

Manual de Desarrollo de Estudio de Cadenas Productivas



Herramienta de Estudio Municipal



FOSDEH
FORO SOCIAL DE DEUDA EXTERNA
Y DESARROLLO DE HONDURAS

Manual de desarrollo de estudio de cadenas productivas

Herramienta de estudio municipal



Esta publicación fue realizada por FOSDEH con el apoyo financiero de Irish Aid

FOSDEH
Foro Social de la Deuda Externa
y Desarrollo de Honduras
Col. Alameda, Ave. Tiburcio Carías Andino,
Casa No. 1011, Apdo. Postal 1248,
Tegucigalpa, Honduras
Tel/fax: (504) 239-2110/14
Correo electrónico: contacto@fosdeh.net
Página web: www.fosdeh.net
Honduras, 2008

Contenido

Contenido	3
Introduccion	5
Capítulo 1	6
Taller de socialización e identificación de posibles cadenas oportunidad	6
1.1 Socialización de metodología de estudio de cadenas productivas:	7
1.2 Aplicación de encuesta general a actores productivos de la zona:	8
1.3 Detección de los productos potenciales de la región:	11
1.4 Análisis preliminar de las cadenas productivas y del sistema productivo de los productos potenciales	13
Análisis del sistema productivo:	13
Capítulo 2	17
Decisión de cadena a estudiar	17
Capítulo 3	19
Análisis del entorno (línea base estadística)	19

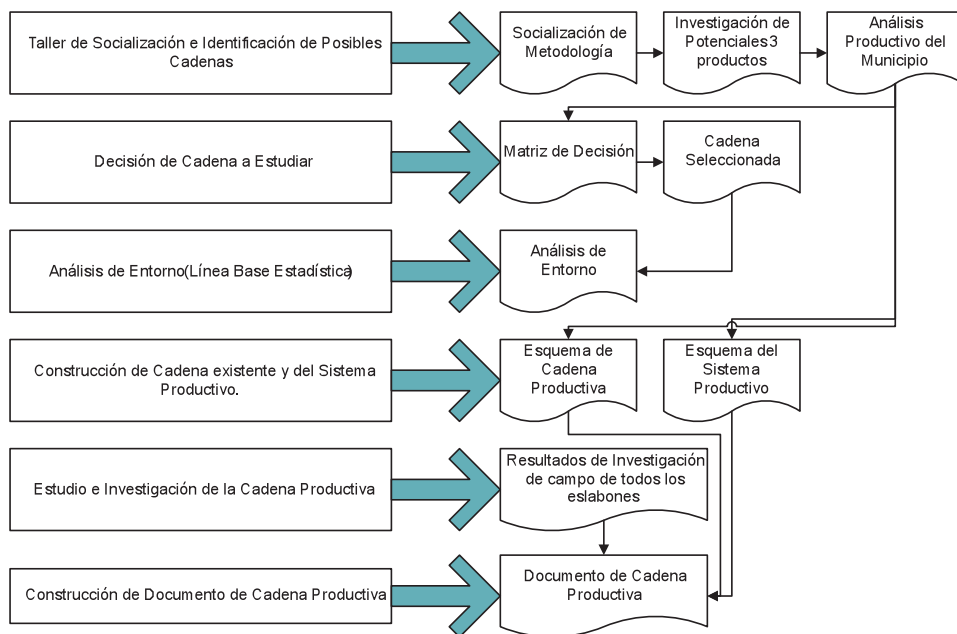
Capítulo 4	22
Construcción de la cadena existente y del sistema productivo.	22
Capítulo 5	24
Estudio e investigación de la cadena productiva.	24
5.1 Calcular la muestra a encuestar de cada grupo de estudio:	24
5.2 Levantamiento de datos:	25
5.3 Digitación y procesamiento de datos:	26
Capítulo 6	27
Construcción de documento de cadena productiva	27
Anexos	34

Introducción

El presente manual es una propuesta del Foro Social de la Deuda Externa y Desarrollo de Honduras (FOSDEH) que resume el proceso metodológico, que desde nuestra perspectiva, debe ejecutarse para el estudio de cadenas productivas que sea desarrollado por estudiantes, catedráticos, organizaciones de productores, comerciantes, transformadores, sector cooperativo y cualquier otro grupo interesado.

El manual, como se podrá observar, se elaboró a partir de la investigación realizada sobre la adaptación metodológica para el estudio de las Cadenas Productivas, de la cual surgió un esquema metodológico que detalla el proceso a seguir y los resultados esperados, como se demuestra en la siguiente ilustración:

Ilustración 1: Esquema de estudio de cadenas productivas, basado en la adaptación metodológica del FOSDEH



Cada una de las etapas de éste esquema se irá explicando a lo largo de este manual y servirá como una guía para el desarrollo de los análisis a realizar por parte de cualquier grupo interesado.

Finalmente queremos agradecer a la Cooperación Irlandesa, específicamente a Irish Aid, porque a partir de su apoyo financiero hemos podido elaborar este manual, que a pesar de ser un proceso de trabajo largo e intensivo, proporcionará una guía conductora hacia la obtención de la información requerida y dará pautas de los análisis que deberán irse realizando como requerimiento para cada una de las etapas. Es por esto que es un proceso secuencial e interactivo.

Capítulo 1:

Taller de socialización e identificación de posibles cadenas oportunidad

Siendo éste un proceso participativo, diseñado para el diagnóstico local de potencialidades se requiere de acciones que nazcan desde los interesados e involucrarlos en el proceso, por lo cual, el objetivo de desarrollar un primer taller de socialización de información es con el objetivo de dar a conocer la metodología a utilizar y concientizar sobre la importancia de desarrollar cadenas productivas, para el beneficio personal y comunitario.

Así mismo, este taller inicial, permite recoger información preliminar sobre las cadenas productivas que serían convenientes estudiar, las características del sistema productivo y de cada uno de los eslabones que la involucran. Es primordial recordar que la sistematización de la información que se recolecte en este taller es de vital importancia para la efectividad en el desarrollo de una cadena productiva.

Para el desarrollo de los talleres, también es significativo que los mismos puedan desarrollarse de manera conjunta con los diferentes sectores productivos del municipio como: proveedores, productores, transformadores, comerciantes y consumidores.

El objetivo de que éstos sectores se reúnan es lograr que cada uno de ellos brinde un punto de vista coherente y consensuado de su papel en el desarrollo productivo del municipio y cómo ese papel los convertirá en actores contribuyentes al mismo.

En el marco, de este taller inicial se desarrollarán las siguientes actividades:

1. Socialización de la metodología de estudio de cadenas productivas a desarrollar a nivel de las regiones
2. Aplicación de una encuesta general a los actores productivos sobre la participación de las instituciones públicas y privadas en el sector productivo
3. Detección de productos potenciales de la región
4. Análisis preliminar de las cadenas productivas y del sistema productivo de los tres productos potenciales

1.1 Socialización de la metodología de estudio de cadenas productivas:

Se realiza por medio de una presentación que resume todas las actividades que se desarrollarán en el estudio de las cadenas y en la cual también se trata de involucrar a cada uno de los grupos presentes en el proceso del estudio, dejando a la vista los beneficios que traerá el desarrollo de los estudios.

Esta actividad asegura que cada uno de los grupos esté consciente de la importancia de su papel en la investigación y se comprometa en las acciones de recolección de datos directamente del grupo de interés.

Para facilitar la comprensión de este apartado, se ha incluido en éste manual, una muestra de la presentación que podría ser utilizada para la socialización de la metodología. **Anexo 1.**

Como resultado de ésta etapa se habrá informado y empoderado a los grupos de interés sobre el trabajo a realizar y se habrá obtenido el compromiso de trabajo deseado de cada uno de ellos.

1.2 Aplicación de la encuesta general a los actores productivos de la zona:

Se distribuirá una encuesta general en donde se harán preguntas generales a los (las) participantes. El objetivo de la encuesta es analizar la participación de las instituciones públicas y privadas en el sistema productivo de la región y los factores críticos que intervienen en las etapas de producción, transformación y comercialización de los productos desarrollados en la zona de una manera general.

El producto final a obtener es contar con un documento que resuma el panorama general sobre el sistema productivo y comercial de la región y cómo las instituciones participan en las mismas. Los resultados de la investigación se plasmarán en el trabajo a desarrollar en los acápite siguientes (numeral 2.5 del Documento de Cadenas Productivas).

Sin embargo, las variables a analizar en el marco de la encuesta son:

Variable	Indicador	Pregunta
Tipo de actor	• Actividad productiva • Tamaño • Organización	1. ¿A qué actividad económica se dedica? a. Proveedor b. Productor c. Transformador d. Comerciante 2. ¿De qué tamaño considera su negocio? a. Micro b. Pequeño c. Mediano d. Grande 3. ¿Se encuentra afiliado a alguna organización? a. Si b. No ¿Cuál? _____
Participación del Gobierno Central	• Evaluación • Forma de participación	4. ¿Cómo considera la participación del gobierno central ante la actividad productiva del municipio? a. Excelente b. Buena c. Neutral d. Regular e. Muy Mala 5. ¿Por medio de qué cree usted que debería reflejarse la participación del Gobierno Central en la actividad productiva del municipio? a. Asignación presupuestaria a las Municipales. b. Desarrollo de un Plan Productivo a nivel local c. Por medio de instituciones centrales (Secretarías de Estado) d. Otro: _____
Participación del Gobierno Local	• Evaluación • Forma de participación	6. ¿Cómo considera la participación del gobierno local ante la actividad productiva del municipio? a. Excelente b. Buena c. Neutral d. Regular e. Muy mala 7. ¿Por medio de qué cree usted que debería reflejarse la participación del Gobierno Local en la actividad productiva del municipio? a. Desarrollo de programas y proyectos b. Financiamiento a los productores. c. Capacitación a productores. d. Otro: _____
Participación de las ONG's	• Evaluación • Forma de participación	8. ¿Cómo considera la participación de las ONG's ante la actividad productiva del municipio? a. Excelente. b. Buena. c. Neutral. d. Regular. e. Muy Mala. 9. ¿Por medio de qué cree usted que debería reflejarse la participación de las ONG's en la actividad productiva del municipio? a. Acciones de incidencia con el Gobierno Local y Central b. Financiamiento para proyectos c. Capacitación a productores. d. Otro: _____

Participación de las Asociaciones.	• Evaluación • Forma de participación	10. ¿Cómo considera la participación de las asociaciones ante la actividad productiva del municipio? a. Excelente. b. Buena. c. Neutral. d. Regular. e. Muy Mala. 11. ¿Por medio de qué cree usted que debería reflejarse la participación de las asociaciones en la actividad productiva del municipio? a. Acciones de incidencia con el Gobierno Local y Central b. Financiamiento para proyectos c. Representatividad d. Otro: _____
Participación de la Cooperación	• Evaluación. • Forma de participación.	12. ¿Cómo considera la participación de la cooperación ante la actividad productiva del municipio? a. Excelente. b. Buena. c. Neutral. d. Regular. e. Muy Mala. 13. ¿Por medio de qué cree usted que debería reflejarse la participación de la cooperación en la actividad productiva del municipio? a. Acciones de incidencia con el Gobierno Local y Central b. Financiando y auditando proyectos c. Supervisando los procesos públicos d. Otro: _____
Factores Críticos	• Producción • Comercio • Transformación.	14. ¿Cuál considera que es el principal problema de los productores en la región? a. Falta de financiamiento. b. Falta de capacitación. c. Factores ambientales. d. Tenencia de tierra. e. Las relaciones con los comerciantes. f. Otro: _____ 15. ¿Cuál considera que es el principal problema de los comerciantes en la región? a. Falta de financiamiento. b. Mala calidad del producto que se le entrega. c. Falta de lugares para la venta d. Variación de precios en el mercado. e. Otro: _____ 16. ¿Cuál considera que es el principal problema de los transformadores en la región? a. Falta de financiamiento. b. Mala calidad del producto que se le entrega. c. Las relaciones con los comerciantes. d. Variación de precios en el mercado. e. Otro: _____

Debe considerarse que una vez que se haya recolectado la información, deberá seguir con el proceso investigativo que corresponde. Es útil la existencia de sistemas de análisis de resultados, para lo cual el FOSDEH desarrolló un instrumento que se ha incluido en la caja de herramientas digitales para el Estudio de Cadenas Productivas. Una copia de la encuesta a aplicar se presenta en el **Anexo 2**.

1.3 Detección de los productos potenciales de la región:

En este apartado el objetivo es definir distintas propuestas sobre los productos que podrían desarrollarse en el municipio de manera tal que desemboquen en desarrollo a las distintas comunidades y grupos de productores. La recolección y sistematización de estos datos servirá para la decisión de la cadena que se estudiará.

Es importante enfatizar en que el objetivo es seleccionar productos para los cuales el municipio se encuentre preparado y traigan desarrollo a cada uno de los eslabones involucrados, así como también sean productos que aprovechen los recursos abundantes en la zona.

Asimismo, debe considerarse la posibilidad de que existan distintos municipios involucrados y que al momento de desarrollar ésta actividad se piense en una posible relación inter municipal en las distintas etapas del desarrollo del producto seleccionado, es decir buscar productos que traigan mayores beneficios a la zona más amplia posible. En lo posible, los productos seleccionados deberán contar con el criterio mínimo de no haber sido estudiados anteriormente.

Para el desarrollo de esta actividad se realizará la siguiente metodología:

1. Se formarán grupos distintos entre todos los participantes.
2. A cada grupo se le dará un juego de tarjetas de tres colores distintos.
3. Se le pedirá a cada grupo que en cada tarjeta escriban el rubro para el cual creen que tiene potencialidad la región, en otra tarjeta escriban el producto de cada rubro que creen que tenga mayor potencialidad la región y en la tercera tarjeta escriban los municipios que se involucran en ésta potencialidad de tal manera que puedan generar el siguiente esquema por cada grupo de trabajo:



4. Se realizará una ponencia de cada grupo en el que se expongan las potencialidades propuestas por cada uno.
5. Una vez que se tengan los productos, se escogerá uno de cada uno de los grupos, cada uno de ellos escogerá el propio. Esta actividad se puede realizar asignando una calificación a los productos sobre los diferentes criterios de factibilidad que se pueda tener, de tal manera que de cada grupo salga un producto distinto y se tengan los productos potenciales de la región.

A continuación se presenta una posible tabla que puede ser utilizada para la calificación de los productos.

Selección del producto

Producto a estudiar: _____

Criterio	Calificación
Financiero	
Económico	
Ambiental	
Comercial	
Productivo	
Social	
Geográfico	
Legal	

Como resultado se contará con una lista definida de los productos potenciales de la región, la cual servirá para la toma de decisión de la cadena a estudiar y también para dejar planteados los posibles estudios futuros y no se requiera de un esfuerzo adicional para detectarlos.

Es importante registrar los criterios calificativos que se fueron manifestando durante el proceso de selección de los productos, ya que de esto dependerá la construcción de la matriz de decisión de la cadena a estudiar.

1.4 Análisis preliminar de las cadenas productivas y del sistema productivo de los productos potenciales

Considerando que a futuro se tendrá que realizar un análisis para tomar la decisión sobre cuáles serán las cadenas productivas a estudiar, es necesario que se analicen todos los factores involucrados en el sistema productivo de los productos seleccionados.

Se debe tomar en cuenta que el análisis preliminar del sistema productivo permitirá tomar una mejor decisión sobre los factores que pueden incidir en la selección de la cadena a estudiar. Si el sistema del producto a analizar no presenta facilidades para

desarrollarse, será inútil e ineficiente realizar un estudio. Luego de la selección de los productos se procederá a realizar lo siguiente:

Análisis del sistema productivo: Para ésta actividad se debe tener claridad sobre los aspectos de la cadena a estudiar, entre ellos:

- **El proceso productivo del producto:** desarrollo de todo el proceso de producción que se sigue para la consecución del producto final.
- **Criterios que influyen en los resultados técnicos y económicos de la actividad:** éstos serán factores que influyen en los resultados de rendimiento **productivo de la cadena, ya sean positivos o negativos.**
- **Factores críticos en las relaciones de los eslabones:** mediante los cuales se podrá analizar las acciones a emprender para contrarrestar los cuellos de botella existentes entre los eslabones de la cadena.

Para lograr recabar ésta información será necesario realizar las siguientes actividades:

- a. Se tomarán en consideración cada grupo de trabajo formados en la actividad anterior para realizar cada uno de los análisis mencionados, cada grupo trabajará independientemente con el producto que seleccionaron en la actividad anterior.
- b. El análisis se puede realizar por medio de las herramientas siguientes:
 - **Descripción del proceso productivo:** con esta herramienta se podrá dar una descripción detallada de cada uno de los pasos a seguir en la producción del producto que se ha seleccionado. Esto consiste en llenar una matriz de descripción del proceso productivo, considerando las distintas etapas de

producción del mismo. Una propuesta de esta matriz se incluye en el anexo 3 de este manual.

- **Análisis de criterios influyentes en los resultados técnicos y económicos de la actividad productiva:** con ésta herramienta se detallarán todos los factores internos y externos que influyen en cada uno de los procesos ya sean positivos o negativos, deberá concientizarse de la necesidad que se analicen cada uno de los pasos a seguir en el proceso productivo. Esto se realizara por medio de una matriz de cuatro cuadrantes donde se vaciará la información. Una propuesta de esta matriz se incluye en el anexo 4 de este manual.
 - **Análisis de factores críticos en las relaciones de los eslabones:** esta actividad se desarrollará con el análisis de las relaciones de los eslabones para determinar cuáles son los factores determinantes en las mismas. Este análisis se realizará por medio de un diagrama en donde se reflejarán las relaciones de ida y vuelta entre los eslabones de la cadena. Se incluye una propuesta del diagrama en el Anexo 5.
- c. Una vez hechos los análisis se harán las ponencias de cada grupo de manera resumida y se harán las conclusiones del caso.

Capítulo 2:

Decisión de la cadena a estudiar

Con la información recabada y analizada durante el desarrollo de los talleres en torno a los productos seleccionados de las regiones se procederá a la toma de decisión de los productos que deberán ser estudiados en cada zona.

Para facilitar la toma de decisiones se propone la utilización de una matriz que involucra distintos criterios, ya ponderados, para obtener los resultados que se utilizaran para la toma de decisión.

En esta matriz se deben incorporar criterios como: financieros, económicos, ambientales, comerciales, productivos, sociales, geográficos y legales. Todos estos permiten la toma una decisión que no solo involucra criterios fijos (económicos y comerciales), sino que permite considerar factores que están afectando a las comunidades rurales.

Posteriormente, con los resultados de esta matriz y también del taller realizado, se debe propiciar una reunión con el equipo ejecutor de los estudios, para discutir los resultados obtenidos y tomar la decisión sobre los productos que considerarían factibles estudiar. Es importante recalcar que para esta reunión, debe de considerarse todos los hallazgos obtenidos en el análisis del sistema productivo, los criterios influyentes en los resultados de la cadena y el análisis de factores críticos de la cadena, todos ellos ejecutados en el taller de socialización. En el **Anexo 6** se incluye la matriz que se utilizará para la toma de decisión de las mismas.

Esta matriz ha sido diseñada para que en cada uno de los criterios mencionados anteriormente, sean analizados por medio de indicadores, a los cuales se les ha asignado un peso de importancia, de tal manera que en cada uno de los grupos de criterios hay un total de peso de 1. Luego existe una columna para asignar una calificación a cada uno de los productos, de manera tal se asigne una calificación de 1 a 4 siendo 4 la calificación más alta para el producto y 1 la calificación más baja.

Una vez asignada la calificación se multiplicará por el peso de cada indicador hasta obtener una calificación ponderada de cada una de los indicadores; luego se sumarán todas las calificaciones de cada grupo de indicadores. De esta manera se podrá obtener una decisión bien analizada por criterios y no global.

Capítulo 3:

Análisis del entorno (línea base estadística)

Una vez seleccionada la cadena que se estudiará se realizará una investigación de contexto por medio de fuentes secundarias, en la que se recopilarán todos los datos socioeconómicos y productivos del producto seleccionado.

Dentro de los requerimientos de información que se encuentran en éste análisis están:

a. Contexto nacional:

- **Producción primaria:** investigación de la producción nacional y la tasa de crecimiento de la misma.
- **Análisis de donaciones nacionales del producto:** cantidades y ¿cómo afecta a la producción nacional?
- **Cálculo del consumo aparente:** Producción, exportaciones, importaciones y donaciones
- **Área destinada a la actividad:** cantidad, distribución en área nacional, clasificación por tamaño de fincas.
- Producción por región.

b. Parámetros de producción y rendimientos:

- **Índice de productividad:** investigar cuál es el nivel de productividad del producto específico a investigar.

Análisis del marco legal:

- **Legislación:** Revisar el listado de leyes que influyen en el desarrollo del producto, tener claridad de los beneficios y restricciones específicas para el producto.

Importancia económica y social:

- **Participación en el PIB agrícola:** Establecer los montos actuales, las proyecciones de crecimiento (si es que existen) y revisar el comportamiento del mismo en años anteriores.
- **Participación en el PIB industrial:** Establecer los montos actuales, las proyecciones de crecimiento (si es que existen) y revisar el comportamiento del mismo en años anteriores.

Mercado mundial:

- **Producción** mundial.
- **Países importadores** del producto.
- **Países exportadores** del producto.
- **Variabilidad del precio a nivel mundial:** subsidios, TLC, gráficas de precios, precios promedios por país.
- **Papel de las transnacionales:** productores de transnacionales y volumen, estrategias de las transnacionales.

Perspectivas de la producción mundial:

- Crecimiento de la producción.
- Crecimiento del consumo.
- Vínculos transnacionales entre países.
- Subsidios a la producción.

Compromisos de Honduras respecto al producto:

- Aranceles.
- Tratados de Libre Comercio.
- Precios Internacionales vs. Internos.

Evaluación de Importaciones y Exportaciones de Honduras:

- Tasa de crecimiento de importaciones de los productos.
- Cuadro de importación de variedad de productos.
- Importaciones de productos según país o región de origen.
- Tasa de crecimiento de exportaciones de los productos.
- Cuadro de exportación de variedad de productos.
- Exportaciones de productos según país destino.

Para la investigación de estos factores se han construido tres formularios para ser llenados en la investigación de fuentes secundarias, uno de ellos para contexto nacional, otro para contexto legal y el último para contexto internacional. Estos datos se recopilarán de las distintas fuentes secundarias del país y basados en los datos de máximo uno o dos años anteriores, y toda la información que sea recopilada será depositada en el documento final de la cadena estudiada. Una copia de estos tres formularios se adjunta en el Anexo 7.

Capítulo 4:

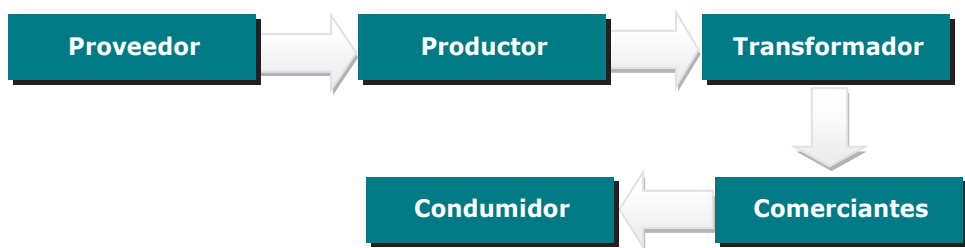
Construcción de la cadena existente y del sistema productivo

Para la construcción del esquema de la cadena productiva se tomará en cuenta los actores plasmados en la Matriz: Descripción de Proceso Productivo, prevista en el Anexo 3, en su tercera columna y se construirá el esquema según los actores que aparezcan en ella.

Los actores que pueden aparecer son:

- Proveedores
- Productores
- Transformadores
- Comerciantes
- Consumidores

Para la construcción del esquema se realizará una cadena de cada uno de los eslabones como se muestra a continuación:



Para el esquema del sistema productivo se utilizará siempre la Matriz: Descripción del Proceso Productivo y se graficará según la simbología del diagrama de flujo que utiliza los siguientes signos:



Operaciones



Transportes



Demoras



Almacenes



Inspecciones

Con esta simbología se irá construyendo el diagrama de flujo de la producción del producto en estudio. Deberá tomarse en cuenta cada uno de los pasos descritos en la matriz antes mencionada para ir describiendo el proceso productivo del producto, a fin de que pueda percibirse claramente el proceso productivo de manera gráfica y entendible.

Capítulo 5:

Estudio e investigación de la cadena productiva

A partir de éste momento se destinará la investigación a las fuentes primarias. Dicha investigación tendrá como objetivo analizar cada uno de los eslabones que conforman la cadena productiva. Será necesario hacer un levantamiento de encuestas a cada uno de los grupos o eslabones involucrados, que ya están diseñadas conforme a la adaptación metodológica realizada por el FOSDEH.

En ésta etapa deberán seguirse las siguientes actividades:

5.1 Calcular la muestra a encuestar de cada grupo de estudio:

Se debe recordar que para éste tipo de investigación se han tomado en consideración seis grupos destinos por lo que se realizará lo siguiente para cada uno de ellos:

- **Proveedores:** se recopilarán los datos sobre el número de proveedores que están localizados en la región seleccionada. Una vez teniendo el dato del número de proveedores se tomará el 20% de los mismos si este dato es mayor de 100, y si es menor se considerarán 20 encuestas o el total de proveedores.
- **Productores:** se recopilarán los datos sobre el número de productores que están localizados en la región seleccionada. Una vez teniendo el dato del número de productores se calculará la muestra con un 6% de error y un 95% de nivel

de confianza si este dato es mayor de 100, y si es menor se considerarán 20 encuestas o el total de productores.

- **Transformadores:** se recopilarán los datos sobre el número de transformadores que están localizados en la región seleccionada. Una vez teniendo el dato del número de transformadores se calculará la muestra con un 6% de error y un 95% de nivel de confianza si este dato es mayor de 100, y si es menor se considerarán 20 encuestas o el total de transformadores.
- **Comerciantes:** se recopilarán los datos sobre el número de comerciantes que están localizados en la región seleccionada. Una vez teniendo el dato del número de comerciantes se calculará la muestra con un 6% de error y un 95% de nivel de confianza si este dato es mayor de 100, y si es menor se considerarán 20 encuestas o el total de comerciantes.
- **Consumidores:** se tomarán los datos de población que se tienen en la región y se calculará la muestra con un error estándar de 6% y un 95% de nivel de confianza.

5.2 Levantamiento de datos:

Una vez teniendo los datos sobre las encuestas que tendrán que llenarse se dispondrá a:

- Planificar las visitas a las regiones en las que se levantarán los datos: en ésta etapa de ser necesario se realizaran las citas con algunos contactos para el levantamiento de la información. Es de vital importancia considerar tener equipos de apoyo en las regiones o lugares donde se realizarán éstos estudios.

- Capacitar al personal que hará el levantamiento de encuestas: debe dejarse claro con los encuestadores el enfoque que se le deberá dar a las preguntas y el objetivo de cada una de ellas, para que la consecución de la información sea menos complicada y éste libre de errores. Los encuestadores deben conocer al 100% el objetivo de la pregunta.
- Ejecutar las visitas y levantar los datos, con los instrumentos que aparecen en el **Anexo 8**.
- Hacer una revisión completa de las encuestas levantadas para poder dejarlas listas para la digitación.

5.3 Digitación y procesamiento de datos:

Para la digitación de los datos se requiere de programas informáticos de tipo estadístico¹, como ser SPSS y formularios para la construcción de bases de datos. Se organizarán los datos por grupo destino y se formará un equipo para ésta tarea. Es también importante en ésta etapa que cada uno de los digitadores reciban una capacitación para ésta tarea, dirigida a verificar el objetivo de la pregunta y las posibles respuestas que pueden esperarse en los encuestados.

Una vez que los datos están digitados se elaboraran los Cuadros de Salida² conforme al listado de cuadros de salida presentados en el **Anexo 9**. Toda la información que salga de los cuadros de salida será analizada y utilizada para la construcción del Documento de Cadenas Productivas.

1.- El FOSDEH ha desarrollado para sus estudios de cadena productivas, programas especializados para la ejecución de ésta tarea que pueden encontrarse en la herramienta digital desarrollada también por el FOSDEH.
 2.- En caso que se haya obtenido una base de datos en SPSS.

Capítulo 6:

Construcción de Documento de Cadena Productiva

Para la construcción del Documento de Cadenas Productivas se podrá seguir los lineamientos que a continuación se le presentan:

CAPITULO	DESCRIPCIÓN
Resumen Ejecutivo	Será una breve descripción del documento, donde se explique lo desarrollado en cada capítulo del documento y algunos de los hallazgos y experiencias de trabajo, durante la investigación.
CAPÍTULO 1 METODOLOGÍA	
1.1 Descripción del proceso metodológico.	En éste enunciado se explicará mediante el Esquema de Estudio de Cadenas Productivas, todo el proceso metodológico que se realizó, considerando las diferentes etapas que se ejecutaron y los resultados que se iban obteniendo de cada uno de ellas. Para que éste enunciado esté completo deberá incluir la descripción de cómo se trabajaron las 6 etapas del estudio de cadenas productivas. Se podrá tomar como referencia el presente manual.
1.2 Participación de los Involucrados.	En éste enunciado se hará mención del papel que desempeñaron cada uno de los involucrados en el proceso de estudio, por lo que será importante destacar la participación de cada una de las partes.
1.3 Cadena Productiva de _____.	Éste apartado viene a explicar las características básicas del producto, los métodos de distribución para su comercialización (los comúnmente utilizados), el tipo y forma de cultivo (en caso de agricultura), usos que se le dan al producto, etc. Éste apartado forma parte de una investigación de fuentes secundarias, y describe científicamente al producto estudiado.
CAPITULO 2 CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL	
2.1 Producción Primaria.	Se hará un análisis sobre el crecimiento de la producción a nivel nacional del producto seleccionado. Deberá estar conformado por: Cuadro de registro de los últimos 5 años con sus respectivas tasas de crecimiento. Ésta información deberá ser sacada del inciso A del Contexto Nacional e Internacional en el Anexo 7 de éste documento. Comentarios sobre la tabla en cuanto al crecimiento de la producción a nivel nacional del producto estudiado. Deberá de tenerse el dato de la tasa de crecimiento promedio de la producción en los últimos 5 años.

2.2 Análisis de Donaciones.	Cantidades de donaciones registradas del producto, los orígenes de éstas donaciones y el destino que se le dan. Esta información podrá sacarse del Inciso B del Contexto Nacional e Internacional del Anexo 7 de éste documento. Deberá realizarse el análisis de cómo estas donaciones contribuyen al consumo y en base a que programas se realizan.
2.3 Consumo Aparente.	Se harán dos tipos de análisis del consumo aparente, el primero que incluya las donaciones realizadas y el otro que no incluya las donaciones recibidas. Cálculo del Coeficiente de Dependencia Alimentaria considerando las donaciones y sin considerar las donaciones. El cálculo del CDA es el porcentaje de consumo del producto que es cubierto con las importaciones. Analizar la información obtenida en interpretación de datos. Ésta información podrá ser recopilada del inciso C del Contexto Nacional e Internacional del Anexo 7 de éste documento.
2.4 Área utilizada para la producción del producto.	Sacar el promedio del tamaño del productor. Si es posible construir rangos por tamaños. Presentar la información por región. Esta información se sacará del inciso D y E del Contexto Nacional e Internacional del Anexo 7 de éste documento.
2.5 Parámetros de producción del producto.	Índice de productividad (investigarlo para cada producto). Industrialización: Incluir el dato de industrialización a nivel nacional y los resultados de la encuesta directa de Productores en el cuadros de salida PD-006, 021, 022, 024, 026, 064, 072, 099 al 101, 106, 107 y 112 al 114. Análisis de transformadores en los cuadros de salida TR-005, 008, 010, 011, 057, 060, 061, 107, 115 y 109.
2.6 Papel de las Instituciones y Organizaciones	Análisis de los resultados de las encuestas pasadas en el taller de socialización con los productores, comerciantes y transformadores. Participación del Gobiernos Central: Evaluación y Forma de Participación. Realizar análisis conforme a los resultados obtenidos en las encuestas. Participación del Gobiernos Local: Evaluación y Forma de Participación. Realizar análisis conforme a los resultados obtenidos en las encuestas. Participación de las ONG's: Evaluación y Forma de Participación. Realizar análisis conforme a los resultados obtenidos en las encuestas. Participación de las Asociaciones: Evaluación y Forma de Participación. Realizar análisis conforme a los resultados obtenidos en las encuestas. Participación de la Cooperación: Evaluación y Forma de Participación. Realizar análisis conforme

	a los resultados obtenidos en las encuestas.
2.7 Análisis del Marco Legal.	Se incluirá un listado de leyes que rigen éste producto que puede ser recabada en el inciso G del Contexto Nacional e Internacional.
2.8 Análisis de Infraestructura Tecnológica.	Análisis de la infraestructura tecnológica de los productores y transformadores en las encuestas hechas. Cuadros de salida PD-017, 018, 090 al 095 y de los TR-027, 028, 074, 075, 102, 119, 120, 140 y 141 . También realizar un análisis del uso de sistemas de riego en caso de ser productores de la rama de la agricultura. Cuadros de salida PD-019, 096, 098 .
2.9 Análisis de condiciones de carreteras.	Evaluaciones de las condiciones de las carreteras según: productores, proveedores, transformadores, comerciantes y consumidores y las responsabilidades de las carreteras. Cuadros de salida IN-016, 017, 032, 033, PV-024, 025, 056, 057, PD-041 y 153 al 155, TR-038 y CM-021 y 022 .
2.10 Importancia económica y social.	Participación en el PIB Agrícola: análisis de la participación del PIB Agrícola con el Inciso F del Contexto Nacional e Internacional del Anexo 7 de éste documento . Participación en el PIB Industrial: análisis de la participación del PIB Industrial con el Inciso F del Contexto Nacional e Internacional del Anexo 7 de éste documento .
2.11 Contexto Internacional	Mercado Mundial: -Se analizará la producción mundial considerando la información recabada en el Inciso H del Contexto Nacional e Internacional del Anexo 7 de éste documento . -Se analizará los países importadores del producto considerando la información del inciso I del Contexto Nacional e Internacional del Anexo 7 de éste documento . -Se analizará los países exportadores del producto considerando la información del Inciso J del Contexto nacional e Internacional del Anexo 7 de éste documento . -Se analizará la variabilidad del precio a nivel mundial considerando la información del Inciso K del Contexto Nacional e Internacional del Anexo 7 de éste documento . Compromisos de Honduras respecto al producto: -Se analizarán los aranceles realizando una investigación a los productos y el análisis de TLC con los países que tiene Honduras. -Análisis de los Precios Internacionales vs. los Precios Nacionales considerando la información del

	Inciso M del Contexto Nacional e Internacional. Evaluación de Importación y Exportación: -Se analizará la tasa de crecimiento de las importaciones y exportaciones de los productos en Honduras, considerando el Inciso L del Contexto Nacional e Internacional. -Se analizarán las Importaciones y Exportaciones de las variedades de los productos, investigando e incluyendo un listado de productos derivados que se están importando y exportando en el país y las cantidades de los mismos. Incluir cuadros de origen y destino de las importaciones y exportaciones de Honduras.
	CAPITULO 3 ESTUDIO DE LOS ESLABONES DE LA CADENA
3.1 Descripción de la Cadena Productiva.	Se describirán las posibles combinaciones en los eslabones de las cadenas productivas. Desarrollando diagramas de cada una de las combinaciones y realizando un análisis de la capacidad y porcentaje del mercado acaparado por cada combinación. Recordando la existencia de los involucrados en las cadenas: Proveedores, productores, transformadores, comerciantes, consumidor final.
3.2 Descripción del Proceso Productivo.	Se realizará la descripción de los siguientes elementos, los cuales serán investigados por medio de fuentes secundarias: - Taxonomía. - Variedades Comerciales. - Proceso Productivo (Pasos para elaborar el producto).
3.3 Análisis de los Productores.	Clasificación de los Productores: -Análisis de la actividad productiva por medio del análisis de la información de los cuadros PD-001, 064,071. -Análisis del tamaño por medio del análisis de la información de los cuadros PD-002 y 072. -Análisis de la ubicación por medio del análisis de la información de los cuadros PD-004 066. Construcción de un mapa de ubicación de los productores. Caracterización de los productores: -Análisis de los aspectos generales como ser: fuente de ingreso (PD-003, 065), escolaridad (PD-005 y 067), capacitación técnica (PD-006), tenencia de tierra (PD-007,068 y 069), área de trabajo (PD-008 y 070) y asistencia técnica (PD-033, 034, 035, 036, 037, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139 y 140).

	-Análisis de los aspectos organizacionales como ser: antigüedad (PD-009, 108, 109, 110 y 111), organización (PD-010, 011, 012, 073, 074, 075, 076, 077 y 078), generación de empleo (PD-013, 014, 079, 080, 081, 082 y 083), transporte (PD-038, 039, 040, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151 y 152), uso del presupuesto (PD-042, 156, 157, 158, 159 y 160) y el análisis de créditos (PD-048, 049, 050, 051, 052, 053, 054, 055, 056, 057 y 173-186). -Análisis de los aspectos comerciales como ser: clientes (PD-015, 063, 084, 085, 086, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203), formas de negociación (PD-016, 087 y 089) y los precios de venta (PD-043, 044, 045, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169 y 170). -Análisis de los aspectos tecnológicos como ser: Infraestructura tecnológica (PD-017, 018, 090, 091, 092, 093, 094 y 095), sistema de riegos (PD- 019, 096, 097 y 098). -Análisis de aspectos productivos: productos (PD-020), volumen de producción (PD-021, 025, 108, 109, 110, 111), conservación (PD-022, 099, 100, 101), efectos de la estacionalidad (PD-023, 102, 103, 104 y 105), transformación (PD-024), almacenamiento (PD-026, 112, 113, 114), proveedores (PD-027, 115, 116 y 117), evaluación de materias primas (PD-028, 029, 118, 119, 120 y 121), compra de materias primas (PD-030, 031, 122, 123, 124, 125, 126 y 127), manejo de la escasez (PD-032, 128, 129 y 130) y costos de producción (PD-046, 047, 171 y 172).
3.4 Análisis de los Proveedores.	Clasificación de los proveedores: -Tipo de insumo (PV-001 y PV-031). Caracterización de los proveedores. -Análisis de los aspectos generales como ser: fuente de ingreso (PV-002), nivel de escolaridad (PV-003 y PV-042) y capacitación técnica (PV-004 y 043). -Análisis de los aspectos comerciales como ser: volumen monetario de venta (PV-006 y 032), precio de venta (PV-012 y 038), centros de venta (PV-019, 050) e intermediarios (PV-020 y 051). -Análisis de los aspectos organizacionales como ser: generación de empleos (PV-008, 009, 034, 036 y 037), análisis de créditos (PV-013 al 017, 040, 041, 044 al 046), transporte (PV-021, 022, 023, 052, 053, 054 y 055) y uso del presupuesto (PV-018, 047 y 048). -Análisis de los aspectos productivos como ser: productos (PV-026, 027, 033, 035 y 049) y los costos de producción (PV-039).
3.5 Análisis de los comerciantes.	Clasificación de Comerciantes: -Minoristas/Mayoristas (CM-001).

	Caracterización de Comerciantes: -Análisis de aspectos generales como ser: fuente de ingresos (CM-002, 003), escolaridad (CM-003, 044), capacidad técnica (CM-004, 045 y 046), análisis de crédito (CM-030,031, 032, 033, 034, 036, 037, 038, 039, 064, 065, 066 y 067). -Análisis de los aspectos comerciales como ser: área de comercialización (CM-006 y 047), producto (CM-007), cantidad de venta (CM-008), conservación (CM-009), clientes (CM-015 y 053), negociaciones (CM-016, 054 y 071), requisitos del producto (CM-017 y 055), precio de venta (CM-026 y 060), variabilidad del precio (CM-027 y 061) y la definición del precio (CM-028, 062 y 074). -Análisis de los aspectos organizacionales como ser: antigüedad (CM-005), manejo de la estacionalidad (CM-010, 048 y 069), generación de empleos (CM-011, 012, 049 y 050), proveedores (CM-013 y 051), manejo de la escasez (CM-014, 052 y 070), transporte (CM-018, 019, 020, 056, 057 y 058), uso del presupuesto (CM-025, 059 y 073), costo de producción (CM-029 y 063).
3.6 Análisis de los Transformadores.	Clasificación de los Transformadores: -Independientes/Organizados (TR-001). Caracterización de los Transformadores: -Análisis de los aspectos generales como ser: fuente de ingresos (TR-002, 093), escolaridad (TR-003 y 055), capacitación técnica (TR-004 y 056), tipos de procesos (TR-108), asistencia técnica (TR-22 al 26, 070 al 73, 100, 101, 117, 118) y análisis de créditos (TR-045 al 048, 050 al 054, 086 al 088, 097, 098, 132 al 135, 149 y 150). -Análisis de los aspectos organizacionales como ser: antigüedad (TR-006 y 058), manejo de la estacionalidad (TR-012, 062, 089 y 110), generación de empleos (TR-013, 014, 063, 064, 090, 111, 136), frecuencia de compras (TR-015 y 112), materia prima (TR-009), escasez (TR-016, 065, 091, 113 y 137), tecnología (TR-028 y 027), transporte (TR-034, 035, 037, 080, 081, 125, 126 y 144), uso de presupuesto (TR-039, 083, 094, 106, 128 y 147). -Análisis de aspectos comerciales como ser: clientes (TR-021, 036, 069, 082, 116, 127, 146, 151, 152 y 153), área de comercialización (TR-007, 059), negociaciones (TR-017, 066, 092, 099 y 138), centro de venta (TR-018 y 067), intermediar (TR-019, 068, 114 y 139), distribución (TR-020), precio de venta (TR-040), definición de precios (TR-042, 085, 096, 130, 148) y variabilidad de precios (TR-041, 084, 095 y 126). -Análisis de aspectos productivos como ser: tipos de costos (TR-043 y 131), costos de producción

	(TR-044).
3.7 Análisis de Potencialidades Municipales.	-Según productores (PD-058, 059, 187, 188, 189 y 190). -Según proveedores (PV-058). -Según Transformadores (TR-029, 030, 076 y 121). -Según Comerciantes (CM-023, 024 y 121).
3.8 Análisis de las Necesidades Municipales.	-Según productores (PD-060, 061, 062, 191 al 196). -Según proveedores (PV-028 al 030, 050 al 061). -Según Transformadores (TR-031 al 033, 077 al 079, 103 al 105, 122 al 124 y 142 al 144). -Según Comerciantes (CM-040, 041, 042 y 168).
CAPITULO 4 INDICADORES TÉCNICOS	
Con la información recabada en los cuadros de salida se procederá a construir un determinado número de indicadores que reflejen la información más importante de la investigación y que determinen la factibilidad del producto desde la perspectiva social, económica y comercial de la cadena estudiada. Ver anexo 10 Matrices de indicadores técnicos	

Anexos



JUSTIFICACIÓN

- Nace como la necesidad de contar con una herramienta que sirva de apoyo a los productores, comerciantes, proveedores y transformadores de las regiones.
- Es un proceso participativo, es donde es necesaria la colaboración de organizaciones de base, educativas, de gobierno municipal, financieras, etc.
- Es una contribución del FOSDEH para el desarrollo local y la generación de opciones que sean beneficiosas para las regiones.

JUSTIFICACION

- Es parte del enfoque del Desarrollo Regional Ampliado "Orientaciones para la Transformación nacional", que busca definir potencialidades a nivel local y generar el desarrollo desde las regiones.
- Requiere de un gran compromiso de todos los involucrados, para generar las ideas y proyectos correctos.

BENEFICIOS DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS

- Los beneficiados disponen de información procesada, orientaciones generales y propuestas “inteligentes” de inversión.
- Generar formas de entrar en el mercado competitivo y ventajoso, especialmente mercados regional, nacional y de hasta exportación.
- Las autoridades municipales y todas las entidades públicas y privadas de desarrollo rural, tienen una base objetiva para dirigir sus proyectos de fomento a las actividades de los productores del municipio.
- Fortalecer el proceso de planificación participativa, que desemboca en la definición de una visión compartida del desarrollo municipal.

BENEFICIOS DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS

- Dando orientaciones, informaciones procesadas, “inteligencias”, propuestas, etc., de la cadena productiva, en su conjunto y de su contexto nacional. Eso permite mejorar y agilizar las decisiones de los involucrados.
- Los actores municipales dispondrán de una misma propuesta técnicamente consistente e integral que permita optimizar el uso de los pocos recursos públicos y privados, gracias a la efectividad y eficiencia de las propuestas priorizadas de intervención.
- Mejorar la planificación municipal, con sustento técnico.

Algunos conceptos básicos...

Cadena productiva o de valor:

- Las cadenas de valor son una herramienta técnica participativa, para el diagnóstico de un rubro y la identificación de soluciones a los problemas que enfrenta el mismo en su ciclo.
- El conjunto de agentes (o fracciones de agentes) económicos que contribuyen directamente a la producción, procesamiento y distribución, hasta el mercado de consumo, de un mismo producto.

Algunos conceptos básicos...

Actividades primarias:

- Que son aquellas que tienen que ver con el desarrollo del producto, su producción, la logística y la comercialización y los servicios de post-venta.

Las actividades de soporte a las actividades primarias:

- Que son la administración de los recursos humanos, las compras de bienes y servicios, la de desarrollo tecnológico y la de infraestructura empresarial

Tipos de Cadenas Productivas

- **Cadena completa:** es una cadena productiva, compuesta por todos los elementos (proveedores de insumos, sistemas productivos, agroindustria, comercialización mayorista y minorista y consumidores finales).
- **Cadena incompleta:** es una cadena productiva en la que falta uno o más de éstos componentes.
- **Cadena integrada:** es una cadena productiva cuyo producto se constituye en insumo para otra cadena (por ejemplo: cadena integrada de maíz y engorde de pollo).

Componentes de las Cadenas Productivas

- Proveedor: personas encargada de abastecer.
- Productor: cada una de las personas que intervienen en la producción de alguna cosa.
- Comerciante: en términos generales, la persona que se dedica habitualmente al comercio. También se denomina así al propietario de un comercio.
- Transformador: que transforma o modifica materias primas.
- Consumidor final: individuos u organizaciones, con necesidades comunes e interés en determinado producto, para su uso o consumo. Es la fuente primaria de demandas para el mercado de tecnología.

Análisis de la Cadena Productiva

- Es la identificación de factores críticos limitantes al desempeño de la cadena, a través de análisis de materiales y de capital, de procesos productivos, de entradas y de salidas, en cada sistema (eslabones o segmentos), y de las interacciones entre eslabones y segmentos. Es necesario, para ellos determinar: el objetivo, los límites, el contexto, los componentes, el flujo, los insumos, los productos.

1. Taller de Socialización e Identificación de posibles Cadenas Oportunidad

Para el desarrollo de los talleres se tiene como meta cumplir con las siguientes actividades:

- Socialización de la metodología de estudio de cadenas productivas que se desarrollarán en las regiones.
- Se aplicará encuesta general a los actores productivos sobre la participación de las instituciones públicas y privadas en el sector productivo.
- Detección de 3 productos potenciales de la región.
- Análisis preliminar de las Cadenas Productivas y del Sistema Productivo de los tres productos potenciales.

Análisis preliminar de las Cadenas Productivas y del Sistema Productivo

- Descripción del proceso productivo.
- Análisis de criterios influyentes en los resultados técnicos y económicos de la actividad productiva.
- Análisis de factores críticos en las relaciones de los eslabones.

II. Decisión de Cadena a Estudiar

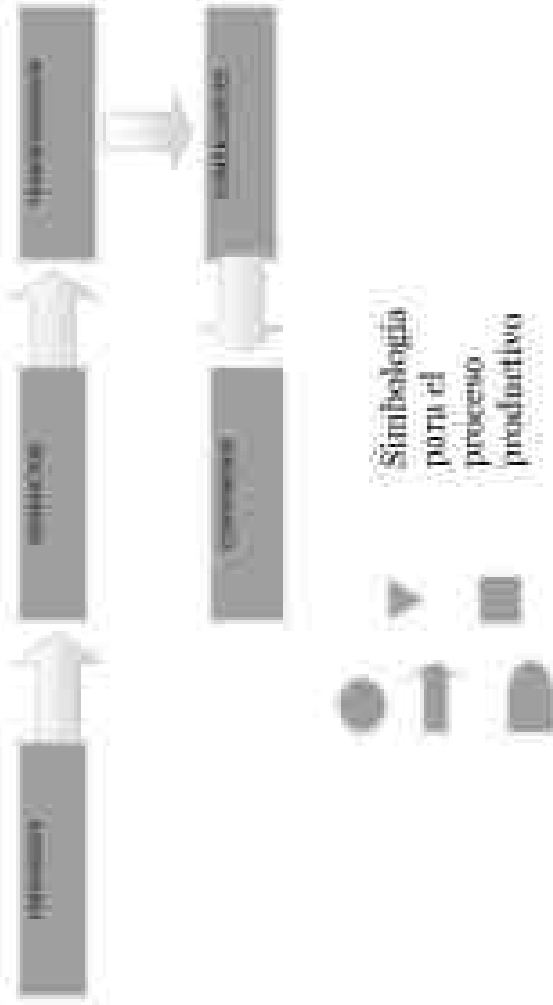
- Con la información recabada de los productos en las regiones, cuando ya han sido analizadas en los talleres, se podrán tener los insumos necesarios para decidir los productos que deberán ser estudiados en cada región por lo que se utilizará una matriz de decisión que involucre distintos criterios que ya están ponderados para poder obtener los resultados que se utilizarán para la toma de decisión. Se debe considerar que ésta matriz involucre criterios como: financieros, económicos, ambientales, comerciales, productivos, sociales, geográficos y legales.

III. Análisis del Entorno

Una vez seleccionada la cadena que se estudiará se realizará una investigación de contexto por medio de fuentes secundarias, en la que se recopilarán todos los datos socioeconómicos y productivos del producto seleccionado.

Y se llenará un formulario digital en Excell que cuenta con fórmulas detalladas para realizar los cálculos.

IV. Construcción de la Cadena Existente y del Sistema Productivo



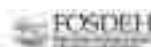
V. Estudio e Investigación de la Cadena Productiva.

- Calcular la muestra a encuestar de cada grupo de estudio.
- Levantamiento de datos.
- Digitación y procesamiento de datos.
 - Una vez que los datos están digitados se elaborarán los cuadros de salida.
 - Una vez sacados todos los cuadros de salida se construirá las matrices de Indicadores técnicos.

VI. Construcción de documento de Cadena Productiva.

- Para la construcción del Documento de Cadenas Productivas se tendrá que seguir el formato construido para dicha actividad.
- ***El resultado final es un documento que cuente con la información necesaria para el análisis de la cadena.***

ENCUESTA DE ANÁLISIS DEL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES EN LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DEL MUNICIPIO



No. Form _____

Departamento: _____ Región: _____
Municipio: _____
Área: _____ Fecha: ____/____/____

1 1. ¿A qué actividad económica se dedica? (Selección Única) 1. Producción _____ 2. Comercio _____ 3. Transformación _____ 4. Construcción _____ 2. ¿De qué tamaño considera su negocio? (Selección Única) 1. Micro _____ 2. Pequeño _____ 3. Mediano _____ 4. Grande _____ 3. ¿Se asocia usted a alguna organización? (Selección Única) 1. Si _____ 2. No _____ 3. No sé _____	3 7. ¿Por medio de qué cree usted que debería reflejarse la participación del gobierno local en la actividad productiva del municipio? (Selección Múltiple) 1. Desarrollo de programas y proyectos _____ 2. Financiamiento a las producciones _____ 3. Capacitación a productores _____ 4. Otro _____ 8. ¿Cómo considera la participación de los OMD a en la actividad productiva del municipio? (Selección Única) 1. Excelente _____ 2. Buena _____ 3. Neutral _____ 4. Regular _____ 5. Muy mala _____ 9. ¿Por medio de qué cree usted que debería reflejarse la participación de los OMD a en la actividad productiva del municipio? (Selección Múltiple) 1. Asesoría de instituciones con el gobierno local y central _____ 2. Financiamiento proyectos _____ 3. Capacitación a productores _____ 4. Otro _____
2 4. ¿Cómo considera la participación del gobierno central ante la actividad productiva del municipio? (Selección Única) 1. Excelente _____ 2. Buena _____ 3. Neutral _____ 4. Regular _____ 5. Muy mala _____ 5. ¿Por medio de qué cree usted que debería reflejarse la participación del gobierno central en la actividad productiva del municipio? (Selección Múltiple) 1. Asesoría presupuestaria a las Municipalidades _____ 2. Descentralizar un plan productivo a nivel local _____ 3. Por medio de instituciones centrales (Secretarías de estado) _____ 4. Otro _____	4 10. ¿Cómo considera la participación de las Asociaciones ante la actividad productiva del municipio? (Selección Única) 1. Excelente _____ 2. Buena _____ 3. Neutral _____ 4. Regular _____ 5. Muy mala _____ 11. ¿Por medio de qué cree usted que debería reflejarse la participación de las Asociaciones en la actividad productiva del municipio? (Selección Única) 1. Asesoría de instituciones con el Gobierno Local y Central _____ 2. Financiamiento proyectos _____ 3. Descentralización _____ 4. Otro _____
3 6. ¿Cómo considera la participación del gobierno local ante la actividad productiva del municipio? (Selección Única) 1. Excelente _____ 2. Buena _____ 3. Neutral _____ 4. Regular _____ 5. Muy mala _____	5 12. ¿Cómo considera la participación de la Cooperación en la actividad productiva del municipio? (Selección Única) 1. Excelente _____ 2. Buena _____ 3. Neutral _____ 4. Regular _____ 5. Muy mala _____

6

13. ¿Por qué es de que una mujer que debe ingresar la participación de la Corporación en la actividad productiva del municipio?

Eleonora Muñoz

1. Accresce la tendenza verso il Governo unitario e Centrale
2. Federalismo e localismo Regionali
3. Sparsiamento del processo politico
4. Altro

7

14. ¿Qué conclusiones se sacan al comparar los resultados de las producciones en la escuela?

1. Faltă de transparență;
2. Faltă de capacitate;
3. Faltă de integritate;
4. Trădare de încredere;
5. Lăsa neajunsul să-și facă treaba;
6. Altru.

CONFIDENTIAL

7

10. ¿Cuál something que va of principal problema de los minoritarios en la región?

1. Faltan los conocimientos
2. Falta calidad del producto o servicio
3. Falta de lugares para recibir
4. Falta de personal en el momento
5. Otro

70. ¿Cuál es el mayor y el menor problema de la E.A. institucionalizada en la región?

1. Pull on the instrument.
2. Make certain the tooth comes out as in step 1.
3. Use scissors to cut the instrument.
A. Vagueness in the second and third steps.
B. OK.

© 2004 Blackwell Publishing Ltd *Journal of Internal Medicine* 255: 103–110

Members of the organization

FORO SOCIAL DE LA DEUDA EXTERNA Y DESARROLLO DE HONDURAS
ESTUDIO DE CADENAS PRODUCTIVAS
MATRIZ DE CRITERIOS INFLUYENTES EN LOS RESULTADOS
ECONÓMICOS Y TÉCNICOS

Producto: _____

	POSITIVOS	NEGATIVOS
I N T E R N O S ¹		
E X T E R N O S ²		

¹ Se incluirán todos los factores propios del Sistema Productivo. (Productivos, Comerciales y Operativos).

² Se incluirán todos los factores que no son controlables por el Sistema Productivo. (Políticos, Sociales, Económicos).

FORME INTERIE, DE LA CĂRĂMIZĂ ȘI ALTE MATERII DE CONSTRUCȚIE
 PENTRU DEZVOLTAREA PROIECTULUI
 ÎNTR-UN CADRU DE ÎNCĂLZIRE ȘI ÎNTR-UN CADRU DE ÎNCLINARE

Forma de
 ÎNCLINARE



ACTIVITĂȚI	ACTIVITĂȚI
ACTIVITĂȚI	ACTIVITĂȚI

Forma de
 ÎNCLINARE



[illegible]

CUADRO RESUMEN	CALIFICACIONES		
	PRODUCTO 1	PRODUCTO 2	PRODUCTO 3
1. FINANCIEROS	0	0	0
2. ECONÓMICOS	0	0	0
3. AMBIENTALES	0	0	0
4. COMERCIALES	0	0	0
5. PRODUCTIVOS	0	0	0
6. SOCIALES	0	0	0
7. GEOGRÁFICOS	0	0	0
8. LEGALES	0	0	0
CALIFICACION TOTAL	0	0	0

CONTENIDO NACIONAL

Producto Investigado:

A. ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN PRIMARIA

Producción Primaria	Unidad	Años	Total de Contenedores
Producción Nacional		Año 1	
		Año 2	
		Año 3	
		Año 4	
		Año 5	

B. ANÁLISIS DE PROMOCIONES EFECTUO EN LA PRODUCCIÓN

Promociones	Años	Nº de la Producción
	Año 1	
	Año 2	
	Año 3	
	Año 4	
	Año 5	

Reservados

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000	1001	1002	1003	1004	1005	1006	1007	1008	1009	1010	1011	1012	1013	1014	1015	1016	1017	1018	1019	1020	1021	1022	1023	1024	1025	1026	1027	1028	1029	1030	1031	1032	1033	1034	1035	1036	1037	1038	1039	1040	1041	1042	1043	1044	1045	1046	1047	1048	1049	1050	1051	1052	1053	1054	1055	1056	1057	1058	1059	1060	1061	1062	1063	1064	1065	1066	1067	1068	1069	1070	1071	1072	1073	1074	1075	1076	1077	1078	1079	1080	1081	1082	1083	1084	1085	1086	1087	1088	1089	1090	1091	1092	1093	1094	1095	1096	1097	1098	1099	1100	1101	1102	1103	1104	1105	1106	1107	1108	1109	1110	1111	1112	1113	1114	1115	1116	1117	1118	1119	1120	1121	1122	1123	1124	1125	1126	1127	1128	1129	1130	1131	1132	1133	1134	1135	1136	1137	1138	1139	1140	1141	1142	1143	1144	1145	1146	1147	1148	1149	1150	1151	1152	1153	1154	1155	1156	1157	1158	1159	1160	1161	1162	1163	1164	1165	1166	1167	1168	1169	1170	1171	1172	1173	1174	1175	1176	1177	1178	1179	1180	1181	1182	1183	1184	1185	1186	1187	1188	1189	1190	1191	1192	1193	1194	1195	1196	1197	1198	1199	1200	1201	1202	1203	1204	1205	1206	1207	1208	1209	1210	1211	1212	1213	1214	1215	1216	1217	1218	1219	1220	1221	1222	1223	1224	1225	1226	1227	1228	1229	1230	1231	1232	1233	1234	1235	1236	1237	1238	1239	1240	1241	1242	1243	1244	1245	1246	1247	1248	1249	1250	1251	1252	1253	1254	1255	1256	1257	1258	1259	1260	1261	1262	1263	1264	1265	1266	1267	1268	1269	1270	1271	1272	1273	1274	1275	1276	1277	1278	1279	1280	1281	1282	1283	1284	1285	1286	1287	1288	1289	1290	1291	1292	1293	1294	1295	1296	1297	1298	1299	1300	1301	1302	1303	1304	1305	1306	1307	1308	1309	1310	1311	1312	1313	1314	1315	1316	1317	1318	1319	1320	1321	1322	1323	1324	1325	1326	1327	1328	1329	1330	1331	1332	1333	1334	1335	1336	1337	1338	1339	1340	1341	1342	1343	1344	1345	1346	1347	1348	1349	1350	1351	1352	1353	1354	1355	1356	1357	1358	1359	1360	1361	1362	1363	1364	1365	1366	1367	1368	1369	1370	1371	1372	1373	1374	1375	1376	1377	1378	1379	1380	1381	1382	1383	1384	1385	1386	1387	1388	1389	1390	1391	1392	1393	1394	1395	1396	1397	1398	1399	1400	1401	1402	1403	1404	1405	1406	1407	1408	1409	1410	1411	1412	1413	1414	1415	1416	1417	1418	1419	1420	1421	1422	1423	1424	1425	1426	1427	1428	1429	1430	1431	1432	1433	1434	1435	1436	1437	1438	1439	1440	1441	1442	1443	1444	1445	1446	1447	1448	1449	1450	1451	1452	1453	1454	1455	1456	1457	1458	1459	1460	1461	1462	1463	1464	1465	1466	1467	1468	1469	1470	1471	1472	1473	1474	1475	1476	1477	1478	1479	1480	1481	1482	1483	1484	1485	1486	1487	1488	1489	1490	1491	1492	1493	1494	1495	14
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	----

FORO SOCIAL DE DEUDA EXTERNA Y DESARROLLO DE HONDURAS
ESTUDIO DE CADENAS PRODUCTIVAS
INSTRUMENTO DE COMERCIANTES



No. Form. _____

Departamento: _____ Región: _____
Municipio: _____
Aldea: _____ Fecha: ____/____/____

1	1. ¿Qué tipo de comerciante es? (Selección Única)	2	10. ¿Cuál es el efecto que tienen las compras a periodos del año a sus productos? (Selección Múltiple)	
	1. Minorista _____		1. Baja en la producción _____	
	2. Mayorista _____		2. Pasa de mano _____	
	2. ¿Este negocio representa su principal fuente de ingresos?		3. Pierde el _____	
	1. Si _____		4. No tiene efecto _____	
	2. No _____		5. Otro _____	
1	3. ¿Qué nivel de escolaridad tiene? (Selección Única)	3	11. ¿Cuántos empleados tiene su negocio?	
	1. Ninguno _____		_____ Total	
	2. Primaria _____		_____ Mujeres	
	3. Secundaria _____		_____ Hombres	
	4. Universitaria _____			
	5. Doctorado _____			
1	4. ¿Qué tipo de capacitación de esta tiene? (Selección Única)	4	12. ¿Qué tipo de empresas tiene dentro de su negocio? (Selección Múltiple)	
	1. Cursos _____		1. Emprendedor _____	
	2. Diplomados _____		2. Compraventa _____	
	3. Talleres _____			
	5. ¿Cuánto tiempo lleva en el negocio? (Selección Única)		5	13. ¿Qué tipo de proveedores tiene? (Selección Múltiple)
	1. De 0 a 5 años _____			1. Individuales _____
2. De 6 a 10 años _____	2. Organizaciones _____			
3. De 11 a 15 años _____	3. Otro _____			
4. De 16 años en adelante _____	14. ¿De qué manera maneja usted el presupuesto de ingresos? (Selección Múltiple)			
6. ¿Atrás que área comercializa sus productos? (Selección Múltiple)	1. Compra sus productos _____			
2	1. Municipal _____	5	2. Busca nuevos proveedores _____	
	2. Departamento _____		3. Acreditamiento _____	
	3. Región _____		4. Otro _____	
	4. Nacional _____		15. ¿Cuáles son los principales competidores de sus productos? (Selección Múltiple)	
	7. ¿Cuál es el principal producto que comercializa su negocio?		1. Inmediario _____	
	8. ¿Qué cantidad de venta hace del producto?		2. Transitorio _____	
2	1. _____	5	3. Continuo Final _____	
	9. ¿Qué métodos de conservación de sus productos?		4. Mercado _____	
	1. Si _____		5. Otro _____	
	2. No _____		16. ¿Cómo maneja usted las negociaciones con sus clientes? (Selección Múltiple)	
	1. De persona _____		5	2. Por contrato _____
	2. Otro _____			3. Otro _____
17. ¿Qué tipo de requisitos son exigidos para el producto que comercializa? (Selección Múltiple)				
1. Crédito _____	5	2. Aseo _____		
2. Aseo _____		3. Refrigeración _____		
3. Refrigeración _____		4. Otro _____		
4. Otro _____				

6

17. ¿Qué medio de transporte para enviar sus productos?

1. Si _____
2. No _____

Si es respuesta de "No" pase a la pregunta 21.

18. ¿Qué tipo de transporte utiliza para enviar sus productos? (Selección Múltiple)

1. Auto Transporte _____
2. Camión Transporte _____
3. Camioneta _____
4. Taxi _____
5. Bici _____
6. Camión _____
7. Balsa _____

19. ¿Cuál es el costo de transporte de su producto?

Le _____ por _____
_____ no sabe

21. En su opinión ¿Cuál es el estado de las cosas a los centros de trabajo? (Selección Única)

1. Bueno _____
2. Regular _____
3. Mal _____

22. En su opinión ¿Quién debería asumir la responsabilidad de mantener los caminos y carreteras del área rural? (Selección Múltiple)

1. Gobierno Central _____
2. Comunal _____
3. Municipalidad _____
4. Propiedad _____

23. ¿Para qué actividad considera que es más apto el municipio? (Selección Única)

1. Turismo _____
2. Ganadería _____
3. Pesca _____
4. Comercio _____
5. Minería _____
6. Turismo _____

24. ¿Qué producto puede tener mayor potencial según el rubro seleccionado en la pregunta anterior?

25. ¿En el funcionamiento de su negocio, utiliza uno de la herramienta del Presupuesto?

1. Si _____
2. No _____

26. ¿Cuál es el precio de venta que establece para su producto?

Le _____ por _____
_____ no sabe

7

8

27. ¿Intenta a qué puede vender el precio del producto? (Selección Múltiple)

1. Fianza _____
2. Dinero _____
3. Pasa de vacaciones _____
4. Lugar de vacaciones _____
5. Volumen de Compra _____
6. Otro _____

28. ¿Cómo define el precio de su producto? (Selección Única)

1. Igual _____
2. Si comprado _____
3. Si vendido _____
4. Otro _____

29. ¿Cuál es el precio total de sus ventas?

Le _____ por _____
_____ no sabe

30. ¿Recibe usted crédito para el pago de sus deudas?

1. Si _____
2. No _____

Pase a la pregunta 36.

31. ¿Cuál es el plazo que recibe para el pago al crédito de sus deudas?

_____ meses
_____ días

32. ¿Cuál es la base de interés que aplica para recibir al crédito?

_____ %
_____ %
_____ %
Ninguna _____

33. ¿Cuál es el porcentaje de tasa que aplica al el interés al pago de su crédito?

_____ %

34. ¿Qué tipo de garantía da para recibir crédito? (Selección Múltiple)

1. Fianza _____
2. Dinero _____
3. Hipoteca _____
4. Ninguna _____

35. ¿Cuáles son las condiciones que se han presentado para obtener el crédito?

1. Fianza _____
2. Interés más alto _____
3. Otro _____

36. ¿Otro pago crédito para el pago de sus productos?

1. Si _____
2. No _____

Si es respuesta de "No" pase a la pregunta 41.

FORO SOCIAL DE DEUDA EXTERNA Y DESARROLLO DE HONDURAS
ESTUDIO DE CADENAS PRODUCTIVAS
INSTRUMENTO DE PRODUCTORES



No. Form. _____

Departamento: _____ Región: _____

Municipio: _____

Aldia: _____ Fecha: ____/____/____

1

1. ¿Cuál es la actividad productiva a la que se dedica? (Selección única)

1. Agricultura _____
2. Ganadería _____
3. Transformación _____
4. Pesca _____
5. Otro _____

2. ¿Es qué tipo de productor se dedica? (Selección única)

1. Mico _____
2. Pequeño _____
3. Mediano _____
4. Grande _____

3. ¿Este negocio representa su principal fuente de ingresos?

1. Si _____
2. No _____

4. ¿Dónde está ubicado el negocio?

Municipio: _____

Aldia: _____

5. ¿Qué nivel de escolaridad tiene? (Selección única)

1. Ninguna _____
2. Primaria _____
3. Secundaria _____
4. Universidad _____
5. Maestría _____
6. Doctorado _____

6. ¿Qué tipo de capacitación técnica tiene?

1. Cursos _____
2. Diplomados _____
3. Títulos _____

7. ¿La firma donde produce es:

1. Regular _____
2. Pequeña _____
3. Pyme _____
4. Otro _____

8. ¿Qué tipo de tiempo trabaja?

1. Fijo _____
2. Variable _____
3. Mixto _____

2

9. ¿Cuántos días por semana se produce? (Selección única)

1. De 1 a 5 días _____
2. De 6 a 10 días _____
3. De 11 a 15 días _____
4. De 16 a 20 días _____

10. ¿Se encuentra organizado?

1. Si _____
2. No _____

Si se responde a "Si" pasar a la pregunta 12.

11. ¿Por qué se pertenece a una organización?

1. Necesidades _____
2. Faltas de personal _____
3. No tener organización en su zona _____
4. No tener puntos de venta _____
5. Otro _____

Pasar a la pregunta 13.

12. ¿Por qué pertenece a una organización? (Selección única)

1. Necesidad de nuevos métodos _____
2. Control de precios _____
3. Otro _____

3

13. ¿Cuántos empleados genera su producción?

1. Total _____
2. Mujeres _____
3. Hombres _____

14. ¿Qué tipo de empleados tiene dentro de su producción? (Selección múltiple)

1. Fijos _____
2. Temporales _____

4

15. ¿Cuáles son las principales ocupaciones de sus productos? (Selección única)

1. Intermedios _____
2. Procesados _____
3. Consumibles Pyme _____
4. Mercaderías _____
5. Otro _____

16. ¿Cómo formaliza usted usted las negociaciones con los clientes? (Selección única)

1. De persona _____
2. Por escrito _____
3. Otro _____

5

17. ¿Posee tecnología en su producción?

1. Si _____
2. No _____

Si su respuesta es "No" pase a la pregunta 18

18. ¿Qué tipo de infraestructura tecnológica posee en su producción? (Selección Múltiple)

1. Herramientas _____
2. Maquinaria de producción de suelas _____
3. Maquinaria de rematado de suelas _____
4. Configuración de productos _____
5. Arreglos de suelas _____
6. Otro _____

19. ¿Utiliza sistemas de riego?

1. Si _____
2. No _____
¿Cuál? _____

20. ¿Cuál es su producto principal?

21. ¿Qué cantidad de producción tiene?

22. ¿Utiliza métodos de conservación de productos?

1. Si _____
2. No _____

23. ¿Cuál es el efecto que tiene las salobres o salitres del agua sobre su producto?

1. Riego en la producción _____
2. Paja de insumos _____
3. Plásticos _____
4. No tiene efecto _____
5. Otro _____

24. ¿Realiza usted algún tipo de proceso en su producto?

1. Si _____
2. No _____

25. ¿Cómo distribuye la producción que tiene?

- _____ 1. Venta a Transformadores
_____ 2. Venta a comerciantes
_____ 3. Consumo personal
_____ 4. Venta directa al consumidor
_____ 5. Otro _____

26. ¿Utiliza algún tipo de almacenamiento para su producto?

1. Si _____
2. No _____

7

27. ¿Qué tipo de proveedores posee? (Selección Múltiple)

1. Materia Prima _____
2. Servicios de Transporte _____
3. Crédito _____
4. Mano de Obra _____
5. Capitalización _____
6. Técnicas Legales _____
7. Maquinaria _____
8. Material de Empaque _____
9. Arreglos de suelas _____
10. Otro _____

28. ¿Cómo califica la disponibilidad de los insumos y servicios que le ofrecen los proveedores? (1= Muy buena 2= Regular 3= Mala)

- | | MD | R | M |
|----------------------------|-------|-------|-------|
| 1. Materia Prima | _____ | _____ | _____ |
| 2. Servicios de Transporte | _____ | _____ | _____ |
| 3. Crédito | _____ | _____ | _____ |
| 4. Mano de Obra | _____ | _____ | _____ |
| 5. Capitalización | _____ | _____ | _____ |
| 6. Técnicas Legales | _____ | _____ | _____ |
| 7. Maquinaria | _____ | _____ | _____ |
| 8. Material de Empaque | _____ | _____ | _____ |
| 9. Arreglos de suelas | _____ | _____ | _____ |
| 10. Otro | _____ | _____ | _____ |

29. ¿Cómo califica la calidad de los insumos y servicios que le ofrecen los proveedores? (MD= Muy buena R= Regular M= Mala)

- | | MD | R | M |
|----------------------------|-------|-------|-------|
| 1. Materia Prima | _____ | _____ | _____ |
| 2. Servicios de Transporte | _____ | _____ | _____ |
| 3. Crédito | _____ | _____ | _____ |
| 4. Mano de Obra | _____ | _____ | _____ |
| 5. Capitalización | _____ | _____ | _____ |
| 6. Técnicas Legales | _____ | _____ | _____ |
| 7. Maquinaria | _____ | _____ | _____ |
| 8. Material de Empaque | _____ | _____ | _____ |
| 9. Arreglos de suelas | _____ | _____ | _____ |
| 10. Otro | _____ | _____ | _____ |

30. ¿Cuánto compra los productos y servicios? (Selección Única)

1. Cuánto tiene ahora _____
2. En el momento que le necesite _____
3. Plástico la compra _____
4. Otro _____

31. ¿Cómo compra los insumos o servicios? (Selección Única)

1. Crédito _____
2. Crédito _____
3. Ancho _____

32. ¿De qué manera maneja usted el almacenamiento de insumos?

1. Compra real el objeto _____
2. Sigue usando dimensiones _____
3. Arreglos de suelas _____
4. Otro _____

33. ¿Recibe usted importantes para sus productos?

1. Si ☐
2. No ☐

Si su respuesta es "No" pase a la pregunta 35.

34. ¿Cuánto paga por la capacitación recibida? (Seleccione Una)

1. No paga ☐
2. De L. 0.00 a 0.000 ☐
3. De L. 0.001 a 10.000 ☐
4. De L. 10.001 a 15.000 ☐
5. De L. 15.001 a 20.000 ☐
6. De L. 20.001 en adelante ☐

35. ¿Cómo cree usted que podría mejorar la capacitación que usted recibe? (Seleccione Una)

1. Más frecuencia ☐
2. Más práctica operativa ☐
3. Otro ☐

36. ¿Brinda usted servicio de capacitación a sus clientes?

1. Si ☐
2. No ☐

Si su respuesta es "No" pase a la pregunta 38.

37. ¿Cuánto cobra por la asistencia técnica a sus clientes? (Seleccione Una)

1. No cobra ☐
2. De L. 0.00 a 0.000 ☐
3. De L. 0.001 a 10.000 ☐
4. De L. 10.001 a 15.000 ☐
5. De L. 15.001 a 20.000 ☐
6. De L. 20.001 en adelante ☐

38. ¿Una unidad transporta para movilizar sus productos?

1. Si ☐
2. No ☐

Si su respuesta es "No" pase a la pregunta 41.

39. ¿Qué tipo de transporte utiliza para movilizar sus productos? (Seleccione Múltiple)

1. Auto Terrestre ☐
2. Camión Terrestre ☐
3. Camión ☐
4. Taxi ☐
5. Bus ☐
6. Camión ☐
7. Barco ☐

40. ¿Cuál es el costo de transporte de su producto?

Le por

41. En su opinión ¿Cuál es el estado de las vías a los centros de apoyo? (Seleccione Una)

1. Buena ☐
2. Regular ☐
3. Mala ☐

42. ¿En el funcionamiento de su negocio se Avisa al del Proveedor?

1. Si ☐
2. No ☐

43. ¿Cuál es el precio de venta que establece para su producto?

Le por

44. ¿Debilidad o qué puede venir el precio del producto? (Seleccione Múltiple)

1. Falta ☐
2. Demanda ☐
3. Precio internacional ☐
4. Lugar de Comercialización ☐
5. Volumen de Compra ☐
6. Otro ☐

45. ¿Qué afecta el precio de su producto? (Seleccione Una)

1. Costo ☐
2. El comprador ☐
3. El mercado ☐
4. Otro ☐

46. ¿Cuáles son los gastos en su producción? (Seleccione Múltiple)

1. Almacenamiento ☐
2. Fertilizantes ☐
3. Mantenimiento ☐
4. Insumos ☐
5. Mano de Obra ☐
6. Gastos indirectos ☐
7. Depreciación ☐
8. Maquinaria ☐
9. Otro ☐

47. ¿Cuál es el costo total de su producción?

Le por

48. ¿Recibe usted crédito para el pago de sus insumos?

1. Si ☐
2. No ☐ Pase a la pregunta 54.

49. ¿Cuál es el plazo que recibe para el pago al crédito de sus insumos?

Le por

50. ¿Cuál es la tasa de interés que aplica para recibir el crédito?

% Anual ☐
Mensual ☐
Diario ☐
Ninguno ☐

51. ¿Cuál es el porcentaje de costo que aplica al el crédito al pago de su crédito?

%

FORO SOCIAL DE DEUDA EXTERNA Y DESARROLLO DE HONDURAS
ESTUDIO DE CADENAS PRODUCTIVAS
INSTRUMENTO DE PROVEEDORES



No. Form _____

Departamento: _____ Región: _____
Municipio: _____
Aloca: _____ Fecha: ____/____/____

1. ¿Qué tipo de proveedor es? (Seleccionar Único)

1. Negocio _____
2. Mercado Puro _____
3. Servicio de Transporte _____
4. Servicio Financiero _____
5. Maquila Urbana _____
6. Asistencia Técnica _____
7. Asistencia Legal _____
8. Asesoría _____
9. Material de empaque _____
10. Otro procesamiento _____

2. ¿Este negocio representa su principal fuente de ingresos?

1. Si _____
2. No _____

3. ¿Qué nivel de escolaridad tiene? (Seleccionar Único)

1. Ninguna _____
2. Primaria _____
3. Secundaria _____
4. Universitario _____
5. Maestría _____
6. Doctorado _____

4. ¿Qué tipo de capacidad técnica tiene? (Seleccionar Único)

1. Cero _____
2. Intermedio _____
3. Técnico _____

5. ¿A qué tipo de producto vende? (Seleccionar Múltiple)

1. Mero _____
2. Pescado _____
3. Mariscos _____
4. Otro _____

6. ¿Qué volumen mensual equivale a sus ventas mensuales? (Seleccionar Único)

1. De L. 0 a 20,000 _____
2. De L. 20,001 a 40,000 _____
3. De L. 40,001 a 60,000 _____
4. De L. 60,001 a 80,000 _____
5. De L. 80,001 a 100,000 _____
6. De L. 100,001 en adelante _____

7. La oferta de su producto es: (Seleccionar Múltiple)

1. Temporal _____
2. Permanente _____

8. ¿Cuántos empleos genera su negocio?

____ Total
____ Mujeres
____ Hombres

9. ¿Qué tipo de empacado tiene dentro de su negocio? (Seleccionar Múltiple)

1. Frigorífico _____
2. Distribución _____

10. ¿Cuál es el principal producto que usted provee?

11. ¿Cuál es el precio de venta de su producto?

L. _____ Por _____
____ en total

12. ¿Cuál es el costo de su producto?

L. _____ Por _____
____ en total

13. ¿Cuánta unidad crédito para el pago de sus productos?

1. Si _____
2. No _____
Si es respuesta es "No" pasar a la pregunta 18.

14. ¿Cuál es el plazo que otorga para el pago al crédito de sus productos?

____ Meses _____
____ Días _____

15. ¿Cuál es la tasa de interés que aplica para otorgar el crédito de sus productos?

____ % Anual _____
____ Mensual _____
____ Diario _____
Ninguna _____

16. ¿Cuál es el porcentaje de mora que aplica en el retraso al pago de su crédito?

____ %

17. ¿Qué tipo de garantías pide para otorgar crédito?

1. Ficticia _____
2. Prendaria _____
3. Hipotecaria _____
4. Ninguna _____

18. ¿En el funcionamiento de su negocio, se basa solo en la herramienta del Presupuesto?

1. Si _____
2. No _____

16. ¿Existen centros de venta donde comercialice los productos?

1. Si ☐
2. No ☐

16. ¿Existen intermediarios con los que comercialice sus productos?

1. Si ☐
2. No ☐

17. ¿Mezcla usted transporte para movilizar sus productos?

1. Si ☐
2. No ☐

Si es respuesta de "No" pasar a la pregunta 24.

18. ¿Qué tipo de transporte utiliza para movilizar sus productos? (Seleccione Múltiple)

1. Auto. Turismo ☐
2. Camión o Furgón ☐
3. Camioneta ☐
4. Taxi ☐
5. Ocio ☐
6. Carreta ☐
7. Balsa ☐

19. ¿Cuál es el costo de transporte de su producto?

Lea _____ por _____ mil pesos

20. En su opinión ¿Cuál es el estado de las carreteras a los centros de acopio? (Seleccione Única)

1. Buena ☐
2. Regular ☐
3. Mala ☐

21. En su opinión ¿Quién debería asumir la responsabilidad de mantener las carreteras y caminos en buen estado? (Seleccione Única)

1. Gobierno Central ☐
2. Comandante ☐
3. Municipalidad ☐
4. Propietario ☐

22. ¿Cuáles considere que son las potencialidades del Municipio? (Seleccione Única)

1. Turismo ☐
2. Ganadería ☐
3. Pesca ☐
4. Comercio ☐
5. Artesanías ☐
6. Turismo ☐

23. ¿Qué producto puede tener mayor potencial según el rubro seleccionado en la pregunta anterior? (2 opciones)

24. ¿Qué necesidades físicas cree que puede tener el municipio? (Seleccione Múltiple)

1. Infraestructura via ☐
2. Locales comerciales ☐
3. Acceso a servicios básicos ☐
4. Obras para actividades comunitarias ☐
5. Otro ☐

25. ¿Qué necesidades de comercio cree que puede tener su municipio? (Seleccione Múltiple)

1. Políticas comerciales favorables ☐
2. Promoción del municipio ☐
3. Programas de incentivo para el comercio ☐
4. Otro ☐

26. ¿Qué necesidades sociales cree que puede tener su municipio? (Seleccione Múltiple)

1. Generación de empleo ☐
2. Capacitación técnica disponible ☐
3. Salud ☐
4. Educación ☐
5. Capacitación para mano de obra ☐
6. Otro ☐

OBSERVACIONES

Nombre del entrevistado

Sexo

1. Femenino ☐
2. Masculino ☐

Educación _____

Nombre del Entrevistador

FORO SOCIAL DE DEUDA EXTERNA Y DESARROLLO DE HONDURAS
ESTUDIO DE CADENAS PRODUCTIVAS
INSTRUMENTO DE TRANSFORMADORES



No. Form _____

Departamento _____ Región _____
Municipio _____
Aдрес _____ Fecha: ____/____/____

1	1. ¿Qué tipo de transformador es? 1. Independiente _____ 2. Dependiente _____	2	10. ¿Qué cantidad de productos tiene? _____
	2. ¿Este negocio representa su principal fuente de ingresos? 1. Si _____ 2. No _____		11. ¿Utiliza alguna forma de conservación de los productos? 1. Si _____ 2. No _____
	3. ¿Qué nivel de sostenibilidad tiene? (Seleccionar Opción) 1. Ninguna _____ 2. Poca _____ 3. Moderada _____ 4. Alta _____ 5. Muy alta _____		12. ¿Cuál es el efecto que tiene las estaciones o períodos del año a sus productos? (Seleccionar Múltiple) 1. Baja en la producción _____ 2. Alta en la producción _____ 3. Estable _____ 4. No tiene efecto _____ 5. Otro _____
	4. ¿Qué tipo de capacitación técnica tiene? (Seleccionar Opción) 1. Cero _____ 2. Básica _____ 3. Intermedia _____		13. ¿Cuántos empleados tiene su producción? 1. Cero _____ 2. Menos de 10 _____ 3. Más de 10 _____
	5. ¿Qué tipo de proceso al producto realiza? (Seleccionar Múltiple) 1. Laminado _____ 2. Envasado _____ 3. Producto terminado _____ 4. Otro _____		14. ¿Qué tipo de empaque tiene dentro de su producción? (Seleccionar Múltiple) 1. Plástico _____ 2. Cartón _____
2	6. ¿Cuánto tiempo lleva en el negocio? (Seleccionar Opción) 1. De 0 a 5 años _____ 2. De 6 a 10 años _____ 3. De 11 a 15 años _____ 4. De 16 años en adelante _____	3	15. ¿Cada cuánto compra materia prima? (Seleccionar Opción) 1. Semanal _____ 2. Quincenal _____ 3. Mensual _____ 4. Bimestral _____ 5. Semestral _____ 6. Otro _____
	7. ¿En qué zona comercializa sus productos? (Seleccionar Múltiple) 1. Nacional _____ 2. Departamental _____ 3. Regional _____ 4. Internacional _____		16. ¿En qué manera vende usted elaboraciones de azúcar? (Seleccionar Múltiple) 1. Compra más productos _____ 2. Busca nuevos proveedores _____ 3. Intermedios _____ 4. Otro _____
	8. ¿Cuáles al nivel nacional de productos que lleva su negocio? _____		17. ¿Cómo formaliza usted los negociaciones con sus clientes? (Seleccionar Múltiple) 1. Ordeño _____ 2. Por contrato _____ 3. Otro _____
	9. ¿Cuál es el producto que le genera más ganancias? _____		18. ¿Existen centros de venta donde comercializar los productos? 1. Si _____ 2. No _____ 3. No sé _____

5

19. ¿Está en comunicación con los que comercializan sus productos?

1. Si _____
2. No _____
3. No sé _____

20. ¿En qué lugares distribuye sus productos? (Seleccione Múltiple)

1. Bodega _____
2. Propiedad _____
3. Mercado _____
4. Supermercado _____
5. Centro de apoyo _____
6. Otro _____

21. ¿A qué tipo de clientes vende?

1. Comerciante _____
2. Consumidor final _____

22. ¿Necesita algún capacitación para sus productos?

1. Si _____
2. No _____

Si su respuesta es "No" pase a la pregunta 25.

23. ¿Cuánto paga por la capacitación recibida? (Seleccione única)

1. No paga _____
2. Del 0,00 a 1.000 _____
3. Del 5.001 a 10.000 _____
4. Del 10.001 a 15.000 _____
5. Del 15.001 a 20.000 _____
6. Del 20.001 en adelante _____

24. ¿Cómo considera usted que puede mejorar la calidad de la Capacitación?

1. Más frecuencia _____
2. Más práctica con equipo _____
3. Otro _____

25. ¿Tiene algún servicio de capacitación a sus clientes?

1. Si _____
2. No _____

Si su respuesta es "No" pase a la pregunta 27.

26. ¿Cuánto cobra por la asistencia técnica que usted presta? (Seleccione única)

1. No cobra _____
2. Del 0,00 a 5.000 _____
3. Del 5.001 a 10.000 _____
4. Del 10.001 a 15.000 _____
5. Del 15.001 a 20.000 _____
6. Del 20.001 en adelante _____

27. ¿Pasa tecnología en su producción?

1. Si _____
2. No _____

Si su respuesta es "No" pase a la pregunta 29.

28. ¿Qué tipo de tecnología posee en su producción? (Seleccione Múltiple)

1. Herramienta _____
2. Máquina de procesamiento de suelo _____
3. Máquina de molienda de cereales _____
4. Clasificador de productos _____
5. Almacenamiento _____
6. Otro _____

8

29. ¿Para qué actividad considera que va más apto el producto? (Seleccione única)

1. Hortaliza _____
2. Cereales _____
3. Frutas _____
4. Comestibles _____
5. Alimentos _____
6. Turismo _____

30. ¿Qué producto puede tener mayor potencial según el hábitat seleccionado en la pregunta anterior? (Seleccione)

1. Cereales _____
2. Alimentos _____
3. Frutas _____
4. Hortalizas _____
5. Comestibles _____
6. Otros _____

31. ¿Qué necesidades técnicas cree que puede tener el producto? (Seleccione Múltiple)

1. Infraestructura del _____
2. Logística comercial _____
3. Acceso a servicios públicos _____
4. Tierras para actividades comerciales _____
5. Otro _____

32. ¿Qué necesidades de servicios cree que puede tener su producto? (Seleccione Múltiple)

1. Políticas comerciales favorables _____
2. Protección del producto _____
3. Programas de inversión para el comercio _____
4. Otro _____

33. ¿Qué necesidades sociales cree que puede tener su producto? (Seleccione Múltiple)

1. Generación de empleo _____
2. Oportunidades educativas disponibles _____
3. Salud _____
4. Educación _____
5. Capacitación para mano de obra _____
6. Otro _____

34. ¿Qué costo transporta para llevar sus productos?

1. Si _____
2. No _____

Si su respuesta es "No" pase a la pregunta 35.

35. ¿Qué tipo de transporte utiliza para llevar sus productos? (Seleccione Múltiple)

1. Auto Transporte _____
2. Liviano Transporte _____
3. Camión _____
4. Taxi _____
5. Bus _____
6. Camión _____
7. Balsa _____

36. ¿Necesita asistencia de exportación?

1. Si _____
2. No _____

6

9

7

10

10

37. ¿Cuál es el costo de transporte de su producto?

U\$D _____ por _____
no sabe

38. En su opinión ¿Cuál es el estado de las vías a los centros de acopio? (Selección Única)

1. Buenos _____
2. Regulares _____
3. Malas _____

39. ¿En el funcionamiento de su negocio se hace uso del Presupuesto?

1. Si _____
2. No _____

40. ¿Cuál es el principal venta que exhiben para su producto?

U\$D _____ por _____
no sabe

41. ¿Debido a qué pueden variar los precios de sus productos? (Selección Múltiple)

1. Espora _____
2. Demanda _____
3. Precios internacionales _____
4. Lugar de Comercialización _____
5. Ubicación de Compra _____
6. Otro _____

42. ¿Quién define el precio de su producto? (Selección Única)

1. El autor _____
2. El comprador _____
3. El mercado _____
4. Otro _____

43. Seleccione el tipo de crédito en los que están expeditados (Selección Múltiple)

1. Montepaseiro _____
2. Vencido _____
3. Vencido a Cero _____
4. Cuentas Intermedias _____
5. Desembolso _____
6. Vencimiento _____
7. Otro _____

44. ¿Cuál es el costo total de su productos?

U\$D _____ por _____
no sabe

45. ¿Necesita credit para el pago de sus insumos?

1. Si _____
2. No _____ Paso a la pregunta 51

11

46. ¿Cuál es el plazo que recibe para el pago al crédito de sus insumos?

_____ meses _____ días

47. ¿Cuál es la tasa de interés que aplica para recibir el crédito?

_____ % Anual _____
Mensual _____
Diaria _____
Ninguna _____

48. ¿Cuál es el porcentaje de mora que aplica en el retraso al pago de su crédito?

_____ %

49. ¿Qué tipo de garantías da para recibir crédito? (Selección Múltiple)

1. Prendario _____
2. Prendario _____
3. Hipotecario _____
4. Ninguna _____

50. ¿Cuáles son las condiciones que se han presentado para obtener el crédito?

1. Tipo de garantías _____
2. Vencido más allá _____
3. Otro _____

51. ¿Usted credit crédito para el pago de sus productos?

1. Si _____
2. No _____
Si su respuesta es "No" Paso a la Encuesta

52. ¿Cuál es el plazo que otorga para el pago al crédito de sus productos?

_____ meses _____ días

53. ¿Cuál es la tasa de interés que aplica para otorgar el crédito de sus productos?

_____ % Anual _____
Mensual _____
Diaria _____
Ninguna _____

54. ¿Qué tipo de garantías pide para otorgar crédito?

1. Prendario _____
2. Prendario _____
3. Hipotecario _____
4. Ninguna _____

OBSERVACIONES

Nombre del encuestado

Sexo:

1. Femenino

2. Masculino

Edad

Nombre del Encuestador

LISTADO DE CUADROS DE SALIDA

COMERCIANTES

Nº	Descripción	Tipo	Análisis	Código
1	Pregunta 1	Frecuencia	Tipos de comerciantes	CM-001
2	Pregunta 2	Frecuencia	Fuente de ingreso de los comerciantes	CM-002
3	Pregunta 3	Frecuencia	Nivel de escolaridad de comerciantes	CM-003
4	Pregunta 4	Frecuencia	Capacitación técnica de comerciantes	CM-004
5	Pregunta 5	Frecuencia	Antigüedad en el negocio de los comerciantes	CM-005
6	Pregunta 6	Frecuencia	Área de comercialización de los comerciantes	CM-006
7	Pregunta 7	Lista	Productos de los comerciantes	CM-007
8	Pregunta 8	Medio de volumen	Volumen de comercialización promedio	CM-008
9	Pregunta 9	Frecuencia	Uso de métodos de conservación de productos	CM-009
10	Pregunta 10	Frecuencia	Efecto de estacionalidad en los comerciantes	CM-010
11	Pregunta 11	Promedio de total y frecuencia media de hombres y mujeres	Generación de empleos	CM-011
12	Pregunta 12	Frecuencia	Tipos de empleados en comerciantes	CM-012
13	Pregunta 13	Frecuencia	Tipo de proveedores de los comerciantes	CM-013
14	Pregunta 14	Frecuencia	Manejo de la escasez por los comerciantes	CM-014
15	Pregunta 15	Frecuencia	Principales compradores de productos en comerciantes	CM-015
16	Pregunta 16	Frecuencia	Formalización de las negociaciones de los comerciantes	CM-016
17	Pregunta 17	Frecuencia	Requisitos exigidos a los productos para comercializar	CM-017
18	Pregunta 18	Frecuencia	Uso de transporte en comerciantes	CM-018
19	Pregunta 19	Frecuencia	Tipo de transporte utilizados por los comerciantes	CM-019

20	Pregunta 20	Media del costo	Costo promedio del transporte en los comerciantes	CM-020
21	Pregunta 21	Frecuencia	Estado de las rutas a los centros de acopio según opinión de comerciantes	CM-021
22	Pregunta 22	Frecuencia de cada opción	Responsabilidad de las carreteras	CM-022
23	Pregunta 23	Frecuencia	Potencialidad del municipio según comerciantes	CM-023
24	Pregunta 24	Lista	Productos con potencial en el municipio según comerciantes	CM-024
25	Pregunta 25	Frecuencia	Uso de presupuesto en los comerciantes	CM-025
26	Pregunta 26	Media del precio	Precio promedio de los comerciantes	CM-026
27	Pregunta 27	Frecuencia de cada opción	Variabilidad del precio en los comerciantes	CM-027
28	Pregunta 28	Frecuencia	Definición de precios	CM-028
29	Pregunta 29	Media de costo	Costo promedio para los comerciantes	CM-029
30	Pregunta 30	Frecuencia	Acceso a crédito de los comerciantes	CM-030
31	Pregunta 31	Frecuencia	Plazo de crédito para comerciantes	CM-031
32	Pregunta 32	Tasa promedio Frecuencia de plazo y frecuencia de "Ninguna"	Tasa promedio de interés para crédito a comerciantes	CM-032
33	Pregunta 33	Tasa Promedio	Tasa promedio de mora por retraso de pago en los comerciantes	CM-033
34	Pregunta 34	Frecuencia	Tipos de garantías exigidas a los comerciantes para el crédito	CM-034
35	Pregunta 35	Frecuencia	Obstáculos para el acceso a crédito para los comerciantes	CM-035
36	Pregunta 36	Frecuencia	Crédito otorgado por los comerciantes	CM-036
37	Pregunta 37	Frecuencia	Plazo de crédito de comerciantes	CM-037
38	Pregunta 38	Tasa promedio Frecuencia de plazo y frecuencia de "Ninguna"	Tasa promedio de interés para crédito otorgado por los comerciantes	CM-038

39	Pregunta 39	Frecuencia	Tipo de garantías exigidas por los comerciantes para otorgar créditos	CM-039
40	Pregunta 40	Frecuencia de cada opción	Necesidades físicas del municipio según comerciantes	CM-040
41	Pregunta 41	Frecuencia de cada opción	Necesidades comerciales del municipio según comerciantes	CM-041
42	Pregunta 42	Frecuencia de cada opción	Necesidades sociales del municipio según comerciantes	CM-042
43	Pregunta 1 y 2	Tabla cruzada	Fuente de ingresos por tipo de comerciante	CM-043
44	Pregunta 1 y 3	Tabla cruzada	Nivel de escolaridad por tipo de comerciante	CM-044
45	Pregunta 1 y 4	Tabla cruzada	Capacitación técnica por tipo de comerciantes	CM-045
46	Pregunta 1 y 5	Tabla cruzada	Antigüedad en el negocio por tipo de comerciante	CM-046
47	Pregunta 1 y 6	Tabla cruzada	Área de comercialización por tipo de comerciante	CM-047
48	Pregunta 1 y 10	Tabla cruzada	Efecto de la estacionalidad por tipo de comerciante	CM-048
49	Pregunta 1 y 11	Tabla cruzada	Generación de empleos por tipo de comerciante	CM-049
50	Pregunta 1 y 12	Tabla cruzada	Tipo de empleados por tipo de comerciantes	CM-050
51	Pregunta 1 y 13	Tabla cruzada	Tipo de proveedores por tipo de comerciantes	CM-051
52	Pregunta 1 y 14	Tabla cruzada	Manejo de escasez por tipo de comerciantes	CM-052
53	Pregunta 1 y 15	Tabla cruzada	Principales compradores por tipo de comerciantes	CM-053
54	Pregunta 1 y 16	Tabla cruzada	Formalización de las negociaciones por tipo de comerciantes	CM-054
55	Pregunta 1 y 17	Tabla cruzada	Requisitos exigidos a los productos por tipo de comerciante	CM-055
56	Pregunta 1 y 18	Tabla cruzada	Uso de transporte por tipo de comerciante	CM-056
57	Pregunta 1 y 19	Tabla cruzada	Tipo de transporte utilizado por tipo de comerciante	CM-057
58	Pregunta 1 y 20	Tabla cruzada	Costo promedio de transporte por tipo de	CM-058

			comerciante	
59	Pregunta 1 y 25	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por tipo de comerciante	CM-059
60	Pregunta 1 y 26	Tabla cruzada	Promedio de precio por tipo de comerciante	CM-060
61	Pregunta 1 y 27	Tabla cruzada	Variación de precio por tipo de comerciante	CM-061
62	Pregunta 1 y 28	Tabla cruzada	Definición de precio por tipo de comerciante	CM-062
63	Pregunta 1 y 29	Tabla cruzada	Costo promedio por tipo de comerciante	CM-063
64	Pregunta 1 y 30	Tabla cruzada	Acceso a crédito por tipo de comerciante	CM-064
65	Pregunta 1 y 34	Tabla cruzada	Garantías exigidas a los comerciantes por tipo de comerciante	CM-065
66	Pregunta 1 y 35	Tabla cruzada	Obstáculos para el crédito por tipo de comerciante	CM-066
67	Pregunta 1 y 36	Tabla cruzada	Crédito otorgado por tipo de comerciante	CM-067
68	Pregunta 1 y 41	Tabla cruzada	Necesidades comerciales del municipio por tipo de comerciante	CM-068
69	Pregunta 3 y 10	Tabla cruzada	Efecto de la estacionalidad por nivel de escolaridad	CM-069
70	Pregunta 3 y 14	Tabla cruzada	Manejo de la escasez por nivel de escolaridad	CM-070
71	Pregunta 3 y 16	Tabla cruzada	Formalización de las negociaciones por nivel de escolaridad	CM-071
72	Pregunta 3 y 23	Tabla cruzada	Potencialidad del municipio por nivel de escolaridad	CM-072
73	Pregunta 3 y 25	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por nivel de escolaridad	CM-073
74	Pregunta 3 y 28	Tabla cruzada	Definición de precios por nivel de escolaridad	CM-074

LISTADO DE CUADROS DE SALIDA

INSTITUCIONES

Nº.	Descripción	Tipo	Análisis	Código
1	Pregunta 1	Frecuencia	Clasificación de Instituciones	IN-001
2	Pregunta 2	Media Total Frecuencia Mujeres Frecuencia Hombres	Clasificación de afiliados por género.	IN-002
3	Pregunta 3	Media de cada opción	Clasificación de afiliados por nivel educativo.	IN-003
4	Pregunta 4	Frecuencia	Clasificación instituciones en propósito fundamental.	IN-004
5	Pregunta 5	Frecuencia de cada opción	Clasificación instituciones en áreas de trabajo.	IN-005
6	Pregunta 6	Frecuencia de cada opción	Clasificación de las instituciones por servicios al municipio.	IN-006
7	Pregunta 7	Media Total Frecuencia Mujeres Frecuencia Hombres	Clasificación de instituciones por generación de empleos y género.	IN-007
8	Pregunta 8	Frecuencia de cada opción.	Necesidades físicas del municipio según las Instituciones.	IN-008
9	Pregunta 9	Frecuencia de cada opción.	Necesidades comerciales del municipio según las instituciones	IN-009
10	Pregunta 10	Frecuencia de cada opción.	Necesidades sociales del municipio según las instituciones.	IN-010
11	Pregunta 11	Frecuencia	Clasificación de instituciones por tamaño de inversión	IN-011
12	Pregunta 12	Media de porcentaje Frecuencia de "sin fines de lucro"	Promedio de porcentaje de utilidad de las Instituciones	IN-012
13	Pregunta 13	Frecuencia	Clasificación de Instituciones por Capital de Trabajo	IN-013
14	Pregunta 14	Frecuencia	Clasificación de Instituciones por Uso de	IN-014

			Presupuesto	
15	Pregunta 15	Promedio de cada opción.	Distribución del Presupuesto según Instituciones	IN-015
16	Pregunta 16	Frecuencia de cada opción.	Responsabilidades de las carreteras según Instituciones.	IN-016
17	Pregunta 17	Frecuencia	Evaluación del estado de las carreteras	IN-017
18	Pregunta 18	Frecuencia	Evaluación de potencialidades municipales según Instituciones	IN-018
19	Pregunta 19	Lista	Productos con potencial en el municipio según Instituciones.	IN-019
20	Pregunta 1 con frecuencia de mujeres y hombres	Tabla cruzada	Afiliación por género por tipo de institución.	IN-020
21	Pregunta 1 con medias de cada nivel educativo.	Tabla cruzada	Nivel educativo por tipo de institución.	IN-021
22	Pregunta 1 y 4	Tabla cruzada	Tipo de Institución con propósito fundamental.	IN-022
23	Pregunta 5 y 6	Tabla cruzada Cada opción de la 5 con todas las opciones de la 6	Propósito Fundamental con Áreas de Trabajo en Instituciones	IN-023
24	Pregunta 1 con 8	Tabla cruzada	Necesidades físicas del Municipio por Tipo de Institución.	IN-024
25	Pregunta 1 y 9	Tabla cruzada	Necesidades comerciales del Municipio por Tipo de Institución.	IN-025
26	Pregunta 1 y 10	Tabla cruzada	Necesidades sociales del Municipio por Tipo de Institución.	IN-026
27	Pregunta 1 y 11	Tabla cruzada	Tamaño de Inversión por tipo de Institución	IN-027
28	Pregunta 11 y 12	Tabla cruzada Pregunta 11 con media de la 12	Margen de utilidad frente a porcentaje de ganancia	IN-028
29	Pregunta 11 y	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por	IN-029

	14		tamaño de inversión.	
30	Pregunta 1 y 14	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por tipo de Institución.	IN-030
31	Pregunta 1 y 15	Tabla cruzada	Distribución del presupuesto según tipo de Institución.	IN-031
32	Pregunta 1 y 16	Tabla cruzada	Responsabilidad de las Carreteras por tipo de Institución.	IN-032
33	Pregunta 1 y 17	Tabla cruzada	Evaluación de estado de las carreteras por tipo de Institución.	IN-033
34	Pregunta 1 y 18	Tabla cruzada	Potencialidades según tipo de Institución.	IN-034
35	Pregunta 1 y 19	Tabla cruzada	Productos potenciales según tipo de Institución.	IN-035
36	Pregunta 4 y 8	Tabla cruzada	Necesidades físicas del Municipio por propósito de la Institución.	IN-036
37	Pregunta 4 y 9	Tabla cruzada	Necesidades comerciales del Municipio por propósito de la Institución.	IN-037
38	Pregunta 4 y 10	Tabla cruzada	Necesidades sociales del Municipio por propósito de la Institución.	IN-038
39	Pregunta 11 y 6	Tabla cruzada	Servicios brindados al municipio por tamaño de inversión.	IN-039
40	Pregunta 4 y 13	Tabla cruzada	Capital de trabajo por propósito fundamental de la Institución.	IN-040

LISTADO DE CUADROS DE SALIDA

PRODUCTORES

Nº.	Descripción	Tipo	Análisis	Código
1	Pregunta 1	Frecuencia	Clasificación de productores por tipo de actividad productiva	PD-001
2	Pregunta 2	Frecuencia	Clasificación de productores por tamaño	PD-002
3	Pregunta 3	Frecuencia	Principal fuente de ingreso según productores	PD-003
4	Pregunta 4	Lista	Mapeo Geográfico de Productores	PD-004
5	Pregunta 5	Frecuencia	Nivel de escolaridad de los productores	PD-005
6	Pregunta 6	Frecuencia de cada opción	Capacitación técnica de los productores	PD-006
7	Pregunta 7	Frecuencia	Tenencia de la tierra de los productores	PD-007
8	Pregunta 8	Media y Sumatoria del área	Área utilizada en el producto estudiada	PD-008
9	Pregunta 9	Frecuencia	Antigüedad en el negocio de los proveedores	PD-009
10	Pregunta 10	Frecuencia	Organización de los productores	PD-010
11	Pregunta 11	Frecuencia	Razones para la no organización	PD-011
12	Pregunta 12	Frecuencia	Razones para la organización	PD-012
13	Pregunta 13	Media del total Frecuencia de mujeres Frecuencia de hombres	Generación de empleos por género	PD-013
14	Pregunta 14	Frecuencia de cada opción	Tipo de empleados	PD-014
15	Pregunta 15	Frecuencia	Tipos de clientes	PD-015
16	Pregunta 16	Frecuencia	Forma de negociación con clientes de los productores	PD-016
17	Pregunta 17	Frecuencia	Infraestructura tecnológica en los productores	PD-017
18	Pregunta 18	Frecuencia de cada opción	Tipo de infraestructura tecnológica	PD-018

19	Pregunta 19	Frecuencia	Uso de sistema de riego en productores	PD-019
20	Pregunta 20	Lista	Producto principal	PD-020
21	Pregunta 21	Media de volumen	Volumen promedio de producto	PD-021
22	Pregunta 22	Frecuencia	Uso de métodos de conservación de productos en Productores	PD-022
23	Pregunta 23	Frecuencia de cada opción	Efecto de la estacionalidad en los productores.	PD-023
24	Pregunta 24	Frecuencia	Transformación de productos en los productores	PD-024
25	Pregunta 25	Media de cada opción	Distribución de la producción en los Productores	PD-025
26	Pregunta 26	Frecuencia	Uso de almacenamiento de productos en productores	PD-026
27	Pregunta 27	Frecuencia de cada opción	Tipo de proveedores usados por los productores	PD-027
28	Pregunta 28	Frecuencias de cada opción	Evaluación de la disponibilidad de insumos y servicios según Productores	PD-028
29	Pregunta 29	Frecuencia de cada opción	Evaluación de la calidad de los insumos y servicios según productores	PD-029
30	Pregunta 30	Frecuencia	Frecuencia de compra en Productores	PD-030
31	Pregunta 31	Frecuencia	Forma de pago de los productores	PD-031
32	Pregunta 32	Frecuencia de cada opción	Manejo de la escasez en los Productores	PD-032
33	Pregunta 33	Frecuencia	Capacitación a los productores	PD-033
34	Pregunta 34	Frecuencia	Costo de la capacitación en los productores	PD-034
35	Pregunta 35	Frecuencia	Mejora de calidad de la capacitación en los Productores	PD-035
36	Pregunta 36	Frecuencia	Capacitación brindada por los productores	PD-036
37	Pregunta 37	Frecuencia	Precio de la capacitación	PD-037

			brindada por los productores	
38	Pregunta 38	Frecuencia	Uso del transporte en los productores	PD-038
39	Pregunta 39	Frecuencia de cada opción	Tipos de transporte usados por los productores	PD-039
40	Pregunta 40	Media del costo	Costo promedio del transporte	PD-040
41	Pregunta 41	Frecuencia	Evaluación de las carnerías según productores	PD-041
42	Pregunta 42	Frecuencia	Uso del presupuesto en los productores	PD-042
43	Pregunta 43	Media de precio	Precio promedio de venta del Productor	PD-043
44	Pregunta 44	Frecuencia de cada opción	Factores intervinientes en el precio del producto	PD-044
45	Pregunta 45	Frecuencia	Definición del precio según Productores	PD-045
46	Pregunta 46	Frecuencia de cada opción	Tipos de costos incurridos por los productores	PD-046
47	Pregunta 47	Media del costo	Costo promedio del producto del Productor	PD-047
48	Pregunta 48	Frecuencia	Acceso a crédito de los Productores	PD-048
49	Pregunta 49	Promedio del plazo	Plazo del crédito según productores	PD-049
50	Pregunta 50	Media de la tasa Frecuencia del plazo y frecuencia de "Ninguna"	Tasa promedio de interés para préstamos a Productores	PD-050
51	Pregunta 51	Media de porcentaje	Porcentaje promedio de mora en créditos a Productores	PD-051
52	Pregunta 52	Frecuencia de cada opción	Garantías exigidas a los productores para el crédito	PD-052
53	Pregunta 53	Frecuencia de cada opción	Obstáculo para el acceso al crédito a Productores	PD-053
54	Pregunta 54	Frecuencia	Otorgamiento de crédito por parte de los productores	PD-054
55	Pregunta 55	Media del plazo	Plazo promedio otorgado por los productores	PD-055
56	Pregunta 56	Media de	Tasa promedio de interés	PD-056

		porcentaje, frecuencia de plazo y frecuencia de "Ninguna"	otorgado por los Productores para ventas al crédito	
57	Pregunta 57	Frecuencia de cada opción	Garantías exigidas por parte de los productores para otorgar créditos	PD-057
58	Pregunta 58	Frecuencia	Potencialidad del municipio según Productores	PD-058
59	Pregunta 59	Lista	Productos con potencial según productores	PD-059
60	Pregunta 60	Frecuencia de cada opción	Necesidades físicas del municipio según Productores	PD-060
61	Pregunta 61	Frecuencia de cada opción	Necesidades comerciales del municipio según Productores	PD-061
62	Pregunta 62	Frecuencia de cada opción	Necesidades sociales del municipio según Productores	PD-062
63	Pregunta 63	Frecuencia	Exportación en Productores	PD-063
64	Pregunta 1 y 2	Tabla cruzada	Clasificación de productores por tamaño y actividad productiva	PD-064
65	Pregunta 2 y 3	Tabla cruzada	Clasificación de tamaño de productor con fuente de ingreso	PD-065
66	Pregunta 1 y 4	Mapeo	Mapeo de actividades productivas	PD-066
67	Pregunta 2 y 5	Tabla cruzada	Clasificación de los productores por tamaño y nivel escolar	PD-067
68	Pregunta 1 y 7	Tabla cruzada	Tenencia de la tierra por actividad productiva	PD-068
69	Pregunta 2 y 7	Tabla cruzada	Tenencia de la tierra por tamaño de productor	PD-069
70	Pregunta 1 y 8	Tabla cruzada	Área de destino por actividad productiva	PD-070
71	Pregunta 1 y 8	Tabla cruzada	Antigüedad en la producción por actividad productiva	PD-071
72	Pregunta 2 y 9	Tabla cruzada	Antigüedad en la producción por tamaño de productor	PD-072

73	Pregunta 1 y 10	Tabla cruzada	Organización de productores por actividad productiva	PD-073
74	Pregunta 2 y 10	Tabla cruzada	Organización de productores por tamaño del productor	PD-074
75	Pregunta 1 y 11	Tabla cruzada	Razones para no organizarse por actividad productiva	PD-075
76	Pregunta 2 y 11	Tabla cruzada	Razones para no organizarse por tamaño de productor	PD-076
77	Pregunta 1 y 12	Tabla cruzada	Razones para organizarse por actividad productiva	PD-077
78	Pregunta 2 y 12	Tabla cruzada	Razones para organizarse por tamaño de productor	PD-078
79	Pregunta 1 y 13	Tabla cruzada media de "total" con cada actividad productiva y por género	Generación de empleo por actividad productiva y género	PD-079
80	Pregunta 2 y 13	Tabla cruzada media de "total" con cada tamaño de productor y por género	Generación de empleo por tamaño de productor y género	PD-080
81	Pregunta 1 y 14	Tabla cruzada	Tipos de empleados por actividad productiva	PD-081
82	Pregunta 2 y 14	Tabla cruzada	Tipo de empleados por actividad productiva	PD-082
83	Pregunta 9 y 14	Tabla cruzada	Tipo de empleados por antigüedad en la producción	PD-083
84	Pregunta 1 y 15	Tabla cruzada	Tipos de clientes por actividad productiva	PD-084
85	Pregunta 2 y 15	Tabla cruzada	Tipos de clientes por tamaño del productor	PD-085
86	Pregunta 9 y 15	Tabla cruzada	Tipos de clientes por antigüedad del productor	PD-086
87	Pregunta 1 y 16	Tabla cruzada	Negociaciones con los clientes por tipo de actividad productiva	PD-087
88	Pregunta 2 y 16	Tabla cruzada	Negociaciones con los clientes por tamaño de producción	PD-088
89	Pregunta 9 y 16	Tabla cruzada	Negociaciones con los	PD-089

16			clientes por antigüedad en la producción	
90	Pregunta 1 y 17	Tabla cruzada	Infraestructura Tecnológica por actividad productiva	PD-090
91	Pregunta 2 y 17	Tabla cruzada	Infraestructura Tecnológica por tamaño de productor	PD-091
92	Pregunta 6 y 17	Tabla cruzada	Infraestructura tecnológica por capacidad técnica de los productores	PD-092
93	Pregunta 1 y 18	Tabla cruzada	Tipo de infraestructura tecnológica por tipo de actividad productiva	PD-093
94	Pregunta 2 y 18	Tabla cruzada	Tipo de infraestructura tecnológica por tamaño de productor	PD-094
95	Pregunta 6 y 18	Tabla cruzada	Tipo de infraestructura tecnológica por capacitación técnica de los productores	PD-095
96	Pregunta 1 y 19	Tabla cruzada	Uso de sistema de riego por actividad productiva	PD-096
97	Pregunta 2 y 19	Tabla cruzada	Uso de sistema de riego por tamaño de productor	PD-097
98	Pregunta 6 y 19	Tabla cruzada	Uso de sistema de riego por capacidad técnica	PD-098
99	Pregunta 1 y 22	Tabla cruzada	Uso de conservación de productos por actividad productiva	PD-099
100	Pregunta 2 y 22	Tabla cruzada	Uso de conservación de productos por tamaño de productor	PD-100
101	Pregunta 15 y 22	Tabla cruzada	Uso de conservación de productos por tipo de cliente	PD-101
102	Pregunta 1 y 23	Tabla cruzada	Efecto de la estacionalidad por actividad productiva	PD-102
103	Pregunta 2 y 23	Tabla cruzada	Efecto de la estacionalidad por tamaño de productor	PD-103
104	Pregunta 9 y 23	Tabla cruzada	Efecto de la estacionalidad por antigüedad en la producción	PD-104
105	Pregunta 15 y 23	Tabla cruzada	Efecto de la estacionalidad por tipo de cliente de los productores	PD-105

106	Pregunta 2 y 24	Tabla cruzada	Procesamiento por tamaño del productor	PD-106
107	Pregunta 9 y 24	Tabla cruzada	Procesamiento por antigüedad en la producción	PD-107
108	Pregunta 1 y 25	Tabla cruzada	Distribución de la producción por actividad productiva	PD-108
109	Pregunta 2 y 25	Tabla cruzada	Distribución de la producción por tamaño de productor	PD-109
110	Pregunta 3 y 25	Tabla cruzada Media de cada porcentaje por pregunta 3	Distribución de la producción por fuente de ingreso	PD-110
111	Pregunta 9 y 25	Tabla cruzada Media de cada porcentaje por rangos de antigüedad	Distribución de la producción por antigüedad del productor	PD-111
112	Pregunta 1 con 26	Tabla cruzada	Uso de almacenamiento por actividad productiva	PD-112
113	Pregunta 2 y 26	Tabla cruzada	Uso de almacenamiento por actividad productiva	PD-113
114	Pregunta 9 y 26	Tabla cruzada	Uso de almacenamiento por antigüedad del productor	PD-114
115	Pregunta 1 con 27	Tabla cruzada	Tipo de proveedores utilizados por actividad productiva	PD-115
116	Pregunta 2 y 27	Tabla cruzada	Tipo de proveedores por tamaño de proveedor	PD-116
117	Pregunta 9 y 27	Tabla cruzada	Tipo de proveedores por antigüedad del productor	PD-117
118	Pregunta 1 y 28	Tabla cruzada	Calificación de la disponibilidad de insumos por actividad productiva	PD-118
119	Pregunta 2 y 28	Tabla cruzada	Calificación de la disponibilidad de insumos por tamaño de productor	PD-119
120	Pregunta 1 y 29	Tabla cruzada	Calificación de la Calidad de los insumos por actividad productiva	PD-120
121	Pregunta 2 y 29	Tabla cruzada	Calificación de la calidad de los insumos por tamaño del productor	PD-121

122	Pregunta 1 y 30	Tabla cruzada	Frecuencia de compra de los insumos por actividad productiva	PD-122
123	Pregunta 2 y 30	Tabla cruzada	Frecuencia de compra de insumos por tamaño de productor	PD-123
124	Pregunta 9 y 30	Tabla cruzada	Frecuencia de compra de los insumos por antigüedad del productor	PD-124
125	Pregunta 1 y 31	Tabla cruzada	Forma de compra de los insumos por actividad productiva	PD-125
126	Pregunta 2 y 31	Tabla cruzada	Forma de compra de los insumos por tamaño de productor	PD-126
127	Pregunta 9 y 31	Tabla cruzada	Forma de compra de los insumos por antigüedad de los productores	PD-127
128	Pregunta 1 y 32	Tabla cruzada	Manejo de la escasez por actividad productiva	PD-128
129	Pregunta 2 y 32	Tabla cruzada	Manejo de la escasez por tamaño del productor	PD-129
130	Pregunta 27 y 32	Tabla cruzada	Manejo de la escasez por tipo de proveedores utilizados	PD-130
131	Pregunta 1 y 33	Tabla cruzada	Capacitación en los insumos por actividad productiva	PD-131
132	Pregunta 2 y 33	Tabla cruzada	Capacitación en insumos por tamaño de productor	PD-132
133	Pregunta 5 y 33	Tabla cruzada	Capacitación en insumos por nivel académico	PD-133
134	Pregunta 10 y 33	Tabla cruzada	Capacitación de insumos por Organización	PD-134
135	Pregunta 1 y 34	Tabla cruzada	Costo de capacitación según tipo de actividad productiva	PD-135
136	Pregunta 2 y 34	Tabla cruzada	Costo de capacitación según tamaño de productor	PD-136
137	Pregunta 1 y 36	Tabla cruzada	Productores que brindan capacitación por tipo de actividad productiva	PD-137
138	Pregunta 2 y 36	Tabla cruzada	Productores que brindan capacitación por tamaño de productores	PD-138

139	Pregunta 1 y 37	Tabla cruzada	Precio de la capacitación brindada por productores por actividad productiva	PD-139
140	Pregunta 2 y 37	Tabla cruzada	Precio de la capacitación brindada por productores por tamaño de productor	PD-140
141	Pregunta 1 y 38	Tabla cruzada	Uso de transporte por tipo de actividad productiva	PD-141
142	Pregunta 2 y 38	Tabla cruzada	Uso de transporte por tamaño de productor	PD-142
143	Pregunta 9 y 38	Tabla cruzada	Uso de transporte por antigüedad del productor	PD-143
144	Pregunta 10 y 38	Tabla cruzada	Uso de transporte por productores organizados	PD-144
145	Pregunta 1 y 39	Tabla cruzada	Tipo de transporte por actividad productiva	PD-145
146	Pregunta 2 y 39	Tabla cruzada	Tipo de transporte por tamaño de productor	PD-146
147	Pregunta 9 y 39	Tabla cruzada	Tipo de transporte por antigüedad del productor	PD-147
148	Pregunta 1 y 40	Tabla cruzada	Costo de transporte por tipo de actividad productiva	PD-148
149	Pregunta 2 y 40	Tabla cruzada	Costo de transporte por tamaño de productor	PD-149
150	Pregunta 9 y 40	Tabla cruzada	Costo de transporte por antigüedad de productor	PD-150
151	Pregunta 10 y 40	Tabla cruzada	Costo de transporte por productos organizados	PD-151
152	Pregunta 39 y 40	Tabla cruzada	Costo por tipo de transporte	PD-152
153	Pregunta 1 y 41	Tabla cruzada	Opinión del estado de las carreteras por actividad productiva	PD-153
154	Pregunta 2 y 41	Tabla cruzada	Opinión del estado de las carreteras según tamaño del productor	PD-154
155	Pregunta 38 y 41	Tabla cruzada	Opinión del estado de las carreteras según uso de transporte	PD-155
156	Pregunta 1 y 42	Tabla cruzada	Uso del presupuesto por tipo de actividad productiva	PD-156
157	Pregunta 2 y 42	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por tamaño de productor	PD-157
158	Pregunta 9 y 42	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por	PD-158

	42		nivel de escolaridad	
159	Pregunta 6 y 42	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por capacitación técnica	PD-159
160	Pregunta 9 y 42	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por antigüedad del productor	PD-160
161	Pregunta 1 con 44	Tabla cruzada	Variación del precio por actividad productiva	PD-161
162	Pregunta 2 y 44	Tabla cruzada	Variación del precio por tamaño del productor	PD-162
163	Pregunta 3 con 44	Tabla cruzada	Variación del precio por fuente de ingreso	PD-163
164	Pregunta 1 y 45	Tabla cruzada	Definición de precio por tipo de actividad productiva	PD-164
165	Pregunta 2 y 45	Tabla cruzada	Definición de precio por tamaño de productor	PD-165
166	Pregunta 3 y 45	Tabla cruzada	Definición de precio por fuente de ingreso	PD-166
167	Pregunta 9 y 45	Tabla cruzada	Definición de precio por antigüedad del productor	PD-167
168	Pregunta 10 y 45	Tabla cruzada	Definición de precio por organización del productor	PD-168
169	Pregunta 15 y 45	Tabla cruzada	Definición de precio por tipos de clientes de los productores	PD-169
170	Pregunta 42 y 45	Tabla cruzada	Definición de precio por uso de presupuesto	PD-170
171	Pregunta 1 y 46	Tabla cruzada	Tipos de gastos de producción por actividad productiva	PD-171
172	Pregunta 2 y 46	Tabla cruzada	Tipos de gastos de producción por tamaño de productor	PD-171
173	Pregunta 1 y 48	Tabla cruzada	Crédito por productor por actividad productiva	PD-173
174	Pregunta 2 y 48	Tabla cruzada	Crédito por productor por tamaño de productor	PD-174
175	Pregunta 9 y 48	Tabla cruzada	Crédito por productor por antigüedad del productor	PD-175
176	Pregunta 10 y 48	Tabla cruzada	Crédito por productor por organización del productor	PD-176
177	Pregunta 1 y 49	Tabla cruzada	Plazo de créditos por actividad productiva	PD-177

178	Pregunta 2 y 49	Tabla cruzada	Flujo de créditos por tamaño de productor	PD-178
179	Pregunta 1 y 50	Tabla cruzada	Tasa de interés aplicada a productores por actividad productiva	PD-179
180	Pregunta 2 y 50	Tabla cruzada	Tasa de interés aplicada a productores por tamaño de productor	PD-180
181	Pregunta 1 y 51	Tabla cruzada	Porcentaje de mora aplicada a productores por actividad productiva	PD-181
182	Pregunta 2 y 51	Tabla cruzada	Porcentaje de mora aplicada a productores por tamaño de productor	PD-182
183	Pregunta 1 y 52	Tabla cruzada	Tipos de garantías para los productores por actividad productiva	PD-183
184	Pregunta 2 y 52	Tabla cruzada	Tipos de garantías para los productores por tamaño de productor	PD-184
185	Pregunta 1 y 53	Tabla cruzada	Obstáculos en los créditos por actividad productiva	PD-185
186	Pregunta 2 y 53	Tabla cruzada	Obstáculos en los créditos por tamaño de productor	PD-186
187	Pregunta 1 y 58	Tabla cruzada	Potencialidades por actividad productiva	PD-187
188	Pregunta 2 y 58	Tabla cruzada	Potencialidades por tamaño de productor	PD-188
189	Pregunta 9 y 58	Tabla cruzada	Potencialidades por antigüedad del productor	PD-189
190	Pregunta 10 y 58	Tabla cruzada	Potencialidades por productores organizados	PD-190
191	Pregunta 1 y 60	Tabla cruzada	Necesidades físicas por actividad productiva	PD-191
192	Pregunta 2 y 60	Tabla cruzada	Necesidades físicas por tamaño del productor	PD-192
193	Pregunta 1 y 61	Tabla cruzada	Necesidades comerciales por actividad productiva	PD-193
194	Pregunta 2 y 61	Tabla cruzada	Necesidades comerciales por tamaño de productor	PD-194
195	Pregunta 1 y 62	Tabla cruzada	Necesidades sociales por actividad productiva	PD-195
196	Pregunta 2 y 62	Tabla cruzada	Necesidades sociales por tamaño de productor	PD-196
197	Pregunta 1 y 63	Tabla cruzada	Exportación por actividad productiva	PD-197

198	Pregunta 2 y 63	Tabla cruzada	Exportación por tamaño de productor	PD-198
199	Pregunta 5 y 63	Tabla cruzada	Exportación por nivel de escolaridad	PD-199
200	Pregunta 6 y 63	Tabla cruzada	Exportación por capacitación técnica	PD-200
201	Pregunta 9 y 63	Tabla cruzada	Exportación por antigüedad del productor	PD-201
202	Pregunta 10 y 63	Tabla cruzada	Exportación por organización del productor	PD-202
203	Pregunta 17 y 63	Tabla cruzada	Exportación por tecnología en los productores	PD-203

LISTADO DE CUADROS DE SALIDA

PROVEEDORES

No.	Descripción	Tipo	Análisis	Código
1	Pregunta 1	Frecuencia	Clasificación de Proveedores	PV-001
2	Pregunta 2	Frecuencia	Principal Fuente de Ingresos del Proveedor	PV-002
3	Pregunta 3	Frecuencia	Nivel de Escolaridad de Proveedores	PV-003
4	Pregunta 4	Frecuencia	Capacitación Técnica del Proveedor	PV-004
5	Pregunta 5	Frecuencia de cada opción	Tipos de Clientes de los Proveedores	PV-005
6	Pregunta 6	Frecuencia	Volumen de venta mensual	PV-006
7	Pregunta 7	Frecuencia de cada opción	Temporalidad de la oferta de los Proveedores	PV-007
8	Pregunta 8	Media de Total Frecuencia de Mujeres Frecuencia de Hombres	Generación de empleo por género	PV-008
9	Pregunta 9	Frecuencia de cada opción	Empleo contratado o familiar en Proveedores	PV-009
10	Pregunta 10	Lista	Principal Producto	PV-010
11	Pregunta 11	Media de precio y Frecuencia de "No sabe"	Precio de Proveedores	PV-011
12	Pregunta 12	Media de costo y Frecuencia de no sabe	Costo de los proveedores	PV-012
13	Pregunta 13	Frecuencia	Otorgamiento de Crédito por parte de los proveedores	PV-013
14	Pregunta 14	Media de cada opción	Plazos en crédito otorgado por los proveedores	PV-014
15	Pregunta 15	Promedio de porcentaje Frecuencia de plazo y frecuencia de Ninguna	Tasa de interés aplicado al crédito otorgado por los proveedores	PV-015
16	Pregunta 16	Promedio del	Tasa de mora aplicada por	PV-016

		porcentaje	el crédito otorgado por proveedores	
17	Pregunta 17	Frecuencia de cada opción	Garantías exigidas en los créditos otorgados por los proveedores	PV-017
18	Pregunta 18	Frecuencia	Uso de presupuesto en los proveedores	PV-018
19	Pregunta 19	Frecuencia	Existencia de centros de venta para Proveedores	PV-019
20	Pregunta 20	Frecuencia	Existencia de intermediarios en los Proveedores	PV-020
21	Pregunta 21	Frecuencia	Uso del transporte por parte de los Proveedores	PV-021
22	Pregunta 22	Frecuencia de cada opción	Tipos de transportes utilizados por los proveedores	PV-022
23	Pregunta 23	Promedio de costo y frecuencia de "No sabe"	Promedio de costo de transporte	PV-023
24	Pregunta 24	Frecuencia	Evaluación de las carreteras según Proveedores	PV-024
25	Pregunta 25	Frecuencia	Responsabilidad de las carreteras según Proveedores	PV-025
26	Pregunta 26	Frecuencia	Potencialidades según Proveedores	PV-026
27	Pregunta 27	Lista	Productos con potencial en el municipio según Proveedores	PV-027
28	Pregunta 28	Frecuencia de cada opción	Necesidades físicas del municipio según Proveedores	PV-028
29	Pregunta 29	Frecuencia de cada opción	Necesidades comerciales del municipio según Proveedores	PV-029
30	Pregunta 30	Frecuencia de cada opción	Necesidades sociales del municipio según Proveedores	PV-030
31	Pregunta 1 y 5	Tabla cruzada	Análisis Tipo de proveedores- tipo de cliente	PV-031
32	Pregunta 1 y 6	Tabla cruzada	Tipo de proveedor- volumen de venta mensual	PV-032

33	Pregunta 1 y 7	Tabla cruzada	Temporalidad de oferta de cada tipo de proveedor	PV-033
34	Pregunta 1 y 8	Tabla cruzada	Generación de empleo por tipo de proveedor y género	PV-034
35	Pregunta 5 y 7	Tabla cruzada	Temporalidad de oferta con tipo de cliente	PV-035
36	Pregunta 1 y 9	Tabla cruzada	Tipo de empleado por tipo de proveedores	PV-036
37	Pregunta 6 y 9	Tabla cruzada	Tipo de empleados por monto de ventas mensual	PV-037
38	Pregunta 1 y 11	Tabla cruzada Pregunta 1 con medias de los precios	Precio por tipo de proveedor	PV-038
39	Pregunta 1 y 12	Tabla cruzada Pregunta 1 con medias de los costos	Costo por tipo de proveedor	PV-039
40	Pregunta 1 y 13	Tabla cruzada	Otorgamiento de crédito por tipo de proveedor	PV-040
41	Pregunta 1 y 14	Tabla cruzada pregunta 1 con medias de cada opción	Plazo promedio otorgado a crédito por tipo de proveedor	PV-041
42	Pregunta 1 y 3	Tabla cruzada	Nivel de escolaridad por tipo de proveedor	PV-042
43	Pregunta 1 y 4	Tabla cruzada	Capacitación técnica por tipo de proveedor	PV-043
44	Pregunta 1 y 15	Tabla cruzada Pregunta 1 con media de porcentaje	Porcentaje promedio de interés otorgado por tipo de Proveedores	PV-044
45	Pregunta 1 y 16	Tabla cruzada	Promedio de mora asignada al crédito por tipo de proveedor	PV-045
46	Pregunta 1 y 17	Tabla cruzada	Garantías exigidas para otorgamiento de crédito por tipo de proveedores	PV-046
47	Pregunta 1 y 18	Tabla cruzada	Uso del presupuesto por tipo de proveedor	PV-047
48	Pregunta 3 y 18	Tabla cruzada	Nivel educativo por uso del presupuesto	PV-048
49	Pregunta 6 y 10	Tabla cruzada	Volumen de venta por producto	PV-049
50	Pregunta 1 y	Tabla cruzada	Existencia de centros de	PV-050

19			venta por tipo de proveedor	
51	Pregunta 1 y 20	Tabla cruzada	Existencia de intermediarios por tipo de proveedores.	PV-051
52	Pregunta 1 con 21	Tabla cruzada	Uso de transporte por tipo de proveedores.	PV-052
53	Pregunta 1 con 22	Tabla cruzada	Tipo de transporte por tipo de proveedores	PV-053
54	Pregunta 6 y 22	Tabla cruzada	Tipo de transporte por volumen de venta	PV-054
55	Pregunta 22 y 23	Tabla cruzada	Precio promedio por tipo de transporte	PV-055
56	Pregunta 1 y 24	Tabla cruzada	Evaluación del estado de las carreteras por tipo de proveedor	PV-056
57	Pregunta 1 y 25	Tabla cruzada	Opinión de responsabilidad de las carreteras según tipo de proveedores	PV-057
58	Pregunta 1 y 26	Tabla cruzada	Potencialidades del municipio según tipo de proveedor	PV-058
59	Pregunta 1 y 28	Tabla cruzada	Necesidades físicas del municipio según Tipo de Proveedores	PV-059
60	Pregunta 1 y 29	Tabla cruzada	Necesidades comerciales del municipio según Tipo de Proveedores	PV-060
61	Pregunta 1 y 30	Tabla cruzada	Necesidades sociales del municipio según Tipo de Proveedores	PV-061

LISTADO DE CUADROS DE SALIDA

TRANSFORMADORES

No.	Descripción	Tipo	Análisis	Código
1	Pregunta 1	Frecuencia	Tipo de transformador	TR-001
2	Pregunta 2	Frecuencia	Principal fuente de ingreso	TR-002
3	Pregunta 3	Frecuencia	Nivel de escolaridad de los transformadores	TR-003
4	Pregunta 4	Frecuencia	Capacitación técnica de transformadores	TR-004
5	Pregunta 5	Frecuencia	Clasificación de tipos de transformación	TR-005
6	Pregunta 6	Frecuencia	Antigüedad de los transformadores	TR-006
7	Pregunta 7	Frecuencia	Áreas geográficas de comercialización	TR-007
8	Pregunta 8	Media de volumen	Volumen promedio-máximo de los transformadores	TR-008
9	Pregunta 9	Lista	Lista de productos	TR-009
10	Pregunta 10	Media de volumen	Volumen promedio de producción de transformadores	TR-010
11	Pregunta 11	Frecuencia	Uso de medios de conservación de productos	TR-011
12	Pregunta 12	Frecuencia	Efecto de la estacionalidad en los transformadores	TR-012
13	Pregunta 13	Media del total y frecuencia de hombre y mujeres	Generación de empleos por género	TR-013
14	Pregunta 14	Frecuencia de cada opción	Tipo de empleados en los transformadores	TR-014
15	Pregunta 15	Frecuencia	Frecuencia de compra de materia prima	TR-015
16	Pregunta 16	Frecuencia de cada opción	Manejo de la escasez en Transformadores	TR-016
17	Pregunta 17	Frecuencia de cada opción	Formalización de negociaciones	TR-017
18	Pregunta 18	Frecuencia	Existencia de centros de comercialización	TR-018
19	Pregunta 19	Frecuencia	Existencia de	TR-019

			intermediarios para los transformadores	
20	Pregunta 20	Frecuencia de cada opción	Distribución de la producción de los transformadores	TR-020
21	Pregunta 21	Frecuencia	Tipo de clientes	TR-021
22	Pregunta 22	Frecuencia	Asistencia técnica a transformadores	TR-022
23	Pregunta 23	Frecuencia	Costo de Asistencia técnica a Transformadores	TR-023
24	Pregunta 24	Frecuencia	Forma de mejorar la asistencia técnica según transformadores	TR-024
25	Pregunta 25	Frecuencia	Asistencia técnica a clientes de transformadores	TR-025
26	Pregunta 26	Frecuencia	Costo de Asistencia técnica a clientes de Transformadores	TR-026
27	Pregunta 27	Frecuencia	Existencia de tecnología en los transformadores	TR-027
28	Pregunta 28	Frecuencia de cada opción	Tipo de tecnología en los transformadores	TR-028
29	Pregunta 29	Frecuencia	Potencialidad del Municipio según transformadores	TR-029
30	Pregunta 30	Lista	Productos de mayor potencial del Municipio	TR-030
31	Pregunta 31	Frecuencia de cada opción	Necesidades físicas del Municipio según los transformadores	TR-031
32	Pregunta 32	Frecuencia de cada opción	Necesidades comerciales del Municipio según los transformadores	TR-032
33	Pregunta 33	Frecuencia de cada opción	Necesidades sociales del Municipio según los transformadores	TR-033
34	Pregunta 34	Frecuencia	Uso de transporte en Transformadores	TR-034
35	Pregunta 35	Frecuencia de cada opción	Tipo de transporte utilizados por los Transformadores	TR-035
36	Pregunta 36	Frecuencia	Realización de actividades de exportaciones de los Transformadores	TR-036
37	Pregunta 37	Promedio de costo	Costo promedio por	TR-037

			transporte en Transformadores	
38	Pregunta 38	Frecuencia	Opinión sobre el estado de las carreteras según los Transformadores	TR-038
39	Pregunta 39	Frecuencia	Uso del presupuesto por parte de los Transformadores	TR-039
40	Pregunta 40	Promedio de precio de venta	Precio de venta de los Transformadores	TR-040
41	Pregunta 41	Frecuencia de cada opción	Variación del precio en los transformadores	TR-041
42	Pregunta 42	Frecuencia	Definición de precios de los Transformadores	TR-042
43	Pregunta 43	Frecuencia de cada opción	Tipo de costos en los Transformadores	TR-043
44	Pregunta 44	Promedio de costo	Costo promedio de la producción en los Transformadores	TR-044
45	Pregunta 45	Frecuencia	Crédito otorgado a los Transformadores	TR-045
46	Pregunta 46	Media de cada opción	Plazo promedio del crédito a Transformadores	TR-046
47	Pregunta 47	Media de porcentaje Frecuencia de plazos	Tasa promedio de interés para crédito a Transformadores	TR-047
48	Pregunta 48	Media del porcentaje	Tasa promedio de mora aplicada a los Transformadores	TR-048
49	Pregunta 49	Frecuencia de cada opción	Tipos de garantías exigidas a los Transformadores	TR-049
50	Pregunta 50	Frecuencia de cada opción	Obstáculos en el crédito a los transformadores	TR-050
51	Pregunta 51	Frecuencia	Créditos otorgados por los Transformadores	TR-051
52	Pregunta 52	Media de cada opción	Plazo promedio del crédito otorgado por Transformadores	TR-052
53	Pregunta 53	Media de porcentaje Frecuencia de plazos	Tasa promedio de interés para crédito otorgado por Transformadores	TR-053
54	Pregunta 54	Frecuencia de cada opción	Tipos de garantías exigidas por los	TR-054

			Transformadores	
55	Pregunta 1 y 3	Tabla cruzada	Clasificación de transformadores por tipo y nivel de escolaridad	TR-055
56	Pregunta 1 y 4	Tabla cruzada	Tipo de transformador por capacitación técnica	TR-056
57	Pregunta 1 y 5	Tabla cruzada	Tipo de transformador por proceso realizado al producto	TR-057
58	Pregunta 1 y 6	Tabla cruzada	Tipo de transformador por antigüedad	TR-058
59	Pregunta 1 y 7	Tabla cruzada	Área de comercialización según tipo de transformador	TR-059
60	Pregunta 1 y 9	Tabla cruzada	Productos por tipo de transformador	TR-060
61	Pregunta 1 y 11	Tabla cruzada	Conservación de productos por tipo de transformador	TR-061
62	Pregunta 1 y 12	Tabla cruzada	Efecto de la estacionalidad por tipo de transformador	TR-062
63	Pregunta 1 y 13	Tabla cruzada	Generación de empleo por tipo de transformador	TR-063
64	Pregunta 1 y 14	Tabla cruzada	Tipos de empleados por tipo de transformador	TR-064
65	Pregunta 1 y 16	Tabla cruzada	Manejo de la escasez por tipo de transformador	TR-065
66	Pregunta 1 y 17	Tabla cruzada	Forma de negociación con clientes según transformador	TR-066
67	Pregunta 1 y 18	Tabla cruzada	Existencia de centros de venta por tipo de transformador	TR-067
68	Pregunta 1 y 19	Tabla cruzada	Existencia de intermediarios por tipo de Transformadores	TR-068
69	Pregunta 1 y 21	Tabla cruzada	Tipos de clientes por tipo de transformadores	TR-069
70	Pregunta 1 y 22	Tabla cruzada	Asistencia técnica por tipo de transformador	TR-070
71	Pregunta 1 y 23	Tabla cruzada	Costo de Asistencia técnica por tipo de transformador	TR-071
72	Pregunta 1 y 25	Tabla cruzada	Tipos de transformadores que brindan asistencia técnica	TR-072

73	Pregunta 1 y 26	Tabla cruzada	Precio de la asistencia técnica por tipo de productor	TR-073
74	Pregunta 1 y 27	Tabla cruzada	Tecnología por tipo de transformador	TR-074
75	Pregunta 1 y 28	Tabla cruzada	Tipo de tecnología por tipo de transformador	TR-075
76	Pregunta 1 y 29	Tabla cruzada	Potencialidad del municipio por tipo de productor	TR-076
77	Pregunta 1 y 31	Tabla cruzada	Necesidades Físicas por tipo de transformador	TR-077
78	Pregunta 1 y 32	Tabla cruzada	Necesidades Comerciales del municipio por tipo de transformador	TR-078
79	Pregunta 1 y 33	Tabla cruzada	Necesidades sociales del municipio por tipo de transformador	TR-079
80	Pregunta 1 y 34	Tabla cruzada	Uso de transporte por tipo de transformador	TR-080
81	Pregunta 1 y 35	Tabla cruzada	Tipo de transporte utilizado por tipo de transformador	TR-081
82	Pregunta 1 y 36	Tabla cruzada	Exportación por tipo de transformador	TR-082
83	Pregunta 1 y 39	Tabla cruzada	Uso del presupuesto por tipo de transformador	TR-083
84	Pregunta 1 y 41	Tabla cruzada	Variabilidad del precio por tipo de transformador	TR-084
85	Pregunta 1 y 42	Tabla cruzada	Definición de precio por tipo de transformador	TR-085
86	Pregunta 1 y 45	Tabla cruzada	Acceso a crédito por tipo de transformador	TR-086
87	Pregunta 1 y 50	Tabla cruzada	Obstáculos para el acceso a crédito por tipo de productor	TR-087
88	Pregunta 1 y 51	Tabla cruzada	Otorgamiento de crédito por tipo de transformador	TR-088
89	Pregunta 2 y 12	Tabla cruzada	Efecto de las estaciones por fuente de ingreso de los transformadores	TR-089
90	Pregunta 2 y 14	Tabla cruzada	Tipos de empleos por fuente de ingresos de los transformadores	TR-090
91	Pregunta 2 y 16	Tabla cruzada	Manejo de la escasez por fuente de ingresos de los	TR-091

			transformadores	
92	Pregunta 2 y 17	Tabla cruzada	Formalización de las negociaciones por fuente de ingresos de transformadores	TR-092
93	Pregunta 2 y 18	Tabla cruzada	Existencia de centros de venta por fuentes de ingresos de transformadores	TR-093
94	Pregunta 2 y 39	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por fuente de ingresos de transformadores	TR-094
95	Pregunta 2 y 41	Tabla cruzada	Variabilidad de precios por fuente de ingresos de transformadores	TR-095
96	Pregunta 2 y 42	Tabla cruzada	Definición de precios por fuente de ingresos de transformadores	TR-096
97	Pregunta 2 y 45	Tabla cruzada	Acceso a crédito por fuente de ingresos de transformadores	TR-097
98	Pregunta 2 y 51	Tabla cruzada	Otorgamiento de crédito por fuente de ingresos de los transformadores	TR-098
99	Pregunta 3 y 17	Tabla cruzada	Formalización de las negociaciones por nivel de escolaridad de transformadores	TR-099
100	Pregunta 3 y 22	Tabla cruzada	Asistencia técnica por nivel	TR-100
101	Pregunta 3 y 25	Tabla cruzada	Asistencia técnica brindada por nivel de escolaridad de los transformadores	TR-101
102	Pregunta 3 y 27	Tabla cruzada	Tecnología por nivel de escolaridad de los transformadores	TR-102
103	Pregunta 3 y 31	Tabla cruzada	Necesidades físicas del municipio por nivel de escolaridad de los transformadores	TR-103
104	Pregunta 3 y 32	Tabla cruzada	Necesidades comerciales por nivel de escolaridad de los transformadores	TR-104
105	Pregunta 3 y 33	Tabla cruzada	Necesidades sociales por nivel de escolaridad de los	TR-105

			transformadores	
106	Pregunta 3 y 39	Tabla cruzada	Uso del presupuesto por nivel de escolaridad de los transformadores	TR-106
107	Pregunta 5 y 6	Tabla cruzada	Tipo de proceso realizado por antigüedad del transformador	TR-107
108	Pregunta 5 y 9	Tabla cruzada	Tipo de proceso realizado por producto principal	TR-108
109	Pregunta 5 y 11	Tabla cruzada	Uso de conservación por tipo de proceso realizado	TR-109
110	Pregunta 5 y 12	Tabla cruzada	Efecto de la estacionalidad por tipo de proceso realizado	TR-110
111	Pregunta 5 y 14	Tabla cruzada	Tipo de empleados por tipo de proceso realizado	TR-111
112	Pregunta 5 y 15	Tabla cruzada	Frecuencia de compra de materia prima por tipo de proceso realizado	TR-112
113	Pregunta 5 y 16	Tabla cruzada	Manejo de la escasez por tipo de proceso realizado	TR-113
114	Pregunta 5 y 19	Tabla cruzada	Existencia de intermediarios por tipo de proceso realizado	TR-114
115	Pregunta 5 y 20	Tabla cruzada	Tipo de proceso por lugares de distribución de los transformadores	TR-115
116	Pregunta 5 y 21	Tabla cruzada	Tipos de clientes por tipo de proceso realizado	TR-116
117	Pregunta 5 y 22	Tabla cruzada	Asistencia técnica recibida por tipo de proceso realizado	TR-117
118	Pregunta 5 y 25	Tabla cruzada	Asistencia técnica brindada por tipo de proceso realizado	TR-118
119	Pregunta 5 y 27	Tabla cruzada	Tecnología por tipo de proceso realizado	TR-119
120	Pregunta 5 y 28	Tabla cruzada	Tipo de tecnología por tipo de proceso realizado	TR-120
121	Pregunta 5 y 29	Tabla cruzada	Potencialidad del Municipio por tipo de proceso realizado	TR-121
122	Pregunta 5 y 31	Tabla cruzada	Necesidades físicas del municipio por tipo de proceso realizado	TR-122
123	Pregunta 5 y	Tabla cruzada	Necesidades comerciales	TR-123

32			del municipio por tipo de proceso realizado	
124	Pregunta 5 y 33	Tabla cruzada	Necesidades sociales del municipio por tipo de proceso realizado	TR-124
125	Pregunta 5 y 34	Tabla cruzada	Uso de transporte por tipo de proceso realizado	TR-125
126	Pregunta 5 y 35	Tabla cruzada	Tipo de transporte utilizado por tipo de proceso realizado	TR-126
127	Pregunta 5 y 36	Tabla cruzada	Exportación por tipo de proceso realizado	TR-127
128	Pregunta 5 y 39	Tabla cruzada	Uso del presupuesto por tipo de proceso realizado	TR-128
129	Pregunta 5 y 41	Tabla cruzada	Variación de precio por tipo de proceso realizado	TR-129
130	Pregunta 5 y 42	Tabla cruzada	Definición de precio por tipo de proceso realizado	TR-130
131	Pregunta 5 y 43	Tabla cruzada	Tipos de costos por tipo de proceso realizado	TR-131
132	Pregunta 5 y 45	Tabla cruzada	Acceso a crédito por tipo de proceso realizado	TR-132
133	Pregunta 5 y 49	Tabla cruzada	Tipo de garantías por tipo de proceso realizado	TR-133
134	Pregunta 5 y 50	Tabla cruzada	Obstáculos para el crédito por tipo de proceso realizado	TR-134
135	Pregunta 5 y 51	Tabla cruzada	Crédito brindado por transformadores por tipo de proceso realizado	TR-135
136	Pregunta 6 y 14	Tabla cruzada	Tipo de empleados por antigüedad del transformador	TR-136
137	Pregunta 6 y 16	Tabla cruzada	Manejo de la escasez por antigüedad del transformador	TR-137
138	Pregunta 6 y 17	Tabla cruzada	Formalización de las negociaciones por antigüedad del transformador	TR-138
139	Pregunta 6 y 19	Tabla cruzada	Existencia de intermediarios por antigüedad del transformador	TR-139
140	Pregunta 6 y 27	Tabla cruzada	Tecnología existente por antigüedad del	TR-140

			transformador	
141	Pregunta 6 y 28	Tabla cruzada	Tipo de tecnología por antigüedad del transformador	TR-141
142	Pregunta 6 y 31	Tabla cruzada	Necesidades físicas del municipio por antigüedad del transformador	TR-142
143	Pregunta 6 y 32	Tabla cruzada	Necesidades comerciales del municipio por antigüedad del transformador	TR-143
144	Pregunta 6 y 33	Tabla cruzada	Necesidades sociales del municipio por antigüedad del transformador	TR-144
145	Pregunta 6 y 35	Tabla cruzada	Tipo de transporte utilizado por antigüedad del transformador	TR-145
146	Pregunta 6 y 36	Tabla cruzada	Exportación por antigüedad del transformador	TR-146
147	Pregunta 6 y 39	Tabla cruzada	Uso de presupuesto por antigüedad del productor	TR-147
148	Pregunta 6 y 42	Tabla cruzada	Definición del precio por antigüedad del transformador	TR-148
149	Pregunta 6 y 45	Tabla cruzada	Acceso a crédito por antigüedad del transformador	TR-149
150	Pregunta 6 y 51	Tabla cruzada	Crédito brindado por antigüedad del transformador	TR-150
151	Pregunta 20 y 21	Tabla cruzada	Tipos de clientes por lugar de distribución	TR-151
152	Pregunta 20 y 36	Tabla cruzada	Exportación por lugares de distribución	TR-152
153	Pregunta 22 y 36	Tabla cruzada	Exportación por capacitación recibida para sus insumos	TR-153

INDICADORES TECNICOS

IT-064 TIPO DE COMERCIANTES

CM-001

Tipo de Comerciante	%	Gráfico
Minorista	10.00%	
Mayorista	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-065 USO DE METODOS DE CONSERVACION DE LOS COMERCIANTES

CM-009

Tipo de Comerciante	Uso de conservación	
	%	Gráfico
Total	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-066 EFECTO DE LA ESTACIONALIDAD EN COMERCIANTES

CM-008

Tipo de Comerciante	Efecto de la Estacionalidad en los Comerciantes							
	Ropa de la Producción		Falta de Insumos		Pérdidas		No tiene efecto	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-067 ENFOQUE DE GENERO EN COMERCIANTES

CM-049

Tipo de Comerciante	Mujeres Trabajando	
	%	Gráfico
Minorista	10.00%	
Mayorista	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-068 TIPO DE EMPLEADOS EN COMERCIANTES

CM-050

Tipo de Comerciante	Tipo de Empleado			
	Familiares		Contratados	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-069 TIPOS DE PROVEEDORES USADOS POR LOS COMERCIANTES

CM-051

Tipo de Comerciante	Tipo de Proveedor			
	Individuales		Organizacionales	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-070 MANEJO DE LA ESCASEZ SEGUN COMERCIANTES						
Tipo de Comerciante	Manejo de la Escasez					
	Compra más producto		Busca nuevos		Almacenamiento	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-071 TIPOS DE CUENTES DE LOS COMERCIANTES								
Tipo de Comerciante	Tipo de Cuenta							
	Intermediario		Procesador		Consumidor Final		Mercado	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-072 REQUISITOS EXIGIDOS AL PRODUCTO						
Tipo de Comerciante	Tipo de Requisitos					
	Empaque		Aseo		Refrigeración	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-073 USO DE TRANSPORTE EN LOS COMERCIANTES

CM-057

Transporte Utilizados	Tipo de Comerciante			
	Minorista		Mayorista	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Alto tonelaje	10.00%		10.00%	
Liviano Tonelaje	10.00%		10.00%	
Camioneta	10.00%		10.00%	
Taxi	10.00%		10.00%	
Bus	10.00%		10.00%	
Carreta	10.00%		10.00%	
Bestia	10.00%		10.00%	

PRECIO PROMEDIO

0

CM-020

INDICADORES TECNICOS

IT-694 POTENCIALIDADES MUNICIPALES SEGUN COMERCIANTES

CM-003

Tipo de Comerciante	Potencialidad del Municipio											
	Hortícola		Ganadera		Pesceros		Comerciales		Artesanales		Turísticas	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Total	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-075 USO DE PRESUPUESTO EN COMERCIANTES

CM-059

Tipo de Comerciante	Uso de Presupuesto	
	%	Gráfico
Minorista	10.00%	
Mayorista	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-076 ANALISIS DE PRECIOS

CM-026

CM-029

(-)

(+)

Precio de Venta

Costo del Comerciante

Utilidad

INDICADORES TECNICOS

IT-077 FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL PRECIO DE LOS COMERCIANTES

CM-031

Tipo de Comerciante	Factores que intervienen en el precio									
	Espec		General		Precio Intermediarios		Lugar de Consumo		Indicador de Consumo	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-078 DEFINICION DE PRECIO EN LOS COMERCIANTES

CM-052

Tipo de Comerciante	Factores que intervienen en el precio					
	El comerciante		El comprador		El mercado	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-079 ACCESO Y OTORGAMIENTO DE CRÉDITO EN LOS COMERCIANTES				
		CM-054	CM-087	
Tipo de Comerciante	Acceso a Crédito		Otorga Crédito	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-080 GARANTÍAS EXIGIDAS A LOS COMERCIANTES PARA CRÉDITO						
CM-088						
Tipo de Comerciante	Garantías pedidas a los comerciantes					
	Fiduciaria		Prendaria		Hipotecaria	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-081 OBSTÁCULOS PARA CRÉDITOS EN COMERCIANTES				
CM-086				
Tipo de Comerciante	Obstáculos para créditos en comerciantes			
	Falta de Garantías		Interes muy alto	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Minorista	10.00%		10.00%	
Mayorista	10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-082 NECESIDADES MUNICIPALES SEGÚN COMERCIANTES				
CM-040 CM-041 CM-042				
Necesidades	Tipo de Comerciantes			
	Minorista		Mayorista	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Fiscales				
Infraestructura Vial	10.00%		10.00%	
Locales Comerciales	10.00%		10.00%	
Acceso a Servicios Públicos	10.00%		10.00%	
Tierras para Actividades Comerciales	10.00%		10.00%	
Comerciales				
Políticas comerciales favorables	10.00%		10.00%	
Promoción del Municipio	10.00%		10.00%	
Programas de Inversión para el Comercio	10.00%		10.00%	
Sociales				
Generación de empleos	10.00%		10.00%	
Capacidades técnicas disponibles	10.00%		10.00%	
Salud	10.00%		10.00%	
Educación	10.00%		10.00%	
Capacitación para mano de obra	10.00%		10.00%	

IT-011 TAMAÑO DE PRODUCTORES

Tamaño	%	Gráfico
Micro	10.00%	
Pequeño	10.00%	
Mediano	10.00%	
Grande	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IG-002 ANALISIS DE PRECIO

Precio del Comprador	
(-) Margenes de comercio y transporte	
(-) Precio de Productor	
(-) Impuestos sobre el Producto	
(-) Subsidios sobre el producto	
(-) Precio Básico	

	Type de contrat							
	Alimentation	Équipement	Services	Travaux	Travaux de Génie	Travaux industriels	Transport	Autres
1. Le contrat est-il...								
2. Le contrat est-il...								
3. Le contrat est-il...								
4. Le contrat est-il...								
5. Le contrat est-il...								
6. Le contrat est-il...								
7. Le contrat est-il...								
8. Le contrat est-il...								
9. Le contrat est-il...								
10. Le contrat est-il...								
11. Le contrat est-il...								
12. Le contrat est-il...								
13. Le contrat est-il...								
14. Le contrat est-il...								
15. Le contrat est-il...								
16. Le contrat est-il...								
17. Le contrat est-il...								
18. Le contrat est-il...								
19. Le contrat est-il...								
20. Le contrat est-il...								
21. Le contrat est-il...								
22. Le contrat est-il...								
23. Le contrat est-il...								
24. Le contrat est-il...								
25. Le contrat est-il...								
26. Le contrat est-il...								
27. Le contrat est-il...								
28. Le contrat est-il...								
29. Le contrat est-il...								
30. Le contrat est-il...								
31. Le contrat est-il...								
32. Le contrat est-il...								
33. Le contrat est-il...								
34. Le contrat est-il...								
35. Le contrat est-il...								
36. Le contrat est-il...								
37. Le contrat est-il...								
38. Le contrat est-il...								
39. Le contrat est-il...								
40. Le contrat est-il...								
41. Le contrat est-il...								
42. Le contrat est-il...								
43. Le contrat est-il...								
44. Le contrat est-il...								
45. Le contrat est-il...								
46. Le contrat est-il...								
47. Le contrat est-il...								
48. Le contrat est-il...								
49. Le contrat est-il...								
50. Le contrat est-il...								
51. Le contrat est-il...								
52. Le contrat est-il...								
53. Le contrat est-il...								
54. Le contrat est-il...								
55. Le contrat est-il...								
56. Le contrat est-il...								
57. Le contrat est-il...								
58. Le contrat est-il...								
59. Le contrat est-il...								
60. Le contrat est-il...								
61. Le contrat est-il...								
62. Le contrat est-il...								
63. Le contrat est-il...								
64. Le contrat est-il...								
65. Le contrat est-il...								
66. Le contrat est-il...								
67. Le contrat est-il...								

Second POTHWILL 1985 FISH HATCHERY

[illegible]

SCIENCE EDUCATION

Subject	Science Education						Total Marks
	Unit 1	Unit 2	Unit 3	Unit 4	Unit 5	Unit 6	
1.1.1							
1.1.2							
1.1.3							
1.1.4							
1.1.5							
1.1.6							
1.1.7							
1.1.8							
1.1.9							
1.1.10							
1.1.11							
1.1.12							
1.1.13							
1.1.14							
1.1.15							
1.1.16							
1.1.17							
1.1.18							
1.1.19							
1.1.20							
1.1.21							
1.1.22							
1.1.23							
1.1.24							
1.1.25							
1.1.26							
1.1.27							
1.1.28							
1.1.29							
1.1.30							
1.1.31							
1.1.32							
1.1.33							
1.1.34							
1.1.35							
1.1.36							
1.1.37							
1.1.38							
1.1.39							
1.1.40							
1.1.41							
1.1.42							
1.1.43							
1.1.44							
1.1.45							
1.1.46							
1.1.47							
1.1.48							
1.1.49							
1.1.50							
1.1.51							
1.1.52							
1.1.53							
1.1.54							
1.1.55							
1.1.56							
1.1.57							
1.1.58							
1.1.59							
1.1.60							
1.1.61							
1.1.62							
1.1.63							
1.1.64							
1.1.65							
1.1.66							
1.1.67							
1.1.68							
1.1.69							
1.1.70							
1.1.71							
1.1.72							
1.1.73							
1.1.74							
1.1.75							
1.1.76							
1.1.77							
1.1.78							
1.1.79							
1.1.80							
1.1.81							
1.1.82							
1.1.83							
1.1.84							
1.1.85							
1.1.86							
1.1.87							
1.1.88							
1.1.89							
1.1.90							
1.1.91							
1.1.92							
1.1.93							
1.1.94							
1.1.95							
1.1.96							
1.1.97							
1.1.98							
1.1.99							
1.1.100							

INDICADORES TÉCNICOS

Wanda A. Williams, PhD, Rose Wilson

[illegible]

IT-011 TAMAÑO DE PRODUCTORES

Tamaño	%	Gráfico
Micro	10.00%	
Pequeño	10.00%	
Mediano	10.00%	
Grande	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

PD-012

IT012 ANTIGÜEDAD DEL PRODUCTOR POR TAMAÑO

Tamaño	Antigüedad							
	De 0 a 5 años		De 6 a 10 años		De 11 a 15 años		De 16 años en adelante	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-013 EL NEGOCIO COMO PRINCIPAL FUENTE DE INGRESOS

PD-065

Tamaño	Su Principal Fuente de Ingresos	
	%	Gráfico
Micro	10.00%	
Pequeño	10.00%	
Mediano	10.00%	
Grande	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-014 TENENCIA DE LA TIERRA

PD-066

Tamaño	Tenencia de Tierra					
	Alquilada		Prestada		Propia	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-019 ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES

IT-019

Tarifa	Organización	
	%	Gráfico
Meno	10.00%	
Pequeño	10.00%	
Mediano	10.00%	
Grande	10.00%	

IT-019

Tarifa	Razones para organizarse			
	Búsqueda de nuevos mercados		Control de precios	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Meno	10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%	

IT-019

Tarifa	Razones para no organizarse							
	Desconfianza		Falta de tiempo		No existe organización de su grupo		No quiere aportar dinero	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Meno	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-016 ENFOQUE DE GENERO EN LOS PRODUCTORES

PD-079

Tamaño	Mujeres Trabajando	
	%	Gráfico
Micro	10.00%	
Pequeño	10.00%	
Mediano	10.00%	
Grande	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-017 TIPO DE EMPLEADOS TRABAJANDO CON PRODUCTORES

PD-081

Tamaño	Tipo de Empleado			
	Familiares		Contratados	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-018 TIPO DE CLIENTES DE LOS PRODUCTORES

FO-000

Tamaño de Productor	Tipo de Cliente							
	Intermediario		Proveedor		Consumidor Final		Mermado	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeño-P	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-019 INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA

FO-000

Tamaño	Infraestructura	
	%	Gráfico
Pequeño	10.00%	
Pequeño-P	10.00%	
Mediano	10.00%	
Grande	10.00%	

FO-000

Tamaño	Tipo de Infraestructura Tecnológica									
	Telecomunicaciones		Equipamiento de procesamiento de datos		Equipamiento de redacción de copias		Equipamiento de producción		Almacenamiento	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeño-P	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-001 ELEMENTOS DEL SISTEMA PRODUCTIVO								
PD-007			PD-100		PD-108		PD-113	
Tamaño de Productor	Elemento del Sistema Productivo							
	Uso del Sistema de riego		Conservación		Transformación		Almacenamiento	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-021 DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN			
PD-038			
% de Transformación	% de Comercialización	% Consumo final	% Venta directa al consumidor

INDICADORES TÉCNICOS

IT-002 EFECTO DE LA ESTACIONALIDAD EN LOS PRODUCTORES								
Tamaño de Productor	Efecto de la Estacionalidad en los Productores							
	Baja de la Producción		Falta de Insumos		Pérdidas		No tiene efecto	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS																	
Indicador Técnico	Formas de Pago						Manejo de la Escasez						Formas de Pago				
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	
Micro	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		

INDICADORES TECNICOS

IT-024 FORMAS DE PAGO DE LOS PRODUCTORES							PD-128
Tamaño de Productor	Formas de pago de los Productores						
	Contado		Crédito		Ambos		
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	
Micro	10.00%		10.00%		10.00%		
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		

INDICADORES TECNICOS

IT-025 MANEJO DE LA ESCASEZ EN LOS PRODUCTORES							PD-129
Tamaño de Productor	Manejo de la Escasez						
	Compra más productos		Busca nuevos proveedores		Almacenamiento		
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	
Micro	10.00%		10.00%		10.00%		
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		

INDICADORES TÉCNICOS

IT-026 ASISTENCIA TÉCNICA

PD-132

PD-138

Tamaño	Recibe Asistencia Técnica		Brinda Asistencia Técnica	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%	

PD-034

PD-037

0	0
---	---

Precio de Asistencia Técnica
recibida

Precio de Asistencia Técnica
brindada

INDICADORES TÉCNICOS

IT-027 USO DE TRANSPORTE EN LOS PRODUCTORES

PD-140

Proveedores Utilizados	Tamaño de Productor							
	Micro		Pequeño		Mediano		Grande	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Auto transporte	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Literno Transporte	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Camioneta	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Taxi	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Bus	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Camión	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Bebe	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

PRECIO PROMEDIO

0

INDICADORES TÉCNICOS

IT-028 USO DE PRESUPUESTO EN LOS PRODUCTORES

PD-157

Tamaño	Uso de Presupuesto	
	%	Gráfico
Micro	10.00%	
Pequeño	10.00%	
Mediano	10.00%	
Grande	10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-029 ANALISIS DE PRECIOS

PD-043

PD-047

0	(-)	0	(+)	
Precio de Venta		Costo del Productor		Utilidad

INDICADORES TÉCNICOS

FACTORES INFLUYENTES EN EL PRECIO DEL PRODUCTOR

PD-162

Tamaño de Productor	Factores que influyen en el precio									
	Flete		Demanda		Precio Intermedios		Logística Comercio		Inflación de Costos	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-031 DEFINICIÓN DE PRECIOS EN PRODUCTORES

PD-185 Y 186

Tamaño de Productor	Factores que intervienen en el precio					
	El productor		El comprador		El mercado	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeña	10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%	
Principal Fuente de Ingreso:	10.00%		10.00%		10.00%	

PD-187

Antigüedad del Productor	Factores que intervienen en el precio					
	El productor		El comprador		El mercado	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
De 0 a 5 años	10.00%		10.00%		10.00%	
De 6 a 10 años	10.00%		10.00%		10.00%	
De 11 a 15 años	10.00%		10.00%		10.00%	
De 16 años en adelante	10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

PD-08

INDICADORES TÉCNICOS							
10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
Intermedio	Intermedio	Intermedio	Intermedio	Intermedio	Intermedio	Intermedio	Intermedio

INDICADORES TECNICOS

IT-033 ACCESO A CRÉDITO

PD-174

Tamaño	Acceso a Crédito	
	%	Gráfico
Micro	10.00%	
Pequeño	10.00%	
Mediano	10.00%	
Grande	10.00%	

Tamaño	Acceso a Crédito	
	%	Gráfico
De 0 a 5 años	10.00%	
De 6 a 10 años	10.00%	
De 11 a 15 años	10.00%	
De 16 años en adelante	10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-034 GARANTÍAS PARA EL CRÉDITO REQUERIDAS A LOS PRODUCTORES						
PD-184						
Tamaño de Productor	Garantías pedidas a los productores					
	Fiduciaria		Prendaria		Hipotecaria	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeña	10.00%		10.00%		10.00%	
Mediana	10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-036 OBSTÁCULOS PARA CRÉDITOS EN LOS PRODUCTORES

PD-188

Tamaño de Productor	Obstáculos para créditos en productores			
	Falta de Garantías		Interes muy alto	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

PD-188

IT-036 POTENCIALIDAD DEL MUNICIPIO SECTOR PRODUCTORES

Tamaño de Productor	Potencialidad del Municipio											
	Veracruz		Sancti Spiritus		Pinar del Río		Cienfuegos		América		Cienfuegos	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Micro	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Pequeño	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mediano	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Grande	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-038 EXPORTACIÓN EN LOS PRODUCTORES

PD-198

Tamaño	Exporta	
	%	Gráfico
Micro	10.00%	
Pequeño	10.00%	
Mediano	10.00%	
Grande	10.00%	

IT-001 TIPOS DE CUENTAS DE LOS PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de Cuenta							
	Pequeño		Mediano		Grande			
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Financiera	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Materia Prima	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Servicios de Transporte	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Servicios Financieros	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Mantenimiento	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Asistencia Técnica	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Asistencia Legal	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Maquinaría	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Material de Empaque	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
De Apoyo/Asesoría	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

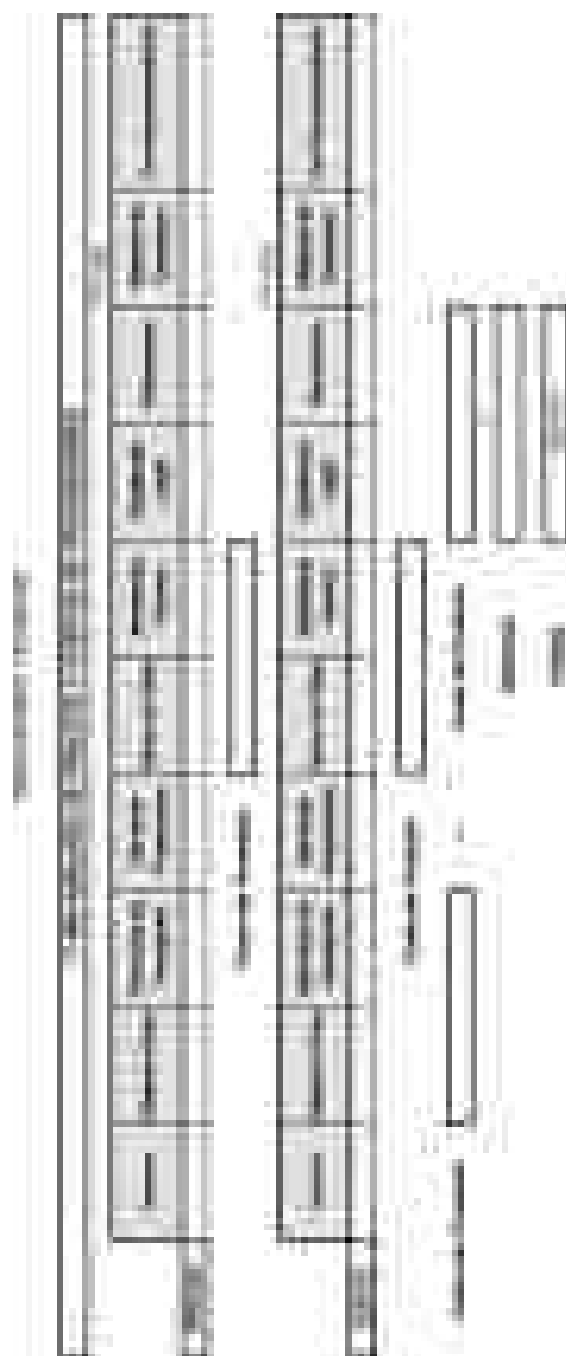
IT-002 TEMPORALIDAD DE LA OFERTA

Proveedor	Temporalidad de la Oferta			
	Temporal		Permanente	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Insumos	10.00%		10.00%	
Materia Prima	10.00%		10.00%	
Servicios de Transporte	10.00%		10.00%	
Servicios Financieros	10.00%		10.00%	
Mano de Obra	10.00%		10.00%	
Asistencia Técnica	10.00%		10.00%	
Asistencia Legal	10.00%		10.00%	
Maquinaria	10.00%		10.00%	
Material de Empaque	10.00%		10.00%	
De Almacenamiento	10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS
PV-034

IT-003 ENFOQUE DE GENERO EN PROVEEDORES

Proveedor	Mujeres Trabajando	
	%	Gráfico
Insumos	10.00%	
Materia Prima	10.00%	
Servicios de Transporte	10.00%	
Servicios Financieros	10.00%	
Mano de Obra	10.00%	
Asistencia Técnica	10.00%	
Asistencia Legal	10.00%	
Maquinaria	10.00%	
Material de Empaque	10.00%	
De Almacenamiento	10.00%	



INDICADORES TECNICOS

IT-005 OTORGAMIENTO DE CREDITOS

PV-040

Proveedor	Si otorgan Créditos	
	%	Gráfico
Insumos	10.00%	
Materia Prima	10.00%	
Servicios de Transporte	10.00%	
Servicios Financieros	10.00%	
Mano de Obra	10.00%	
Asistencia Técnica	10.00%	
Asistencia Legal	10.00%	
Maquinaria	10.00%	
Material de Empaque	10.00%	
De Almacenamiento	10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

11-008 GARANTÍA DE CONTINUIDAD

111-1118

Proponente	Tipo de Garante									
	Fiduciaria		Prestadora		Hipotecaria		Máquina			
	%	Gráfica	%	Gráfica	%	Gráfica	%	Gráfica	%	Gráfica
Fonotono	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	
Martini Prater	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	
Remontes de Transportes	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	
Servicios Financieros	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	
Maria de Olaya	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	
Artículos Textiles	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	
Asesoría Legal	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	
Martínchelo	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	
Martín de Enríquez	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	
De Arroyo/Arroyo	93.00%		93.00%		93.00%		93.00%		93.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-007 INTERMEDIARIOS EN LOS PROVEEDORES

PV-051

Proveedor	Uso de Intermediarios	
	%	Gráfico
Insumos	10.00%	
Materia Prima	10.00%	
Servicios de Transporte	10.00%	
Servicios Financieros	10.00%	
Mano de Obra	10.00%	
Asistencia Técnica	10.00%	
Asistencia Legal	10.00%	
Maquinaria	10.00%	
Material de Empaque	10.00%	
De Almacenamiento	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-008 USO DE TRANSPORTE EN PROVEEDORES

PV-022

Transporte	%	Gráfico
Alto Tonelaje	10.00%	
Liviano Tonelaje	10.00%	
Camioneta	10.00%	
Taxi	10.00%	
Bus	10.00%	
Carreta	10.00%	
Bestia	10.00%	

PV-023

PRECIO PROMEDIO DE TRANSPORTE

0

[illegible]

INDICADORES TECNICOS

IT-039 TIPOS DE TRANSFORMACIÓN

TR-005

Tipo de Transformación	%	Gráfico
Lavado	30.00%	
Empaque	10.00%	
Producto Derivado	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-040 USO DE METODOS DE CONSERVACIÓN

TR-061

Tipo de Transformador	Uso de conservación	
	%	Gráfico
Independiente	10.00%	
Organización	10.00%	
Lavado	10.00%	
Empaque	10.00%	
Producto Derivado	10.00%	

TR-109

INDICADORES TECNICOS

IT-041 EFECTOS DE LA ESTACIONALIDAD EN LOS TRANSFORMADORES								
TR-062								
Tipo de Transformador	Efecto de la estacionalidad							
	Baja en la producción		Falta de insumos		Perdidas		No tiene efecto	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Independiente	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Organización	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Lavado	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Empaquetar	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Producto Derivado	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
TR-110								

INDICADORES TECNICOS

IT-042 ENFOQUE DE GENERO EN LOS TRANSFORMADORES		
TR-063		
Tipo de Transformador	Mujeres Trabajando	
	%	Gráfico
Independiente	10.00%	
Organización	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-043 ANTIGÜEDAD DE LOS TRANSFORMADORES								
Tipo de Transformador	Antigüedad							
	De 0 a 5 años		De 6 a 10 años		De 11 a 15 años		De 16 años en adelante	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Lavador	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Empaque	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Psychotic Derivado	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-044 NEGOCIO COMO PRINCIPAL FUENTE DE INGRESOS		
TR-002		
Transformadores	Su Principal Fuente de Ingresos	
	%	Gráfico
Total	10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-045 TIPO DE EMPLEADOS EN LOS TRANSFORMADORES				
TR-054				
Tipo de Transformador	Tipo de Empleado			
	Familiares		Contratados	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Independiente	10.00%		10.00%	
Organización	10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-046 MANEJO DE LA ESCASEZ DE TRANSFORMADORES

IT-046

Tipo de Transformador	Manejo de la Escasez					
	Compra más producto		Busca nuevos proveedores		Almacenamiento	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Independiente	10.00%		10.00%		10.00%	
Organización	10.00%		10.00%		10.00%	
Livado	10.00%		10.00%		10.00%	
Empaque	10.00%		10.00%		10.00%	
Producto Derivado	10.00%		10.00%		10.00%	

IT-113

INDICADORES TÉCNICOS

IT-047 LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN

IT-047

Tipo de Transformador	Logística de Distribución									
	Stocks		Posición		Manejo		Supermercado		Centro de Acopio	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Livado	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Empaque	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Producto Derivado	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-048 USO DE INTERMEDIARIOS EN LOS TRANSFORMADORES		
TR-068		
Tipo de Transformador	Uso de Intermedarios	
	%	Gráfico
Independiente	10.00%	
Organización	10.00%	
Lavado	10.00%	
Empaque	10.00%	
Producto Derivado	10.00%	
TR-114		

INDICADORES TECNICOS

IT-048 TIPOS DE CLIENTES			
--------------------------	--	--	--

TR-089

Tipo de Transformador	Tipo de Cliente			
	Comerciantes		Consumidor Final	
	%	Gráfico	%	Gráfico
Independiente	10.00%		10.00%	
Organización	10.00%		10.00%	
Lavado	10.00%		10.00%	
Empaque	10.00%		10.00%	
Producto Derivado	10.00%		10.00%	

TR-110

INDICADORES TÉCNICOS

IT-050 ASISTENCIA TÉCNICA EN LOS TRANSFORMADORES

Ítem	IT-070		IT-072	
	Reciben Asistencia Técnica	Brinda Asistencia Técnica		
Tamaño	%	Certifico	%	Gráfico
Independiente	10.00%		10.00%	
Organización	10.00%		10.00%	
Lavado	10.00%		10.00%	
Empaque	10.00%		10.00%	
Producto Entregado	10.00%		10.00%	

INDICADORES TÉCNICOS

IT-287 APLICACIÓN SISTEMA TECNOLÓGICA

19-124

Tipo de Tecnología	Indicadores	
	N	Grados
Investigación	1000%	●
Organización	1000%	●
Logística	1000%	●
Procesos	1000%	●
Producción Finalizada	1000%	●

19-125

19-126

Tipo de Tecnología	Tipo de Implementación Tecnológica									
	Uso de Tecnología		Resultados de implementación de tecnología		Mejoramiento de procesos de negocio		Calificación de Proyectos		Administración	
	N	Grados	%	Grados	%	Grados	%	Grados	%	Grados
Investigación	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●
Organización	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●
Logística	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●
Procesos	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●
Producción Finalizada	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●	1000%	●

19-127

[illegible]

INDICADORES TECNICOS

IT-055 EXPORTACIÓN EN LOS TRANSFORMADORES

TR-082

Tipo de Transformador	Exporta	
	%	Gráfico
Independiente	10.00%	
Organización	10.00%	
Lavado	10.00%	
Empaque	10.00%	
Producto Derivado	10.00%	

TR-127

INDICADORES TECNICOS

IT-056 USO DE PRESUPUESTO EN TRANSFORMADORES
--

TR-083

Tipo de Transformador	Uso de Presupuesto	
	%	Gráfico
Independiente	10.00%	
Organización	10.00%	
Lavado	10.00%	
Empaque	10.00%	
Producto Derivado	10.00%	

TR-128

INDICADORES TECNICOS

IT-057 ANALISIS DE PRECIOS

TR-040

TR-044

0

(-)

0

(+)

Precio de Venta

Costo del Transformador

Utilidad

INDICADORES TECNICOS

IT-058 FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRECIO DE LOS TRANSFORMADORES

TR-041

Tipo de Transformador	Factores que influyen en el precio									
	Pocos		Demanda		Precios Intermedios		Lugar de Comercio		Volumen de Compra	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Independiente	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Organización	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Lavado	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Empaque	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	
Producto Derivado	10.00%		10.00%		10.00%		10.00%		10.00%	

TR-120

INDICADORES TECNICOS

IT-059 DEFINICION DE PRECIOS DEL TRANSFORMADOR

TR-045

Tipo de Transformador	Definición de Precios					
	El transformador		El comprador		El mercado	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Independiente	10.00%		10.00%		10.00%	
Organización	10.00%		10.00%		10.00%	
Lavado	10.00%		10.00%		10.00%	
Empaque	10.00%		10.00%		10.00%	
Producto Derivado	10.00%		10.00%		10.00%	

TR-120

INDICADORES TECNICOS

IT-061 TIPO DE COSTO INCURRE POR TRANSFORMADORES					
10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
Mantenimiento	Reparación	Materia de Uso	Costos Indirectos	Explotación	Reserva

INDICADORES TECNICOS

IT-061 ACCESO Y OTORGAMIENTO DE CRÉDITO EN TRANSFORMADORES				
Tipo de Transformador	TH-088		TH-088	
	Acceso a Crédito	Ótorga Crédito	Ótorga Crédito	Ótorga Crédito
	%	Gráfico	%	Gráfico
Independiente	10.00%		10.00%	
Organización	10.00%		10.00%	
Lavado	10.00%		10.00%	
Empaque	10.00%		10.00%	
Producto Derivado	10.00%		10.00%	

TH-132

TH-135

INDICADORES TECNICOS

IT-062 GARANTÍAS EXIGIDAS A LOS TRANSFORMADORES						
Tipo de Transformador	TH-133					
	Garantías pedidas a los productores					
	Fiduciaria		Prendaria		Hipotecaria	
	%	Gráfico	%	Gráfico	%	Gráfico
Lavado	10.00%		10.00%		10.00%	
Empaque	10.00%		10.00%		10.00%	
Producto Derivado	10.00%		10.00%		10.00%	

INDICADORES TECNICOS

IT-003 OBSTACULOS PARA EL CRÉDITO DE LOS TRANSFORMADORES					
Tipo de Transformador	Obstáculos para créditos en productores				
	Falta de Garantías		Intereses muy alto		
	%	Gráfico	%	Gráfico	
Independiente	10.00%		10.00%		
Organización	10.00%		10.00%		
Lavado	10.00%		10.00%		
Ensamble	10.00%		10.00%		
Producto Derivado	10.00%		10.00%		

TR-134