



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

Valorando la Vida Rural

GESTION PARA UNA EMPRESA AGRICOLA

Av. Vicuña Mackenna N°391, Santiago-Chile, ☎ (56) 635 6344 – Fax: (56) 634 8056

www.ier.cl - Email: ier@ier.cl / dir.capacitacion@ier.cl

GESTIÓN PARA UNA EMPRESA AGRÍCOLA

PRESENTACIÓN

El presente Manual de "Gestión para una Empresa Agrícola", editado por el Instituto de Educación Rural, está dirigido a los pequeños productores agrícolas de nuestro país, a los que quieren con su esfuerzo y responsabilidad, no sólo transformar la agricultura, sino que también transformar su vida personal y familiar, en busca de un futuro más promisorio.

El IER con 40 años al servicio del mundo campesino y consciente de la realidad de la pequeña agricultura chilena, quiere mediante este tema, entregar orientaciones, generales que permitan poner en práctica los recursos humanos, técnicos y económicos de los cuales hoy día el pequeño agricultor, puede disponer.

Naturalmente que los conceptos e ideas vertidas en este manual, no son definitivas; son el inicio, los estímulos a un compartir ideas y experiencias que sabemos que las tienen, y que al ponerlas en práctica pueden ser el camino y la solución a una parte de vuestras necesidades.

INDICE

Módulo N° 1

Las Microempresas	2
Características.....	2
Ventajas y Desventajas de la Actividad Microempresarial.....	4
Test de Autoevaluación.....	7

Módulo N° 2

La Administración	10
Herramientas de la Administración.....	11
Decisión.....	12
¿Qué, cómo y cuánto producir?.....	13
Principios de la Planificación en la Administración Predial.....	15
Costos de Producción.....	16
Estándar de Producción.....	17
Aspectos Técnicos de cada rubro.....	21
Test de Autoevaluación.....	28

Módulo N° 3

El Impuesto al Valor Agregado	30
La cadena del I.V.A.....	31
¿Quiénes son los pequeños agricultores?.....	33
¿Cómo se pide la devolución?.....	34
¿Y si usted no tiene facturas?.....	35
Sanciones.....	36
Test de Autoevaluación.....	37

Módulo N° 4

La comercialización Agrícola	40
La Ley de la Oferta y la Demanda	41
Funciones de la comercialización	43
Métodos de comercialización.....	52
Los mercados y su control	54
Aspectos legales de la comercialización	55
Test de Autoevaluación.....	57

Módulo N° 5

Características generales del crédito.....	60
Tramitación de un crédito INDAP.....	61
Perfil del Beneficiario de INDAP	62
Sistema de Créditos Corrientes.....	63
Sistema de Créditos Básicos	64
Sistema de Créditos a Organizaciones.....	66
Test de Autoevaluación.....	67

Módulo N° 6

Guía de presentación de Proyectos	70
Identificación del Proyecto	70
Nombre del Proyecto	70
Objetivo del Proyecto	71
Descripción del Proyecto	71
Estudio de Mercado.....	72
Estudio Técnico	78
Análisis Económico.....	81
Consideración Ambiental	92
Test de Autoevaluación.....	93

Glosario	95
-----------------------	----

Bibliografía	97
---------------------------	----

MÓDULO N° 1

LAS MICROEMPRESAS

Objetivos:

1. Identificar las principales características de una microempresa.
2. Indicar las ventajas y desventajas de la actividad microempresarial.

LAS MICROEMPRESAS



CARACTERÍSTICAS

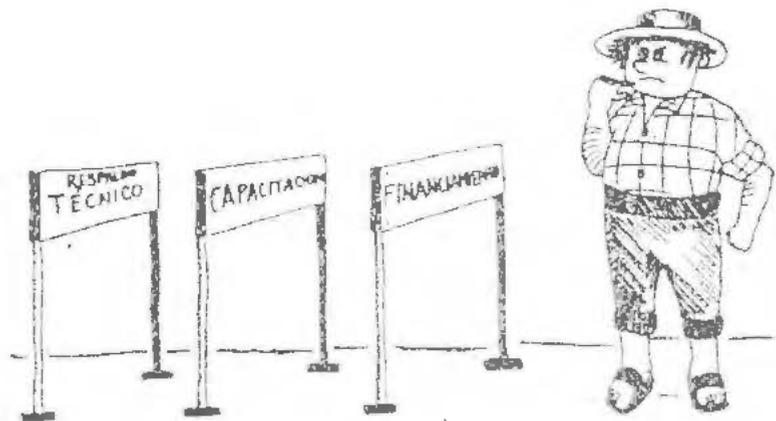
Las microempresas son pequeñas unidades económicas, las cuales surgen como estrategias productivas alternativas dentro de los "círculos formales".

Las microempresas pueden caracterizarse como unidades productivas de bienes y servicios, las que pueden ser urbanas o rurales. Sus características son: en ellas trabajan menos de 10 personas; sus dueños y participantes poseen bajos ingresos; se desenvuelven con escasez de dinero; utilizan tecnología ampliamente difundida e intensiva mano de obra.

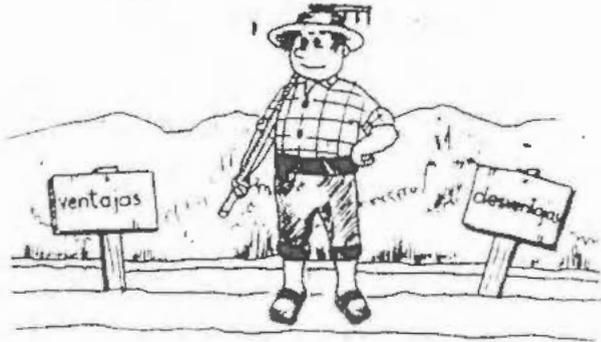
Entre estas unidades se incluyen talleres productivos y artesanales, actividades económicas familiares, cooperativas, trabajadores por cuenta propia y otras empresas menores.

Los principales frenos al fortalecimiento y expansión de estas iniciativas son:

1. **Falta de acceso al financiamiento formal** y dependencia del financiamiento usurero. Esta situación se debe a que las microempresas, generalmente, carecen de garantías o ellas son claramente insuficientes, ante las exigencias, sobre todo de la banca comercial: no tienen ingresos demostrables, no tienen un proyecto formal y muchas veces carecen de personalidad jurídica.
2. **Ausencia de respaldo técnico y organizacional:** no cuentan con asistencia técnica, apoyo a la gestión ni comercialización.
3. **Falta de acceso a mecanismos adecuados de capacitación:** Una quinta parte de las actividades se realizan en la casa del dueño o líder de la microempresa. Esta cifra se eleva al 35% si se considera el barrio de residencia del dueño de la microempresa. La antigüedad promedio de la microempresa es de 11 años, presentando una gran dispersión. La gran mayoría (75%) de estas unidades fueron formadas por sus actuales dueños.



VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL



Ventajas y desventajas que se pueden encontrar para el desarrollo de microempresas rurales.

Las posibilidades de aumentar el ingreso monetario y multiplicar la generación de empleo para los jóvenes rurales, no sólo descansa en el hecho de insertarse en el trabajo productivo, sino también, en la posibilidad de instalarse por su propia cuenta y crear unidades económicas que den valor agregado a las producciones primarias y en la mejor capacidad de negociación que puedan tener.

En este sentido, la integración de procesos y una articulación de la producción campesina con los circuitos de comercialización, constituiría un gran avance. Pero una situación que hay que considerar igualmente, es la transformación de los productos primarios con el fin de agregarles un valor adicional. Esto se logra a través de la formación de agroindustrias campesinas, especialmente en sectores de más concentración de jóvenes rurales y donde la infraestructura de comunicaciones y redes camineras sean de fácil acceso.

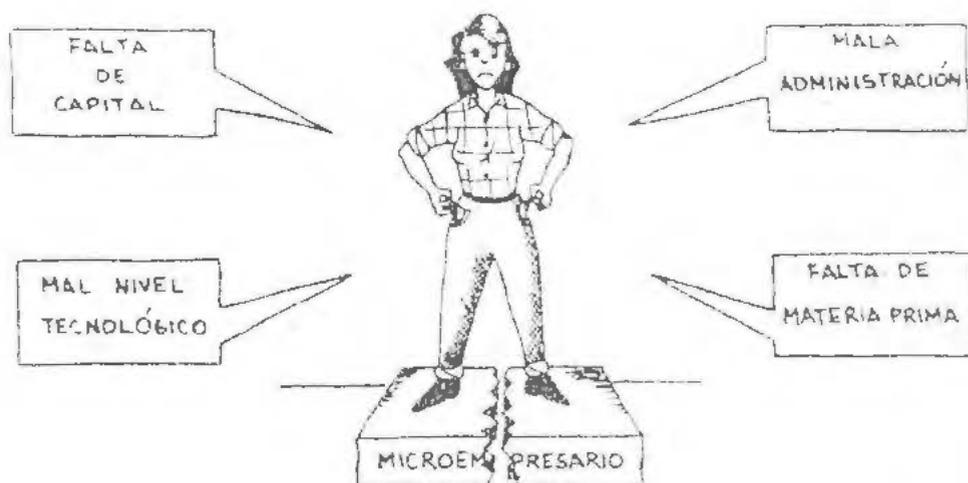
Desventajas o dificultades

La falta de capital, la capacidad instalada insuficiente, la falta de materia prima y la falta de demanda por los productos, constituyen las principales limitantes que impiden a las empresas funcionar en forma normal.

La capacidad de producción está limitada por 4 cosas: Tecnología de producción, el dinero disponible, el mercado y la materia prima disponible. Son estos elementos los que limitan a las empresas a ampliarse hacia otros mercados.

El bajo nivel tecnológico constituye otro problema real; afecta de hecho la calidad del producto e impide el desarrollo de la empresa.

A nivel de la gestión, los inconvenientes se perciben en la mala administración de los recursos y los problemas legales existentes.



Ventajas y fortalezas

A pesar de los innumerables problemas y limitantes, hay éxito con el desarrollo de programas y planes de apoyo a la microempresa rural.



Esta afirmación se basa en lo siguiente:

1. La mayoría de las actividades microempresariales se encuentran fuertemente arraigadas a la cultura productiva de sus integrantes (actividades artesanales, producción vinícola, industrialización de leche, etc.).
2. Muchos productos agrícolas o industriales resultan indispensables para la seguridad alimentaria de las familias, sean estos productos alimenticios básicos (harina, carne, leche) o productos de consumo habitual (vino, condimentos, miel, prendas de vestir, etc.).
3. Existe una racionalidad económica en los campesinos, que los impulsa a desarrollar una actividad agroindustrial determinada, pues ellos entienden que agregando valor a sus productos tendrán la posibilidad de obtener mayores ganancias.

Evidentemente, existen diferentes tipos de "Microempresarios Campesinos". Ellos, en la medida que se les permita mostrar sus verdaderas aptitudes, mediante programas de apoyo, tendrán la posibilidad de mejorar sus condiciones y expectativas de vida.

TEST DE AUTOEVALUACIÓN N° 1

(Marque con una X la alternativa correcta).

1.- Una de las principales características de la Microempresa es que :

- A.- Trabajan muchas personas.
- B.- Los integrantes tienen bajos ingresos y poseen poco capital.
- C.- Los integrantes tienen muchos ingresos.
- D.- Requiere mucha mano de obra.

2.- Entre los frenos que tienen los Microempresarios, ¿cuál piensa usted que es el más común?

- A.- Falta de financiamiento.
- B.- Falta de Asistencia Técnica.
- C.- Falta de capacitación.

3.- Enumere 3 desventajas de las microempresas :

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

4.- Enumere 3 ventajas de las microempresas .

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

MÓDULO N° 2

LA ADMINISTRACIÓN

Objetivos:

1. Señalar la importancia de la administración predial.
2. Indicar las distintas herramientas que utiliza la administración.
3. Identificar las tres interrogantes que se presentan en el quehacer agrícola y sus respuestas.

LA ADMINISTRACIÓN

Administrar: Es la acción de planificar, organizar, programar, ejecutar, evaluar y corregir el desarrollo de cualquier proceso.

La Administración Predial: Se refiere a la acción de administrar el proceso de la producción silvoagropecuaria de un predio "rústico".

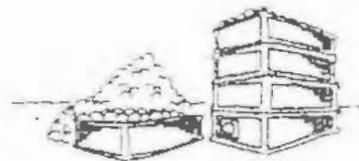
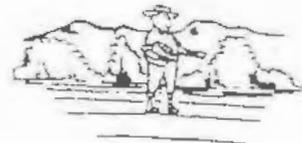
El éxito de la gestión de un predio, medido por la rentabilidad que éste genera, está determinado principalmente por la habilidad directa del administrador. La habilidad directiva está relacionada con las decisiones que afectan la rentabilidad de la empresa.

Administrador: Es aquel trabajador que administra la empresa.

El agricultor debe hacer planes "alternos" y escoger aquellos que más se acomoden o ajusten a sus objetivos.

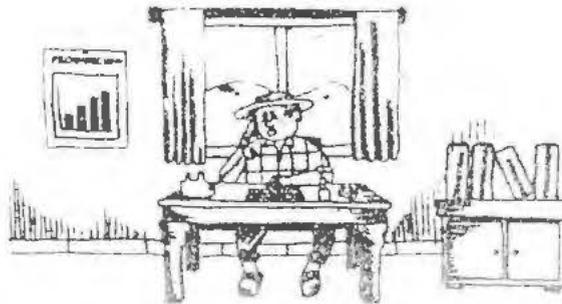
La acción de administrar consiste en ir tomando una serie de decisiones a lo largo del proceso pre-productivo, productivo y post-productivo.

De la calidad y oportunidad de tales decisiones, dependerá el éxito de la empresa.



HERRAMIENTAS DE LA ADMINISTRACIÓN

1. **La capacidad en la toma de decisiones:** La habilidad de tomar decisiones es algo que se puede aprender y perfeccionar. La capacidad de "inducción" y de "deducción" pueden ser ampliamente desarrolladas por cualquier persona. La formulación de ideas (deducción) y su posterior verificación (inducción) es parte fundamental del curso de Administración, que trata de hacer consciente un proceso que se hace generalmente en forma inconsciente. Mejorando a las personas que administran, se mejora la administración



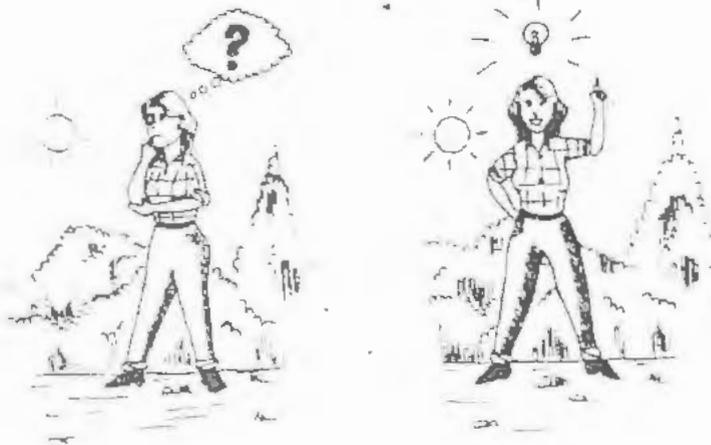
2. **Los principios económicos:** Corresponde a la llamada "ciencia económica", cuya finalidad es decirnos que tipo de información necesitamos recoger y estudiar
3. **La planificación agropecuaria:** La planificación es una metodología para la toma de decisiones. Se verá expresada en los informes de ejecución presupuestados, planes anuales de explotación, proyectos de factibilidad, diseños de procedimientos agropecuarios, etc
4. **La estadística:** Esta constituida por los registros agrícolas, pecuarios, de maquinaria, de inventarios, etc. que constituyen la base del análisis y formulación de nuevas ideas
5. **La tecnología :** Corresponde por un lado asumir una moderna y factible capacitación personal y familiar; y por otro lado aprovechar racionalmente la acción del Estado o empresas privadas, que prestan servicios técnicos y crediticios a los pequeños agricultores

DECISIÓN

Es la determinación, elección u opción por una alternativa. Cuando decido ordeñar una vez al día, quiere decir que, he elegido esta alternativa en vez de ordeñar dos o tres veces en el día.

En esto de tomar decisiones, aparecen cinco elementos a saber:

1. **Reconocer el problema:** El agricultor debe estar preparado para detectar problemas al interior del predio, según lo que pretenda producir.
2. **Identificar los hechos:** Consiste en reunir los hechos adecuados, a lo que se desea intentar.
3. **Clasificar los hechos:** Reunir y analizar los problemas, por actividades, definiendo el nivel y la modalidad de producción.
4. **Proponer las primeras soluciones,** preliminares y trabajar una o más soluciones alternativas.
5. **Decidir la solución definitiva:** Una vez vista la solución preliminar mas apropiada, el agricultor podrá tener una decisión, o sea escogerá el camino que crea mejor, según sus cálculos.



¿QUÉ, CÓMO Y CUÁNTO PRODUCIR?

En toda empresa, no importa su tamaño ni a que se dedique; el agricultor se enfrenta a tres interrogantes ante el futuro económico y el éxito esperado.

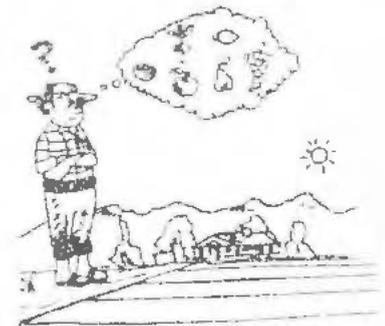
Ellas son **qué, como y cuánto producir** para lograr que el negocio resulte. Las tres conllevarán ciertos riesgos, los cuales se pueden disminuir si se realiza una adecuada toma de decisiones.

Reflexionar y tratar de responder acertadamente estas preguntas, le corresponde tanto a una persona que recién se inicia en el mundo agrícola y desconoce la forma de tener éxito técnico y económico, como a aquellos agricultores antiguos que nunca se cuestionan lo que hacen por tradición o rutina.

Variables que influyen sobre "El qué producir"

En cualquier empresa agropecuaria hay una serie de rubros a producir, pero como los medios son siempre escasos, las alternativas también son limitadas.

Así, habrá que hacer coincidir los recursos naturales (suelo, tierra, riego, clima etc.), los recursos humanos (trabajadores)* y el capital disponible con las preferencias y la rentabilidad que puedan dar los rubros.



Recursos y variables que influyen en el "Cómo producir"

Una vez determinada la actividad o combinación de rubros, habrá que decidir como llevarla adelante y de que manera. Es importante estar al día en los adelantos técnicos y no dejar de lado la asesoría de especialistas, tanto en materias tecnológicas específicas como en la organización de la empresa y la comercialización.

Aspectos a considerar en el "Cuánto producir"

Nunca está demás insistir en que no es bueno producir más allá de lo que realmente se puede vender. Es muy importante estar al día en el mercado, en los precios, los volúmenes llevados a las ferias, los primores, conocer la demanda a corto y mediano plazo y la competencia.

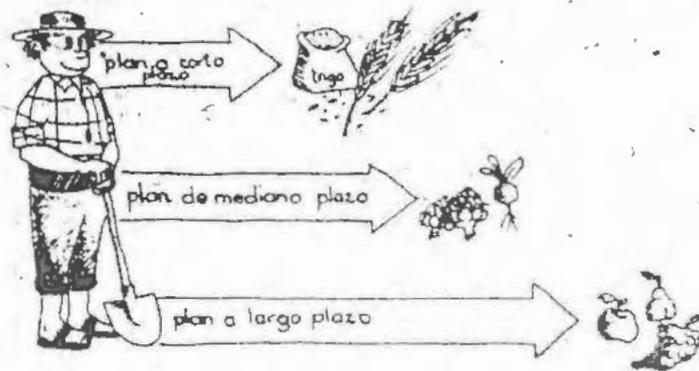


Saber la estacionalidad de los precios y las tendencias en los gustos de los consumidores, ayudará a no equivocarse sobre cuánto producir.

En resumen, sabiendo contestar estas tres interrogantes del que, cuánto y como producir, el agricultor deberá estar capacitado para:

1. Descubrir, analizar y solucionar los problemas al interior del predio y estar informado de los factores externos, como mercado, demanda, oferta y otros
2. Aceptar los riesgos frente a la posibilidad de una equivocada toma de decisión.
3. Darse cuenta, descubrir y encontrar los nuevos conocimientos tecnológicos a su alcance
4. Plantear las alternativas de solución ante lo que decida llevar adelante, ejecutándolas y encontrando el camino para que se hagan efectivas.

PRINCIPIOS DE LA PLANIFICACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN PREDIAL



Si se tienen vacas lecheras es fácil decidir que producir, como y cuando. Por ejemplo se puede producir leche o quesos. Si se vive en un sector frío, no se deben plantar frutas tropicales. Eso es obvio.

Pero en otros casos, es más complicado definir si conviene o no un determinado rubro productivo. Para dar respuesta a las tres interrogantes clásicas de **que**, **como** y **cuanto** producir, se necesita una debida planificación predial.

En la actualidad, se trabaja con tres tipos de planes:

1. **Planes a Corto Plazo** : Incluyen solamente un año agrícola y son los más comunes cuando se trata de rubros de período corto, como cereales, cultivos industriales y la mayoría de las hortalizas.
2. **Planes de Mediano Plazo** : Son aquellos que duran dos o cuatro años. Generalmente abarcan hortalizas, como alcachofas y praderas de rotación corta.
3. **Planes de Largo Plazo** : Contemplan actividades agrícolas de varios años de duración, como frutales, praderas de rotación larga, etc.

Como ya tenemos claro los tres tipos de planes que existen, trataremos de seguir un orden lógico en esta actividad de planificación predial.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

¿Cuánto cuesta producir?

Ahora iremos más a fondo y aprenderemos a conocer las perspectivas de los "rubros de producción". En otras palabras de las "actividades de producción" que pueden ser "agrícolas", como cultivos anuales (tomates), cultivos permanentes (enpastadas), frutales, hortalizas, chacras, etc., o "ganaderos" entre los cuales están las crianzas de animales para carne, leche o lana. Huevos en caso de las aves.

Ahora bien, la decisión de aumentar o disminuir un rubro cualquiera dentro del plan que se quiera llevar adelante, dependerá en gran medida del "margen bruto" que resulte. Esto quiere decir, las ganancias que se puedan obtener, según las técnicas de manejo, y como estén - en el momento de la cosecha - los precios de insumo y de los productos que se van a sacar.

La elección que se quiera intentar producir, empezara con una serie de etapas teóricas que parten con la preparación de las pautas por rubros y terminan con el resultado económico o "margen bruto" estimativo (ganancias).

Este margen se expresa en superficie (hectáreas); en capital (pesos) o en trabajo, como las jornadas-hombre (una persona = 8 horas diarias).

En este capítulo, nos referiremos primero al modelo de producción por rubro del tomate al aire libre, a modo de ejemplo.



ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN

Llamaremos "estándar de producción" por rubro, al conjunto de normas de manejo asignadas a cada cultivo o crianza en particular, cuando la finalidad sea obtener una cierta cantidad de productos o subproductos finales, en un plazo de tiempo y en un terreno fijado.

Como en nuestro largo y angosto país, con sus zonas geográficas tan diferentes (valles nortinos, zona central y sur austral), hay distintos tipos de suelos y climas, es aconsejable que cada productor haga sus propios cálculos para cada uno de los rubros o actividades.

Así, tendrá una mejor información sobre el rubro elegido y la toma de decisiones será más precisa.



¿Cómo hacerlo?

Para lograrlo, en primer lugar deberá empezar por anotar en una hoja de papel (o cuaderno) todas las características generales del rubro. Estas son su nombre, el predio, el tipo de suelo, su ubicación, la dosis de semilla (si es cultivo), la superficie sembrada, la variedad de semillas y otros datos que se indican en el cuadro N° 1.

Cuadro N° 1

Ejemplo de estándar de producción de un cultivo anual, Tomate al aire libre.

Características generales del rubro	
Nombre del rubro	Tomate al Aire libre
Predio	Parcela Santa Victoria
Tipo de rubro	Hortaliza (cultivo anual)
Período	1994-1995
Clase de suelo	III riego
Comuna	Colina
Dosis, densidad	30.000 pl./Ha.
Cultivo año anterior	Maíz
Superficie rubro (Ha.)	1 Hectárea
Variedad	Cal-Ace
Condición (riego-secano)	Riego
Región	Metropolitana
Rendimiento esperado	25.000 kg./Ha.

Después se debe definir cuales "insumos físicos" va a necesitar, como muestra el ejemplo del cuadro 2 con el tomate.

Cuadro N° 2

Insumos físicos de producción de tomate al aire libre.

LABORES	FECHA	JORNADA HOM/ HECTAREA	JORNADA HORA ANIMAL	HORAS TRACTOR x HECTAREA
1.- ALMÁCIGO Siembra y cuidado	Julio	6,0	---	---
2.- LAB. PREP. SUE- LO				
Limpia	Julio	2,0	---	---
Rotura	Julio	---	---	3,0
Rastraje (2)	Julio	---	---	3,0
Cruza	Julio	---	---	3,0
3.- LABORES DE TRANSPLANTE				
Acequiadura	Agosto	---	---	1,0
Melgadura	Agosto	---	---	2,0
Aplic fertilizantes	Agosto	2,0	---	---
Transplante	Septiembre	10,0	---	---
4.- LABORES CUL- TURALES				
Riegos periódicos (18)	Sept. a Marzo	14,0	---	---
Cultivadora (2)	Octubre	4,0	4	---
Control fitosanitario	Oct. a Marzo	6,0	---	---
Limpias (2)	Oct. a Nov	10,0	---	---
Aporca	Noviembre	2,0	2	---
Fertilización	Septiembre	2,0	---	---
5.- COSECHA				
Recolección, cosecha y embalaje	Dic. a Marzo	85,0	---	---
TOTALES		143	6	12,0

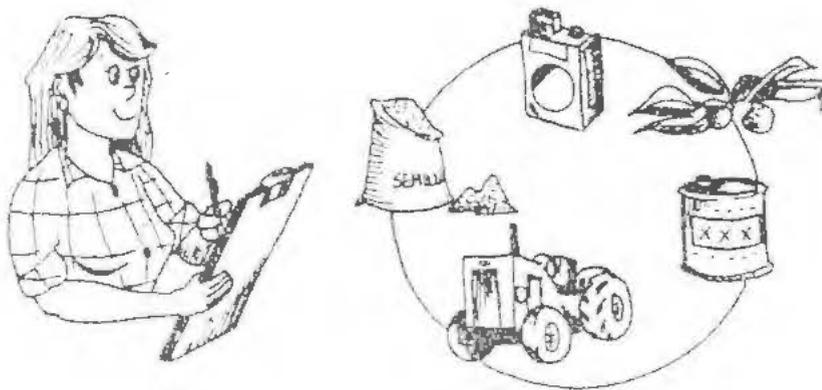
Anotar, por ejemplo, las labores de preparación del suelo, las siembras, las acequiaduras, las fertilizaciones, los riegos, la cosecha, el acarreo de los productos, si el rubro corresponde a los cultivos.

En el mismo cuadro, se indica como anotar los detalles, empezando por la fecha de las actividades y todas las labores que se lleven a cabo.

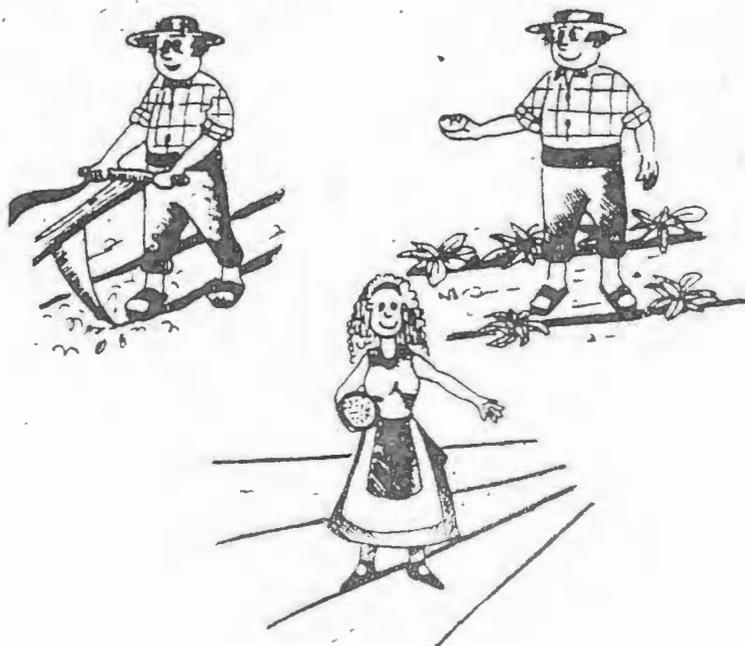
En otra hoja anote los **insumos o bienes** que se requieren, los cuales se convertirán en él o los productos finales (ver cuadro N° 3), sin poner su valor, sólo cantidades.

Entre los insumos más corrientes, tenemos las semillas, las plantas, los fertilizantes, los herbicidas, los pesticidas, los forrajes, alimentos suplementarios y tantos otros que se necesitan para llevar adelante un trabajo determinado.

Estos insumos materiales se anotan según su envase. Puede ser en kilos, litros, toneladas o unidades.



ASPECTOS TÉCNICOS DE CADA RUBRO



En este punto, se recomienda registrar (anotar) en forma ordenada, todas las labores que se efectúan según se vaya haciendo, como se indica en el cuadro N° 4. Se agruparán por la actividad específica a lo largo del período o en el ciclo completo del rubro (desde siembra a cosecha o desde la cruce al nacimiento, destete y venta del animal, según sea el caso). Basarse en las recomendaciones o normas técnicas indicadas para cada rubro.

Un ejemplo de ello, es la labor de "preparación de suelos", que implica la rotura, los rastrajes, la nivelación y otras.

El rubro lechero, se puede ejemplificar con el "control sanitario", que a su vez se compone de los distintos tratamientos de vacunas, antiparásitos y otros por el estilo.

¿Cuánto cuesta todo esto?

Entremos entonces, a conocer cuánto costará producir una hectárea de **tomate al aire libre**, según el ejemplo que estamos siguiendo. Se trata de poner valor a los trabajos, compra de insumos y contratación de maquinaria, si es necesario, al no disponer de máquinas y animales propios.

Haremos lo que se llama presupuesto:

Todo **presupuesto** significa un cálculo de algo que se intenta hacer u obtener mediante un conjunto de trabajos de producción, como es el caso de la agricultura.

Se llama "**Presupuesto por Rubro**". Y se define como la "presentación ordenada de las entradas y gastos estimados en la producción de un determinado producto".

Ya vimos la primera parte de un presupuesto donde se indican los distintos trabajos, los insumos y maquinarias que se usarán para producir una hectárea de tomate al aire libre. Lo que sigue, es ponerle valor a estas actividades y gastos.

Se recomienda que los precios y costos que se den anotados sean lo más cercano a cuando ocurra el trabajo. Por ejemplo, en el caso que seguimos se habla de precios de Junio de 1994, que fue la fecha en que se hizo este presupuesto. También hay que anotar si se incluye o no el IVA (Impuesto al Valor Agregado), que representa un 18 por ciento.

Fíjarse en el cuadro N° 3, donde se dan todos los costos de semillas, abonos y productos químicos que se necesitan para este ejemplo de producción de tomate al aire libre.



Cuadro N° 3

Presupuesto de los insumos (Valor en U.F.) - Junio de 1994.

INSUMOS	CANTIDAD/Ha.	VALOR U.F. ENVASE	VALOR \$/Ha.
Semilla	0,3 Kg.	2,67/Kg.	8.874
Fosfato Diamonio	80 Kg.	0,01/Kg.	11.600
Nitrato Potásico	150 Kg.	0,01/Kg.	22.500
Urea	50 Kg.	0,01/Kg.	6.350
Bio Azufre	95 Kg.	0,01/Kg.	13.490
Bayfolan	2,0 Kg.	0,16/Lt.	3.540
Captan 80	2 Kg.	0,27/Kg.	6.000
Ridomil	1 Kg.	1,10/Kg.	12.215
Bromuro de Metilo	3 Un.	0,18/Un.	5.955
Salut	2 Lt.	0,81/Lt.	18.020
TOTAL			108.544

Cuadro N° 4

Registro y Presupuesto de los trabajos.
(Junio de 1994)

Trabajos	Valor \$ Unidad	Cantidad ocupa- da para una hectárea	Valor \$/Ha.
Jornada hombre	2.500	143	286.000
Aradura	6.000	9,0 hrs.	54.000
Horas-tractor Rastraje	8.000	3,0 hrs.	24.000
Jornada Animal	4.000	6	24.000
Total presupuesto	---	---	388.000

Nota: Se consideraron los siguientes valores a Junio de 1994. Jornada-hombre (8 horas): \$ 2.000.-

Con este mismo sistema de cálculo se sabrá cuanto valen los otros trabajos.

En el cuadro 3 ya están hechos todos los cálculos y veremos que al final, todos los insumos salen por \$ 108.544.-

En el cuadro 4. "Registro y Presupuesto de los trabajos", la suma total estimada es de \$ 388.000.-

Si sumamos ambas cantidades, tenemos que todos los gastos sumaran \$496.544. por hectárea de tomate (Junio de 1994).

Resumen final

Ahora pasamos al cuadro N° 5 donde está el resumen, y el que nos dirá si plantar una hectárea de tomate al aire libre es negocio o no.

Cuadro N° 5

Margen bruto por hectárea (cálculo final para conocerlo).

Rubro.	N° Ha.	Unidad Medida	Producción esperada	A vender		Total
				Cant.	\$ Unit.	
Tomate	1,0	Kg.	28.000	25.000	\$ 70	1.750.000

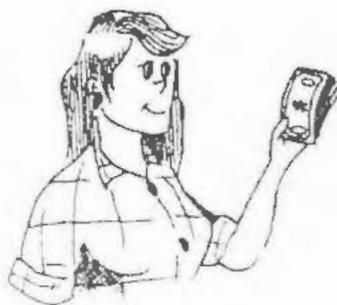


Resumen:**Entradas**

Por venta 25.000 Kg. a	\$ 70 Kg.	= \$ 1.750.000.-
Gastos (trabajos, m/obra)		= \$ 388.000.-
Insumos		= \$ 108.544.-
Ganancia líquida esperada		= \$ 1.253.456.-

El **Ingreso bruto** es el producto de la venta de un rubro o actividad durante un año, calculado según los precios del mercado, sin importar que haya sido vendido o no.

Los **Costos directos** son todos los gastos por compras, arriendos, transferencias y hasta los desgastes de maquinarias, que ocurren en una actividad o rubro durante un año.



El **margen bruto** o **ganancias** será el resultado final, es decir, los ingresos menos los gastos (costos), como se hizo en el cuadro N° 5.

Un detalle importante, es saber que en **jornadas-hombre** entran todos los salarios pagados a los obreros permanentes, a los jornales a trato en labores cortas como cosechas, encajonadoras, etc. También el costo de la mano de obra familiar, como el trabajo del agricultor y sus hijos o parientes. Las leyes sociales (imposiciones) y las regalías también significan gastos.

En las **Horas Tractor**, hay que poner si es sólo o con implementos (arados, sembradoras, rastras, pulverizadoras, etc.). Si son propias, calcular el propio costo horario, el petróleo o el uso de animales. Si hay que arrendarlas, anotar el valor que se cobra en la zona, equivalente en pesos (es común cobrar 3 quintales por la cosechadora).

En las **Jornadas-animales**, lo mismo. Si los animales son propios, indicar el costo propio de la jornada de trabajo, como si se pagara a otras personas o el arriendo que debería pagarse.

Insumos: Tendrán el precio del mercado a la fecha del trabajo y, pueden o no, llevar el costo del flete hasta el predio. A los insumos, como forrajes, producidos en el predio, se les da el valor correspondiente a su posible precio de venta.

En resumen:

Como conclusión, digamos que el hacer un presupuesto anticipado por rubro representa una herramienta de mucha utilidad para todos los agricultores, sin importar su tamaño. Facilitará la tarea de tomar decisiones más seguras, pues sólo se perderá el papel, el lápiz y el tiempo, ahorrando en cambio mucho dinero y esfuerzos.

El presupuesto por rubro, preverá el uso de la mano de obra disponible, la semilla, fertilizantes, materiales y el capital que se necesitará a lo largo del año.

Finalmente, el productor podrá distribuir de la mejor manera los recursos a su alcance, de acuerdo a las necesidades y posibilidades al interior de su campo.



TEST DE AUTOEVALUACIÓN N° 2

(Marque con una X la alternativa correcta)

1. ¿Cuáles son las 3 interrogantes que enfrenta un Agricultor al momento de producir?

- A.- Capital, suelo y cultivo.
- B.- Qué, cómo y cuánto producir.
- C.- Cultivo, financiamiento y Asistencia Técnica.
- D.- Todas las anteriores.

2. Cuando se quiere establecer una plantación de frutales, se necesitará realizar un plan :

- A.- A corto plazo.
- B.- A mediano plazo.
- C.- A largo plazo.
- D.- Todas las anteriores.

3. El margen bruto es :

- A.- Es el producto de la venta.
- B.- Todos los gastos por compras, arriendos.
- C.- Las jornadas hombre.
- D.- Los ingresos menos los gastos.

4. Un presupuesto por rubro es :

- A.- La presentación ordenada de las entradas de dinero y de los gastos estimados en la producción de un determinado producto.
- B.- Solamente los costos de los insumos.
- C.- Solamente los costos de maquinaria y mano de obra.
- D.- Todas las anteriores.

MÓDULO N° 3
EL IMPUESTO AL
VALOR AGREGADO
(I.V.A.)

Objetivos:

1. Reconocer la importancia del IVA, en la gestión predial.
2. Enumerar las distintas etapas en la cadena del IVA.
3. Señalar las características más importantes del pequeño agricultor.
4. Describir el trámite necesario para la recuperación del IVA.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (I.V.A.)



Está en vigencia una ley que permite, la devolución de IVA, la cual fue aprobada para los pequeños agricultores. Le contamos como puede hacerlo.

Feliz estaba don Pedro Nancupil, cuando le informaron que ahora podría recuperar el 70 por ciento reajustado del IVA, que todos los años pagaba cuando vendía el trigo al molino.

Lo mismo ocurrió a Lucho Lizama, a quién le habían dicho que guardara las facturas por las compras de fertilizantes y semillas, porque esa platita "cargada" en el precio de los insumos, se la devolverían mediante la ley del IVA.

Existe una ley y lleva el número 19.034, que es para no olvidar. Rige desde el 1º de Febrero de 1991.

Para que usted también aproveche los beneficios de esta ley le contamos como puede hacerlo, cuando y donde, además de los requisitos, para que la cosa sea pareja para todos.

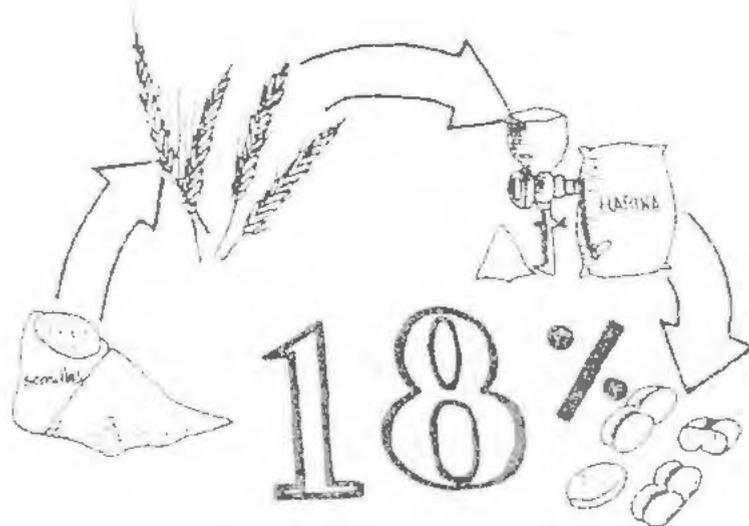
Empecemos por saber exactamente que es el IVA y para que existe.

LA CADENA DEL IVA

El IVA es un tributo a las ventas de bienes y servicios. El Impuesto al Valor Agregado, cuyas iniciales forman la sigla IVA, equivale al 18 por ciento que se suma al precio real de todos los productos; 18 pesos por cada 100 pesos. Se llama "valor agregado" porque se "agrega" en toda la "cadena" de transformaciones de un artículo o producto hasta llegar a las manos del consumidor. También en los servicios que se contraten, como la asesoría de un agrónomo, veterinario, contador, mecánico o abogado, etc.

Por ejemplo, en el trigo : la compra de semillas lleva el IVA. El vendedor lo cobra al comprador, entregándole una factura donde se indica ese 18% más. El agricultor siembra y cosecha esas semillas multiplicadas por la naturaleza. Las lleva al molino o a COTRISA y al vender, le toca a él cobrar el IVA, dando una factura.

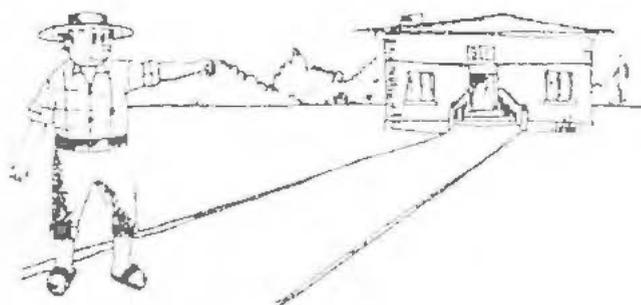
El molinero convierte el trigo en harina y lo vende al panadero, cobrándole también el IVA. El panadero hace el pan y en el precio que le paga el consumidor está el IVA incluido.



Todas las personas de la cadena mencionada (menos el consumidor) que pagaron el impuesto, lo pueden recuperar haciendo los trámites correspondientes en el **Servicio de Impuestos Internos (S.I.I.)** de la comuna y acreditando las compras con las facturas. Y así sucesivamente en todos los rubros.

Ahora veamos para que sirve que el Fisco nos cobre el IVA y otros impuestos. Para cumplir su papel de proporcionar a los habitantes bienes y servicios para satisfacer sus necesidades sociales, el Estado requiere de dinero.

Por ejemplo, para construir caminos, puentes, escuelas, hospitales, casas, dar subsidios, preocuparse de los más necesitados. Es decir, para que la comunidad tenga bienestar. Eso cuesta plata, la cual sale del bolsillo de todos nosotros, **pagada en impuestos**, como es el caso del IVA de las compraventas.



Otro aspecto interesante de considerar, es que en las nuevas políticas del Ministerio de Agricultura, se busca mejorar la situación de la agricultura familiar campesina. Para ayudar a mejorar la inserción productiva y la gestión de las unidades productivas familiares, se implementaran una serie de medidas que favorezcan el acceso a la capacitación.

Aquí es importante que todo pequeño productor que tributa en primera categoría, o bien que hace declaración por renta presunta en la Ley sobre Impuesto a la Renta, pueda acceder a la franquicia tributaria. Cada productor, puede hoy hacer uso de hasta el 1% de los ingresos anuales imposables, pagados a los trabajadores, como gasto en capacitación y que serán deducibles de sus impuestos. Esta franquicia poco conocida, puede constituirse en una buena oportunidad para capacitar a los componentes de la pequeña agricultura.

¿QUIÉNES SON LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES?

Esta ley es solo para beneficiar a los pequeños agricultores.

Se entiende como tales, a las personas naturales acogidas al régimen de tributación por renta **presunta**, que exploten uno o varios predios agrícolas, cuyo avalúo fiscal **no supere el equivalente a las 100 unidades tributarias mensuales (UTM)**, al mes de Enero del ejercicio respectivo. Por ejemplo en Junio 1994, una UTM costaba \$ 19.223, por lo tanto, 100 UTM equivalían a \$ 1.922.300 (un millón novecientos veintidós mil trescientos pesos).

También son pequeños agricultores las personas naturales, igualmente acogidas al régimen de renta presunta de la ley sobre impuesto a la renta, que exploten predios agrícolas, cuyo avalúo fiscal sea superior a 100 UTM, pero que sus ventas no superen un monto neto de 200 unidades tributarias mensuales, en el período de doce meses, que van de Junio a Junio de cada año. Se calcula que eran unos 2 millones 600 mil pesos a Junio de este año.

Los productos que vendan deben ser agropecuarios, es decir, animales, hortalizas, frutas, leche, queso, remolacha, trigo, lentejas, cueros y tantos otros producidos en las parcelas. Se hace la salvedad, que estos productos no podrán ser comprados a otras personas, salvo los animales para la crianza y engorda. Es decir, no podrá recuperar el IVA un pequeño agricultor que "revenda" productos, como por ejemplo, que compre hortalizas a vecinos y luego las venda como producidas por él.



¿CÓMO SE PIDE LA DEVOLUCIÓN?

Se hace en las oficinas provinciales comunales del Servicio de Impuestos Internos. Ahí, tendrán unas solicitudes que se llenan y **presentan** en el **mes de Junio de cada año**. Se indican las compras efectuadas en los doce meses inmediatamente anteriores. Se acompañarán todas las facturas de ese período, tanto de las compras y de los servicios utilizados, como de las ventas.

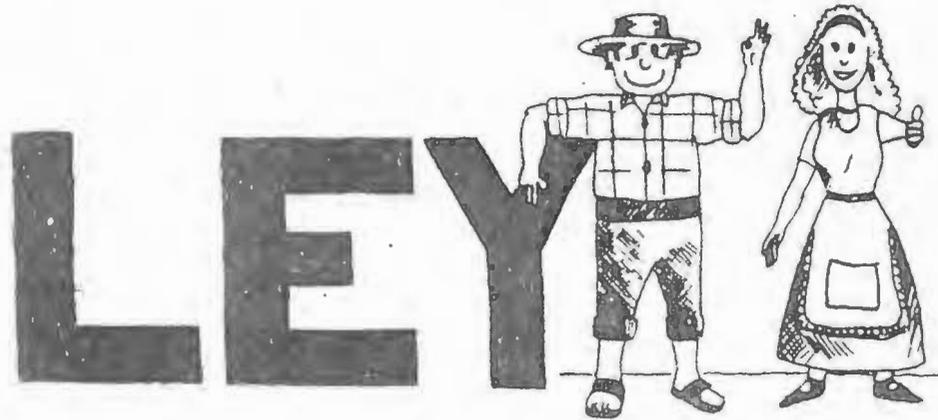
Dentro de los dos meses siguientes a la presentación de la solicitud, el Servicio de Tesorerías, previo informe de Impuestos Internos, devolverá al pequeño agricultor sin más trámites, la cantidad que corresponda (el 70 por ciento del IVA pagado).

En caso de facturas con infracciones, su monto se restará de la cantidad por la cual se solicitará devolución o bien, se exigirá su reembolso de la suma proporcional recibida, considerándose para todos los efectos como una diferencia del IVA.

Mientras no se devuelvan las cantidades recibidas inmediatamente, el pequeño productor no podrá seguir solicitando el beneficio que establece esta Ley y quedará expuesto a recibir las correspondientes sanciones.



¿Y SI USTED NO TIENE FACTURAS?



Esta es una de las novedades de la Ley, que como dijimos, fue dictada pensando en ayudar a los pequeños agricultores más modestos. Y especialmente a los campesinos cuyas ventas son tan pequeñas, que no les da como para hacer "Iniciación de Actividades" y mandar a hacer facturas con su nombre.

En estos casos, cuando vendan sus productos a empresas determinadas por Impuestos Internos, estas tendrán la obligación de darles factura de compra a los pequeños agricultores por las adquisiciones que les hagan.

Esas empresas retendrán, declararán y pagarán el IVA que corresponda a la operación, sin ningún tipo de descuento, asumiendo todas las obligaciones que establece la ley del IVA para el contribuyente vendedor de bienes.

Todas esas empresas (molinos, plantas, ferias ganaderas, etc.) deberán inscribirse en Impuestos Internos. Posiblemente los pequeños agricultores también

SANCIONES

Las causas pueden ser: No dar facturas de compraventa o servicios, si las tienen; usar facturas falsas para declarar ventas e impuestos o dar facturas por compras inexistentes, entre otras.

Las facturas son cosa seria, y para los delincuentes, tienen más valor que un cheque en blanco cuando quieren "correrse" de pagar impuestos o hacer facturas "brujas" para obtener devoluciones de IVA.

Como El Estado sabe todo esto, ha dotado de computadoras a Impuestos Internos para controlar que las declaraciones de tributo estén bien hechas. Las multas van del 50% al 300% del impuesto evadido y con cárcel desde 541 días a 5 años.

Esta ley rige del 1º de Febrero de 1991, afectando a todas las compras o uso de servicios que los pequeños agricultores acrediten por los doce meses anteriores a Junio de 1991.

¡Ya sabe!, debe exigir que le den facturas a su nombre y con RUT cada vez que compre algún insumo o herramienta. También si paga algún servicio o si vende sus productos, guárdelas en un sobre o en un libro, porque ahora representan un recurso económico que usted le "presta" al Fisco y este se lo devuelve reajustado, una vez al año.



TEST DE AUTOEVALUACIÓN N° 3

(Marque con una X la alternativa correcta)

1.- El Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.) es:

- A.- 18% que se le resta al precio real.
- B.- 18% que se le suma al precio real.
- C.- Es el porcentaje que fija el comerciante.
- D.- Es el porcentajes de las ganancias.

2.- El IVA sirve para:

- A.- Construir Caminos y Puentes
- B.- Construir Escuelas y Hospitales.
- C.- Para que la comunidad tenga bienestar
- D.- Todas las anteriores

3.- ¿Quiénes son los pequeños Agricultores? (valores de Junio 1994)

- A.- Los que venden productos agropecuarios (animales, hortalizas, fruta, leche, etc.)
- B.- Los agricultores que superan las ventas de \$ 3.844.600 mensuales, durante un año.
- C.- Los agricultores que no superan las ventas de \$ 3.844.600 mensuales durante un año.
- D.- Los agricultores con un avalúo fiscal mayor a 100 U.T.N.

4.- ¿Cuándo se debe presentar la solicitud de devolución del I.V.A.?

- A.- Todos los meses.
- B.- En el mes de Junio de cada año.
- C.- Mes por medio.
- D.- Cada 2 años.

MÓDULO N° 4

LA COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA

Objetivos:

1. Señalar la importancia del precio, la oferta y la demanda en el mercado.
2. Indicar las razones que influyen en la variación de la oferta.
3. Indicar las razones que influyen en la variación del precio.
4. Describir las distintas funciones de la comercialización.
5. Enumerar los distintos métodos de comercialización.
6. Identificar los diferentes tipos de mercados y su control.
7. Explicar los aspectos legales de la comercialización.

LA COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA



A grandes rasgos, la comercialización comenzó cuando una persona sintió que tenía alguna necesidad y falta de recursos, y que otra tenía como soluciónárselo por medio de un trueque (intercambio de artículos). Así, surgieron más necesidades, apareciendo otras personas solucionando la necesidad del otro.

Al principio se trocaban los bienes, es decir, una persona entregaba una cosa y la otra le daba como pago otra. Esto era engorroso originando disputas y malos entendidos. Al crecer el intercambio se empezaron a usar algunos bienes como medios de pago, los que hacían el papel de dinero. El comercio seguía creciendo y se empezaron a usar los metales como dinero. Al aumentar el volumen del comercio, se optó por el papel moneda (billetes) y una serie de documentos comerciales. En la actualidad la comercialización, es decir, la ciencia de comprar y vender, es de mayor importancia para el resultado del negocio agrícola.

Del comercio interior del clan familiar, se ha pasado a la comercialización planetaria. De la producción autosuficiente por familia se ha pasado a una división tal del trabajo que muchas personas producen muy poco o nada de lo que consumen, por lo cual deben adquirir gran parte o todo lo que necesitan.

LA LEY DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

En un mercado libre, los precios son fijados por la ley de la oferta y la demanda

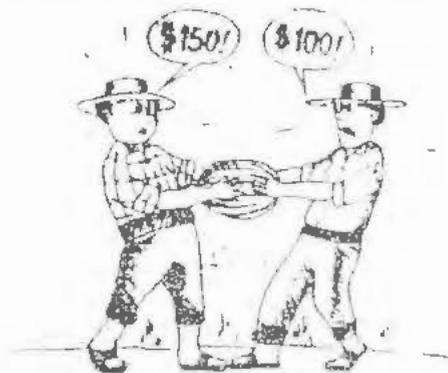
Oferta: Es la cantidad de producto que llega al mercado a disposición de los consumidores

Demanda: Es la capacidad de compra efectiva que representan los consumidores

Precio: Es el valor de intercambio de un bien

Imaginemos un mercado en que se encuentran los compradores (demanda) y los vendedores (oferta)

El vendedor querrá obtener el máximo de dinero por su producto, en cambio, el comprador querrá obtener el máximo producto por su dinero, es decir, tienen propósitos contrapuestos. Discuten, regatean, hasta que llegan a un acuerdo, en el que fijan el valor del producto, es decir, determinan el precio y las condiciones de la operación



Vendedor (oferta)

Regateo

Comprador (demanda)

Producto

Transacción

Precio

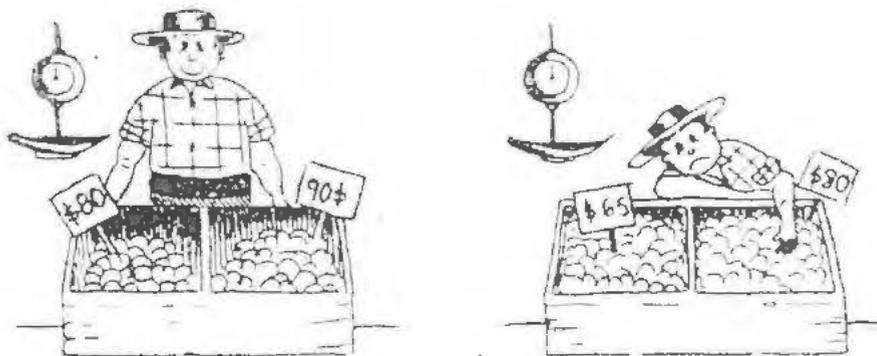
Análisis de la Oferta

En la agricultura la oferta está representada por los productores. La oferta no es estable y puede variar por las siguientes razones, entre otras:

1. Variaciones estacionales propias de cada producto.
2. Por fenómenos climáticos.
3. Por cambio del precio del producto.
4. Por cambio de los costos de los insumos.

Análisis del Precio

Representa el equilibrio o el punto de acuerdo entre la oferta y la demanda. Cada variación de cualquiera de ellos, significa romper el equilibrio y el precio tiende a variar.



Enunciados de la ley de la Oferta y la Demanda:

"Si crece la demanda y la oferta se mantiene, los precios tienden a subir."

"Si baja la demanda y la oferta se mantiene, los precios tienden a bajar."

"Si crece la oferta y la demanda se mantiene, los precios tienden a bajar."

"Si baja la oferta y la demanda se mantiene, los precios tienden a subir."

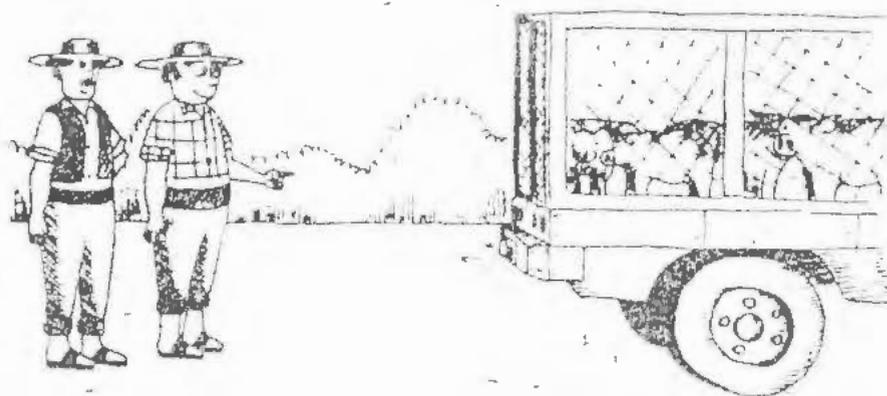
FUNCIONES DE LA COMERCIALIZACIÓN

1. Funciones de acopio

Consiste en juntar o reunir volúmenes de producto con una magnitud tal que hagan económicamente posible la comercialización del rubro.

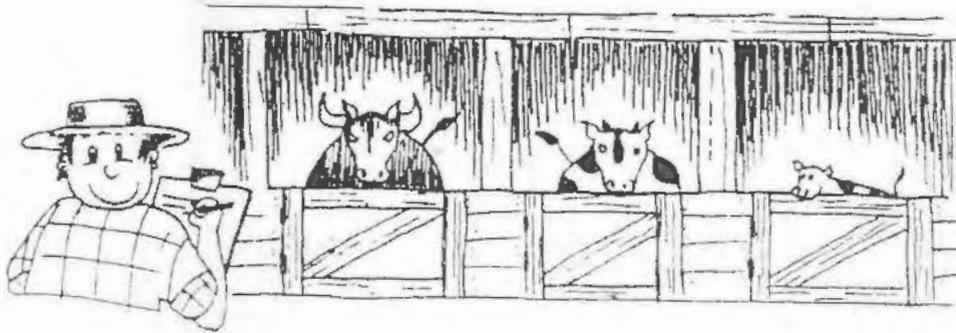
Ejemplo de acopio:

Comerciantes que recorren los campos comprando cerdos en diferentes partes, hasta lograr juntar una camionada para transportarlos al mercado en forma económica. En este caso a ninguno de los campesinos, que crían 2 ó 3 cerdos les conviene ir al mercado, por los gastos que generaría el transporte y su inexperiencia, harían riesgoso el negocio.



Otro ejemplo: Muchos agricultores que producen rubros de exportación, no podrían exportar individualmente. Se agrupan para reunir un volumen considerable, disminuir costos y tratar en un mejor nivel con los compradores. En ocasiones, las grandes empresas hacen de acopiadores y comercializan por compra o consignación los productos de aquellos que no pueden hacerlo por sí solos.

2. Función de Tipificación



Esta función consiste en clasificar, seleccionar o agrupar productos de acuerdo a su edad, tamaño, color, calibre, estado sanitario, grado de madurez, etc., para presentar una mercadería homogénea que de confianza y satisfacción al comprador, y por ende, este dispuesto a pagar un mejor precio.

Ejemplo:

- Las papas al ser cosechadas, se clasifican en papa de consumo, semilla y cohillo.
- Los ajos se tipifican según su tamaño en flor, de primera, de segunda y tercera.
- Los animales se agrupan según edad, sexo, estado de gordura, estado sanitario, etc., y así se envían al canal de remate.

El control de calidad es fundamental para asegurar que se cumplen las normas de calidad.

Los chilenos somos especialistas en eludir las responsabilidades del control de calidad. El empalmado es como un deporte de sinvergüenzas que nos engaña a nosotros mismos.

3. Función de Elaboración

Muchos productos, para que sean utilizados por los consumidores, necesitan ser transformados adecuadamente. Esta labor se denomina elaboración.

Ejemplos: Los animales de consumo necesitan ser sacrificados y despostados para ser distribuidos a los consumidores. El cuero necesita ser curtido y trabajado para elaborar calzado u otro artículo.

La leche necesita ser procesada para ser consumida con seguridad por la población. Parte de ella es elaborada en queso y mantequilla para llegar a los consumidores.



Las frutas y verduras con el objetivo de aumentar su durabilidad, su capacidad de transporte viajero y disminuir su volumen, son procesadas en formas de jugos, mermeladas, pasas, conservas, congelados, etc.

Esta función se expresa en la fase de industrialización. No puede haber verdadero desarrollo agrícola si, paralelamente al aumento de producción, no se desarrolla el proceso de industrialización que:

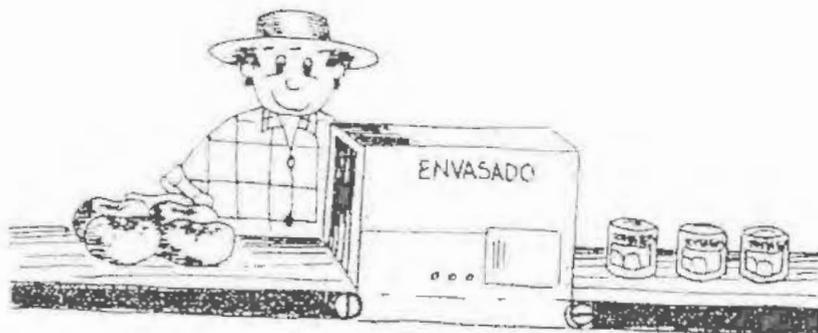
- a) Absorba los desechos de la explotación.
- b) Sea un colchón para sustener precios y utilizar el producto cuando la exportación o los precios internos caen.
- c) Constituya una fuente de ocupación de mano de obra

4. Función de Envasado

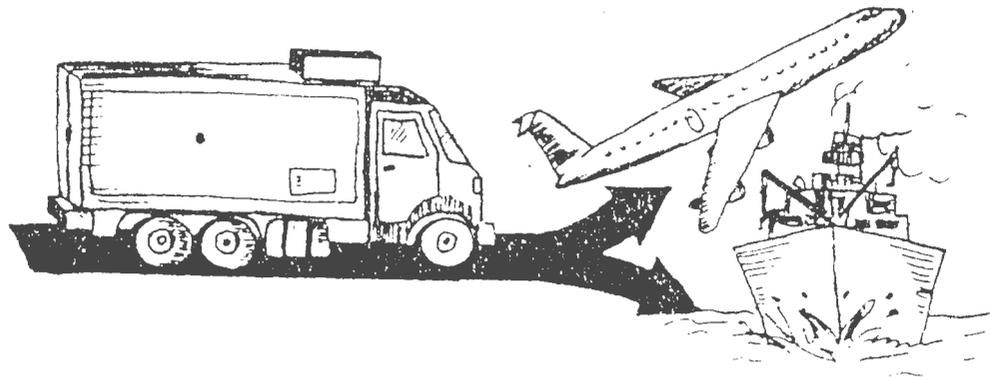
Hasta hace algún tiempo, esta función formaba parte de las funciones de tipificación, elaboración y transporte. Sin embargo, debido a la importancia que ha adquirido, se considera como una función en sí.

Esta función consiste en colocar el producto en envases que permitan una mayor conservación, mejorar su capacidad viajera y por último mejorar su presentación.

La tecnología de los envases ha crecido en forma considerable, sobre todo después que Alemania dispuso que los envases debían de ser reciclables, o de lo contrario, todos los gastos que originará su tratamiento serían cargados al exportador. De seguro esta medida será seguida por el resto de países importadores de Europa.



5. Funciones de Transporte



Los productos deben ser transportados desde los campos en que se producen a los mercados o a los centros de elaboración y, en este segundo caso, deben ser transportados una vez elaborados, hasta los consumidores. Recordemos que un producto vale en donde se le necesita.

Algunos años atrás, uno de los principales obstáculos para comercializar los productos no perecibles o voluminosos era el transporte. El comercio intercontinental era vía marítima solamente y la demora era de meses. En el comercio interno el arreo de pavos, cerdos, caballos, ovinos y bovinos eran la manera de transportarlos al mercado.

El mejoramiento de las vías de comunicación y los avances tecnológicos en medios de transporte han sido espectaculares. Camiones, aviones, ferrocarriles, barcos, etc., con temperatura y número de velocidades hacen posible transportar cualquier producto a cualquier parte del mundo.

6. Función de Almacenamiento

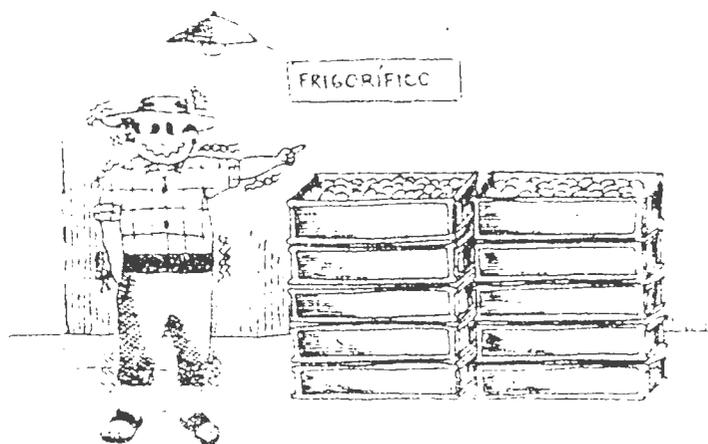
Consiste en guardar productos primarios o elaborados para ser re-elaborados o consumidos en el futuro.

El almacenamiento libera al hombre de la estacionalidad, pudiendo alargar el período de consumo de un producto. Al guardar un producto, debe estudiarse la relación costo - beneficio.

El almacenamiento es un proceso de alta técnica, en que se debe procurar mantener los productos de alta calidad libres de pestes y enfermedades y de mermas por robos o plagas.

El agricultor que posee un sistema propio de almacenamiento, está en mejores condiciones para vender su producto que aquel que no. Este último no disponiendo de almacenamiento, debe obligadamente vender la cosecha época en la que el precio tiende a ser el más bajo de la temporada.

En nuestro país hay déficit en calidad y cantidad de: silos cerealeros, bodegas adecuadas, frigoríficos para frutas, hortalizas y carne.



7. Función de Financiamiento

El agricultor que tiene productos almacenados o el intermediario, ven pasar un tiempo a veces prolongado antes de vender los productos. Mientras tanto necesitan efectivo para cubrir sus gastos y financiamiento para realizar esta operación. Sin créditos adecuados, la comercialización sufriría serias desventajas.



Ejemplo: El agricultor que cosecha maíz en Abril y lo vende en Noviembre, pasando por la época de siembra de maíz para la próxima temporada en Septiembre, puede necesitar un crédito de enlace para pagar dichos gastos, hasta que venda el producto almacenado.

8. Función de Cobertura de Riesgos

Todo lo que se relaciona con la comercialización, involucra alguna proporción de riesgo. Siempre hay posibilidad de deterioro, de accidentes, de incumplimientos, etc. Estos riesgos deben ser cubiertos por alguna instancia ya que es imposible eliminarlos totalmente. Los que intervienen en la comercialización, deben destinar financiamiento para asegurar estos riesgos.

9. Función Publicidad

Esta función consiste en dar a conocer a los consumidores las bondades de algún producto. Para ello, deben realizar campañas publicitarias, informativas, educativas, etc.

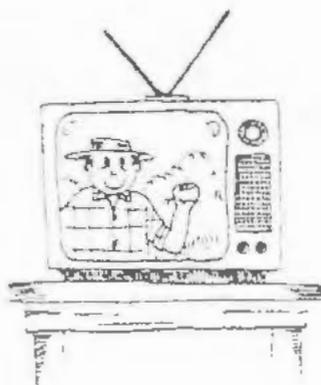
Ejemplo: Campaña publicitaria del nuevo cerdo, del consumo de carne de pavo, etc.

Canales de Comercialización

Es el proceso o recorrido que hace un producto desde que es producido hasta llegar al consumidor.

Ejemplo:

Novillo para engorda	Criadero
Novillo Gordo	Transporte - Feria
Feria	Engordero
Matadero	Transporte - Feria
Carnicería	Intermediario Mayorista
Consumidor	Transporte
	Elaboración
	Transporte
	Distribuidor
	Desposte
	Consumidor

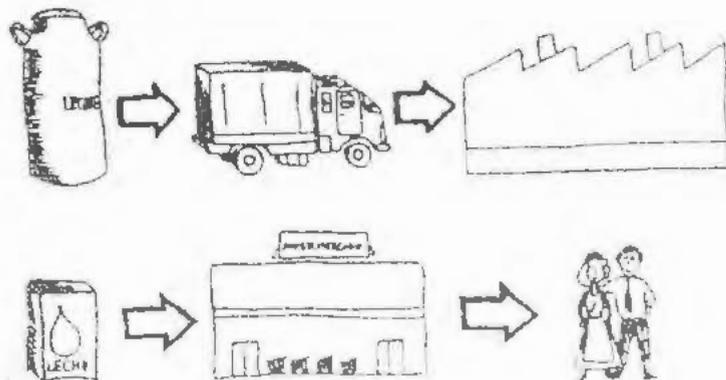


Ejemplo:

Leche	Productor
Planta Lechera	Transporte
Planta Lechera	Acopio tipificación
	Elaboración derivados lácteos
	Transporte
Mayorista	Grandes comerciantes
	Transporte
Minoristas	Distribuidores
Consumidores	Consumidores

El productor debe revisar permanentemente los canales de comercialización de sus productos, procurando hacerlos lo más simples y directos. Cada intermediación significa costos que son pagados por el producto primario, ya que los intermediarios, además de financiar sus gastos, obtienen ganancias de cada paso a mano del productor.

Los grandes empresarios agropecuarios pueden, en forma individual, manejar el canal de comercialización de algunos productos o por lo menos un alto porcentaje del canal de comercialización. Los productores medianos y pequeños, no lo pueden hacer individualmente, pero sí lo pueden hacer organizándose en asociaciones de producción y comercialización.



MÉTODOS DE COMERCIALIZACIÓN

El agricultor tiene para elegir, varios métodos de comercialización, entre los cuales podemos destacar :

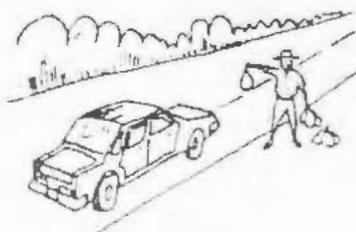
1º Venta al Comerciante Local.

Es la forma más corriente para el pequeño y mediano productor. El comerciante tiene su clientela con quienes, muchas veces, prefinancia su producción, la que por supuesto queda comprometida.



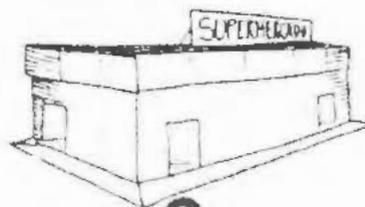
2º Transporte y Venta en un Gran Mercado Central.

Los productores acopian producto, lo envían a un gran mercado y allí lo venden. Ejemplo: productores que llevan frutas o verduras a la Vega Central o a Lo Valledor.



3º Venta Directa al Consumidor.

Se dan las condiciones para que productores vendan directamente sus productos a los consumidores, como por ejemplo: vender queso de cabra a la orilla del camino.



4º Ventas a Consignación.

El productor encarga la venta de productos mediante el pago de una comisión. Por ejemplo, le encarga vender algo, fijando como pago un porcentaje de la subasta.



5º Venta a Poderes Compradores Establecidos.

Esta venta puede ser mediante contratos previos o sin ellos. Ejemplo: los remolacheros con IANSA, productores de maravilla con Anagra, trigueros con Cotrisa, etc.

6° A remate o Subasta Pública.

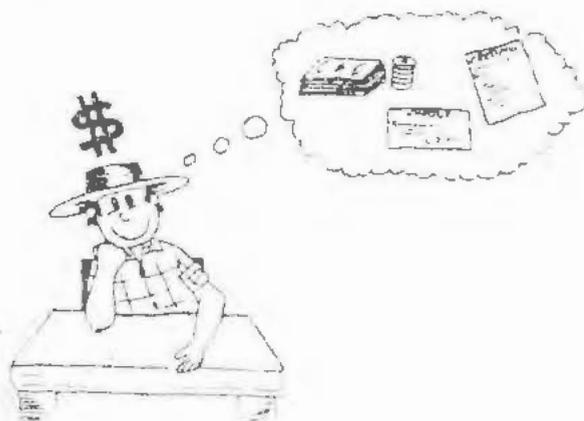
Los productores se organizan y venden en conjunto.

7° Venta en Exposiciones y Ferias.

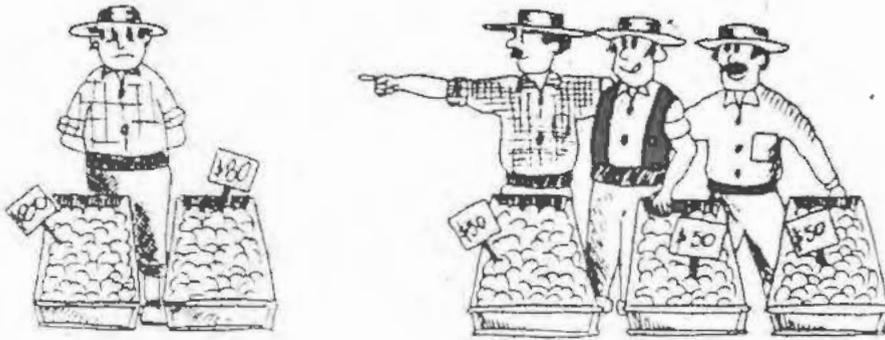
En las exposiciones se realizan acuerdos comerciales y transacciones de ejemplares de gran clase.

8° Venta en Bolsa de Productos.**Tipos de pagos:**

- **Pago por anticipado:**
 - Se paga el producto antes de recibirlo o de entregarlo.
- **Pago al contado:**
 - Al día: Se paga al retirar el producto
 - Contra factura: Se paga contra la presentación de la factura.
 - A 30 días: Se considera, pago al contado el que es cancelado dentro de los 30 días.
- **Pago a crédito o a plazo:**
 - Se realiza el pago a futuro mediante el pago de un interés convenido.



LOS MERCADOS Y SU CONTROL



Lo ideal de una economía libre, es que los precios sean fijados en forma libre por la competencia, basados en la oferta y demanda. Sin embargo, es común encontrar grupos que manejan y controlan el mercado, impidiendo el libre juego de la oferta y la demanda. Los principales problemas se producen al existir:

1. **Monopolios** : Coludir productos para fijar precios en forma artificial.
2. **Monopsonios** : Se constituyen en un solo poder comprador.
3. **Dumping** : Actividad que consiste en que una empresa baja los precios por debajo de sus costos, de manera de hacer quebrar a la competencia. Una vez quebrada, impone los precios y condiciones que estima convenientes.
4. **Medidas de política económica:**
 - Barreras sanitarias.
 - Bandas de precios.
 - Aranceles.
 - Subvenciones.
 - Impuestos.
 - Poderes compradores.

ASPECTOS LEGALES DE LA COMERCIALIZACIÓN

Toda persona natural que quiera desarrollar una labor productiva en forma legal, debe realizar el trámite de "Iniciación de Actividades" ante el Servicio de Impuestos Internos. Una vez realizada esta gestión, puede producir y comercializar emitiendo los documentos legales obligatorios que validan la operación; así como hacer las presentaciones tributarias pertinentes.



Los documentos obligatorios son:

1. Boletas de compraventa.
2. Guías de despacho.
3. Factura.
4. Libro de Compraventa.

Timbrados y registrados en el Servicio de Impuestos Internos.

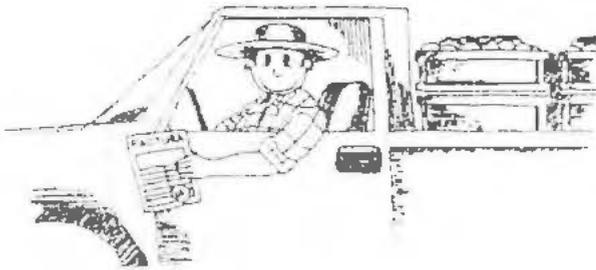
La Ley determina que:

1. Todo bien o mercadería que se traslade por camino público debe estar respaldado por boleta o factura y, a falta de éstas, por la guía de despacho.
2. Toda operación de compra-venta paga el Impuesto al Valor Agregado, cuya tasa es del 18%.

La boleta y la factura dan fe de que el impuesto ha sido pagado por el comprador al vendedor quien, a su vez, se considera depositario del tributo. Este último debe, igualmente, rendirlo al Estado.

3. El productor puede compensar el Impuesto, restando al I.V.A. recibido por él durante el mes, el I.V.A. pagado por él en el mismo período.

El agricultor debe planificar el pago y el uso de este impuesto para obtener su mejor utilización. El agricultor informal, es decir, que su explotación está fuera del control del S.I.I., pierde un 8-12% de los mayores ingresos en sus negocios, pues compra con I.V.A. y vende sin I.V.A. Además, depende de quienes le prestan documentos para vender y puedan ser sancionados por el S.I.I.



De la economía familiar-tribal de los primeros tiempos, se ha pasado a la economía planetaria. Chile comercia con más de 160 países del mundo.

Con la complejidad que ha adquirido la comercialización nacional e internacional, ha sido necesario legislar estableciendo detalladamente los procedimientos. El agricultor moderno debe estar al corriente de estas legislaciones para poder participar.

TEST DE AUTOEVALUACIÓN N° 4

(Marque con una X la alternativa correcta)

1. En la "ley de Oferta y Demanda", el precio es fijado por:

- A.- Los compradores.
- B.- Los vendedores.
- C.- Una transacción entre el comprador y el vendedor.
- D.- El mercado libre.

2. Una con una línea los términos que se relacionan entre sí, en las 2 columnas :

- | | |
|-----------------------------------|---|
| - Función acopio. | - Conservación y mejoramiento de la presentación. |
| - Función Tipificación. | - Camiones, Bancos y Aviones. |
| - Función Elaboración. | - Guardado de productos. |
| - Función Envasado. | - Clasificar, seleccionar o agrupar productos. |
| - Función de Transporte. | - Juntar volúmenes de productos y venderlos. |
| - Función de Almacenamiento. | - Deterioro, accidentes e incumplimiento. |
| - Función Financiamiento. | - Bondades de algún producto. |
| - Función de Cobertura de Riesgo. | - Financiamiento para cubrir gastos. |
| - Función Publicidad. | - Transformación adecuada de productos. |

3. Los documentos obligatorios para comercializar productos son :

- A.- Boleta de compra venta.
- B.- Guía de despacho y factura.
- C.- Libro de compraventa.
- D.- Todas las anteriores.

4. ¿Cuáles son las principales formas de comercialización de los Agricultores en su localidad?

- A.- Transporte y venta en un gran mercado central.
- B.- Venta al comerciante.
- C.- Venta directa al consumidor.
- D.- Venta a consignación.

MÓDULO N° 5

CRÉDITOS INDAP

Objetivos:

1. Indicar las características generales del crédito.
2. Describir las distintas etapas de la tramitación de un crédito Indap.
3. Señalar las características de un beneficiario de Indap.
4. Nombrar los diferentes tipos de créditos.

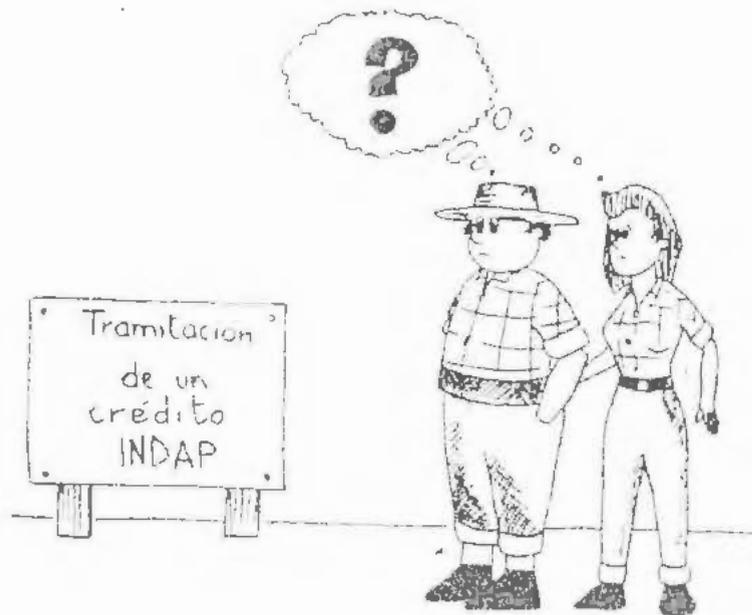
CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CRÉDITO

1. Reajutable (U.F.).
2. Pagan intereses.
3. Exigen garantías (a excepción de línea básica).
 - *Reales* : En base a prendas de vehículos, animales, maquinarias e hipotecas de bienes raíces.
 - *Personales* : En base a avales.
4. Todo crédito requiere un estudio técnico económico.
5. Todo crédito debe tener algún apoyo tecnológico.
6. Son supervisados.
7. Se deben recuperar.
8. Término anticipado del crédito : El crédito puede terminar anticipadamente, cuando el deudor infrinja cualquiera de las cláusulas estipuladas en los documentos donde se formalizó y entregó el crédito.
9. Clasifica a los beneficiarios en categorías A, B, C y D, de acuerdo a la seguridad, solvencia y/o cumplimiento de compromisos.



TRAMITACIÓN DE UN CRÉDITO INDAP

1. Presentación de una solicitud en la agencia de Área.
2. INDAP elabora un Informe Técnico del crédito y un informe sobre el estado de deuda del beneficiario.
3. Análisis de la solicitud por el Comité de Crédito del Área de INDAP
4. El Jefe de Área resuelve aprobar, modificar o rechazar la solicitud, tomando en cuenta los informes y análisis.
5. Formalización del crédito (Firma contrato, de mutuo o garantías solicitadas).
6. Entrega del crédito.



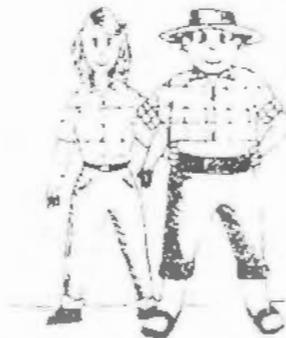
PERFIL DEL BENEFICIARIO DE INDAP

Los participantes de aquellos cursos que cuenten con INDAP como Institución de Apoyo Crediticio, deberán ser Jóvenes rurales que cumplan con los requisitos para ser **beneficiarios** o "sujetos de crédito" de INDAP. Ellos serán hombres y mujeres pertenecientes a localidades rurales con potencial agroproductivo.

Las principales características del beneficiario son:

1. Poseer condiciones morales, físicas e intelectuales que permitan al beneficiario llevar su explotación en forma eficiente.
2. Que sus ingresos, en su mayor parte, provengan de la Agricultura
3. Que explote o trabaje directamente una superficie agrícola, bajo cualquier forma de tenencia (propia, en arriendo o mediería) que no supere las 12 hectáreas de riego básico.
4. Que sus activos totales no superen las 3 500 U.F.
5. Estar en condiciones de otorgar garantías, según el tipo de crédito solicitado así lo requiere.
6. Residir en el territorio administrativo de la oficina de Área del INDAP donde se solicita el crédito.
7. Tener capacidad legal para contraer el crédito (18 años)
8. Estar dispuesto a recibir Asistencia Técnica.
9. No estar moroso con INDAP.
10. En caso que se trate de Organizaciones de pequeños productores agrícolas, estas deben tener:
 - Personalidad Jurídica.
 - Poseer una administración eficiente y
 - Disponer de solvencia económica y financiera suficiente para sustentar el crédito solicitado.

condiciones morales, físicas e intelectuales	✓
Disponer de garantías	✓
Localidad rural	✓
No estar moroso	✓



SISTEMA DE CRÉDITOS CORRIENTES

1. **Corto Plazo:** Financia necesidades anuales de la explotación predial, como: semillas, fertilizantes, pesticidas, preparación de suelos, etc.

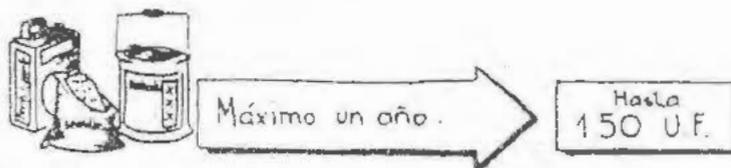
Monto : Dependiendo del cumplimiento con INDAP del agricultor, hasta 150 U.F. (Resolución Ex. N° 542 del 31.07.92).

Plazo : Hasta 1 año.

Garantía : Hasta 50 U.F., aval o garantía real, sobre 50 U.F., garantía real (Prenda o Hipoteca) que supere en un 150% lo solicitado.

Interés : 7,2% anual.

Reajuste : Unidad de Fomento.



2. **Largo Plazo:** Financia rubros que permitan un desarrollo de la explotación silvo-agropecuaria que dé, como resultado final un aumento de los ingresos de la explotación.

Rubros : Bovinos de leche, ovinos, caprinos, frutales, habilitación de suelos, floricultura, hortalizas permanentes, construcción de invernaderos, crédito de enlace para subsidios (riego, forestal, habitacional rural).

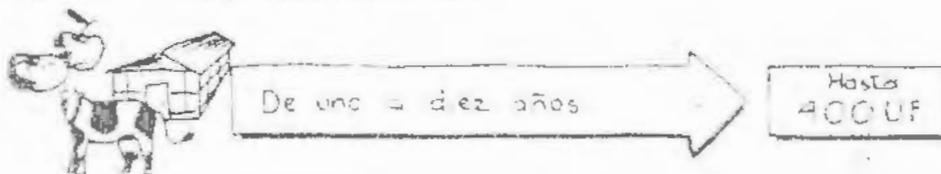
Monto : Hasta 400 U.F. (dependiendo del conocimiento de INDAP del agricultor).

Plazos : Dependiendo del rubro, de 1 a 10 años.

Garantía : Real (Prenda o Hipoteca).

Interés : 7,2% anual.

Reajuste : Unidad de Fomento.



SISTEMA DE CRÉDITOS BÁSICOS

1. **Producción Básica** : Financia necesidades anuales de la explotación predial.

- **Monto** : Hasta 30 U.F.
- **Plazo** : Hasta 365 días.
- **Garantía** : No exigible si cuenta con la confianza de INDAP.
- **Interés** : 7.1% (Subsidio de Fomento Agrícola de un 3% del monto entregado) 30 de Agosto de 1994.
- **Reajuste** : Unidad de Fomento.
- **Rubros y Actividades que financia:**

- Cultivos de temporada.
- Cultivos de primores bajo plástico.
- Cultivos Industriales.
- Elementos para actividades artesanales.
- Elementos agrícolas de uso anual.
- Compra de forrajes o concentrado.
- Otros.

PRODUCCIÓN BÁSICA
→ hasta 1 año
→ Máximo 30 U.F.
→ Interés del 7.1%.
→ Reajuste en U.F.



2. Capitalización Básica: Financia la adquisición de infraestructura básica mínima para lograr un mejoramiento del ingreso familiar.

A modo de ejemplo :

- Rubros** : Construcción y reparación de pequeñas infraestructuras productivas: hortalizas bajo plástico, frutales menores, floricultura, reproductores y/o ganadería menor, cercos, implementos y herramientas.
- Monto** : Hasta 60 U.F.
- Plazo** : Hasta 4 años (sin año de gracia).
- Garantías** : * Hasta 30 UF: Mutuo simple, mientras cuente con la confianza de INDAP.
* Sobre 30 UF: Garantías personales o reales por 150% del monto entregado.
- Interés** : 7,1% anual.
- Reajuste** : Unidad de Fomento.



◦ CAPITALIZACIÓN
BÁSICA
→ hasta 4 años
→ Mínimo 50 UF
→ Interés del 7,1%
→ Reajuste en U.F.
◦

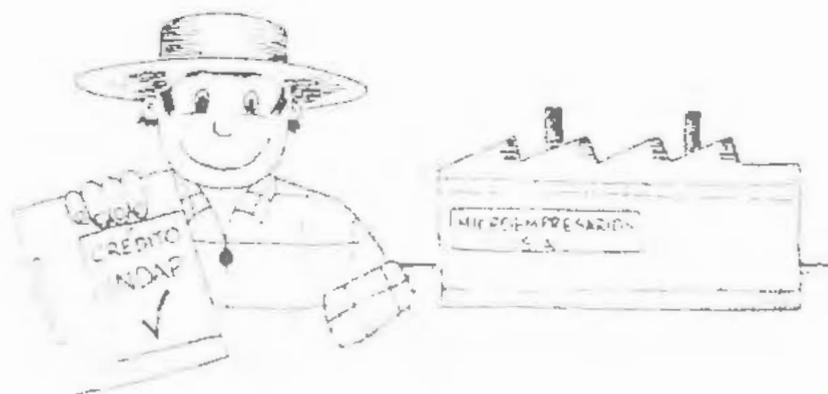
Los beneficiarios del Sub-programa "Capacitación para el Trabajo Independiente, Modalidad Rural" podrán tener acceso tanto al crédito de producción básica, como al de capitalización básica o a ambos, por el hecho de cumplir con los requisitos.

En cualquier caso, hay que considerar que el Jefe de la Oficina del Área puede disponer más o menos exigencias a la solicitud de un crédito, si así lo considera.

SISTEMA DE CRÉDITOS A ORGANIZACIONES

- a) Corto Plazo : Presupuesto de Caja, Explotación Anual.
- b) Largo Plazo : Proyectos específicos.
- Monto : De acuerdo a su necesidad.
- Garantía : Reales o Aval con personería Jurídica.
- Interés : 7.2% (Subsidio de Fomento Agrícola de un 3% para Corto Plazo y 10% para Largo Plazo)
- Reajuste : Unidad de Fomento.

Nota : Los intereses y los montos de aprobación de todos los sistemas de créditos, son los que se encuentran vigentes para el año 1997.



TEST DE AUTOEVALUACIÓN N° 5

(Marque con una X la alternativa correcta)

1. Las principales características de los créditos INDAP son :

- A.- Reajustables en U.F.
- B.- Requiere un estudio y de apoyo tecnológico.
- C.- Se deben devolver.
- D.- Todas las anteriores.

2. Para que un agricultor pueda solicitar un crédito a INDAP deberá :

- A.- Tener mas de 13 Ha., de riego básico.
- B.- Tener una deuda con INDAP.
- C.- No recibir Asistencia Técnica.
- D.- Tener menos de 13 Ha., de riego básico, no tener deuda con INDAP y recibir Asistencia Técnica.

3. Un Agricultor de escasos recursos, que desea solicitar un crédito a INDAP para financiar una plantación de tomate al aire libre, requiere un crédito

- A.- Corriente corto plazo.
- B.- Corriente largo plazo.
- C.- De producción básica.
- D.- De capitalización básica.

4. Un agricultor de escasos recursos que desea solicitar un crédito a INDAP para financiar la construcción de un invernadero, requiere un crédito:

- A.- Corriente corto plazo.
- B.- Corriente largo plazo.
- C.- De producción básica.
- D.- De capitalización básica.

MÓDULO N° 6

GUÍA PARA

PRESENTACIÓN

DE PROYECTOS

Objetivos:

1. Señalar las diversas etapas de la formulación de un proyecto.
2. Indicar los aspectos más importantes de un estudio de mercado.
3. Describir los aspectos a considerar para elaborar un estudio técnico.
4. Identificar los elementos básicos de un análisis económico.
5. Indicar los tipos de inversiones dentro de un proyecto.
6. Señalar los tipos de costos de un proyecto.

GUÍA PARA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS



IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Se debe identificar a la(s) persona(s) que solicita(n) el crédito para desarrollar el proyecto que se presenta a continuación. La identificación incluye el nombre completo, RUT y dirección.

NOMBRE DEL PROYECTO

Este pretende básicamente identificar el bien (producto) a producir o el servicio a otorgar, además de la localización (comuna) de la microempresa.

Ejemplo: Cultivo de Tomates en Invernaderos, en Talagante

OBJETIVO DEL PROYECTO

Se deben establecer los objetivos que persigue satisfacer el proyecto, tanto privada, como socialmente.

Ejemplo: El proyecto persigue capacitar a jóvenes en el cultivo de hortalizas en invernaderos, formando una microempresa que les genere ingresos suficientes.

Desde el punto de vista social, genera alternativas de trabajo en el sector agrícola.



DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

En este capítulo, se debe indicar en la forma más resumida posible en que consiste el proyecto. Es conveniente indicar, por lo menos, que se producirá, como se producirá y que se hará con lo producido.

Ejemplo: Se proyecta el cultivo de tomates bajo plástico para consumo fresco. El producto será comercializado en Talagante y sus alrededores, durante los meses de Noviembre y Diciembre (primores).

ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo de este capítulo es dar una visión más o menos general del mercado para el bien o servicio a ofrecer. En otras palabras, se busca describir los potenciales compradores y la competencia existente, además de el o los precios de venta, con el fin de estimar los ingresos que podría generar el proyecto.

El estudio de mercado es especialmente importante, cuando en la actualidad no existe la comercialización del producto o esta es muy escasa. El estudio posibilita un mayor conocimiento del mercado y al mismo tiempo que hace posible la disminución del riesgo.

A continuación, se presentan más detalles sobre cada aspecto que debe cubrir este capítulo.

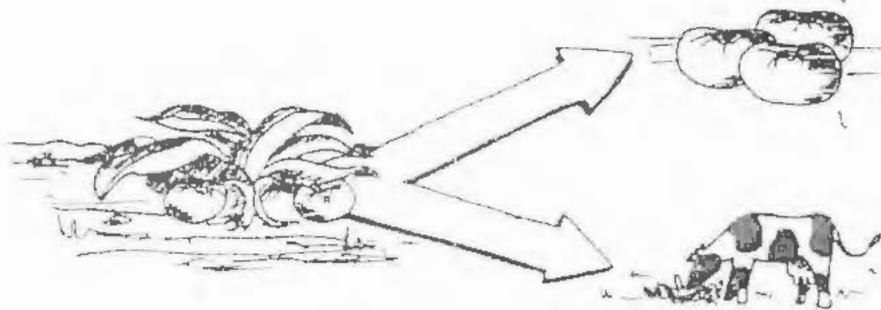


1. Descripción del Producto

Se debe indicar exactamente, que es lo que se va producir

Ejemplo:

El producto es tomate para consumo fresco, el que se obtendrá a inicio de temporada. Se utilizará la variedad MAX, cuya principal característica es que mantiene sus buenas condiciones en post-cosecha.

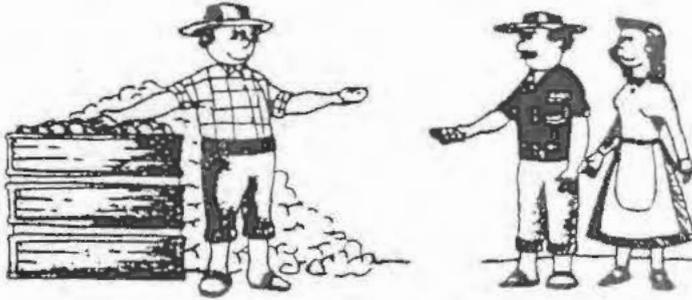


En este punto también se pueden indicar los subproductos que eventualmente se pudiesen generar y que sean factibles de comercializar o utilizar en otros rubros.

Ejemplo:

Los desechos y las plantas de tomates pueden ser usados para la alimentación del ganado. Se estima que de cada planta se obtiene 1 kg. de tomate de desecho más 1 kg. de materia verde.

2. Demanda Actual y Potencial



En este punto, se pretende caracterizar a los compradores del bien o servicio. Ello se realiza a través de una descripción de los compradores del bien o servicio y de una cuantificación de la compra que existe en la actualidad. Esta descripción abarcará solamente a la zona (localidad, comuna, etc.) en que se comercializará el producto. Por lo tanto, se debe intentar responder las siguientes interrogantes:

¿Quién compra? (tipo de personas, edad, gustos, etc.). En caso de que sean empresas, describa sus características más relevantes.

¿Por qué compran? ¿Cuándo compran? ¿Cuánto compran?

A partir de esta información, establezca el mercado al cual puede Ud. acceder (mercado objetivo), emitiendo un juicio de la posible demanda futura que tendrá su producto.

Ejemplo: Este producto es consumido por toda la población, básicamente durante primavera y verano, y específicamente durante festividades. Se estima un consumo promedio mensual de 2,5 Kg., por persona, por lo que considerando una población de 30.000 (Talagante y alrededores), el consumo potencial para los 2 meses es de 150.000 Kg., de acuerdo a ello, es posible vender durante Noviembre y Diciembre 15.000 Kg., de tomates sin afectar el mercado.

Además, existe un interesante potencial en su venta a orilla de carretera, ya que constituye un lugar de tránsito habitual a lugares de veraneo. A partir de entrevistas con gente instalada en la carretera, se estima que las ventas podrán alcanzar hasta 500 Kg., por fin de semana.

3. Caracterización de la Oferta

Describa brevemente las principales características de las empresas de la competencia. De ser importante, informe sobre las formas de distribución del producto y volumen de venta que estas tengan. Por último, indique las ventajas y desventajas de sus microempresas respecto de la competencia.



Ejemplo

En esta zona existen productores tradicionales. Sin embargo, sus sistemas productivos están orientados al Tomate de temporada o industrial. Por ello, esta producción no entraría en competencia directa con nuestro proyecto. La única competencia provendría de invernaderos de fuera de la zona; sin embargo, estos prefieren la exportación a los grandes centros de consumo.

4. Precios

Indique el precio en el mercado objetivo del bien o servicio que va a producir la microempresa. De ser posible, informe sobre varios años (los últimos).

Ejemplo: Los precios por Kg., durante los últimos años han sido:

AÑO	1°	2°	3°
1988	120	100	55
1989	160	110	70
1990	150	135	75
1991	130	90	65
1992	145	100	70
PROMEDIO	141	107	67



5. Sistema de Comercialización

Describa donde se comercializa y cuales son los canales de distribución que existen actualmente para el producto que ofrecerá su microempresa (venta al por menor o al detalle, ventas al por mayor, almacenes, distribuidores, otros). Indique además, como y donde venderá su producción u ofrecerá sus servicios.



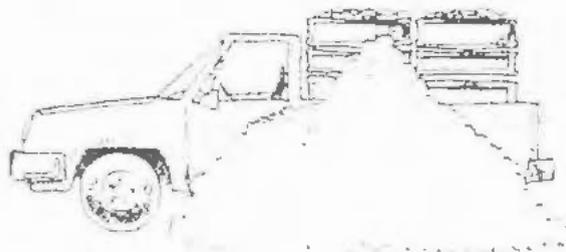
VENTAS AL POR MENOR

Ejemplo:

En esta zona los tomates son comercializados normalmente en verdulerías o al por menor por los propios productores.

En nuestro caso, las ventas se realizarán directamente al por menor en los centros urbanos cercanos (Talagante, El Monte, Malloco, etc.).

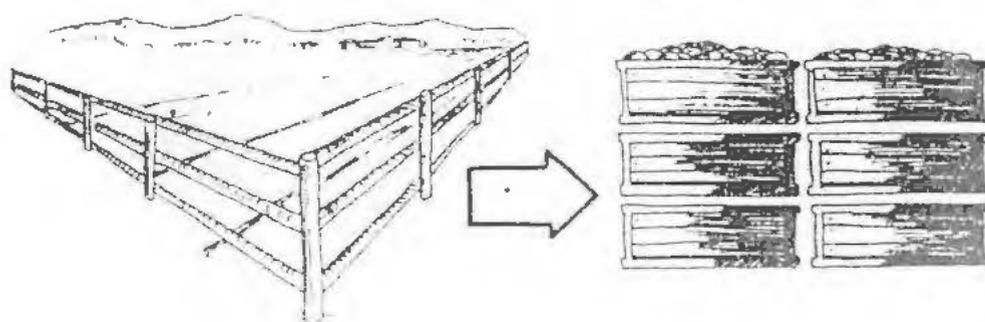
Además, según lo observado en el estudio de mercado, se venderán tomates a orilla de carretera.



VENTAS A ORILLA DE CARRETERA

ESTUDIOS TÉCNICOS

El objetivo de este capítulo, es proponer y describir la forma en que se producirá el bien o se otorgará el servicio, verificando si ello es técnicamente factible. Este análisis describirá los equipos, maquinarias, construcciones, terrenos, insumos, etc., que se requieren para producir, así como también, una estimación del nivel de producción que se alcanzará con esta técnica de producción.



1. Localización Física de la Microempresa

Se debe indicar la localización exacta de la microempresa, así como el rol del predio, superficie, etc., identificando a su propietario. Es conveniente dejar en claro si es propio, de la familia, arrendado, etc.

Ejemplo:

Parcela : 107, Camino a Melipilla.
 Rol : XXXXXXXXXXXX, 1.8 ha., de riego bás.co.
 Pertenece a : N.N., integrante de la microempresa.

2. Tamaño del Proyecto

Se debe indicar el volumen físico (Kg., unidades, etc.) que será capaz de producir la microempresa en una unidad de tiempo determinada (año, mes, semana, etc.).

Ejemplo:

Se considera 1 nave de 1.080 m², en donde se produce, con 4.350 plantas, un total de 19.575 kg., de tomates (4,5 kg., de promedio por planta).

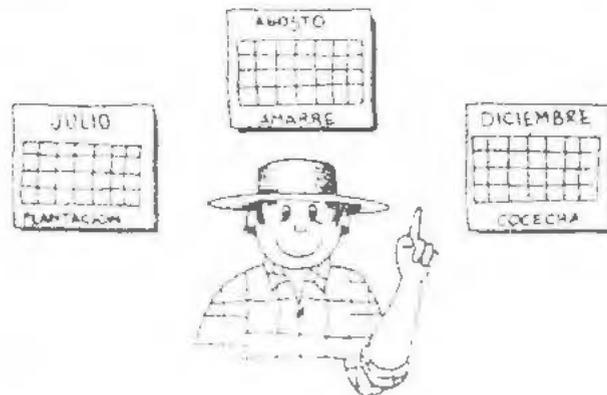
3. Proceso de Producción

Se debe describir en la forma más concreta posible como se producirá el bien o servicio, es decir, se debe describir la técnica de producción.

En la medida en que la descripción sea más exhaustiva, más fácil será identificar las inversiones, costos e ingresos que se derivan de este proceso productivo (ver Módulo N° 5).

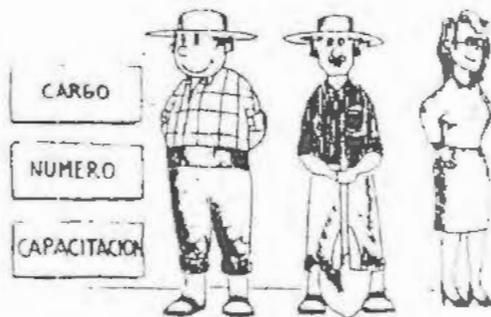
Ejemplo: La nave será construida de acuerdo a especificaciones técnicas de planos que se adjuntan (anexo). El invernadero considera riego por goteo de agua de pozo y calefacción con estufas a aserrín, durante la época de heladas (Julio a Septiembre).

El proceso de producción se inicia en Junio con la construcción del invernadero, la instalación del riego y la preparación del suelo. En Julio se realiza la plantación. En Agosto se realiza el amarre de plantas y desde Agosto a Diciembre las labores de hormoneo, con pulverización de agroquímicos, fertirrigación y poda. La cosecha se realiza en Noviembre y Diciembre.



4. Organización

Describa cada uno de los cargos que existen dentro de la microempresa, el número de personas que lo conforman y los deberes y responsabilidades que tiene cada uno de ellos. Indique además, la formación requerida para asumirla, es decir, el tipo de capacitación que necesita la persona. Esta capacitación puede ser en aspectos técnicos, de mercado, etc.



Si lo desea, puede ayudarse por medio de un organigrama.

Ejemplo :

Administrador-contador: una persona encargada de las compras y ventas, así como de la finanzas (contabilidad). Además controla la entrada y salida de productos. Requiere capacitación en contabilidad.

Responsables de producción: tres personas responsables de todos los aspectos técnicos relacionados con la producción y cosecha de tomates. Requieren capacitación en técnicas de producción de tomates.

5. Aspectos Legales

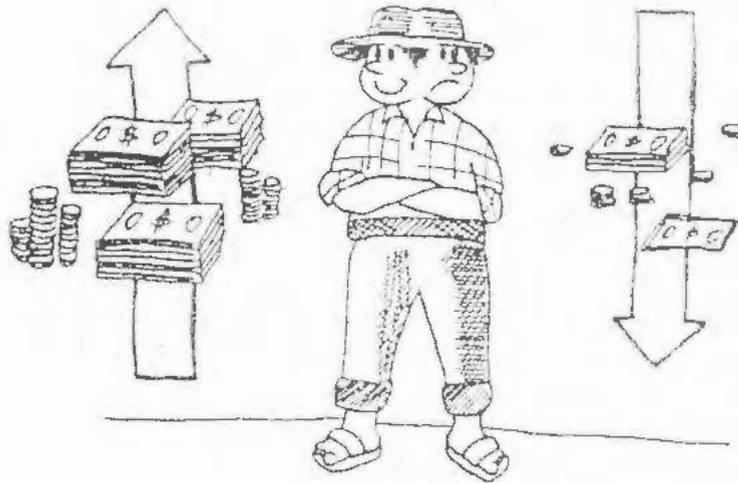
Algunos tipos de microempresas requieren de permisos municipales específicos para su funcionamiento o están sometidas a algún tipo de regulación. Por lo tanto, éstas deben ser tomadas en cuenta, ya que si no pueden hacer fracasar la microempresa.

Ejemplo: En este caso se trata de una microempresa que no requiere autorizaciones especiales.

ANÁLISIS ECONÓMICO

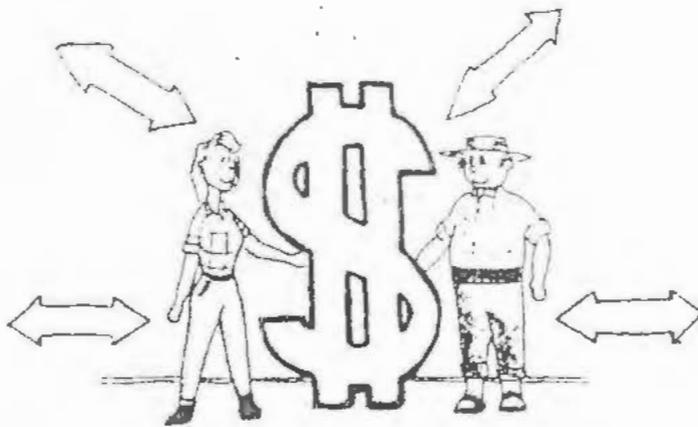
Antes de describir los aspectos que debe considerar el análisis económico de un proyecto, es necesario presentar algunas consideraciones generales.

El objetivo del análisis económico, es poder medir o evaluar si el proyecto en cuestión es capaz de producir los suficientes beneficios económicos (utilidades) que hagan aconsejable su implementación y puesta en marcha. Para poder llevar a cabo esto, se hace necesario realizar las **proyecciones del flujo de caja**. Este constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que, como se dijo anteriormente, la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen. La información básica para realizar esta proyección, está contenida en los estudios de mercado, técnicos y organizacionales.



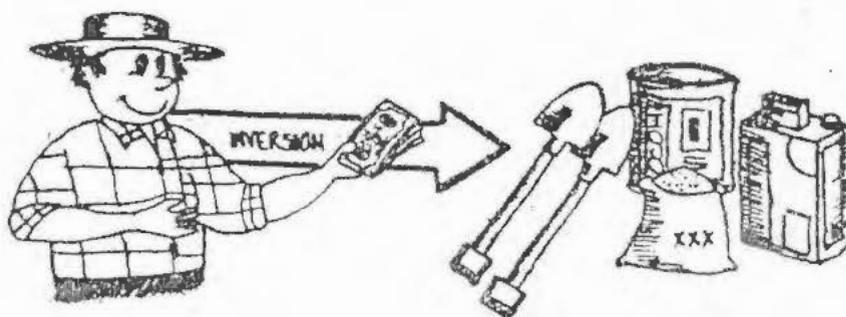
El flujo de caja de cualquier proyecto, se compone de cuatro elementos básicos, todos ellos expresados en términos de valores esperados.

- A) Los egresos inicialmente de fondos (dinero). Estos corresponden al total de la inversión inicial del proyecto y se dice que ocurren al "año 0" del mismo.
- B) Los ingresos y egresos de operación (funcionamiento o producción). Estos constituyen todos los flujos de entrada (ingresos) y de salida (costos) de dinero.



- C) El período en que ocurren estos egresos e ingresos, ya que los proyectos se evalúan sobre la base de un determinado número de períodos (por ejemplo para los siguientes 3 años agrícolas).
- D) El valor de desecho del proyecto (valor de las construcciones, equipos, entre otros, una vez que se ha dejado de producir).

1. Inversiones



Solamente se consideran 2 tipos de inversiones dentro del proyecto. Estas son las **inversiones en activos fijos** y **en capital de trabajo**. Ambas presentan algún grado de recuperación al momento que se finaliza el proyecto.

A. Activos Fijos

Corresponden a todos los gastos en bienes físicos que se realizan previo al inicio de la etapa de producción del proyecto, como por ejemplo compra de tierra, construcciones, equipos y maquinarias, etc.

En cada una de estas inversiones se debe especificar si corresponden a **compras** u **aportes**, debiéndose incluir además, una breve descripción de ellas. En el caso de las compras, se debe considerar además el valor de adquisición de los posibles gastos de instalación, construcción u otros. En el caso de las inversiones aportadas por los beneficiarios, se debe indicar una estimación de su valor comercial, en vez del valor de compra de un bien nuevo y sin uso. Al respecto, es preciso señalar que los créditos otorgados por INDAP **no pueden ser destinados a financiar la compra de terrenos o arriendos**.

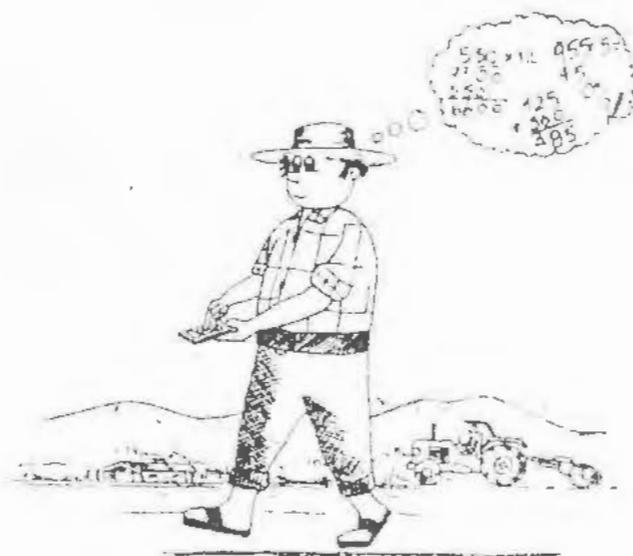
Al terminar el proyecto, estos activos tienen algún valor de recuperación o residual, ya que aunque están desgastados, aún pueden ser utilizados (aunque para otros fines). Por ello, se estima que su valor residual es un porcentaje determinado de su valor inicial, el que depende principalmente del desgaste que ha tenido.

Ejemplo:

Activos fijos (detalle anexo)

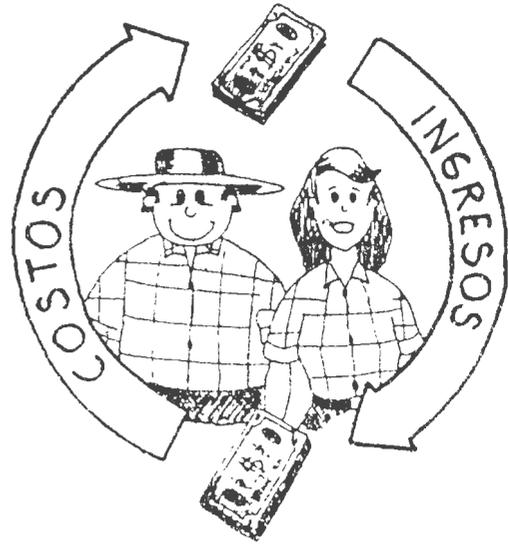
Construcciones	: Nave de 1080 m ²	\$ 535.000.-
Equipos	: Riego y calefacción	\$ 362.000.-
Total inversión	: Activos fijos	\$ 897.000.-

El valor residual de estas inversiones es de 20% para las construcciones (\$107.000) y un 40% para los equipos (\$ 144.800).



B. Capital de Trabajo

Debido a que la venta de los productos y especialmente el pago de ellos, ocurre por lo general algunos meses después de haber realizado los gastos en materias primas, insumos, sueldos, etc., es necesario incluir en el proyecto una cantidad determinada de dinero (capital de trabajo) que permita cancelar estos gastos. Esto es aún más importante si se considera que por lo general los cálculos de ingresos y costos se realizan en forma anual, pero en realidad ocurren mensualmente.



Por lo tanto, es necesario considerar en unas inversiones un capital de trabajo que cubra todos los gastos que se realizan, hasta que los ingresos sean suficientes para poder pagar los costos que implica producir.

El capital de trabajo es recuperado en su totalidad al final del último año o periodo del proyecto, ya que no existen gastos iniciales que deban ser financiados.

Ejemplo:

Dadas las particularidades de este proyecto, en el sentido de que los ingresos se producen prácticamente al final de cada ciclo de producción (Noviembre - Diciembre), el capital de trabajo corresponde a todos los egresos entre Julio y Octubre. Inversión capital de trabajo: \$037,987.-

C. Inversión Total

Corresponde a la suma de inversiones en activos fijos y capital de trabajo, además de un monto para imprevistos (inversiones no consideradas o de costos mayor al calculado), los que no debiesen exceder el 10 % de las inversiones totales.

Finalmente, se deben subdividir las inversiones totales según, como será financiada su compra. De esta forma se debe indicar:

- Total de aportes en activos fijos : corresponde a la suma de los aportes en tierras, construcciones, equipos, etc.
- Total de aporte de dinero.
- Crédito de INDAP.

La suma de estas tres fuentes de financiamiento debe ser igual al total de inversiones.

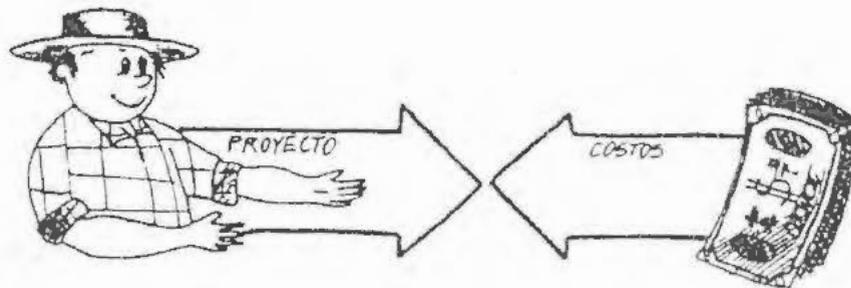
Ejemplo :

El siguiente cuadro, resume la cuantía así, como el financiamiento de las inversiones.

TIPO INVERSIÓN	FINANCIAMIENTO		
	PROPIO	INDAP	TOTAL
Activos fijos	\$ 47.000	\$ 850.000	\$ 897.000
Capital de trabajo	\$ 67.967	\$ 870.000	\$ 937.967
Imprevistos 5 %	\$ 5.748	\$ 86.000	\$ 91.748
Total inversiones	\$ 120.715	\$ 1.806.000	\$ 1.926.715

2. Costos

Como se mencionó anteriormente, corresponden a los desembolsos de dinero que se realizan durante la ejecución del proyecto. Para esta guía, será necesario hacer un ordenamiento o clasificación de los costos según la influencia del nivel de producción. Así, haremos la distinción entre costos variables y fijos.



A. Costos variables

Son aquellos que varían con el nivel de producción durante el periodo comprendido en los análisis. Un ejemplo de ellos son los costos de insumos comerciales, plantas, mano de obra y otras.

B. Costos fijos

Son aquellos en que incurre el productor independientemente de los niveles de producción alcanzados. Esto necesariamente tiene sentido en el corto plazo, porque en un lapso mayor, el productor puede variar cualquier factor, lo que quiere decir que cualquier costo es variable. Por esta razón, el corto plazo de la teoría económica se define, como el período durante el cual el nivel de algunos o de varios factores, no pueden ser alterados por el productor. Por ejemplo: depreciaciones, intereses, contribuciones, etc.

El origen de estos costos y su magnitud se deriva de los estudios de mercado, técnico y organizacional.

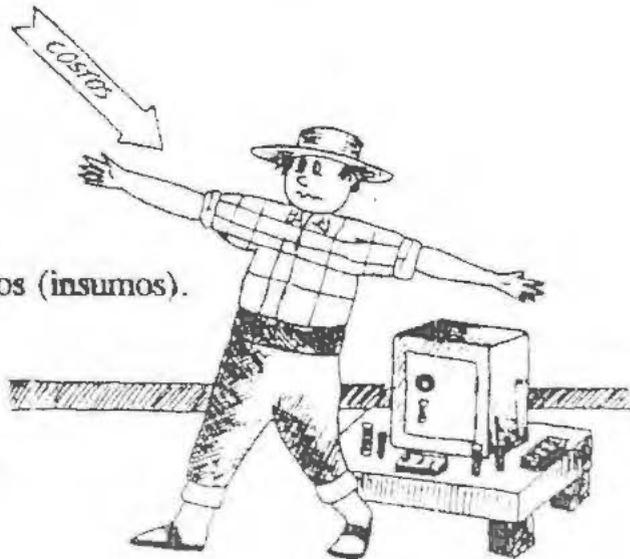
Estos costos se expresan en totales anuales por ítem y por año del proyecto. Por lo tanto, es muy posible que sean diferentes año a año, especialmente cuando se relacionan con la cantidad de producción, ya que en general, está aumentada a medida que pasan los años. Cada ítem de costos debe considerar :

- Tipo de costos (insumos).

- Cantidad.

- Valor total.

- Valor total.



Dentro de los costos, es necesario incluir todos los aportes que realizan los beneficiarios, aunque ellos no impliquen un desembolso de dinero. Si por ejemplo, ellos aportan trabajo, este debe ser valorado según su precio de mercado.

En relación al costo financiero (intereses) que tiene un crédito, es aconsejable tomar contacto directo con la oficina de INDAP correspondiente, para conocer plazos, tasa de interés, etc.

Ejemplo: Para la producción de tomates se requieren de los siguientes insumos y costos (en el anexo se presenta un detalle de su cálculo):

TOTAL	DOSIS	VALOR		
		0	1	2
1.- COSTOS VARIABLES				
Agroquímicos				
Furadan	2.500 gr.	7.450	7.450	7.450
Dithane	2.800 gr.	7.600	7.600	7.600
Kasumin	1.800 gr.	11.850	11.850	11.850
Benlate	350 gr.	4.000	4.000	4.000
Roullan	700 gr.	19.950	19.950	19.950
Decis	800 gr.	17.450	17.450	17.450
Orthene	300 gr.	7.500	7.500	7.500
Bayer 2T	1.250 gr.	4.450	4.450	4.450
Fertilizantes				
Nitrato potásico	25 kg.	17.850	17.850	17.850
Urea	6 kg.	3.700	3.700	3.700
Ácido Fosfórico	4 Lt.	10.000	10.000	10.000
Superfosfato triple	6 kg.	3.250	3.250	3.250
Salitre potásico	10 kg.	5.900	5.900	5.900
Plantas	5.000 Un.	150.000	150.000	150.000
Mano de obra		800.000	800.000	800.000
Otros costos				
Combustible (aserrín)		35.000	35.000	5.000
Comercialización (2% ventas)		48.000	48.000	48.000
Imprevistos (2%)		23.000		
SUB-TOTAL		1.177.753	154.660	1.154.660
2.- COSTOS FIJOS				
Arriendos		45.000	45.000	45.000
Mantenimiento de activos		50.000	50.000	50.000
Energía eléctrica		12.000	12.000	12.000
Derecho de agua		1.200	1.200	1.200
Asistencia técnica		64.000	64.000	64.000
Gastos generales		20.000	20.000	20.000
Intereses de créditos		144.000	99.643	99.643
Imprevistos (2%)		140.000	140.000	140.000
SUB-TOTAL		336.200	336.000	336.000
TOTAL COSTOS		1.513.953	1.490.860	1.490.860

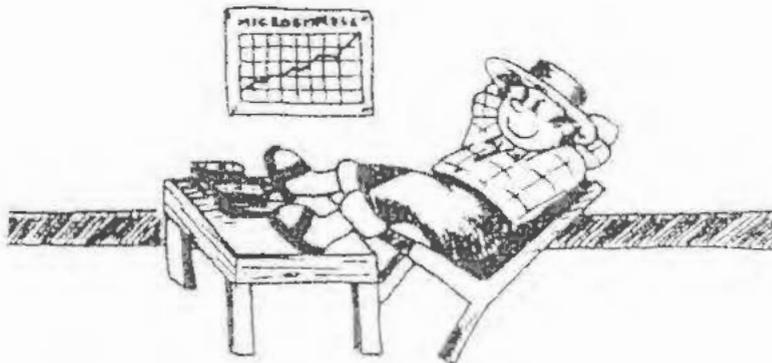
Con respecto a los intereses, en el anexo xx se presenta la forma en que se trató el crédito INIDAP. Los intereses a pagar son \$ 144.000, \$ 99.643 y \$51.738, en el año 1, 2, y 3, respectivamente.

3. Ingresos

Corresponden a la estimación de los ingresos por ventas de productos. Esta estimación se basa en el tamaño del proyecto (determina la cantidad de producto) y en el estudio de mercado (determina cuanto se puede vender y a que precio).

En este punto, se recomienda presentar la siguiente información para cada año del proyecto:

- Cantidad vendida: ésta no necesariamente es igual a la producción, ya que es posible que una parte de ella no pueda ser vendida (por ejemplo por mala calidad)
- Precio de venta.
- Ingreso total.



Ejemplo:

Con un total de 4.350 plantas y una producción promedio de 4,5 Kg., por planta, se obtiene una producción de 19.575 Kg., de tomates. Los porcentajes, de precios e ingresos por categoría se presentan a continuación.

CATEGORÍA	%	KG.	PRECIO DE VENTA	INGRESO
1	63	12.332	141	1.738.847
2	27	5.285	107	565.522
3	10	1.958	67	131.153
TOTAL	100	19.575		2.435.522

4. Evaluación Económica

En este capítulo, se presenta un resumen final de todos los cálculos realizados en los puntos precedentes, con el fin de obtener los flujos de caja anuales y, a partir de ellos, el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). El flujo anual consiste en los ingresos más los valores de recuperación de activos, menos la inversión y los costos (de producción e intereses).

Ejemplo:

El flujo de fondos determinados para el presente proyecto es el siguiente:

ANO	0	1	2	3
Inversión	- 1.926.715			
Ingresos		2.435.522	2.435.522	2.435.522
Rec. de activos				1.189.767
Costos		- 1.593.953	- 1.490.860	- 1.490.860
% Cred. INDAP		- 144.000	- 99.643	- 51.738
Flujo Proyecto	- 1.926.715	777.569	845.643	2.082.690

TIR : 33%.

VAN : \$ 1.142.300.-

CONSIDERACIÓN AMBIENTAL



Se debe hacer un breve análisis del impacto ambiental que ocasionará la microempresa planificada. Este se refiere básicamente a

- A. Identificar los factores causantes del impacto ambiental y el tipo de efecto que produce (positivo o negativo).
- B. Estimar los efectos en términos de su magnitud o importancia.
- C. Evaluar e interpretar y (si es posible) proponer medidas de prevención o corrección.

Ejemplo:

Los problemas ambientales pueden ser la eliminación del plástico y la generación del humo. A corto plazo en esta zona el humo no es mayor problema (escasa cantidad durante cortos períodos y en el caso del plástico, se pueden utilizar materiales reciclables).

TEST DE AUTOEVALUACIÓN N° 6

(Marque con una X la alternativa correcta)

1. En la elaboración de un proyecto productivo, habrá que tener claro los siguientes puntos :

- A.- Identificación del proyecto.
- B.- Objetivos del proyecto.
- C.- Descripción del proyecto.
- D.- Todas las anteriores.

2. Cuando uno realiza un gasto antes del inicio de la etapa de producción, se llama :

- A.- Activos fijos.
- B.- Capital de trabajo.
- C.- Inversión total.
- D.- Todas las anteriores.

3. Unir con una línea los términos que se relacionan :

- | | |
|-------------------------------|---|
| Descripción del producto. | - Característica de la Empresa de la competencia. |
| Demanda actual y potencial. | - Canales de distribución. |
| Caracterización de la oferta. | - Qué se va a producir. |
| Precios. | - Caracterización de los compradores. |
| Sistema de comercialización. | - Precio en el mercado objetivo. |

4. A modo de ejemplo, describa un proyecto creado por usted o de la localidad, donde se incluya el "Estudio Técnico".

A. Localización Física:

Parcela : _____
 Rol : _____
 Pertenece a : _____

B. Tamaño del Proyecto:

C. Proceso de Producción:

D. Organización:

E. Aspectos Legales:

GLOSARIO

Acopiar	Juntar una gran cantidad de productos.
Aval	Documento que se firma para responder en caso de no pago de la persona que solicita el crédito.
Beneficiario	Persona favorecida por el Programa de Capacitación u otro.
Capacitar	Hacer a un individuo apto o hábil para algún trabajo determinado.
Capital	Cantidad de dinero, requerido para una Microempresa.
Coludir	Pactar un daño a terceros.
Comercialización	Dar a un producto agrícola, condiciones y organizaciones para su venta.
Cuantía	Cantidad, medida o número determinado de las cosas susceptibles de aumento o disminución.
Cultivo de primores	Término que se refiere al cultivo de los primeros frutos que aparecen en el mercado, con anticipación a la fecha común de producción.
Desecho	Lo que no se comercializa por tamaño o calidad.
Flujo de caja	Ingreso y salida de dinero.
Gestión	Hacer diligencias para administrar una microempresa.
Infraestructura	Conjunto de elementos que se consideran necesarios para la creación y funcionamiento de una Organización cualquiera.
Intereses vigentes	Provecho, utilidad, ganancias.
Mediería	Persona que va a medias con otra en la explotación de tierras.

Monopolio	Convenio o aprovechamiento de una empresa de vender a precio ventajoso.
Monopsonio	Situación comercial en la que hay un sólo comprador y muchos vendedores para un determinado producto.
Morosidad	Falta de puntualidad, demora en el cumplimiento de un pago.
Mutuo	Lo que se hace recíprocamente entre dos o más personas
Negociación	Tratar y comerciar, comprando y vendiendo o cambiando algún producto, para aumentar su cantidad.
Organigrama	Esquema de la organización de una microempresa u otra tarea.
Pecuarios	Lo que se refiere al ganado.
Personería Jurídica	Organización capaz de contraer Derechos y obligaciones aunque no tenga existencia individual física, como las Asociaciones, Corporaciones, Sociedades y Fundaciones
Planes alternos	Planes alternativos para elegir.
Post	Posterior.
Predial	Terreno, inmueble, parcela, fundo, predio.
Proyectar	Idear, disponer o proponer el plan y los medios para la ejecución de una cosa
Racionalidad económica	Organizar la producción o el trabajo de manera que aumenten los rendimientos o se reduzcan los costos, con el mínimo esfuerzo.
Subsidio	Cuota impuesta al comercio, industria, agricultura, etc. Ayuda o socorro extraordinario.
Tributo	Obligación o carga de dinero, que se le entrega al Estado para las atenciones públicas.

BIBLIOGRAFÍA

- Antiquera, Isidro. 1994. Experiencias Prácticas e Investigación de las microempresas rurales, Instituto de Educación Rural.
- CAMPOCOOP 1993 (Noviembre). Revista Nuestra Tierra, N° 166 p. 32-33.
- Covarrubias Z. 1990. (Octubre) Revista Nuestra Tierra, N°132 p. 9-11.
- Covarrubias Z. 1990 (Diciembre) Revista Nuestra Tierra, N°134 p. 12-15.
- Covarrubias Z. 1991 (Enero-Febrero) Revista Nuestra Tierra, N°135 p. 10-13.
- Chacón, Alfonso. 1994 (Noviembre) Revista Nuestra Tierra, N° 177 p. 12-15.
- Herrera Jorquera, José. 1993 (Diciembre) Revista Nuestra Tierra N°167 p. 15-17.
- ICECOOP 1992 (Noviembre) Revista Nuestra Tierra, N° 155 p. 18-19.
- INDAP 1992. Guía para presentación de Proyectos, Departamento de Desarrollo Rural.
- IER 1994. Oficina Nacional de Capacitación.
- INDAP 1994. Separata de Bases Trabajadores Independientes 4° Llamado.
- ISECH 1993. Plan de formación de Educadores en Desarrollo Comunitario.
- Michea M., Rolando. 1992 (Mayo) Revista Nuestra Tierra N° 149 p. 10-11
- Michea M., Rolando 1992 (Junio) Revista Nuestra Tierra N° 150 p. 10-11
- Varas, Samuel 1994. Recopilación de Material Pedagógico en Administración Agrorural, Instituto de Educación Rural