

ESTUDIO DE MERCADO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL FUNGICIDA BIOLÓGICO
AMYLO-X EN LOS CULTIVOS DE AGUACATE Y LIMÓN ORGÁNICO EN EL
DEPARTAMENTO DE NARIÑO, PARA LA EMPRESA COACOSTA, DURANTE EL SEGUNDO
SEMESTRE DEL AÑO 2022

BRIAN PABLO CADENA RIASCOS

DIANA ESTEFANIA NUPAN PRADO

UNIVERSIDAD DE NARIÑO EN CONVENIO CON UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESPECIALIZACIÓN DE GERENCIA DE MERCADEO

SAN JUAN DE PASTO

2022

ESTUDIO DE MERCADO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL FUNGICIDA BIOLÓGICO
AMYLO-X EN LOS CULTIVOS DE AGUACATE Y LIMÓN ORGÁNICO EN EL
DEPARTAMENTO DE NARIÑO, PARA LA EMPRESA COACOSTA, DURANTE EL SEGUNDO
SEMESTRE DEL AÑO 2022

BRIAN PABLO CADENA Y DIANA ESTEFANIA NUPAN

Trabajo de grado para optar al título de Especialista en Gerencia de Mercadeo

Docente Asesor:

CARLOS MANUEL CÓRDOBA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO EN CONVENIO CON UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESPECIALIZACIÓN DE GERENCIA DE MERCADEO

SAN JUAN DE PASTO

2022

Nota de Aceptación:

Firma de Asesor

Tabla de Contenido

Introducción	6
Justificación	8
Planteamiento del problema	9
Objetivos	10
Objetivo General	10
Objetivos Específicos	10
Marco Teórico	11
Metodología	18
Cronograma	20
Presupuesto	20
Referencias Bibliográficas	21
Anexos	23

Tabla de Figuras

Figura 1.	Crecimiento de la población mundial.....	11
Figura 2.	Dinámica sectorial productiva	14
Figura 3.	Balanza comercial.....	15

Introducción

La producción de alimento en el mundo adquiere cada vez más relevancia a medida que la población del planeta continúa presentando un comportamiento de crecimiento poblacional exponencial. Ante el actual panorama ambiental, así como la crisis logística derivada de las restricciones adoptadas por la pandemia de Covid 19; la tecnificación de los procesos productivos agrícolas y la adopción de planes de manejo integrados en diversos cultivos se han tornado en un tema de interés circunstancial, ante lo cual es necesario responder de manera más eficaz a la demanda de consumidores cada vez más preocupados y exigentes en cuanto a un origen sanitario eco amigable e inocuo de los alimentos consumidos.

Colombia ha incursionado hace algunos años en el mercado de productos orgánicos, con cultivos como limón, aguacate y café, constituyéndose como un productor referente a nivel mundial de dichos alimentos. En cuanto al departamento de Nariño, este posee condiciones agroecológicas óptimas para la producción de alimentos de tipo orgánico con excelentes características y competitividad a nivel nacional y mundial, lo cual ha sido demostrado en diferentes eventos donde los productos nariñenses han reportado participaciones destacadas.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, es necesario estar a la vanguardia de las tendencias del mercado con el fin de ofrecer a los agricultores los mejores productos en cuanto a calidad y cuidado del medio ambiente.

Coacosta SAS, una compañía referente a nivel departamental y nacional en la comercialización de insumos agrícolas de todo tipo, presenta un vacío en su portafolio, y por ende una notable oportunidad de participar en el mercado de soluciones agro biológicas pertinentes y necesarias para la producción orgánica de alimentos tipo exportación.

Corteva Agrisciense (fusión Dow-Dupont), una marca líder en desarrollo, investigación y comercialización de soluciones agroquímicas además de producción de semillas, con presencia

mundial durante más de 70 años; evoluciona y experimenta un paso hacia el futuro de la producción sostenible, con el desarrollo y lanzamiento de un nuevo tipo de fungicida biológico, con características muy competitivas acorde a los altos estándares de calidad y versatilidad que han hecho famosa a nivel global a Corteva Agriscience. Con Amylo-X, tanto Corteva como Coacosta SAS, esperan incursionar en un mercado visionario y de alto potencial, logrando ser un referente del segmento de productos biológicos como lo es actualmente en productos agro químicos para agricultura tradicional.

Mediante el presente estudio, se pretende analizar la viabilidad de participar de tan importante mercado, visualizando la competitividad de Coacosta SAS hacia el futuro de la producción alimentaria por medio de la adopción de productos del perfil descrito y generar un importante crecimiento a nivel de participación del mercado en cuestión, en el departamento de Nariño.

Justificación

En la actualidad hay una marcada preferencia por la producción y consumo de productos que contengan menos químicos y sean beneficiosos para la salud; de igual manera ha aumentado la concientización del cuidado del medio ambiente y la preservación de la tierra en la agricultura.

Por esta razón, las industrias encargadas del sector agro han tenido que actualizarse y desarrollar nuevos productos que cumplan con estos requerimientos.

Coacosta, para estar a la vanguardia de los nuevos mercados, estudia incluir a su portafolio de servicios, el fungicida biológico Amylo-X, el cual puede proporcionar características altamente competitivas más acordes a un mercado en constante evolución.

Ante este contexto, la presente investigación busca proporcionar una visión concreta del potencial mercado, así como las características del consumidor y la oferta de valor, que genera la implementación del producto Amylo-X por parte de la empresa Coacosta.

Planteamiento del problema

El mercado de agro insumos biológicos actualmente en Colombia aporta un 2.8% del total de productos comercializados para tal fin; en Nariño, si bien es un mercado en pleno desarrollo y crecimiento, experimenta cada día una mayor atención por parte de empresas dedicadas a la comercialización de productos fitosanitarios, a tal punto que 5 de las 7 más importantes empresas de este sector ya han incluido en su portafolio una o más líneas de productos enfocados al manejo integrado y buenas prácticas agrícolas (BPA) de cultivos orgánicos para exportación.

El área de cultivos orgánicos en el departamento de Nariño, especialmente de aguacate, limón y café, ha experimentado un crecimiento exponencial del 300% durante los últimos dos años, gracias a los tratados de libre comercio con Estados Unidos y la Unión Europea, además de una evidente tecnificación de los procesos productivos, generando así una creciente demanda de insumos con perfiles ambientales favorables y alto desempeño, que se constituyen en alternativas importantes de manejo fitosanitario para los productores del departamento de Nariño.

Coacosta SAS actualmente es considerada una empresa líder en el sector agropecuario de la región, gracias a su infraestructura empresarial y portafolio de productos y servicios, reportando ventas anuales de 37 mil millones de pesos para el año 2021.

La visión a futuro de Coacosta como una empresa sostenible, requiere adaptar su portafolio de productos y servicios hacia negocios potenciales que presenten características de innovación tecnológica en el agro y, de esa manera, aumentar su competitividad frente a las demás compañías referentes en el departamento de Nariño.

Dadas las circunstancias, es prioritaria la realización de un estudio de mercado detallado y profesional que determine la viabilidad de Coacosta para incursionar en el mercado de biofungicidas para el año 2023, específicamente con el producto Amylo-X.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de mercado para la comercialización del fungicida biológico Amylo-X en los cultivos de aguacate y limón orgánico en el departamento de Nariño con la empresa Coacosta durante el segundo semestre del año 2022.

Objetivos Específicos

- Determinar la aceptación del biofungicida Amylo-X en los cultivos de aguacate y limón Tahití en el departamento de Nariño.
- Calcular la demanda del biofungicida Amylox-X en cultivos de limón y aguacate orgánico en el departamento de Nariño.
- Realizar un análisis de la competencia en función de los fungicidas biológicos para cultivos de limón y aguacate.
- Estimar la rentabilidad del producto Amylox-X para la empresa Coacosta durante el semestre B del año 2020.

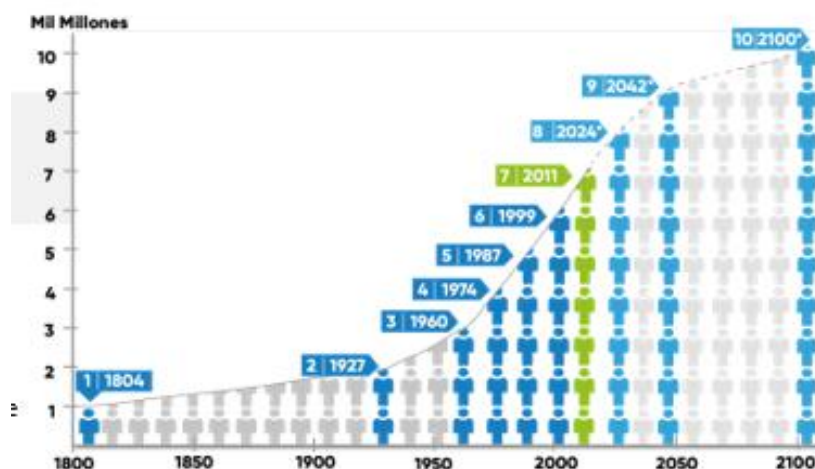
Marco Teórico

La producción de alimento a nivel mundial se constituye en un factor primordial hacia la sustentabilidad de todas las naciones. Por tanto, la agricultura, como una de las ciencias más antiguas desarrolladas por el ser humano, ha experimentado adaptación y evolución constante a través del tiempo.

Según la FAO, en 2021, el panorama de seguridad alimentaria, proyectado hacia el 2030, es realmente crítico. Si bien, hace seis años, gracias a los diferentes avances tecnológicos e industriales adoptados por el sector agrícola, existía una percepción optimista; tras lo ocurrido en los últimos tres (3) años: La variabilidad climática extrema, una fuerte desaceleración económica mundial, los conflictos bélicos y la pandemia de COVID – 19, sumado a un constante aumento poblacional; han generado un ambiente mucho más incierto hacia dicho objetivo primario mundial: Asegurar suficiente alimento nutritivo y más inocuo para la población mundial.

Figura 1.

Crecimiento de la población mundial



Nota. Cifras poblacionales futuras basadas en las predicciones de la ONU, Reproducida de Crecimiento de la población mundial, por Fuente de población de la ONU, 2011, https://www.bbc.com/mundo/noticias/2011/10/111026_poblacion_informe_am.

Según la FAO, (2015), la seguridad alimentaria, no solo se debe pensar en proveer suficiente alimento con características nutritivas, si no también, se debe visualizar una producción más eco amigable, generando productos inocuos que satisfagan las necesidades de la población actual, sin comprometer a las futuras generaciones.

La agricultura orgánica se constituye como un enfoque de una producción agrícola sostenible. Según la FAO 1999 (2), dicho sistema productivo, se fundamenta básicamente en minimizar el uso de recursos no renovables, procurando un cuidado del ecosistema productivo mediante el no uso de insumos y plaguicidas sintéticos o químicos tradicionales. Una característica que sobresale en este sistema productivo sostenible, es la regulación de los procesos mediante reglamentación definida por compañías encargadas de certificar los agro ecosistemas y sus productos como orgánicos y aptos para exportación a diferentes mercados con exigentes parámetros de inocuidad, como son: La Unión Europea, Estados Unidos y Asia.

Hacia 2019 (3), de acuerdo al Instituto de Investigación de Agricultura Orgánica (FIBL), el suelo dedicado a producción orgánica en el mundo, ascendió a 72,3 millones de hectáreas, significando el 1,5% del total de tierra utilizada para producción agrícola.

Desde un punto de vista continental, de acuerdo a información proporcionada por Sectorial en 2020 (3), Oceanía se destaca como el mayor poseedor de suelo dedicado a este tipo de producción sostenible con el 50%, seguido de Europa 23% y América Latina 12%. De igual manera, los países más fuertes en producción orgánica son: Australia con 35,6 millones de hectáreas (Ha), Argentina con 3,7 millones de Ha y España con 2,4 millones de Ha.

Por otro lado, Sectorial, citando a la Federación Orgánicos de Colombia (Fedeorgánicos) 2021 (3), Colombia cuenta con 100 mil Ha de cultivos orgánicos, lo cual equivale al 1% de los suelos cultivados en este país. Los principales cultivos bajo sistema de producción orgánica en Colombia son café, caña de azúcar, palmito, banano y con un potencial crecimiento hacia el

futuro cercano se encuentran el aguacate Hass y limón Tahití; Actualmente el 95% de la producción orgánica en el país, está dirigida al mercado de exportación.

En 2020, el Ministerio de Agricultura (MinAgricultura) reporta un crecimiento constante en áreas sembradas a nivel nacional con cultivos de limón thaití. Para entonces, Colombia ya superaba las 100.000 Ha de dicho cultivo, de las cuales el 5% fueron destinadas a mercado de exportación, es decir, 5.000 Ha se manejaron bajo prácticas orgánicas para cumplir con requerimientos internacionales.

Para el departamento de Nariño, Agronet reporta en 2020 un área total de limón Tahití de 2.992 Ha, de las cuales 500 Ha se encuentran enfocadas en producción orgánica para exportación, especialmente con destino a Holanda, Alemania y Norte América.

De acuerdo al ministerio de comercio, en 2020, el limón Tahití representó el 0,55% de las exportaciones agropecuarias, no obstante, se consolidaba ya como la tercera fruta más exportada después del banano con 2.164 toneladas (ton) y el aguacate con 75.700 ton.

A nivel nacional el cultivo de limón Tahití representó el 52% de los cítricos exportados, alcanzando la no despreciable cifra de 30.646 ton, gracias a la mayor tecnificación que los agricultores colombianos han alcanzado y Nariño gracias a sus condiciones propicias de suelo y clima, además de una generosa disponibilidad de recursos hídricos, se proyecta como un potencial participante de tan prometedor mercado.

El aguacate se presenta como unos de los productos agrícolas más promisorios a corto y largo plazo para la economía colombiana. El crecimiento tanto en área sembrada como en producción anual, es evidente de acuerdo a datos proporcionados por el ministerio de agricultura. De acuerdo a Asohofrucol, el área total sembrada en Colombia era de 93.000 Ha, de las cuales, un 69% se encontraban en edad productiva, generando una gran expectativa hacia los próximos años, en incremento de producciones como consecuencia del desarrollo

natural de las importantes áreas restantes sembradas en etapa de crecimiento, lo cual ha evidenciado un incremento del 89% en producción de dicho cultivo durante los últimos 5 años.

Figura 2.

Dinámica sectorial productiva



Nota. Datos expresados en toneladas por área de siembra. Reproducida de Dinámica Sectorial Productiva (p. 7), por Minagricultura, 2020, cadena productiva de aguacate.

Asohfrucol estima, que para 2020 el 26% del área total sembrada en el país, corresponde a la variedad Hass, la cual goza de gran aceptación a nivel internacional y se consolida como el material más atractivo para su manejo encaminado hacia este tipo de mercados.

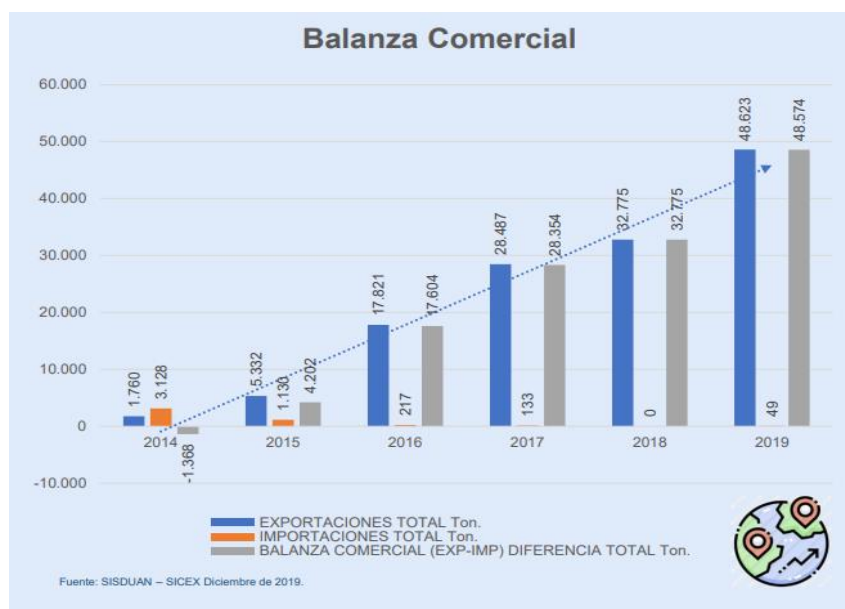
Con respecto a esto, la FAO en 2019, jerarquiza a Colombia como el cuarto productor a nivel mundial de aguacate Hass, con 540 mil ton, representando un 11% del total a nivel global.

SICEX en 2020, menciona que, para abril de ese mismo año, Colombia logró exportar 11.492 ton, siendo los principales destinos, Holanda, Reino Unido, Alemania, España y Norte América.

De acuerdo al ministerio de Agricultura, el 66% de producción nacional de aguacate variedad Hass, es para consumo interno, lo cual se expresa en que, durante los últimos 5 años, el consumo per cápita en Colombia aumentó un 70% pasando de 6.1 a 12.3 kg/persona/año. El 33% restante se exporta, número que se proyecta con tendencia exponencial, debido a importantes políticas de comercio internacional y a la mayor tecnificación de los productores colombianos, lo cual, sumado a una demanda insatisfecha a nivel global de este producto, permite generar importantes expectativas a futuro cercano en cuanto a competitividad agrícola de Colombia en el mundo.

Figura 3.

Balanza comercial



Nota. Datos expresados en toneladas por año. Reproducida de Dinámica Sectorial Productiva (p. 17), por Minagricultura, 2020, cadena productiva de aguacate.

El departamento de Nariño, no es ajeno al crecimiento participativo en tan atractivo mercado. Para 2020, según el MinAgricultura, en Nariño se encontraban ya 1.720 hectáreas sembradas, con una producción que superaba las 11.900 ton, observándose un comportamiento muy prometedor hacia la participación de este departamento, en la economía agrícola de exportación en el corto y mediano plazo.

Teniendo en cuenta el cambio que está presentando la agricultura tradicional hacia una agricultura más eco amigable, Corteva Agriscience, multinacional líder en la comercialización de insumos agrícolas con presencia global y amplia trayectoria en el desarrollo de ciencia agrícola, incursiona en el mercado de productos biológicos con Amylo-X; único producto a base de una bacteria llamada *Bacillus amyloliquefaciens*, desarrollada en Estados Unidos para satisfacer las más exigentes necesidades de agricultores de productos orgánicos a nivel mundial.

De acuerdo a Redagrícola 2021, Amylox SC y sus marcas equivalentes a nivel internacional, se han registrado en Italia, España, Estados Unidos, México, Centro América y Chile; por lo tanto, su formulación como eficacia ha superado los más altos estándares regulatorios, incluyendo a Colombia.

Corteva Agriscience 2022 menciona las características más sobresalientes de Amylo-X como, perfil medioambiental favorable, no deja residuos a cosecha, se puede aplicar incluso posterior a cosecha, control preventivo y curativo consistente con amplio espectro de acción frente a enfermedades ocasionadas por hongos y bacterias fitopatógenas, que ocasionan pérdidas económicas considerables en procesos productivos de limón y aguacate. Además de sobresalir frente a otros productos de este segmento de mercado, por presentar una novedosa formulación en suspensión concentrada (SC), confiriéndole una mayor estabilidad en tiempo y condiciones de almacenamiento.

De esta manera Amylo-X, se presenta como una alternativa novedosa y versátil para la agricultura orgánica y de exportación, generando importantes expectativas para Coacosta SAS, distribuidor autorizado para el departamento de Nariño.

De las evidencias anteriores, se puede notar los cambios que presenta el mercado y el consumidor a través del tiempo. Estos cambios constantes desafían a las empresas a estar actualizados para ser competitivos; siendo de gran ayuda el uso de herramientas que brinden información de primera mano para la toma de decisiones adecuadas; herramientas como la investigación de mercados.

En el 2014, Talaya, (et al.) afirman que la investigación de mercados es ahora una de las tareas más importantes en el marketing de toda empresa. La American Marketing Association (2004) define a la investigación de mercados como un conector entre el consumidor, el cliente y el público con el vendedor mediante el uso de la información que permite reconocer las oportunidades e identificar las dificultades en el marketing.

Un estudio de mercado, según Talaya, 2014, (et al.), se caracteriza por ser: **sistemático** donde cada procedimiento está planificado y organizado, **objetivo** informando el verdadero estado de las cosas, **relevante** tomando solo información útil, **oportuno** en la disponibilidad de información, **fiable** y **eficiente**.

Por lo general, este tipo de investigación se realiza por 2 razones; la primera, para identificar algún problema y la segunda razón es para dar solución a un problema ya existente. Aunque se realiza esta clasificación, en un buen estudio de mercado la investigación para identificar un problema y la investigación para solucionar un problema, se complementan, arrojando información más confiable y más útil para la toma de decisiones.

Además, la investigación de mercados puede ser de tres tipos: investigación exploratoria que se encarga de examinar un problema para poder darle solución, la investigación descriptiva

que como su nombre lo indica se encarga de describir lo que sucede en un mercado específico incluyendo todos sus componentes y la investigación causal que estudia la causa y efecto entre dos o más variables.

Las fuentes de información usadas para estos estudios deben ser verídicas y confiables; generalmente se dividen en dos clases, fuentes de información primarias y fuentes de información secundarias. Las fuentes primarias aportan información de primera mano usando varias técnicas de investigación. Pueden ser cuantitativas o cualitativas. Y las fuentes secundarias son aquellas que ya están elaboradas y pueden ser internas o externas.

Por lo tanto para esta investigación, el desarrollo de un estudio de mercado aportará información de primera mano, que servirá para la toma de decisiones apropiadas con respecto a la creación de estrategias teniendo en cuenta el mercado, el cliente, el consumidor y la competencia; de esta manera se contará con herramientas más asertivas en tema de comunicación, comercialización, precio, tecnología entre otras.

Metodología

Se utilizará un estudio de tipo exploratorio que permitirá indagar un mercado desconocido para la empresa Coacosta que ayudará a determinar la viabilidad de incluir el producto Amylo-X en el portafolio de la empresa; además aportará información valiosa sobre la percepción de los productos agrícolas de tipo orgánico, las características de consumo de los clientes, posibles clientes potenciales, tipos de productos de interés, sondeo de precios, entre otros.

Parte de la información a utilizar serán fuentes secundarias con el fin de conocer mejor la categoría de productos orgánicos a nivel de mercado en el departamento de Nariño para tener una mejor visión sobre el problema de investigación; también se utilizarán fuentes primarias como la encuesta, en donde el objetivo del cuestionario a aplicar brindará información sobre las

preferencias, el conocimiento, las opiniones, percepción de precio, perfil del consumidor frente al mercado a tratar.

La encuesta estará formada por preguntas estructuradas de opción múltiple y preguntas no estructuradas donde los encuestados podrán dar su opinión. Además se realizarán de manera presencial.

El tipo de muestra será no probabilística y por conveniencia, aplicando las encuestas a los clientes que se encuentran registrados en la base de datos de Coacosta.

El análisis de los datos obtenidos a partir de las encuestas aplicadas, será por medio del programa InfoStat, que es un software para análisis estadístico de investigaciones de tipo exploratorio.

Para calcular la demanda del biofungicida Amilo-X en los cultivos de limón y aguacate se tomara como base las hectáreas reportadas en el departamento de Nariño durante el año 2021 de estos dos productos; además, se utilizara la base de datos de los costos para producción de agroquímicos por hectárea que tiene Coacosta, esta información servirá para calcular el potencial biológico correspondiente a los dos cultivos teniendo en cuenta el volumen de aplicación y costos promedios de éstas, extrapolando este resultado al número de hectáreas presentes durante el año 2021.

Cronograma

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO	Mar 25	Jun 14	Jun 17	Jun 20	Jun 27	Jul 1 1	Jul 18	Ago 1	Sep 1	Sep 20	Nov 15
Generación de idea de proyecto de grado	X										
Elaboración de anteproyecto		X									
Revisión de anteproyecto por parte del asesor			X								
Correcciones de anteproyecto por parte del asesor				X							
Identificación de la muestra					X						
Realización de encuestas						X					
Transcripción y clasificación de las encuestas							X				
Sistematización de la información								X			
Análisis de la información									X		
Desarrollo de objetivos										X	
Entrega final de proyecto de grado ante jurados											X

Presupuesto

PRESUPUESTO PARA EL PROYECTO DE GRADO	
Fotocopias	\$30.000
Transporte	\$300.000
Llamadas	\$20.000
Otros	\$300.000

Referencias Bibliográficas

Comisión Interamericana de Agricultura Orgánica [CIAO]. (2020). La tierra orgánica del mundo

sigue creciendo: más de 72,3 millones de hectáreas de tierras agrícolas son orgánicas.

Comisión interamericana de agricultura orgánica.

https://www.ciaorganico.net/recursos_noticias.php?id=2438&t=s

CORTEVA Agriscience. (2022). Amylo-X® SC Biological Fungicide. CORTEVA.

<https://www.corteva.co/productos-y-soluciones/proteccion-de-cultivos/amylo-x-sc.html>

Malhotra, N. (2019). *Investigación de mercados* (6, ed). Editorial Pearson

Ministerio de Agricultura y desarrollo rural [MINIAGRICULTURA]. (2020). Cadena del cítrico

Indicadores e instrumentos. *Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.*

<https://sioc.minagricultura.gov.co/Citricos/Documentos/2020-03->

[30%20Cifras%20Sectoriales.pdf](https://sioc.minagricultura.gov.co/Citricos/Documentos/2020-03-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf)

Ministerio de Agricultura y desarrollo rural [MINIAGRICULTURA]. (2020). Cadena productiva

Aguacate. *Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.*

<https://sioc.minagricultura.gov.co/Aguacate/Documentos/2020-03->

[30%20Cifras%20Sectoriales.pdf](https://sioc.minagricultura.gov.co/Aguacate/Documentos/2020-03-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf)

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO]. (2015).

Objetivos de desarrollo sostenible. *Organización de las Naciones Unidas para la*

Alimentación y la Agricultura. <https://www.fao.org/sustainable-development->

[goals/overview/fao-and-post-2015/sustainable-agriculture/es/](https://www.fao.org/sustainable-development-goals/overview/fao-and-post-2015/sustainable-agriculture/es/)

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO]. (2021). Hacia una agricultura sostenible y resiliente en América Latina y el Caribe - Análisis de siete trayectorias de transformación exitosas. *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. <https://doi.org/10.4060/cb4415es>

Redagrícola. (01 de septiembre de 2021). Corteva Agriscience incursiona en el mercado de productos biológicos: Amylo-X® SC, Fungicida Biológico. *Redagrícola*. <https://www.redagricola.com/co/amylo-x-sc-fungicida-biologico/>

Sectorial. (20 de abril del 2021). Cultivos Orgánicos en Colombia: ¿Oportunidad Desaprovechada? *Sectorial*. <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/407730-cultivos-org%C3%A1nicos-en-colombia-%C2%BFoportunidad-desaprovechada>

Talaya, A., Collado, A., & del Amo. (2014). *Investigación de mercados*. Editorial Esic.[PDF] https://books.google.com.ec/books?id=dKTIAgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_vpt_read#v=onepage&q&f=false

Anexos

Formato de Encuesta

Objetivo EL siguiente instrumento ha sido elaborado con el fin de conocer la persecución del mercado agrícola de productos orgánicos que cuenta con preguntas de selección múltiple y preguntas abiertas

1. ¿Conoce la localización de sus clientes principales y potenciales?
Si ____ No ____
2. ¿Qué distancia considera que estarían dispuestos a recorrer para adquirir un producto biológico fitosanitario diferencial?

3. ¿Dónde adquieren los agricultores los productos agro biológicos de su preferencia?
Almacén o dealer ____ Centro de acopio ____ Directamente en la finca o residencia ____
4. ¿Cuáles son los principales criterios de compra para el agricultor?
Calidad ____ Precio ____ Recomendación o asesoría ____
5. ¿Qué le motiva como dealer para comercializar un producto fitosanitario biológico?
Calidad y eficacia ____ Respaldo de marca ____ Precio económico ____ Rentabilidad ____
6. ¿Hábito de compra de los agricultores?
Crédito ____ Contado ____
7. ¿Cuáles son los cultivos orgánicos que presentan mayor demanda de insumos en su almacén?
Limón ____ Aguacate ____ Café ____ Otro Cuál? ____
8. ¿Cuáles son sus ventas mensuales promedio en insumos para cultivos orgánicos tipo exportación?
Entre 1 a 20 millones ____ entre 21 a 35 millones ____ entre 36 a 60 millones ____
9. ¿Qué clase de producto demandan más los agricultores de cultivos orgánicos en su zona?

Fungicidas___ Insecticidas___ Nematicidas___ Herbicidas___ Fertilizantes___
 otros Cuál?_____

10. ¿Los biofungicidas qué porcentaje representan actualmente en el total de sus ventas de insumos biológicos?

1 a 20% ___ 21 a 35%___ 36 a 60%___ 61 a 80%___ mayor al 80%___

11. ¿En qué presentación se encuentran actualmente los productos biológicos que comercializa?

Polvo mojable___ Concentrado Soluble___ Gránulos dispersables___
 Suspensión concentrada___ Concentrado emulsionable___

12. ¿Cuál es la formulación preferida por los agricultores?

WP ___ SL___ WG___ SC___ EC___

13. ¿Conoce la duración promedio de este tipo de productos y cuál es?

Si___ No___

3 a 6 meses___ 6 meses a 1 año___ 18 meses___ 2 años o más ___

14. ¿Qué productos bio fungicidas conoce?

15. ¿Conoce el valor que sus clientes o agricultores estarían dispuestos a pagar por un producto bio fungicida con las características de Amylo-X? (Dosis x Ha)