Discusión autocrítica sobre sus proyectos o planes de negocios, en base a tres preguntas:

1.- ¿Es el objetivo específico del proyecto o del plan de negocios la mejor respuesta posible al problema principal formulado al elaborar el marco lógico?

*Está en función a las características del proyecto o plan de negocios, cuando son integrales o cuando son más específicos. En el primer caso, el objetivo general puede estar más ligado al problema principal porque a partir de ello pueden derivar a más de un objetivo específico que pueden conducir a la estructuración del marco lógico. En el segundo cado puede ser más visible porque objetivo específico es una respuesta directa o está relacionado muy estrechamente al problema principal el cual se refleja en el marco lógico.*

2.- Para los que formulan un proyecto: ¿los objetivos han sido determinados participativamente?; y, para los que formulan un plan de negocios: ¿los productos a vender han sido determinados por la oferta o por la demanda del mercado?

*En el caso particular se trata de plan de negocios….el producto a vender se determinó por la demanda del mercado. En el caso particular de plantines de aji, se ha visibilizado una demanda de plantines a partir de la dificultad que tienen para producir ellos mismos estos plantines por diversas causas (disponibilidad de semilla de calidad, falta de agua en su predio agrícola, atención que demanda esta labor, etc.)La oferta es muy incipiente e informal y de mala calidad, lo que se pretende es mejorar esta oferta con calidad basada en la demanda.*

3.- ¿Es viable económicamente el proyecto o plan de negocios?

*Tomando en cuenta los costos de producción, el análisis del costo beneficio y sobre todo teniendo en cuenta el umbral de rentabilidad para la producción de plantines, se pueden obtener utilidades, pero la experiencia demuestra que la clave es apoyar al productor con una estrategia de comercialización por lo menos unas dos gestiones agrícolas para posesionar el producto, además con un fuerte control interno de calidad por las características del producto a ofertar.*