



El campo
es de todos

Minagricultura

Programa de Capacitación empresarial para productores, productoras y asociaciones agropecuarias



Alianzas
Productivas
Para la vida



CRÉDITOS

El presente material se desarrolla en el marco del Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas -PAAP-, del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, para la implementación de las estrategias Socio-empresarial, Ambiental, Financiera, Fortalecimiento Técnico Productivo y Agro-negocios en la articulación de la pequeña producción agropecuaria con los mercados formales de consumo, para fortalecer el nivel de conocimiento y competencias de las organizaciones productoras, e incidir en el mejoramiento de las condiciones productivas y competitivas de las alianzas productivas.

Operado por:

**ORGANIZACIÓN TIEMPOS DE PAZ
FUNDACIÓN PARA LA EQUIDAD
Y EL DESARROLLO RURAL**

**Elaboración de cartilla a cargo de:
MACUÁ SOLUCIONES SAS**

Coordinación de proyectos
Carlos Andrés Fontalvo Morales
Mauricio Grisales

Autores
Juan Gonzalo Londoño
Mónica Restrepo Franco
Jaqueline Restrepo Trujillo
Yesenia Escorcía
Mauricio Grisales

Diseño y Diagramación
Alejandra Hernández

Corrección de Estilo
Diana Herrera Álvarez





Contenido

Capítulo 1:

Para qué nos asociamos: visión y propósito

Capítulo 2:

Cómo podemos trabajar cuando nos asociamos: factores de éxito

Capítulo 3.

Plan de Mercadeo y comercialización de nuestros productos

Capítulo 4:

Planifiquemos nuestra unidad productiva: factores para una producción de calidad

Capítulo 5.

La clave del funcionamiento: Gestión contable y financiera

Capítulo 6:

Manejo Ambiental y sostenibilidad





Presentación

El Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas es una iniciativa del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural generada en el año 2002 que se estableció como un mecanismo para fortalecer las comunidades rurales a partir de la organización de grupos de producción y transformación con el fin de generar ingresos, empleos y tejido social, buscando la sostenibilidad económica, ambiental y social.

La posibilidad de crear escenarios para trabajar en conjunto con un propósito definido es la que permite el desarrollo del programa de capacitación, donde se despliega una estrategia pedagógica dirigida a promover las competencias necesarias para la empresarización y la articulación de las cadenas agroindustriales en los territorios. De esta manera, el programa integra elementos de producción, comercialización y mercadeo, gestión financiera y contable, talento humano y la visión ambiental para ofrecer una visión sistémica de las empresas agropecuarias y asociaciones.

Uno de los aspectos más importantes para la capacitación es el abordaje de un modelo educativo pertinente, que invite a la constante reflexión de la manera como manejan sus negocios y la aplicación de los conocimientos en sus contextos. Por esta razón, el desarrollo de las temáticas del presente documento se basa en la experiencia como eje central para el análisis, la conceptualización y posterior puesta en práctica de lo aprendido.

En última instancia, los contenidos están orientados a que productores, productoras y sus asociaciones incursionen en mercados formales, accedan al sistema financiero de manera segura, puedan generar sus propios medios de vida y estén en capacidad de generar negocios sostenibles con prácticas amigables con el ambiente, pues solo de esta manera se garantiza que las futuras generaciones continúen con la provisión de las cadenas de abastecimiento para las ciudades y el fortalecimiento del sector rural en el país.



¡Les damos la bienvenida a nuestro programa de capacitación empresarial para productores, productoras y asociaciones agropecuarias!

La meta de este programa será lograr que los productores y las asociaciones tengan una Cultura de Empresarización Rural, con una orientación que les ayude a impulsar su empresa agropecuaria y asociación. Los contenidos del Programa de Capacitación Empresarial son los componentes que permitirán desarrollar las habilidades necesarias para lograr las metas propuestas en cada una de las unidades productivas y las asociaciones pertenecientes a las Alianzas Productivas.



Los contenidos se desarrollan como parte del camino a la Empresarización Rural, no como actividades independientes. Por esta razón vamos a tener como punto de partida la voluntad de asociarnos, la planeación estratégica y la organización de los miembros de la asociación, para que, con objetivos claros y

seguimiento constante, se pueda desarrollar en las asociaciones la cultura de empresarización.

A continuación, presentaremos los pasos que daremos para lograr la meta, y los valores que potenciarán a las asociaciones a su permanencia y existencia a lo largo de los años, pues entre más experiencia tengamos como organización, mayores serán los beneficios para todas y todos.



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN EMPRESARIAL PARA PRODUCTORES, PRODUCTORAS Y ASOCIACIONES AGROPECUARIAS

Camino a la Empresarización Rural

CULTURA DE
EMPRESARIZACIÓN
RURAL

6. Manejo ambiental
y sostenibilidad

5. la clave del
funcionamiento:
gestión contable y
financiera

4. Planifiquemos nuestra
unidad productiva

3. Plan de Mercadeo
y comercialización de
nuestros productos

2. Cómo podemos
trabajar cuando nos
asociamos

1. Para qué nos
asociamos:
visión y propósito



Capítulo 1:

Para qué nos asociamos: visión y propósito

Cuando formamos parte de una empresa agropecuaria y una asociación, es necesario saber por qué y para qué lo hacemos. En este primer capítulo vamos a explorar los beneficios de asociarnos y la ruta que debemos recorrer para lograr resultados exitosos.



Mi nombre es Martha y soy productora por tradición familiar.

Voy a compartirles lo que he aprendido en el programa de empresarización, ya que este aprendizaje ha permitido que mi empresa agropecuaria crezca. Asimismo, he logrado procesos exitosos de asociación con otros productores y productoras, quienes, como yo, queremos mejorar nuestros ingresos, producciones, calidad de vida y el desarrollo del sector rural de nuestro país.

Para empezar, **reflexionemos** acerca de las siguientes frases populares:

- ¡La unión hace la fuerza!
- ¡Juntos, todo es posible!
- ¡Solos hacemos poco, pero juntos, mucho!

Una vez analizadas las frases, vamos a reconocer los beneficios y propósitos de asociarse a partir de las siguientes preguntas:

¿Qué significa asociarse?



¿Para qué nos asociamos?

¿Qué posibilidades nos trae?

Con base en las respuestas anteriores, **conceptualicemos**.

Productoras y productores agropecuarios	Personas que desarrollan actividades de producción agrícola, pecuaria, forestal y pesquera, así como su transformación y comercialización, teniendo a cargo el uso de la tierra, la mano de obra, la infraestructura, la tecnología, entre otros.
Empresas agropecuarias	Organizaciones constituidas para la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos, pecuarios forestales, frutales, silvícolas y hortícolas.
Asociación	Es la voluntad de personas para unirse en búsqueda de un propósito común. Para acceder a beneficios se pueden constituir bajo la figura de una personería jurídica.

¿Cuáles son los beneficios de asociarnos?

- Promover el desarrollo rural de las comunidades.
- Mejorar la competitividad (complementar conocimientos y recursos).
- Mejorar los ingresos y las ganancias.
- Aumentar la capacidad de producción agrícola, pecuaria, forestal y pesquera.
- Disminuir los costos de producción.
- Incrementar ventas y mejorar la capacidad para negociar.
- Definir canales de comercialización.
- Generar empleos para la región.
- Beneficios económicos y acceso a financiación.
- Recibir asistencia técnica y capacitaciones.



Es aquí, cuando identificamos la importancia que tiene formalizar nuestros negocios para juntar fuerzas y lograr mejores resultados en menor tiempo.

Para asociarnos debemos partir de la voluntad de cada persona, sin ella, no podemos establecer relaciones de confianza y trabajo en equipo, que son indispensables para sostenernos en el tiempo y acceder a proyectos y recursos.

¡Hola! yo soy Jorge y al igual que Martha hago parte de una asociación en mi territorio y quiero hacer una distinción importante:

¿Empresa y organización son lo mismo? Según nuestros conocimientos y experiencia, escribamos la respuesta y el porqué:



Resulta, que las empresas efectivamente son organizaciones, pero... ¡No todas las organizaciones son empresas! La diferencia radica en el fin para el que son creadas.

Organizaciones	Diferentes fines: sociales, culturales, educativos, económicos, ecológicos, de salud, etc.
Empresas	De naturaleza económica, se crean para obtener beneficios económicos y retribución a corto y largo plazo hacia los propietarios.



Más adelante, vamos a ver los tipos de figuras jurídicas bajo las cuales nos podemos asociar y, por supuesto, la manera en que podemos trabajar de la mano entre todos.

Les voy a contar la siguiente historia:

Un día llegó a mi vereda un caminante con morral y se veía bastante cansado, yo llevaba las cabras de un pastizal a otro en compañía de mi sobrino cuando nos lo encontramos.

El, muy amable saludó y me preguntó:

- Buenas ¿me puede contar cuál es el camino que debo seguir desde aquí?

A lo que yo respondí: - ¡Claro!, pero cuénteme, ¿a dónde quiere ir?.



El caminante dijo entonces: - ¡No lo sé, eso no importa mucho! Así que yo le dije: - Entonces no importa cuál camino elija, a algún lado llegará; lo que pasa es no se sabe cuánto tenga que caminar.

Entonces, yo les pregunto ahora, solo para que **reflexionemos**.

- ¿Qué opinión les genera esta conversación?
- ¿Por qué creen que al caminante no le importaba mucho hacia dónde ir?
- ¿Qué podía decir yo, si el caminante no sabía a dónde ir?

Ahora, llevemos esta situación a la realidad de nuestro agro negocio y asociación y vamos a escribir las respuestas a las siguientes inquietudes:

- ¿Sabe hacia dónde va su empresa agropecuaria? ¿Por qué?



- ¿Sabe hacia dónde va su asociación? ¿Por qué?

Estas respuestas son las que constituyen lo que en el mundo de las organizaciones y empresas se conoce como **VISIÓN**, es decir, las metas que se esperan lograr hacia el futuro.

¡Profundicemos!

- ¿Cree que es importante tener una meta en su empresa agropecuaria y asociación? ¿Por qué?

- Si su organización ya tiene una meta ¿sabe cuánto falta para lograrla?

- ¿Cuál es el sueño más grande que tiene?

TEn su empresa agropecuaria:

- En la asociación:

Con esta claridad, sigamos la línea de mi historia con el caminante, para ello

¡Reflexionemos!

- ¿Cuál cree que era el propósito del caminante?
- ¿Qué se necesita para crear un propósito?



Tomemos nota y respondamos lo siguiente:

¿Qué es un propósito y para qué nos sirve?

¿Tienen un propósito claro para su empresa agropecuaria? ¿Cuál es?

¿Tienen un propósito para su asociación? ¿Cuál es?

Estas respuestas son las que constituyen la MISIÓN, es decir la razón de ser de las organizaciones y empresas, que busca lograr las metas en el presente y le da sentido al trabajo cotidiano.

¡Entonces el propósito es la misión! y es lo que orienta el para qué trabajamos todos los días. Si el propósito de nuestra organización es ser una empresa próspera con rentabilidad, contablemente organizada, con una estrategia comercial sólida, reconocida por la calidad de sus productos y que genere empleos para su comunidad, no podemos dejar nada al azar como el caminante de mi historia. Por eso, es muy importante capacitarnos en empresarización rural.





Para articular la visión con la misión, es necesario definir la filosofía de la empresa agropecuaria y la asociación. **Reflexionemos** acerca de esto:

- ¿Cuál ha sido la filosofía de vida en su familia?
- ¿Qué actitudes, comportamientos, creencias de la familia influyeron positivamente en su vida?

Ahora, vamos a tomar nota y **profundicemos** en lo siguiente:

¿Cuáles ideales tiene nuestra empresa agropecuaria??

¿Cuáles ideales rigen nuestra asociación?

Estas respuestas son las que constituyen los **VALORES**, es decir los principios que orientan las organizaciones y empresas, que dirigen las acciones y comportamientos al interior, con aliados, clientes y proveedores. Algunos ejemplos de esto son: excelencia, respeto, honestidad, empatía, confianza, responsabilidad. ¿Qué otros valores podemos agregar a esta lista?



Ahora sí, con lo que hemos trabajado, ha llegado el momento de construir nuestro plan estratégico para la empresa agropecuaria y la asociación. ¡Manos a la obra!



¡Experimentemos!

Vamos a reunirnos con nuestros socios y socias para elaborar la siguiente tabla:

	Empresa agropecuaria	Asociación
Visión		
Misión		
Valores		

Con la claridad de estos tres factores estratégicos, vamos entonces a construir el plan. Pero primero, para saber si efectivamente en su empresa agropecuaria y asociación se está planeando, revise si usan algunas de estas frases:



- ¡Vamos a ver cómo nos va!
- Tocó vender barato o se nos quedaba la producción.
- Luego negociamos eso, yo tengo un conocido que lo hace barato.
- Los insumos están muy caros, pero no se puede hacer nada.
- No pidamos prestado al banco, esos créditos son muy caros.
- No nos alcanza la plata para ese proyecto.



¿Reconocemos alguna de estas frases o recordamos otras parecidas?



Mi nombre es Marco y pertenezco a una asociación con varios proyectos en curso. Cuando era joven usé algunas de estas frases, pero a medida que me fui capacitando para ser empresario, me di cuenta de que clave estaba, entre otras cosas, en planificar.

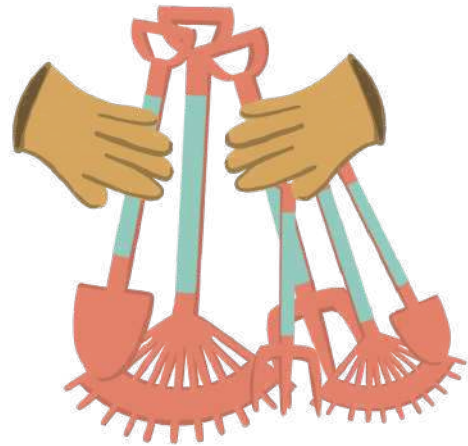
Si todas y todos los miembros de la empresa agropecuaria y asociación tenemos clara nuestra visión, misión y valores, sabremos para dónde vamos, qué queremos y en cuánto lo lograremos. Por eso debemos planear acerca de:

- Metas con plazos mensuales y anuales.
- Actividades para lograr las metas.
- Control de gastos.
- Manejo de recursos.



La mejor forma de medir los objetivos es usando los indicadores, que son la unidad de medida que permite revisar el avance de las metas, objetivos y responsabilidades con el equipo. Veamos algunos ejemplos de indicadores para las empresas agropecuarias:

- Jornales por hectárea
- Número de pedidos completados
- Inventario de productos terminados
- Tiempos de entrega
- Toneladas por hectárea como indicador de producción
- Costo de insumos por hectárea
- Porcentaje de gastos
- Nivel de ahorro



¡Reflexionemos!

- ¿Conocen otros indicadores que sean importantes para la empresa?
- ¿La empresa o asociación tiene claros los indicadores que se deben medir?
- ¿Cómo se registra el seguimiento y las acciones de mejora?
- ¿Existe una forma de comunicar los indicadores y las actividades a los integrantes de la alianza tales como como cartelera, tablero, chats, correos electrónicos o informes?



Capítulo 2:

Cómo podemos trabajar cuando nos asociamos: factores de éxito

Cuando pertenecemos a una empresa agropecuaria y decidimos asociarnos, es fundamental fortalecer las relaciones entre las personas y consolidar un equipo de trabajo.

Hola, soy Kira y en mi comunidad es usual que nos reunamos para solucionar nuestras diferencias. Además, cuando aprendimos sobre empresarización, nos dimos cuenta del valor que tiene el liderazgo, el trabajo en equipo, la confianza y la comunicación para crear verdaderos vínculos, ser más eficientes y trabajar mejor.



Se dice que las organizaciones están vivas porque siempre están creciendo o se transforman. Esto se debe a que están conformadas por seres humanos. Es aquí donde hablamos del Talento Humano, lo que significa dirigir y manejar el activo más importante dentro de una organización: las personas. También, es acompañarlas adecuadamente para que su trabajo se lleve a cabo de la mejor manera y se oriente hacia los objetivos de la organización.



¡Conceptualicemos!

Los roles son funciones que tienen las personas en las organizaciones y están asociados a los cargos por sus conocimientos, habilidades, técnicas y competencias. No todas y todos servimos para todo, por eso hay que distribuir las funciones según los cargos que se necesiten. Veamos algunos ejemplos de roles:

ROL	Comportamientos que lo evidencian
Creativo/a	Soluciona problemas, aporta nuevas ideas.
Coordinador/a	Acompaña al equipo, delega responsabilidades.
Técnico/a o especialista	Conoce a profundidad un tema, orienta funciones en ciertas áreas.
Ejecutor/a	Quien lleva a cabo las ideas, implementa.
Relacionista	Empatía, escucha, servicio al cliente.
Evaluador/a	Seguimiento y revisión de procesos o actividades.

¡Experimentemos!

Vamos a hacer el listado de las personas que conforman nuestra empresa agropecuaria y asociación e intentemos ubicarlas en sus roles.

Rol	Empresa agropecuaria	Asociación



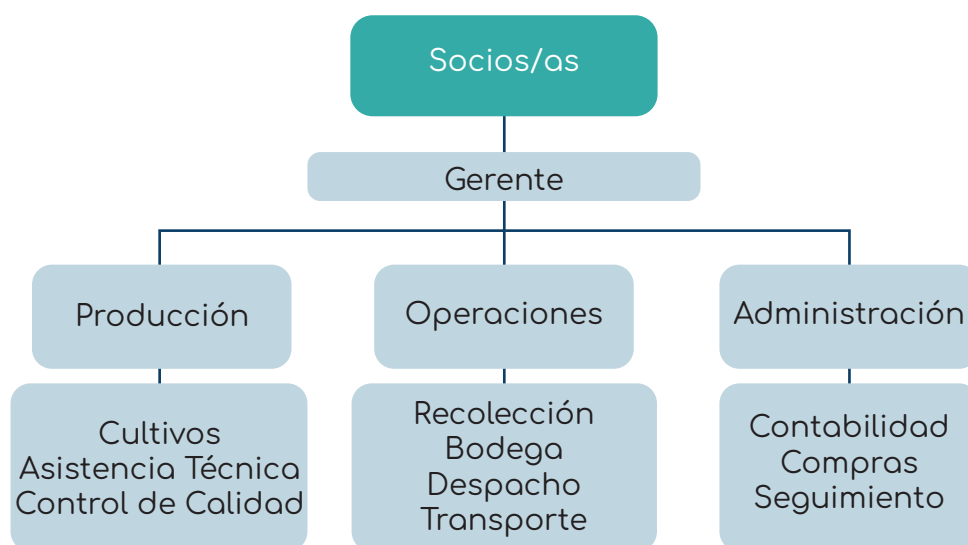
Los cargos se distribuyen en una estructura llamada organigrama para la administración y operación, a través de las funciones y reportes, bien sea por áreas o bloques, por ejemplo: gerencia, administración, ventas, comunicación, producción, talento humano, entre otros.

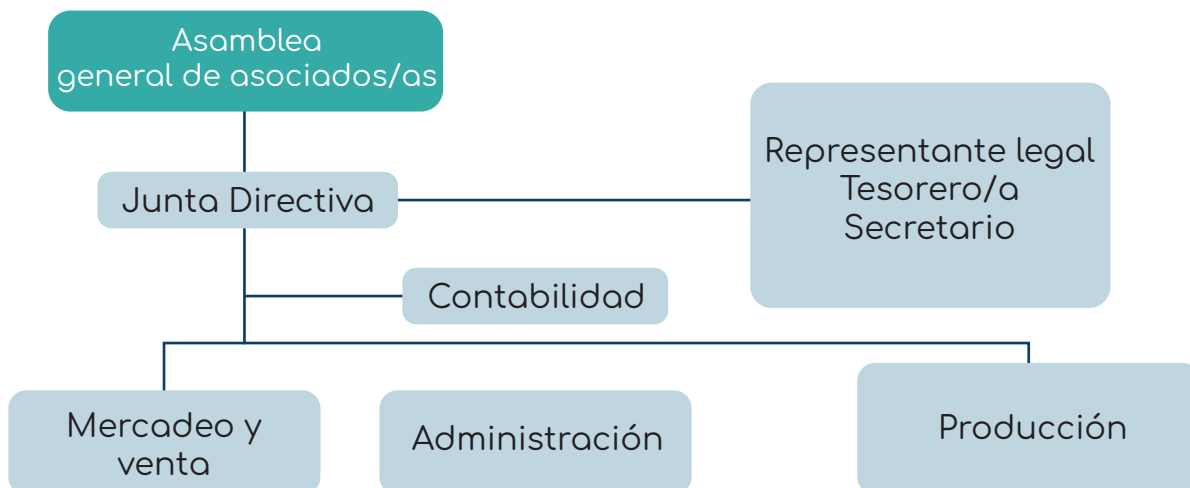
¿Por qué es importante la estructura para la organización?

Porque después de asociarse, los miembros pueden perder la motivación o entrar en desacuerdos y es ahí, cuando se necesita tener roles claros que puedan ser ocupados por las personas adecuadas, además:

1. Ofrece a los miembros directrices claras sobre cómo proceder.
2. Brinda respaldo a las labores, genera seguridad y orden.
3. Una organización es en sí misma, es una estructura.
4. Se reconoce un flujo de comunicación.

Veamos dos ejemplos de organigramas de asociaciones





Recordemos que al estar asociados somos parte de la propiedad o dueños y eso implica administrar, hacer seguimiento, cumplir funciones asignadas, revisar las cuentas. De igual manera, dar ejemplo de liderazgo, cooperación, conciliación y comunicación efectiva.



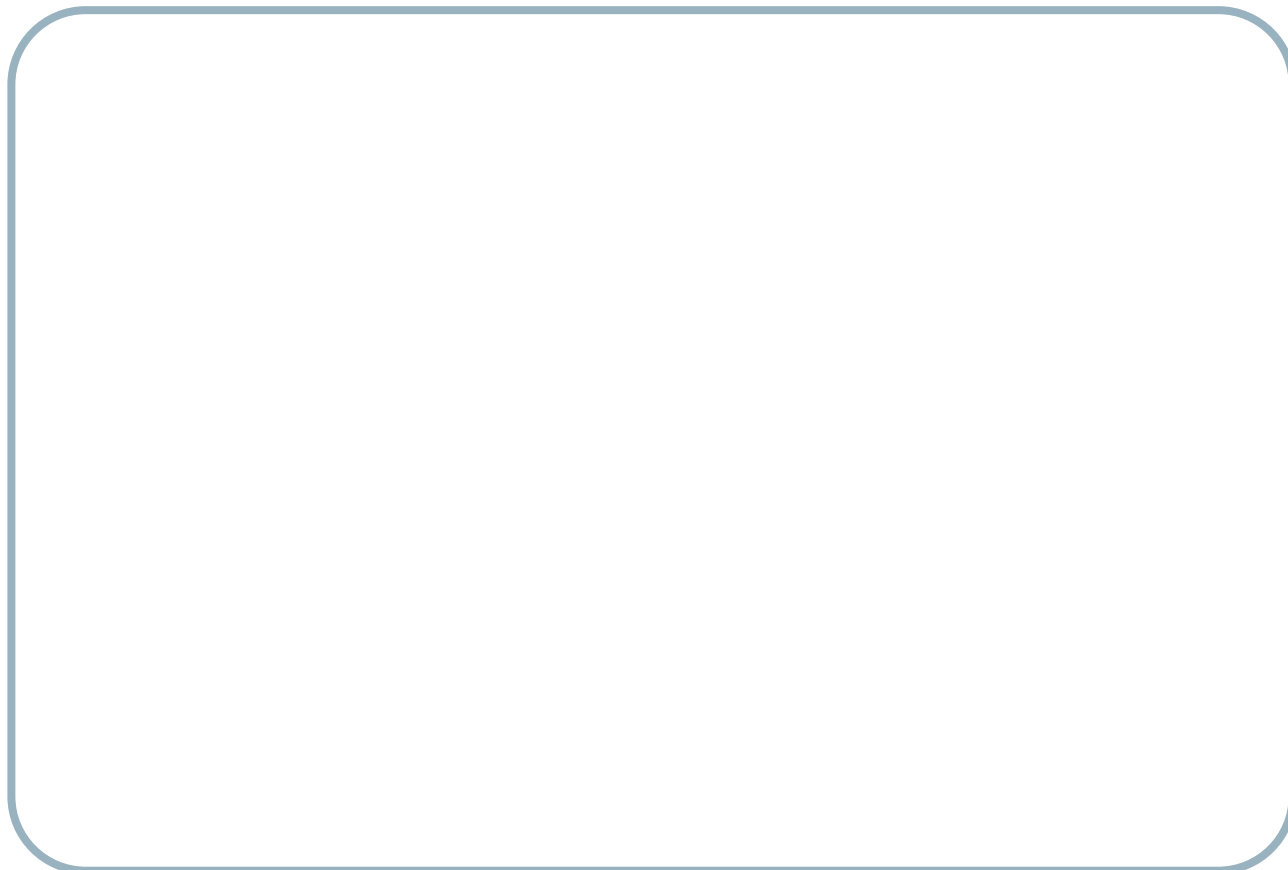
¡Experimentemos!

Vamos a escribir algunas ideas acerca de mi rol como asociado/a, en las cuales me autoevalúo en los siguientes aspectos: compromiso, liderazgo, orden, servicio, entre otros.

Mi rol en la asociación:



Ahora, junto con los demás asociados, diagramemos el organigrama de nuestra asociación:



La clave del éxito está en combinar nuestro rol con el conocimiento en el área asignada, aprender sobre administración, finanzas y gestión contable, organizar los procesos y mantener claro el norte estratégico que vimos: visión, misión y valores.



¡Reflexionemos!

- ¿Quiénes conforman la asamblea de nuestra asociación?
- ¿Cuáles son las funciones que realiza cada uno de los miembros de la asamblea?
- ¿Cómo se eligen los miembros?



¿Cómo funciona una junta directiva?

En nuestra asociación hacemos reuniones que pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las ordinarias siguen los estatutos y la convocatoria le corresponde a la representante legal, quien, en nuestro caso, es una mujer rural muy diligente. Contamos con 5 funcionarios que fueron elegidos por la junta y un presidente que lidera las reuniones y trabaja muy bien en equipo.

¡Qué interesante, Martha! Nosotros contamos también con una vicepresidenta, doña Jacinta, quien apoya a la presidencia y la supervisión de algunas áreas específicas. Además, tenemos un secretario que se encarga de asuntos administrativos, como llevar actas de las reuniones, hacer informes y archivos. Un cargo importantísimo es la revisoría fiscal que vigila y controla todos los procedimientos y acciones de la organización.





¡Excelente! En nuestra asociación, además de los cargos que mencionan, está el tesorero, responsable de las finanzas y debe rendir informes muy rigurosos. A veces, los temas financieros se perciben difíciles, pero es cuestión de prestar atención y aprender, pues de eso depende el crecimiento y manejo de la empresa.

¡Experimentemos!

Vamos a proponer un reto llamado malabarismo grupal para ver qué tanto trabajamos en equipo y qué otras competencias tenemos.

Objetivo	Lanzar la mayor cantidad de pelotas entre el equipo.
No. de participantes	Mínimo 8.
Lugar	Salón o al aire libre.
Material	10 pelotas pequeñas u otros materiales lanzables.
Descripción de la actividad	<p>El equipo debe sentarse en círculo y lanzar una pelota por todo el equipo sin que se caiga, con las siguientes reglas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La pelota sale de una persona y debe regresar a esa misma persona. • Todos y todas deben tocar la pelota antes de que regrese a la persona de la cual salió. • Si se cae vuelven a empezar. <p>Se reta al equipo a armar una secuencia donde todos participen. Una vez lo logren, pueden incluir una segunda pelota y seguir la secuencia. Luego, pueden añadir más pelotas hasta que se ve un malabarismo grupal.</p>
Variación	Se pueden poner más bolas/materiales que corren la secuencia al revés, el círculo por la derecha o la izquierda.



¡Profundicemos!

Después de cumplir con el reto, vamos a expresar cómo nos sentimos y qué aprendimos como equipo acerca de:

Comunicación	<input type="text"/>
Liderazgo	<input type="text"/>
Cooperación	<input type="text"/>
Confianza	<input type="text"/>

Para cerrar este capítulo, podemos resumir, que cuando nos asociamos, las claves del éxito para trabajar juntos están en combinar los conocimientos y roles con competencias para trabajar en equipo. Es decir, lo técnico, lo metodológico y los comportamientos.



¡Experimentemos!

Relacione con una flecha las competencias blandas (columna de la derecha) con los comportamientos que las evidencian (columna de la izquierda)



Trabajo en equipo

Escucha las partes involucradas en la situación, modera la conversación y busca negociar soluciones bajo la premisa ganar- ganar.

Liderazgo

Considera que, aunque hay jerarquías, todos y todas son parte de la asociación por lo que se tratan con amabilidad, respeto y de manera horizontal. .

Cooperación

Transmiten la información de manera clara, pertinente y concisa. Evitan los rumores y buscan espacios para hablar cuando existen desacuerdos o malos entendidos con las personas involucradas directamente.

Confianza

Están al servicio de sus trabajadores/as y colegas, enseñan con el ejemplo, guían hacia el norte estratégico y acompañan a las personas para desempeñar mejor su trabajo.

Comunicación

Hacen promesas que pueden cumplir con asociados y trabajadores, establecen tiempos para el cumplimiento de los acuerdos, asumen responsabilidades cuando no cumplen algún acuerdo, son coherentes entre sus pensamientos y acciones.

Solución de conflictos

Tienen sentido de pertenencia por su asociación, saben que el trabajo de uno es el de todas y todos, apoyan a sus colegas, procuran establecer procedimientos claros y comunicarlos.



Capítulo 3:

Plan de Mercadeo y comercialización de nuestros productos



La comercialización y mercadeo son unas de las actividades más importantes para la asociación de productores y productoras, ya que su objetivo principal es generar ingresos para garantizar el funcionamiento y crecimiento del proyecto.

En este componente, vamos a conocer cómo identificar oportunidades en el mercado, con el fin de producir nuevas fuentes de ingresos. Aprenderemos a reconocer quiénes son los clientes potenciales de nuestros productos y/o servicios, contaremos con las herramientas necesarias para agregar valor a los productos y/o servicios, logrando una mejor relación con nuestros clientes. De esta manera, podemos fortalecer habilidades comerciales, generando mayores resultados en las ventas.

Acontinuación, veamos un correo electrónico que envió uno de los productores a su profesional socio empresarial:

Mensaje Nuevo

Para: Profesional socio empresarial
De: Carlos A.

Le escribo este correo para contarle que gracias a la formación que recibimos para fortalecer nuestra producción de gulupas hemos logrado planificar mejor nuestros procesos y obtener un excelente producto para comercializar.

Antes de vender nuestra cosecha, quería preguntarle si puede guiarme sobre los temas que debemos tener en cuenta para vender nuestros productos a un buen precio, y escoger bien al comprador.

Muchas gracias por su atención

Atentamente
Carlos



Teniendo en cuenta la solicitud de Carlos, desarrollaremos los aspectos que debe tener presente antes de llevar su producción de gulupas al mercado.

¡Comencemos!

Si logramos identificar que hay personas dispuestas a pagar por nuestros productos, entonces tendremos más probabilidades de comercializarlos. ¿Qué tan preparada está la Asociación para vender sus productos?



¡Experimentemos!

Les invitamos a que se reúnan con los miembros de la asociación y respondan juntos estas preguntas:

Preguntas de validación

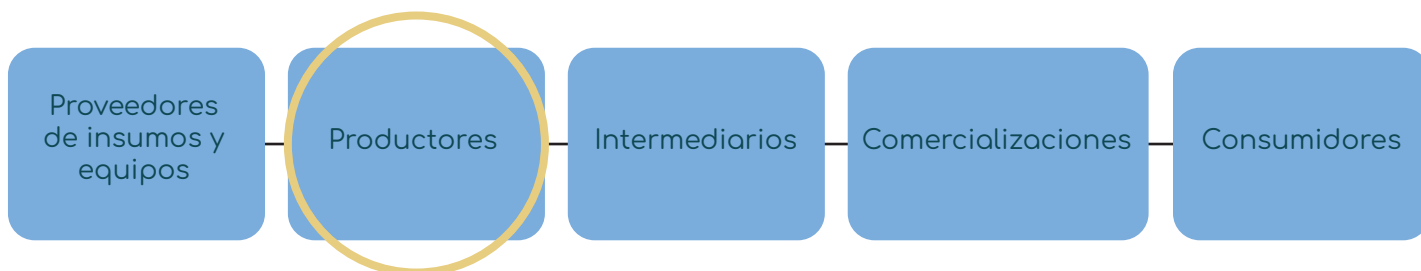
	SI	NO
¿Saben cuánto volumen van a producir y con qué calidad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿En cuánto tiempo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Saben dónde vender la cosecha?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Saben dónde y cómo almacenar la cosecha?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Los productos van a tener un valor agregado? (empaques, selección, transformación, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Se encargan de transportar los productos al lugar de venta?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Promocionan los productos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Conocen las características de sus productos? Nivel nutritivo, beneficios de consumirlos, usos en la industria, quién los necesita, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Saben quién es el consumidor final y a qué precio compra?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Saben cuál es el precio mínimo de venta para cubrir los gastos de producción, empaque, transporte, etc.?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Saben qué hacer con los descartes, productos deteriorados, o bajos de talla?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



¡Conceptualicemos!

Para dar respuesta a las necesidades del mercado, es importante realizar un diagnóstico de nuestras capacidades y las de la asociación. Debemos fortalecer las acciones o actividades a las preguntas que respondimos que no. ¡Sigamos!

¿Sabemos a quién vender nuestros productos?



En el mercadeo tradicional de los productos agrícolas, las y los agricultores o campesinos se dedican a sus labores de producción en el campo y visitan el pueblo cercano para buscar insumos para la siembra y provisiones en general para su supervivencia. La producción es vendida en el pueblo o a personas que van de finca en finca comprando las cosechas.

El tercer eslabón corresponde a los intermediarios, quienes compran los productos agropecuarios directamente a las y los productores. Los seleccionan, transforman, empaican, transportan y exportan. Los intermediarios distribuyen los productos de manera directa o indirecta a los consumidores. En el caso de una distribución indirecta, el cuarto eslabón corresponde a los comercializadores, quienes distribuyen el producto y lo ponen a disposición del consumidor, el quinto y último eslabón. Es importante saber dónde vender nuestras cosechas, pues debemos conocer con quién tenemos mejores beneficios.

¿Al intermediario?

Paga un precio bajo, pero recoge la cosecha en la finca.

¿Al comercializador?

Paga un precio estable, pero compra en volumen.

¿Al cliente final?

Paga muy bien, pero se debe preparar los productos y transportarlos.





¡Experimentemos!

Realicemos un ejercicio de análisis y veamos los pros y contras de cada uno de los posibles compradores:

	Pros (aspectos a favor)	Contras (aspectos negativos)
Intermediario		
Comercializador		
Cliente final		



Si logramos identificar que hay personas dispuestas a pagar por nuestros productos, entonces tendremos más probabilidades de comercializarlos. ¿Qué tan preparada está la Asociación para vender sus productos?

¡Conceptualicemos!

El mercadeo se usa para ubicar muy bien y diferenciar nuestro producto, lo que nos ayuda a fijar el precio, cómo promocionarlo y la adecuada distribución al mercado objetivo.

Comercializar, son todas las acciones dirigidas a lograr la venta de un producto que necesita un cliente o aliado comercial.



¡Experimentemos!

Elaboremos un buen plan de mercadeo y comercialización. Los intermediarios nos conocen mejor de lo que conocemos a nuestros clientes, por eso ellos tienen a veces la delantera en la negociación. Vamos a cambiar la historia, haciendo una buena planeación:

Primero, definamos nuestro producto.

Producto que vende la asociación:

¿Cuál es la forma en que se empaca el producto?

Describe el valor agregado que realiza la asociación, y qué mejora el precio.

¿Cuál es la clasificación del producto según calidades?

Describe la información del producto (nivel nutritivo, beneficios de consumirlo, usos en la industria, quién los necesita, etc.)

El valor agregado es aquel que se realiza para cumplir con las preferencias del consumidor, y por eso es importante conocer qué es lo que les gusta, necesitan o quisieran, para diferenciar nuestros productos. Vamos a ver algunos ejemplos:





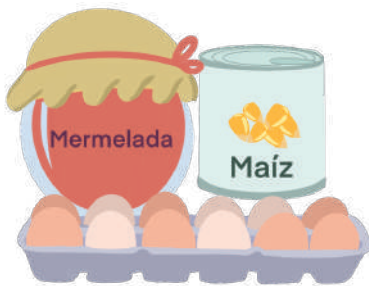
Lavado de los productos



Selección, clasificación y normalización de los productos



Transformación y conservación



Empaque



Almacenamiento y embalaje



Conservación y transformación





Tercero, cómo se van a distribuir los productos.

- Nuestro Aliado comercial es: _____
- El consumidor final es: _____
- ¿Dónde está ubicado el consumidor final? _____
- ¿Cuáles son sus necesidades? _____
- ¿Para qué usa el producto? _____
(consumo propio, transformación, materia prima).



La asociación y el aliado comercial deben reunirse para responder a estas preguntas, y así poder ofrecer un producto con las características que más se adapten a las necesidades de los clientes.

Segundo, definamos cuál es el mercado del producto.

A quién se va a vender la producción:

¿Dónde se ubicará nuestro producto?

¿Hasta dónde podemos llegar con nuestros productos?

¿A qué intermediarios venderemos nuestros productos?



¿A qué consumidores finales podemos llegar?

¿A quién más le compra nuestro cliente?

¿Cuál es la competencia?

Las y los productores que planean el mercadeo y comercialización de sus productos, tienen mayor certeza de las cantidades y precios de lo que van a vender, lo que no ocurre en los mercados tradicionales.



Cuarto, cómo se van a promocionar los productos.

¿Cuáles serán las actividades y estrategias para dar a conocer el producto de la asociación?



- ¿Cómo haremos para que los clientes conozcan nuestros productos?
- ¿Cuáles serán las estrategias de ventas de los productos?
- ¿Qué medios se utilizarán para la publicidad?
- ¿Cómo será mi relacionamiento con los clientes?



Para ayudar a la asociación a responder estas preguntas, les daremos unos consejos de cómo usar la tecnología en el plan de mercadeo y comercialización.



¡Profundicemos!

A continuación, presentamos opciones de aplicaciones móviles que permiten a los productores comercializar alimentos con supermercados, restaurantes y tiendas de manera directa.

“Mucho” es una aplicación móvil que busca conectar a los habitantes de las ciudades con productores de alimentos frescos y poco comunes, de regiones del país de difícil acceso cosechados por pequeños productores.



“Frubana” es una plataforma tecnológica que, mediante una aplicación móvil vende frutas y verduras a los restaurantes en las ciudades, ayuda a facilitar las negociaciones entre estos negocios y los productores, aportando en la parte logística y de predicción de la demanda.

“Koshcampo” es una aplicación digital especializada en la comercialización de alimentos con certificación kosher. La empresa solo cosecha lo que sus clientes les piden a través de su página web. Usa cultivos responsables y certificados de pequeños campesinos.





“ComproAgro” es un emprendimiento que elimina parte de la cadena de intermediación en el proceso de compra y venta de productos agrícolas, por medio de una plataforma web, fomentando así la comercialización directa entre campesino y consumidor.

“Waruwa” es una plataforma tecnológica que distribuye frutas y hortalizas para restaurantes, tiendas de barrio y supermercados, conectando a campesinos y transportistas para llevar los productos directamente a los clientes al mejor precio.



Quinto, cuánto queremos y podemos vender.



Revisando el capítulo anterior, en donde planeamos la producción de nuestras unidades productivas, debemos ser capaces de calcular la cantidad de productos que la asociación está en capacidad de producir.

¡Experimentemos!

Vamos a reunirnos con nuestros socios y socias para calcular:

Unidades productivas de la Asociación.

Línea de producción: _____

Fecha de cosecha: _____

Propietario	Producción esperada
	Kg
	Kg
	Kg
	Kg
Total esperado (sumar todas las cantidades)	Kg



Sexto, cuál será el precio de venta.

Calcular el precio es muy importante para no ceder tan fácil a la hora de negociar con los compradores, por ello, van a contestar las siguientes preguntas con los miembros de la asociación:

- ¿Cuál es el costo de producción de nuestros productos? (insumos, mano de obra, alquiler de maquinaria, servicios públicos, transportes, etc).
- ¿Cuál es el costo pos cosecha de nuestros productos? (almacenaje, empaques, transportes, mano de obra, etiquetas, etc).

Para ser más precisos, completemos la siguiente tabla de las actividades pos cosecha y de logística.

Actividad	Insumos	Costo
Producción	Semillas, adecuaciones, mano de obra, alquileres. Pérdidas o baja calidad del producto por poca tecnificación.	
Cosecha del producto, clasificación, preparación y limpieza	Mano de obra, servicios públicos (agua, energía, gas, etc). Pérdidas de producto por manipulación.	
Empaque, protección y almacenamiento	Envase, mano de obra, recipientes, canastillas, protectores. Pérdidas de producto por manipulación.	
Transporte del producto	Flete, mano de obra para carga y descarga. Pérdidas por deshidratación.	



Centro de acopio	Sistemas de conservación; mano de obra, pérdidas por manipulación y manejo de inventario.	
Transformación	Mano de obra, servicios públicos (agua, energía, gas, etc). Pérdidas de producto por manipulación.	
Administración y coordinación comercial	Envase, mano de obra, recipientes, canastillas, protectores. Pérdidas de producto por manipulación.	
Costo total por unidad de venta		

Además, podemos tener de referencia la siguiente información para definir el precio final de nuestro producto:

- ¿Cuánto están dispuestos a pagar los clientes por nuestros productos?
- ¿Cuál es el precio del mercado?
- ¿Cuál es el precio de la competencia?

¡Profundicemos!

Astrid Franco es una mujer rural campesina de las montañas del suroeste antioqueño, quien decidió continuar la tradición cafetera de su familia y creó la marca de Café de Origen FRANCOFFE, un café artesanal altamente seleccionado y cultivado a 1.860 msnm. Astrid, al momento de definir el precio de la libra de su café, decidió analizar las siguientes variables:



COSTO TOTAL

Encontró que el costo total por libra de su café molido es de \$10.500 y que espera obtener un margen de rentabilidad de al menos un 50%.

PRECIO DE VENTA

Luego de evaluar estas tres variables Astrid definió que vendería la libra de café a un precio de \$22.900 por libra, lo que le ayudaría a garantizar la rentabilidad esperada y tener un precio competitivo y acorde con las expectativas de su mercado objetivo.

COMPETENCIA

Revisó el precio de las diferentes marcas presentes en las tiendas especializadas en las que quiere vender su café y se dió cuenta que de las más similares hay algunas a un precio por libra de \$22.500 hasta los \$29.900 pesos.

SEGMENTO DE MERCADO

Realizó una investigación de mercado y se dió cuenta que su segmento de clientes están dispuestos a pagar un total entre \$20.000 y \$30.000 por la libra de café de origen.

Evaluar nuestras capacidades para la comercialización nos permitirá identificar cuáles aspectos debemos fortalecer y cuáles podemos potencializar, con el fin de lograr mayores resultados.



En el siguiente capítulo, veremos en detalle cómo realizar un presupuesto que nos ayude a planificar mejor nuestras actividades y por último, tener una logística sostenible.



Como nos pudimos dar cuenta, en el cálculo de los costos existen muchas pérdidas de producto, que podemos reducir para aumentar la ganancia en nuestro proceso de comercialización. Lo primero es revisar las BPM que vimos en el capítulo de producción, y lo segundo es estar atentos en los momentos de producción y pos cosecha y almacenamiento.

También podemos reducir costos, mediante las negociaciones que realicemos como asociación, obteniendo mejores precios en insumos y alquileres. Veamos en la siguiente tabla cuáles son los puntos importantes que nos ayudan a ser sostenibles en nuestra logística.



COMPRA DE INSUMOS

- Altos costos por compras pequeñas.
- Pocos proveedores, poca oferta.



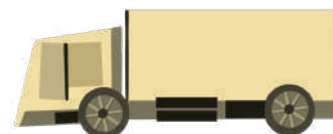
PRODUCCIÓN

- Pérdidas de alimento por poca tecnificación, y plagas.
- Alta disponibilidad de tierras, pero baja accesibilidad.
- Escasez de mano de obra.
- Poco conocimiento de prácticas sostenibles.



POST COSECHA Y ALMACENAMIENTO

- Pérdida de producto por manipulación.
- Negociación individual con Intermediarios.
- Conectividad con los compradores (redes de valor sostenible).
- Oportunidad de aprovechamiento de subproductos y residuos agrícolas.



TRANSPORTE

- Deficiencia en infraestructura, altos costos.
- Falta de oferta de transporte a fincas.



Capítulo 4:

Planifiquemos nuestra unidad productiva: factores para una producción de calidad

Cuando hablamos de producción agropecuaria hacemos referencia a las actividades económicas del sector primario, que consisten en la producción vegetal y animal. Su importancia radica en la producción de productos esenciales para la vida del ser humano, como lo son los vegetales, la carne, las frutas, entre otros, siendo así que la producción agropecuaria es una de las actividades económicas más importantes para el sustento y la economía del territorio.

Para ello, es importante que, como agricultores, entendamos nuestras fincas como un sistema de producción, en cuanto al conjunto de insumos, técnicas, mano de obra, propiedades de la tierra y por supuesto, organización de la población para producir bienes y servicios, tanto agrícolas, como pecuarios.





Les voy a contar la historia de un gran amigo para ver la importancia de la planificación en nuestras empresas: “Don Carlos Rúa, productor de fresas del Oriente, vivió la amarga experiencia de tener grandes pérdidas en su producción, tanto en recursos, como productos. Después de participar en el taller de planificación de fincas, se dio cuenta de que las causas venían del trabajo desorganizado y por falta de planificación. Luego de esto, aprendió que la planificación, no solo mejora la eficiencia del trabajo, sino que también mejora la habilidad de evaluar las actividades de cada etapa productiva.



Por eso, el trabajo planificado facilitó ordenar cada actividad de manera oportuna, incrementando los rendimientos. En la última reunión de la asociación de productores de fresa, don Carlos concluyó, que una buena planificación les ayudará a comprender lo que tienen que hacer para ser más productivos y mejorar sus ingresos.”

Luego del testimonio de don Carlos, el extensionista agropecuario de la asociación de productores de fresas del Oriente, tomó la palabra y explicó el concepto de planificación de la finca de la siguiente manera:

“Son las actividades y etapas en las cuales el productor se proyecta para realizar un buen uso de los recursos que se tienen, para obtener mayor beneficio, tomando en cuenta el entorno de la finca y el medio ambiente, estudiando los eventos del pasado y los retos del presente, para determinar los futuros cursos de acción en el plan operativo del proyecto productivo”.



La Planificación de la finca nos permite definir la calidad y la cantidad de lo que se quiere lograr, con indicaciones del tiempo y las actividades que se necesitan para alcanzar los resultados buscados.



Al final, todas y todos los productores realizaron una lluvia de ideas que les permitió comprender con más detalle la importancia de la planificación en sus fincas, entre estas, aprendieron que:

- Permite priorizar las actividades de la finca con orden y propósito.
- Señala las necesidades de cambios y mejoras a futuro.
- Proporciona una base para el control de actividades y procesos.
- Obliga a la visualización de la finca como un conjunto.
- Ofrece la posibilidad de obtener ventajas competitivas, de posicionamiento, adaptabilidad y preparación.



- Papá, en la reunión de ayer, el extensionista agropecuario de la asociación, nos estuvo hablando sobre la importancia de la planificación. Resulta que, si organizamos los procesos de la finca y realizamos un plan de actividades, podemos mejorar nuestra producción y de esta manera obtener más ingresos.

- ¿Será por eso que el vecino, Carlos Rúa, últimamente está produciendo y vendiendo tanto? y entonces cuáles son las cosas que debemos tener en cuenta...

- ¡Sí, así es papá! Él nos contó su historia y después de entender todos los beneficios, todos quedamos muy motivados. Por eso, nosotros también debemos planificar nuestra finca.



¡Experimentemos!



Planifiquemos la finca realizando un mapa de distribución con todos los elementos que la componen y así tener una visión más clara como productores.

Tengamos presente que la planificación es una actividad participativa que incluye a la familia y la comunidad, facilitando tomar de manera lógica las decisiones. Para alcanzar este objetivo, usaremos las herramientas Mapa de Distribución de la Finca y Análisis DOFA, que nos permitirán tener una visión de trabajo conjunto de la productividad de la finca.

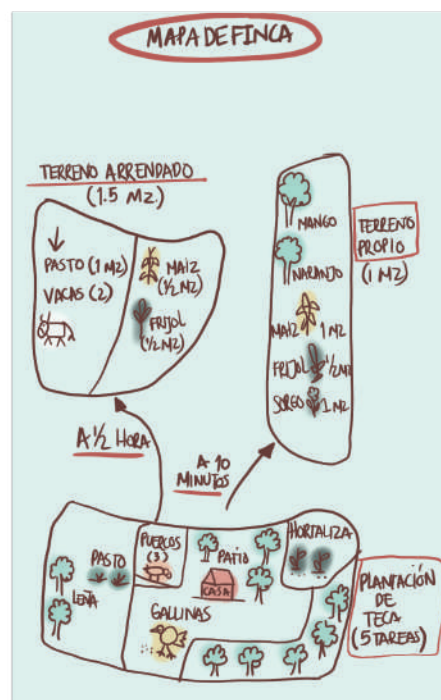
Materiales: Tablero, cartulina, papel o papel bond, marcadores, colores.

Indicaciones:

- Reúnete con tu grupo familiar o equipo de trabajo y expliquen el concepto de planificación.

- Realiza un inventario de todos los elementos y puntos referentes de los que se compone la finca, por ejemplo: nombre de la finca, vereda, municipio, ubicación de la casa, caminos, carreteras, cultivos o lotes, fuentes de agua, linderos, áreas, distancia al centro urbano, ubicación de establos, galpones, entre otros. Es importante que puedas describir el área y número de plantas o animales que tiene cada unidad productiva.

-Dibuja un mapa sencillo similar al de esta cartilla en el cual puedas ubicar todos los elementos anteriormente identificados.





- Socializa el mapa realizado y en equipo identifica cuáles son los aspectos positivos de la finca y los que se deben mejorar. Para continuar, respondamos las siguientes preguntas:

- ¿Conozco los recursos de la finca, las posibilidades y limitantes?
- ¿A dónde queremos llegar con la finca?
- ¿Qué es lo primero que debo mejorar en la finca?



Nosotros hicimos este mismo ejercicio con mi empresa agropecuaria y luego con la asociación, fue muy importante responder esas preguntas. Ahora, les quiero invitar a que desarrollemos el Análisis DOFA, como herramienta que nos ayuda a identificar cuáles son las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que intervienen en la unidad productiva.

¡Conceptualicemos!

Análisis DOFA	Aspectos Positivos	Aspectos Negativos
Factores Internos	<p>Fortalezas</p> <p>Son los factores positivos y fuertes de la finca, es decir, son las capacidades y recursos especiales que permiten saber qué se tiene para crecer, por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Disponibilidad de terreno -Clima y suficiente agua 	<p>Debilidades</p> <p>Se trata de factores negativos, los cuales afectan la finca y generan una posición no favorable, se relaciona con la falta de recursos, con la falta de planeación, entre otras, por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Poco uso de tecnologías de producción. -Poca capacitación y asistencia técnica.



Factores Internos	Oportunidades	Amenazas
	<p>Son factores positivos y ventajas que resultan favorables para la finca, que al momento de ser identificados pueden ser aprovechados para mejorar, por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Oferta de créditos agropecuarios -Acceso a proyectos productivos en la asociación. 	<p>Son las situaciones generadas en el entorno que ponen en riesgo los procesos de la finca y que pueden afectar su normal desarrollo, por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Incrementos en los costos de los insumos. -Afectaciones en los cultivos por las temporadas de sequía.

Para cerrar la experiencia, en un cartel realicemos el análisis DOFA de la finca y al final, en equipo reflexionemos lo siguiente:



¿Cómo puedo potenciar de manera más eficiente las fortalezas que tengo en la finca?

¿Cómo aprovecharemos las oportunidades que tenemos en el entorno?

¿Cuáles son las acciones que debo tener en cuenta para contrarrestar las debilidades?

¿Qué estrategias puedo implementar para mitigar las amenazas?

La Unidad Productiva, es el conjunto de cultivos, animales, terrenos, infraestructura, maquinaria, equipos y otros bienes utilizados en las actividades agropecuarias. Conozcamos, a continuación el ciclo productivo.





¡Conceptualicemos!

Un ciclo productivo es un proceso en el tiempo que involucra distintas etapas de desarrollo, que van desde el establecimiento de la unidad productiva agropecuaria, hasta su beneficio, ya sea para la transformación o comercialización.

¡Experimentemos!

Para identificar el ciclo productivo, debemos conocer cuál es el tipo de unidad productiva que tenemos en la finca, luego de ello realizaremos un listado de cada una de las etapas que contiene.

CLASIFICACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre de la Finca: _____

Tipo	Clasificación	Unidad Productiva
Agrícola	Cultivos perennes o permanentes: especies que presentan un ciclo vegetativo largo o mayor a un año y que se cosecha varias veces antes de renovar el cultivo (ejemplos: aguacate, banano, granadilla, guanábana, cacao, café, caña, caucho, papaya, plátano, tomate de árbol, forestal, etc).	
	Cultivos de ciclo corto: cultivos cuyo ciclo vegetativo es menor a un año, llegando incluso a ser de solo unos pocos meses, y que se debe volver a sembrar cada vez que se cosecha. (ejemplos: lechuga, arveja, papa, cebolla, fresa, frijol, habichuela, brócoli, flores tropicales, algodón, arroz, tomate, maíz, etc).	



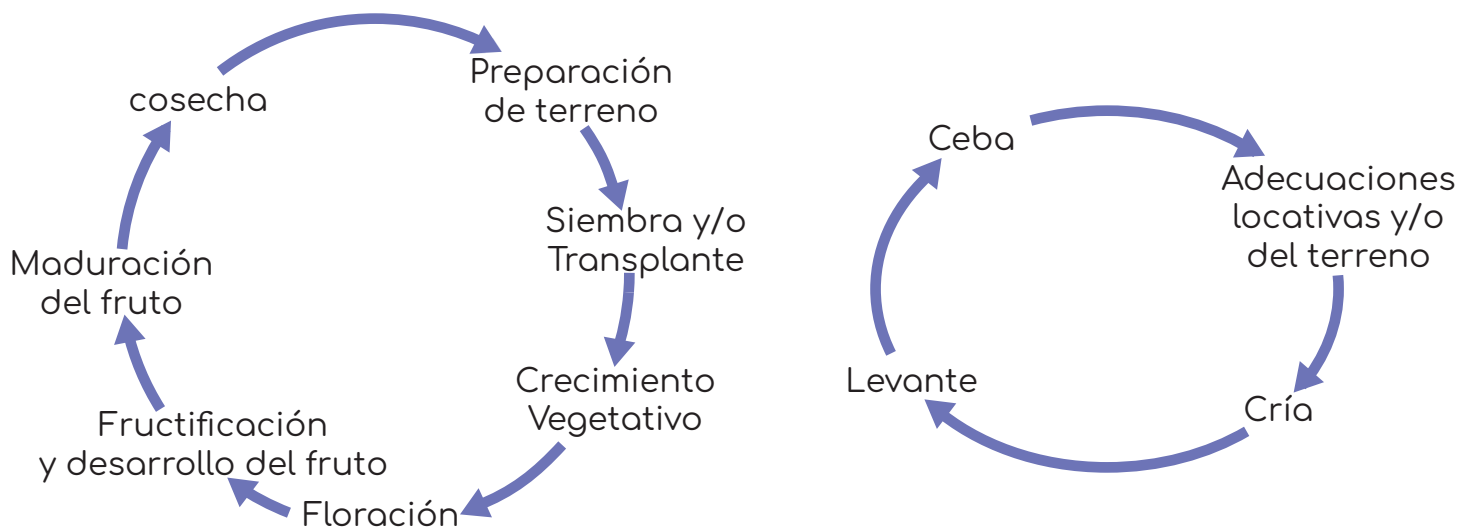
Pecuaria	Especies mayores: son aquellas especies domésticas que son de mayor tamaño. (ejemplo: bovinos, equinos y búfalos).	
	Especies menores: son aquellas especies domésticas que son de menor tamaño. (ejemplo: aves, porcinos, caprinos, ovinos, conejos, peces, apicultura, etc).	



Es importante recopilar toda la información base por medio de agricultores o agricultoras que conozcan sobre la producción, fuentes bibliográficas o pueden solicitar también la ayuda de un/a extensionista agropecuario.

¡Profundicemos!

Para conocer lo que se requiere en cada etapa de desarrollo es importante que identifiquemos los ciclos de producción, ya que estos varían de acuerdo a cada tipo de unidad productiva que tengamos en la finca. Miremos un ejemplo de identificación de los ciclos de producción de dos unidades productivas distintas:





Una vez identificadas las etapas del ciclo productivo, es importante conocer el tiempo de duración de cada una y realizar un listado de tareas y actividades que debemos llevar a cabo en campo. Entre ellas podemos encontrar:

Principales labores y actividades de manejo agrícola	<ul style="list-style-type: none"> • Adecuación de terreno • Trazado y ahoyado • Tutorado • Enmiendas • Acondicionamiento de suelo • Siembra o trasplante de plántulas • Deshierba o plateo • Control de plagas y enfermedades • Riego • Fertilización edáfica (suelo) y foliar • Monitoreo de plagas y enfermedades • Podas y mantenimiento
Principales labores y actividades de manejo pecuario	<ul style="list-style-type: none"> • Adecuaciones de terreno y/o infraestructura • Alimentación • Sanidad animal y bioseguridad • Manejo de medicamentos veterinarios • Saneamiento básico y manejo del agua • Registros y documentación • Almacenamiento de insumos • Transporte de los animales

Ciclo Productivo

Unidad Productiva: Aguacate

Rendimiento esperado: 10 toneladas por hectárea

Etapa:	Preparación del terreno	Crecimiento Vegetativo	Floración	Fructificación y desarrollo del Fruto	Maduración del Fruto y Cosecha
Actividad a realizar:	<ul style="list-style-type: none"> -Trazado y ahoyado -Aplicación de enmiendas -Fertilización -Control de plagas y enfermedades 	<ul style="list-style-type: none"> -Siembra -Acondicionadores de suelo -Fertilización -Control de plagas y enfermedades 	<ul style="list-style-type: none"> -Monitoreo de plagas y enfermedades -Control de plagas y enfermedades -Deshierbe o plateo -Podas de formación -Riego 	<ul style="list-style-type: none"> -Monitoreo de plagas y enfermedades. -Control de plagas y enfermedades. -Podas -Riego 	<ul style="list-style-type: none"> -Monitoreo de plagas y enfermedades -Control de plagas y enfermedades. -Fertilización -Riego



¡Experimentemos!

Realicemos el listado de actividades según la etapa de nuestra unidad productiva.

Ciclo Productivo					
Unidad productiva: _____ Rendimiento esperado: _____					
Etapa:					
Actividad a realizar:					
Tiempo					

Ahora, aprendamos acerca del manejo de los registros y la trazabilidad en la producción.

- Los registros son herramientas de uso agropecuario que permiten llevar el monitoreo de las actividades que se realizan en la finca.
- El uso adecuado de los registros permite tomar decisiones oportunas a favor del mejoramiento en los ciclos productivos.
- El registro es el punto de partida para construir la base productiva, económica y financiera de la finca. Llevar la información de manera ordenada, nos permitirá pensar en un futuro con resultados positivos.





Recordemos: el propósito de llevar registros es generar información útil para la toma de decisiones. Ahora les pregunto: ¿Cómo debo llevar un registro?

¡Conceptualicemos!

1. Los datos deben ser suficientes. Estos deben abarcar todos los componentes de la producción.
2. Los datos deben ser objetivos y concretos que permitan generar información confiable.
3. Los datos que registramos en las unidades productivas, deben ser fáciles de entender y de evaluar.

Todo está muy interesante, pero ¿Qué datos son los que debo registrar?

Los datos a registrar dependen de los tipos de unidad productiva de la finca y también del interés particular de cada productor. A continuación, veremos algunos ejemplos de datos de interés que podemos asignar en los registros:



Unidad Productiva Agrícola	Unidad Productiva Pecuaria
<ul style="list-style-type: none"> • Número de plantas • Número de Lotes • Área sembrada • Variedades • Fecha de siembra • Área cosechada • Toneladas producidas • Monitoreo de plagas • Dosis de aplicación de insumos • Rendimientos de producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de animales • Nacimientos • Sexo • Raza, genealogía y origen • Rendimientos de producción • Fechas de vacunación • Cantidad y fechas de ingreso salida de animales • Descarte y muertes • Alimentación • Control de peso



- Jornales
- Inventario de Insumos
- Inventario de herramientas y equipo
- Base de datos de proveedores de insumos
- Costos
- Gastos
- Ventas

¡Experimentemos!

Analicemos nuestra unidad productiva. Para esto, realiza un listado de los diferentes tipos de datos que actualmente estamos registrando.

Nombre de la unidad productiva: _____

Unidad productiva: _____

Datos que se están registrando: _____

1. _____	4. _____	7. _____
2. _____	5. _____	8. _____
3. _____	6. _____	9. _____

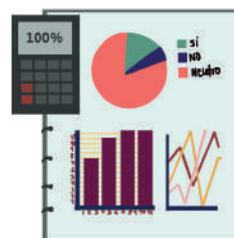
Luego de que realizamos las actividades de campo, los datos que hemos obtenido los podemos registrar en:



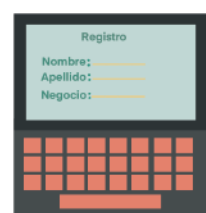
Cuadernos



Fichas y Tablas



Hojas de Cálculo



Programas de Registro

- ¿Cuáles de estas herramientas utilizó para registrar los datos de la finca?
- ¿Cuándo fue la última vez que registró los datos?
- ¿Cada cuánto estoy registrando los datos de mi unidad productiva?



Para tener en cuenta: los registros se deben llevar y almacenar de manera ordenada y lógica en carpetas o archivos que permitan encontrarlos con facilidad y guardarlos con seguridad. Ahora veamos la importancia de implementar un sistema de trazabilidad.



¡Conceptualicemos!

La trazabilidad es un sistema que nos permite conocer de un alimento la trayectoria, procedencia, características de las materias primas, personas que intervinieron en las etapas de producción y procesamiento, también, las condiciones de transporte, entre otros, por medio de los registros de información en las diferentes etapas de la cadena productiva.

Componentes de la trazabilidad	Rastreo: se inicia desde la producción, hasta llegar al consumidor, para identificar productos no conformes e inspeccionar y mejorar las condiciones de logística dentro de la cadena.
	Trazado: inicia desde el consumidor y regresa por cada una de las etapas de la cadena productiva, hasta llegar al lugar de producción, además, permite identificar el lugar donde se produjo un inconveniente.

Utilidad de la trazabilidad

- Contribuir a la inocuidad alimentaria.
- Hace parte de las Buenas Prácticas Agrícolas.
- Para que las autoridades sanitarias puedan activar la red de alerta alimentaria.
- Para localizar lotes problemáticos.
- Para proteger la producción.
- Para dar tranquilidad a los consumidores.
- Para certificar mi finca.



¡Experimentemos!

Vamos a identificar y seleccionar cuáles de los siguientes registros debemos implementar en la unidad productiva.

Descripción	✓
Registro de Costos	
Registro de inspección de elementos de protección personal	
Registro de monitoreo de plagas y enfermedades	
Registro de manejo de residuos	
Registro de aplicación de insecticidas y fungicidas	
Registro de fertilización	
Registro de mantenimiento y calibración de equipos	
Registro de actividades diarias	
Registros de producción	
Registros de reproducción	
Registros de nacimientos	
Registros sanitarios	
Registros de vacunación	
Registros de alimentación	
Registros de peso	
Otros registros:	

¡Profundicemos!

- La calidad de un producto hace referencia al grado de cumplimiento de un número de condiciones y cualidades que determinan el factor de aceptación por el consumidor.
- Las condiciones y cualidades de los productos, incluyen las percibidas por los sentidos como el sabor, olor, color, textura, forma y apariencia, así como las condiciones y cualidades higiénicas y químicas.

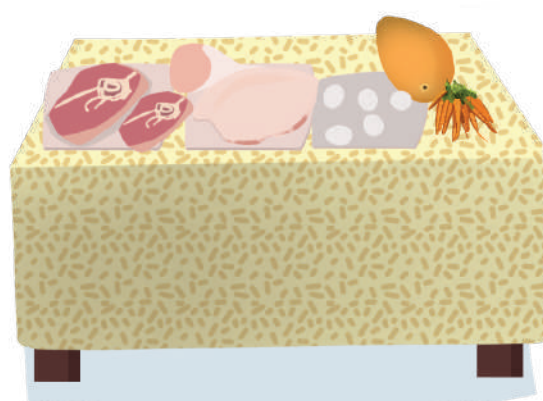


¡Profundicemos!

- La calidad de un producto hace referencia al grado de cumplimiento de un número de condiciones y cualidades que determinan el factor de aceptación por el consumidor.
- Las condiciones y cualidades de los productos, incluyen las percibidas por los sentidos como el sabor, olor, color, textura, forma y apariencia, así como las condiciones y cualidades higiénicas y químicas.

Las frutas, hortalizas y productos cárnicos que consumimos en nuestro hogar, los elegimos principalmente por su valor nutritivo, textura, la variedad, forma, color e incluso por el sabor. Al ser consumidas, la principal preocupación que tenemos es que sean nutritivas y se encuentren libres de contaminantes.

La calidad está determinada por el conjunto de factores internos y externos que alteran de manera positiva o negativa las propiedades y características de los productos e intervienen desde el inicio del proceso productivo hasta la venta. Analicemos algunos componentes que impactan en la calidad en productos agropecuarios:



Apariencia	Forma, uniformidad, defectos.
Frescura	Color, tamaño, brillo, textura.
Sabor y aroma	Dulzura, acidez, sabores amargos, olores, sabores extraños.
Valor nutritivo	Porcentaje de carbohidratos, proteínas, lípidos, vitaminas, minerales, etc.
Seguridad	Presencia de toxinas y/o contaminantes.

Debemos recordar que la obtención de un producto de calidad se inicia desde la planificación de la unidad productiva y para ello debemos tener en cuenta que:



- El consumidor siempre es el primero.
- Debemos tener control de las actividades en los procesos de producción.
- La calidad se planifica.
- El manejo en la cadena productiva debe ser el adecuado para llegar al mercado deseado en las condiciones deseadas.
- El mejoramiento de la calidad es un proceso continuo y nunca termina.



¿Cuáles condiciones, cualidades o factores de calidad tengo presentes en mi proceso productivo? Hablemos acerca de la productividad en la unidad productiva.

¡Conceptualicemos!

- La productividad es la relación que encontramos entre la producción y los recursos que empleamos, y se articula con la eficiencia y la eficacia con que usamos estos recursos.
- La productividad agropecuaria se puede medir también por la eficiencia general con la que todos los factores productivos son utilizados de manera conjunta en la finca.

Eficacia	Eficiencia
Es la capacidad que tenemos en nuestras fincas para lograr lo que nos proponemos, esto es alcanzar las metas y objetivos en los procesos productivos.	Es la disposición que tenemos hacia la mejor utilización de los recursos que tenemos en la finca para ejecutar en los procesos productivos.



Miremos algunos ejemplos	
<ul style="list-style-type: none"> • Producir 1000 kilos de carne. • Ordeñar 30 vacas. • Producir 500 huevos. • Cosechar 10 lotes de café. • Fertilizar 5 hectáreas de cacao. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kilos de carne producidos por hectárea. • Litros de leche/día por vaca. • Cantidad de huevos producidos/día por galpón. • Kilogramos de café por hectárea. • Bultos de fertilizante por hectárea.

Una ventaja de la productividad, es saber qué tan eficaces y eficientes somos, lo que permitirá reducir los costos de producción, siendo esta una tarea que todos los agricultores y agricultoras debemos realizar en las fincas. Tengamos en cuenta que las labores y actividades del campo no son ajenas a estas, ya que se trata de un sector altamente productivo, competitivo y exigente.



Ahora, analicemos algunas medidas para reducir los costos de producción:

- Manejo adecuado de los recursos naturales.
- Uso de material vegetal y semillas certificadas y de calidad.
- Realizar prácticas de control de maleza para reducir costos en la aplicación de herbicidas.
- Adoptar prácticas de cultivo eficientes para reducir la incidencia de plagas y enfermedades.
- Implementar la rotación de cultivos, labranza convencional y cultivos de cobertura.
- Reducir el uso de fertilizantes con la aplicación de materia orgánica para aumentar la conservación de la humedad y propiciar e impulsar la fertilización natural de cultivos y pastos.



- Implementar razas de animales con altos porcentajes de proteína y grasa.
- Contar con una base de datos de proveedores e insumos para realizar tablas de comparación de precios.
- Mejorar el acceso a la información y al conocimiento, por medio de las actividades de formación y capacitación.
- Implementar tecnologías de producción (invernaderos, cubiertas, sistemas de riego, monitoreo, etc.)
- Vincularse a modelos asociativos de productores.
- Realizar prácticas de transferencia de conocimientos.

Ha llegado el momento de contarles un caso de éxito:

La asociación de lecheros del municipio de San José, en su programación mensual, realizó una gira a la finca de doña María, en la vereda la Paz, para realizar prácticas de transferencia de conocimientos. Frente al aumento de los costos de producción, los asociados, encontraron en esta visita, una oportunidad para aprender algunas estrategias que les permitiría reducirlos estratégicamente. En la visita, doña María les contó que cuando inició, no sabía nada de pastos y mucho menos de ganadería, y que al principio el no buscar ayuda la llevó a cometer muchos errores que se vieron reflejados en los altos costos y en la poca productividad. Luego, al entrar a la asociación y la perseverancia en el estudio, cada año ha venido mejorando la finca. Inicio comentando que en los últimos años se ha venido implementando forrajes como suplemento, ya que solo requiere la semilla, algo de maquinaria agrícola y muy poca agua. Esto les ha dado buen resultado porque el aporte en proteína contribuye al incremento de la productividad de leche. Más tarde durante el recorrido, doña María comentó que en su unidad productiva hace diez años viene trabajando con pies de cría, permitiéndole tener animales de alto valor genético y ahora se ven resultados positivos en productividad de la leche. Ella añadió, que fue un trabajo de mucha



paciencia, pero muy satisfactorio. Cuando visitaron los potreros, resaltó la importancia en la rotación de praderas y del riego programado, aprovechando a la vez los residuos que deja el ganado para así bajar costos. María, recordó que antes no realizaba esta práctica y que gracias a las capacitaciones realizadas en la asociación y al acompañamiento del extensionista agropecuario, aprendió todas estas actividades. Al final de la visita, concluyó que de esta manera y por medio de la producción orgánica, ha logrado bajar costos y aumentar la producción, haciendo de su unidad productiva un negocio rentable.



¡Experimentemos!

- ¿Cuál fue el error que cometió doña María al iniciar con su unidad productiva?
- ¿Cuáles fueron los cambios más importantes que realizó en su unidad productiva para reducir los costos?
- ¿Por qué es importante realizar prácticas de transferencia de conocimientos entre los productores?
- ¿Qué práctica puedes emplear ahora mismo para reducir los costos de producción en tu unidad productiva?

¡Profundicemos!

Los consumidores están cada vez más preocupados por obtener alimentos sanos y producidos, respetando el medio ambiente y el bienestar de los productores. En este contexto nacen las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), las cuales simplemente pueden definirse como “Hacer las cosas bien y dar garantía de que se está realizando”.



Las BPA y las BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), son un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, orientadas a cuidar la salud humana, proteger al medio ambiente y mejorar las condiciones de los productores y familias. ¿Quiénes se benefician de las BPA?

- Los agricultores y sus familias, ya que obtienen alimentos sanos y de calidad, para asegurar su nutrición y donde generan un Valor Agregado en sus productos para acceder de mejor forma a los mercados.
- Los consumidores, que gozarán de alimentos de mejor calidad e inocuos, producidos de forma sostenible.

Con el caso de éxito que nos contó María, me pregunto ¿Qué promueven las Buenas Prácticas Agrícolas?





- Mejorar las condiciones de los trabajadores agropecuarios y consumidores.
 - Mejorar el bienestar de la familia del productor.
 - Mejorar la Seguridad Alimentaria.
-
- No contaminar aguas y suelos.
 - Manejo racional de agroquímicos.
 - Cuidado de la Biodiversidad.
-
- Alimentos sanos, no contaminados y de mayor calidad para mejorar la nutrición y alimentación.
 - Conservar los nutrientes y propiedades de los alimentos requeridos para su consumo.
-
- Animales libres de hambre, sed y malnutrición.
 - Animales libres de incomodidades.
 - Animales libres de enfermedades.

Seguridad de las personas



Medio Ambiente

Inocuidad Alimentaria

Bienestar Animal



¡De acuerdo, Kira! Y ahora les pregunto ¿Por qué debería aplicar Buenas Prácticas Agrícolas?

CON BPA	SIN BPA
<p>Productos sanos y de calidad para mejorar la nutrición y alimentación de su familia.</p> 	<p>Productos en mal estado y/o contaminados que afectan la salud de su familia.</p> 



<p>Trabajadores de la finca saludables.</p> 	<p>Trabajadores de la finca enfermos.</p> 
<p>Niños que van a la escuela.</p> 	<p>Los Niños no priorizan ir a la escuela y gastan energías en el trabajo agrícola 100%.</p> 
<p>Sostenibilidad y acceso a nuevos mercados (Producto diferenciador).</p> 	<p>Pérdida de mercados y productos rechazados. Baja calidad del producto.</p> 
<p>Bienestar animal. Predio limpio y con un buen manejo de los residuos sólidos y peligrosos. Baños y depósitos con excelente aseo.</p> 	<p>Animales fatigados enfermos, predios contaminados letrinas e infraestructura en mal estado.</p> 



Control de la producción en cada una de sus etapas: conocer y mantener organizada la información (facturas de compra de insumos, facturas de venta de la producción, comprobantes pago de los jornales).

Más ingresos.

Mejores precios por calidad.

Menores costos. (\$)

Menos agroquímicos.

Mayores rendimientos.

Más Productividad.



Confusión y desconocimiento en el manejo de la producción.

No se lleva organizada la información de los costos de producción durante cada etapa, esto no permite conocer realmente cuánto fue lo invertido en la producción.

Menos ingresos.

Menores precios.

Mayores costos. (\$)

Mas agroquímicos.

Menores rendimientos.



¡Experimentemos!



¿A qué me comprometo para empezar a implementar en mi finca, a través de las BPA? Escribamos mínimo 5 acciones que aplicarías en tu unidad productiva, para implementar las BPA.

¡Conceptualicemos!

Considerando que las BPA tienen como uno de sus pilares la protección del medio ambiente, basadas en el desarrollo de procesos productivos sostenibles en el tiempo y enfocados a prevenir, mitigar, corregir y/o compensar los impactos negativos sobre los recursos: suelos, agua, aire, fauna y flora; se hace fundamental la implementación de un Plan de Manejo Ambiental (PMA) en la unidad productiva



o finca. Dicha implementación se convierte en una herramienta de planeación y seguimiento de las actividades que se deben desarrollar para asegurar la conservación de los recursos naturales.

Para implementar el PMA de su finca, debe tener en cuenta los siguientes criterios:

- Desarrollar medidas de manejo y control que garanticen el uso sostenible de los recursos naturales requeridos en las actividades agropecuarias.
- Hacer una identificación de las etapas del proceso productivo susceptible de generar impacto ambiental.
- Diseñar medidas adecuadas de prevención, mitigación, corrección y/o compensación del impacto ambiental generado.
- Asignar un responsable para la implementación del PMA, seguimiento y monitoreo de las actividades a desarrollar.
- Sensibilizar y capacitar al personal involucrado en las actividades identificadas como de alto riesgo, para que se apliquen las estrategias de prevención, mitigación, corrección del impacto ambiental y se vele por la protección de los recursos naturales y por la ejecución de las actividades asignadas al equipo de trabajo en la finca.

Determinar los impactos ambientales en los diferentes procesos de producción, beneficio y transformación, permitirá medir las consecuencias de cada una de las actividades, identificando los impactos positivos y negativos sobre el ambiente, los riesgos y la propuesta de solución.



¡Así es Jorge! Ahora pasaremos a otro tema relacionado con las plataformas digitales y la producción. Pongamos atención al siguiente diálogo.



- Buenos días doña Doris, ¿Qué está viendo en el celular?

- ¡Hola Carmen! aquí revisando el estado del clima y el ciclo lunar para programar la próxima siembra de mis aromáticas.

- ¡¿Cómo así?! ¿Con mi celular puedo saber eso?

- Sí Carmen, yo reviso constantemente una página en internet donde encuentro esta información que me ayuda a prepararme para la siembra y manejo del cultivo.

- Doña Doris, ¿Usted me podría enseñar? - y buscar la información

- ¡Claro Carmen! - Y le puedo enseñar dónde encontrar más información de interés para nuestros cultivos de aromáticas.

- ¡GRACIAS! - Ya mismo traigo mi celular.



¡De acuerdo Marco! ¿Por qué es importante mantenerse informado de los diferentes contenidos que se encuentran en Internet? Yo, como joven rural, tengo experiencia en el uso de la tecnología.



¡Conceptualicemos!

Internet nos puede proporcionar herramientas muy útiles que nos podrán ayudar a mejorar la productividad en nuestras fincas. Nosotros como productores agropecuarios, debemos empezar a incorporar en nuestros quehaceres diarios el seguimiento a páginas web de interés, para fortalecernos como productores agropecuarios.

- Capacitaciones gratuitas para mejorar los procesos de producción de nuestras fincas.
- Paquetes tecnológicos agropecuarios.



- Acceso a los servicios de extensión para agricultores.
- Plataformas públicas de información del sector agrícola, en atención a las necesidades de los agricultores.
- Participar en programas o proyectos del sector agropecuario a nivel individual y/o asociativo.
- Acceso a información como: encontrar el mejor precio de un producto, maquinaria e insumos.
- Acceder a la información que necesitan para responder a los cambios del entorno y planear mejor, pues nos permite tomar el control (mercado, empaques, legislación, clima, transporte, entre otros).

A continuación, presentaremos algunas páginas web de algunas instituciones o programas del sector agropecuario para acceder y conocer las oportunidades en el fortalecimiento de mi unidad productiva.

Ministerio de Agricultura

<https://www.minagricultura.gov.co>

Descripción: formular, coordinar y evaluar las políticas públicas agropecuarias incluyentes que promuevan el desarrollo competitivo, equitativo y sostenible del sector agrícola, pecuario, pesquero y forestal.

ICA-Instituto Colombiano Agropecuario

<https://www.ica.gov.co/>

Descripción: el ICA es una entidad pública del orden nacional, para coordinar e intensificar las labores de investigación, enseñanza y extensión de las ciencias agropecuarias. Actualmente, el ICA tiene la responsabilidad de trabajar por el control de la sanidad agropecuaria del país, aplicando las medidas sanitarias y fitosanitarias.

La Corporación colombiana de investigación agropecuaria – AGROSAVIA

<https://www.agrosavia.co>

Descripción: entidad pública descentralizada cuyo propósito es trabajar en la generación del conocimiento científico y el desarrollo tecnológico agropecuario, a través de la investigación científica, con el fin de mejorar la competitividad de la producción.

UPRA-Unidad de planificación Rural Agropecuaria

<https://www.upra.gov.co/>

Descripción: orientar la política pública de planificación en la gestión del territorio para usos agropecuarios que contribuyan a la productividad y competitividad, la seguridad jurídica de la tenencia de la tierra y el uso eficiente del suelo rural.



Colombia Productiva

<https://www.colombiaproductiva.com/>

Descripción: diseñar e implementar instrumentos que mejoren la productividad y competitividad de las empresas, para incrementar y sofisticar la oferta exportable del país, produciendo más, con mejor calidad y mayor valor agregado.

ADR-Agencia de Desarrollo Rural

<https://www.adr.gov.co/>

Descripción: tiene como misión la promoción, estructuración, cofinanciación y ejecución de planes y proyectos integrales de desarrollo agropecuario y rural y generar capacidades para mejorar la gestión del desarrollo rural integral, con enfoque territorial para contribuir a la transformación del campo colombiano.

FINAGRO - Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario

<https://www.finagro.com.co/>

Descripción: la entidad financiera de desarrollo para el sector agropecuario y rural colombiano que otorga recursos, a través de los intermediarios financieros (bancos, cooperativas e intermediarios micro financieras), para que estos a su vez, otorguen créditos a los empresarios del campo.

CCI-Corporación Colombiana Internacional

<http://www.cci.org.co>

Descripción: es una plataforma para desarrollar una proveeduría Integral e implementación de proyectos productivos agro empresariales competitivos y rentables con inclusión social, logrando historias de vida en el campo colombiano.

AGRONET

<https://www.agronet.gov.co>

Descripción: es la Red de Información y Comunicación del Sector Agropecuario de Colombia, liderada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo para la Agricultura y la Alimentación. Centraliza y difunde información del sector, para apoyar la toma de decisiones a los productores del campo.



AGROFUTURO

<https://expoagrofuturo.com/es>

Descripción: Expo Agrofuturo es uno de los escenarios más importantes para el sector Agro en América Latina, donde los agentes de la cadena productiva encuentran aliados estratégicos, distribuidores y representantes para sus productos.

AGROEXPO

<https://agroexpo.com/es/agroexpo/>

Descripción: Agroexpo es la feria que ha reunido al sector agropecuario a lo largo de más de 40 años, logrando consolidarse como la más representativa en Centroamérica y el Caribe.

AGRONEGOCIOS

<https://www.agronegocios.co/>

Descripción: Agronegocios, últimas noticias, tendencias y negocios del agro, agricultura, ganadería y ferias de Colombia.

PROCOLOMBIA

<https://procolombia.co/>

Descripción: es una agencia tiene a cargo de promover las exportaciones colombianas, el turismo internacional y la inversión extranjera para Colombia.

FAO - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

<https://www.fao.org/home/es>

INNPULSA

<https://innpulsacolombia.com/>

Descripción: agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, que acompaña la aceleración de emprendimientos de alto potencial y a los procesos innovadores y de financiación que permiten escalar a las empresas del país para generar más desarrollo económico, equidad y oportunidades.



SENA

<https://www.sena.edu.co/>

Descripción: El Servicio Nacional de Aprendizaje es un establecimiento público de Colombia que ofrece formación gratuita con programas técnicos, tecnológicos y complementarios, enfocados en el desarrollo económico, tecnológico y social del país.



La invitación es a identificar en tu territorio las entidades y/o programas que apoyan a los productores agropecuarios y seguir en sus páginas o redes sociales.

Gobernaciones, ejemplos: Secretaría de agricultura, secretarías de Desarrollo Económico.

Alcaldías, ejemplos: Umata, Secretaría de Agricultura, etc.

Asociaciones de productores agropecuarios, ejemplos: Asociaciones de lecheros, frutas, hortalizas, etc.

Cooperativas de productores agropecuarios, ejemplo: Cooperativas de piscicultores.

Federaciones, ejemplos: FEDECACAO, FENAVI, FEDEPANELA, FNC, etc.

Programas de apoyo al agro, ejemplo. En CAMPO -<https://www.encampo.co/>

Universidades e instituciones educativas de la zona.



¡Conceptualicemos!

“Cuando el conocimiento es aprovechado por las organizaciones de pequeños productores, la planificación estratégica puede ser usada para proporcionar a sus miembros insumos a menor costo, mejores facilidades de almacenamiento, mejores conexiones de transporte y negociaciones colectivas con los compradores. Los productores agropecuarios, deben reconocer el valor que el Internet tiene para fortalecerse de manera individual o asociativa”.

“El pequeño productor va a seguir existiendo lógicamente, pero desde su realidad, tiene que enfrentar los desafíos globales de la agricultura, tiene que buscar ciertas mejoras en sus sistemas productivos en busca de la sostenibilidad ambiental y financiera. Además, debe mantener buenos rendimientos en sus cultivos y diferenciarse incluyendo valor agregado y un manejo ecológico responsable”.

Randall Chaves

¡Experimentemos!

Analizamos acerca de los contenidos vistos en este capítulo y definamos acciones o actividades que podamos llevar a la práctica y aprovechar al máximo la información que se buscará en el internet.

YO _____ me comprometo a:



Capítulo 5:

La clave del funcionamiento: Gestión contable y financiera



El presupuesto elaborado será nuestra carta de navegación al momento de iniciar con la puesta en marcha de nuestro plan productivo, ya sea un cultivo de maíz, tomate, cerdos o elaboración de mermelada de guayaba, yogurt de mango, entre otros.

Cuando tenemos el control sobre nuestra parte financiera y contable, sabemos hacia dónde vamos, haciendo buenos análisis y tomando mejores decisiones que van a beneficiar a cada una de nuestras empresas agropecuarias y comunidad, por medio de las asociaciones.



Es por eso que en este capítulo de gestión contable y financiera obtendremos las herramientas necesarias para ponerlas en práctica, logrando unas bases sólidas para dar continuidad a lo largo del tiempo de todos nuestros negocios.



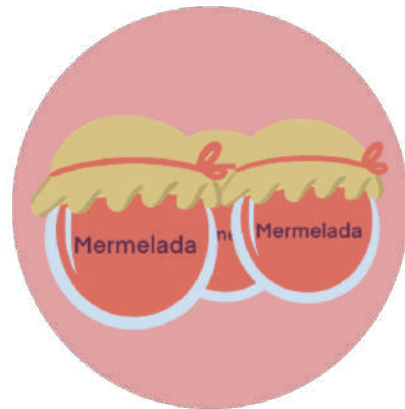


¡Conceptualicemos!

La empresa agropecuaria no es ajena a obtener buenos resultados de sus operaciones, es decir, la obtención de utilidades, las cuales son consecuencia de un esfuerzo laboral y de una venta posterior de sus productos. Para poder determinar correctamente esa utilidad, necesitamos identificar plenamente todos los costos directos o indirectos que están involucrados en ese proceso de producción.

Los costos directos son los que están relacionados directamente a un proceso de producción y una de sus características es que podemos identificarlo en el producto final. Por ejemplo, en la producción de mermelada de mora con mucílago de cacao, tenemos en costos directos los siguientes:

- Mucilago de cacao
- Pulpa de mora
- Panela
- Mano de obra del operario
- Empaque
- Etiqueta



Los costos indirectos son los que no van directamente al producto y es necesario hacer un cálculo para determinar cuánto se le cargará al producto.

Siguiendo el ejemplo de la mermelada de mora con mucílago de cacao, tenemos que los costos indirectos son los siguientes:

- Servicio de gas
- Servicio de teléfono
- Arrendamiento
- Servicio de energía
- Depreciación de equipos



Una vez identificados todos los costos de mi producto, puedo estar más cerca de saber cuál será mi utilidad y así mismo tendré las bases necesarias para fijar un precio de venta acorde a dichos costos.



¡Conceptualicemos!

¿Cuáles serán los costos directos e indirectos de mi producto?

En el siguiente cuadro, menciona cuáles son los costos directos y los costos indirectos del producto principal de tu empresa agropecuaria.

PRODUCTO:	
COSTOS DIRECTOS	COSTOS INDIRECTOS

Ya identificando los costos de mi empresa agropecuaria, ahora aprenderemos a identificar los gastos y los ingresos, los cuales también son necesarios al momento de elaborar el presupuesto.

Los gastos son la salida de recursos que están relacionados con el área administrativa, distribución y ventas, es decir, que no están relacionados directamente al proceso productivo. Ejemplo: la asociación de productores agrícolas La Fortaleza, tiene en su área administrativa los siguientes gastos:

- Salario de la gerente.
- Salario del contador.
- Salario de la secretaria auxiliar contable.
- Pago de arrendamiento de oficinas.
- Pago de servicio de energía de oficinas.
- Pago de servicio de acueducto del área administrativa.
- Depreciación del equipo de cómputo de secretaría y gerencia.
- Transporte de productos para entrega a aliados comerciales.
- Pago de personal de ventas.



Los costos son todas las salidas de recursos relacionadas directamente con la producción



Los gastos son todas las salidas de recursos producto de la administración, distribución y ventas de la empresa.

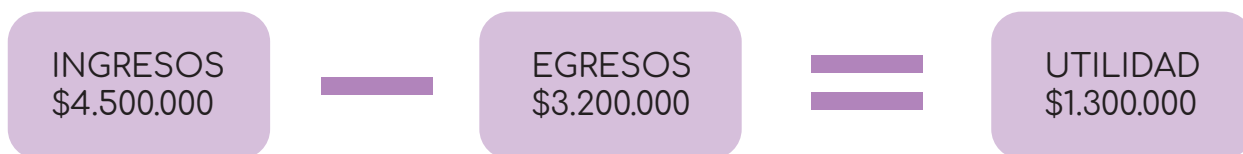
¡Experimentemos!

En el siguiente cuadro elabora un listado de todos los egresos, es decir, de los costos y los gastos de su empresa agropecuaria o asociación, separando en una columna los costos y en la otra columna los gastos.

COSTOS	GASTOS



Ya hemos hablado de los egresos, que son todas las salidas de dinero y recursos de nuestras empresas agropecuarias o asociaciones. Ahora nos enfocaremos en los ingresos, los cuales son de gran importancia, ya que estos, son el resultado de las ventas de lo que produce mi empresa agropecuaria o mi asociación. Con los tres componentes mencionados anteriormente (costos, gastos e ingresos) podemos determinar entonces un punto muy importante que es la utilidad.



La utilidad se calcula para un periodo de tiempo determinado, por ejemplo mensual, trimestral, semestral, anual.

¡Conceptualicemos!

Presupuesto: la palabra pre quiere decir antes y supuesto quiere decir considerar, es decir, que el presupuesto es anticiparnos a lo que va a suceder en nuestra realidad. Elementos del presupuesto: ingresos, costos y gastos.

¡Experimentemos!

Elaboremos el presupuesto de mi empresa agropecuaria y de mi asociación en compañía de algunos asociados. Debemos tener en cuenta la totalidad de los ingresos recibidos, clasificar los costos directos, costos indirectos, los gastos y determinar la utilidad presupuestada.

PRESUPUESTO	
INGRESOS	
(-) COSTOS DIRECTOS	
Mano de obra	
Insumos	
Materia prima	
Envases	
Empaques	
....	
(-) COSTOS INDIRECTOS	
Mantenimiento maquinarias	
Seguros	
Asistencia técnica	



...

(-) GASTOS
Pago gerencia
Pago secretaria
Pago servicios contables
Compra papelería
Pago servicios públicos
...
= UTILIDAD PRESUPUESTADA

Por último, debemos tener en cuenta el flujo de caja, que es lo que nos permite saber con qué dinero contamos para el pago de los compromisos, y para esto debemos seguir los siguientes pasos:

1. Determinar el saldo inicial: cantidad de efectivo con el cual inicio en un periodo determinado.
2. Determinar los ingresos: se deben detallar los conceptos de los ingresos que se van a recibir, estos deben ser registrados en la fecha en que se espera sean recibidos.
3. Determinar los egresos: tomando los egresos que estimaron en el presupuesto se procede a establecer en qué fechas se deberán pagar y cómo.
4. Saldo final: es el efectivo con el que finalizamos, el cual será el saldo inicial para el próximo periodo.

El flujo de caja no es más que la realización del presupuesto del efectivo que necesitamos en determinado periodo.



¡Profundicemos!

A continuación, veremos las recomendaciones financieras.

Las finanzas no deberían ser complejas para las personas y las organizaciones, si desde pequeños o desde el principio desarrollamos la cultura del ahorro y financiera.

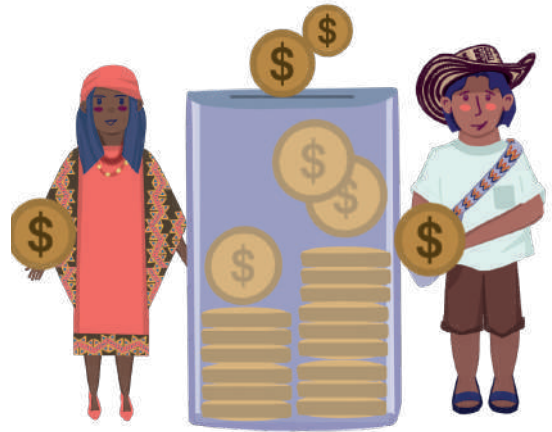


Cultura de ahorro

Por definición, la cultura del ahorro es el acto de desarrollar el hábito de guardar dinero en un lugar seguro. Para construirla, primero necesitas entender que el ahorro no se hace porque tienes dinero de más, sino porque estás dispuesto a renunciar a tus deseos actuales por una vocación mayor o metas futuras. (BBVA).

Es común que las personas se prometan que comenzarán a ahorrar cuando logren cualquiera de las siguientes acciones:

- Saldar deudas.
- Conseguir un aumento de sueldo.
- Tener un mejor trabajo.
- Tener suficiente dinero para su familia.



El problema es que en muchos casos vas a considerar que nunca tienes el dinero suficiente como para empezar a ahorrar. Si piensas de esa forma, es porque te falta desarrollar hábitos de ahorro sólidos, que vayan de la mano con la construcción de esta cultura.



¿Cómo iniciarte en la cultura del ahorro?

Independiente de los ingresos, hay que acostumbrarse a guardar algo de dinero cada quincena. Luego, con el tiempo, puedes aumentar ese porcentaje. Aquí algunas ayudas:

Ahorra antes de gastar

Siempre se debe reservar una parte de los ingresos para ahorrar tan pronto como los recibas. La cantidad que guardes no puede solamente depender de lo que te quede después de pagar los gastos, sino también de lo que se quiere lograr.



Considerar los objetivos y plazos

Las necesidades de las personas son muchas; cuando se logra cubrir una, surgen otras nuevas. Por ejemplo, primero uno quiere una bicicleta para tener movilidad, pero después de comprarla, vas a querer una más moderna o resistente. ¿Qué porcentaje de mi salario debería presupuestar para ahorrar? ¿Cuáles son mis objetivos?

Establecer metas financieras

Se deben establecer las metas financieras que se quieran alcanzar. Un ejemplo de esos objetivos puede ser un fondo para la jubilación, uno de emergencia o incluso un paseo con la familia.

Empezar poco a poco

Existe la idea equivocada de que solo se debe ahorrar mucha plata, pero el primer paso para ahorrar es empezar con algo. Se puede juntar un monto pequeño, pero de manera constante durante un largo periodo de tiempo.

Hacer que ahorrar sea divertido

Los ahorros se consideran una tarea aburrida y difícil, sin embargo, puedes tener retos y métodos de ahorro más atractivos, como el desafío de que cada semana durante las 52 del año juntes una cantidad.

MONTO INICIAL		\$5.000					
INCREMENTO SEMANAL		\$2.000					
SEMANA	AHORRO	SEMANA	AHORRO	SEMANA	AHORRO	SEMANA	AHORRO
1	\$5.000	14	\$31.000	27	\$57.000	40	\$83.000
2	\$7.000	15	\$33.000	28	\$59.000	41	\$85.000
3	\$9.000	16	\$35.000	29	\$61.000	42	\$87.000
4	\$11.000	17	\$37.000	30	\$63.000	43	\$89.000
5	\$13.000	18	\$39.000	31	\$65.000	44	\$91.000
6	\$15.000	19	\$41.000	32	\$67.000	45	\$93.000
7	\$17.000	20	\$43.000	33	\$69.000	46	\$95.000
8	\$19.000	21	\$45.000	34	\$71.000	47	\$97.000
9	\$21.000	22	\$47.000	35	\$73.000	48	\$99.000
10	\$23.000	23	\$49.000	36	\$75.000	49	\$101.000
11	\$25.000	24	\$51.000	37	\$77.000	50	\$103.000
12	\$27.000	25	\$53.000	38	\$79.000	51	\$105.000
13	\$29.000	26	\$55.000	39	\$81.000	52	\$107.000
TOTAL AHORRADO		\$2.912.000					

Para que la cultura se vuelva un hábito, involucremos a la familia, y veremos que al hacerlo no se pierde calidad de vida, sino que se mejora para el futuro.



¡Experimentemos!

\$50	\$1.050	\$2.050	\$3.050	\$4.050	\$5.050	\$6.050	\$7.050	\$8.050	\$9.050
\$100	\$1.100	\$2.100	\$3.100	\$4.100	\$5.100	\$6.100	\$7.100	\$8.100	\$9.100
\$150	\$1.150	\$2.150	\$3.150	\$4.150	\$5.150	\$6.150	\$7.150	\$8.150	\$9.150
\$200	\$1.200	\$2.200	\$3.200	\$4.200	\$5.200	\$6.200	\$7.200	\$8.200	\$9.200
\$250	\$1.250	\$2.250	\$3.250	\$4.250	\$5.250	\$6.250	\$7.250	\$8.250	\$9.250
\$300	\$1.300	\$2.300	\$3.300	\$4.300	\$5.300	\$6.300	\$7.300	\$8.300	\$9.300
\$350	\$1.350	\$2.350	\$3.350	\$4.350	\$5.350	\$6.350	\$7.350	\$8.350	\$9.350
\$400	\$1.400	\$2.400	\$3.400	\$4.400	\$5.400	\$6.400	\$7.400	\$8.400	\$9.400
\$450	\$1.450	\$2.450	\$3.450	\$4.450	\$5.450	\$6.450	\$7.450	\$8.450	\$9.450
\$500	\$1.500	\$2.500	\$3.500	\$4.500	\$5.500	\$6.500	\$7.500	\$8.500	\$9.500
\$550	\$1.550	\$2.550	\$3.550	\$4.550	\$5.550	\$6.550	\$7.550	\$8.550	\$9.550
\$600	\$1.600	\$2.600	\$3.600	\$4.600	\$5.600	\$6.600	\$7.600	\$8.600	\$9.600
\$650	\$1.650	\$2.650	\$3.650	\$4.650	\$5.650	\$6.650	\$7.650	\$8.650	\$9.650
\$700	\$1.700	\$2.700	\$3.700	\$4.700	\$5.700	\$6.700	\$7.700	\$8.700	\$9.700
\$750	\$1.750	\$2.750	\$3.750	\$4.750	\$5.750	\$6.750	\$7.750	\$8.750	\$9.750
\$800	\$1.800	\$2.800	\$3.800	\$4.800	\$5.800	\$6.800	\$7.800	\$8.800	\$9.800
\$850	\$1.850	\$2.850	\$3.850	\$4.850	\$5.850	\$6.850	\$7.850	\$8.850	\$9.850
\$900	\$1.900	\$2.900	\$3.900	\$4.900	\$5.900	\$6.900	\$7.900	\$8.900	\$9.900
\$950	\$1.950	\$2.950	\$3.950	\$4.950	\$5.950	\$6.950	\$7.950	\$8.950	\$9.950
\$1.000	\$2.000	\$3.000	\$4.000	\$5.000	\$6.000	\$7.000	\$8.000	\$9.000	\$10.000

Reto familiar:

Proponerse ahorrar un millón de pesos con ayuda de esta tabla, y usarlos en un paseo.

¡Conceptualicemos!

Cultura financiera

Es el conjunto de conocimientos, habilidades, y actitudes que ayudan a tomar decisiones financieras acertadas y así lograr el bienestar económico de una persona u organización.

Normalmente no se tiene cultura financiera, porque hablar de dinero, es a veces mal visto, de mal gusto, y según las creencias, puede ser hasta pecado. Lo cierto es que entre menos se conozca sobre finanzas, la gente puede tomar malas decisiones, perder recursos, bienes y amistades.





¿Cómo tener una buena cultura financiera?

Para tener una buena cultura financiera recomendamos estas actividades:

- Organizar las finanzas en un presupuesto.
- Controlar los gastos pequeños.
- Ponerse metas para ahorrar con un propósito.
- Usar el crédito como última opción de pago.
- Crear un fondo de emergencia.
- Separar un valor mensual para invertir.
- Antes de cualquier decisión financiera, comparar las diferentes opciones.
- Aprender cosas nuevas.

Del resultado de tomar los ingresos y pagar todos los egresos pueden surgir dos situaciones, una es que me quede un saldo a favor y la otra es que me quede un saldo en rojo.



Cuando el resultado es un saldo a favor, quiere decir que puedo disponer de ese dinero para ahorrarlo o para realizar una inversión, siempre y cuando tenga un objetivo, si no lo tengo, la plata que sobra, normalmente se gasta y nunca regresa.

Cuando el resultado es un saldo en rojo, indica que debo revisar qué gastos eliminar o cómo mejorar los ingresos.

Es importante al momento de eliminar gastos, dejar los que son más importantes o vitales, es decir, debo priorizar los que presentan bienestar para mi vida y si en esos pagos mensuales tenemos cuotas de préstamos debemos ponerlos en los pagos prioritarios, ya que estar al día con las obligaciones genera tranquilidad y además conservamos un buen historial crediticio para futuras utilizaciones de crédito.



También es muy importante analizar antes de realizar una compra, y determinar si realmente la necesito y cómo me voy a beneficiar o si, por el contrario, solo estoy comprando por impulso, sin determinar la necesidad de adquirirlo.

Una vez realizado el presupuesto de mis finanzas personales, se hace necesario un seguimiento a las cifras allí establecidas y esto se logra llevando un registro, tanto de los ingresos, como de los egresos.

También debe hacerse un seguimiento a los gastos miniatura, los cuales creemos que no son relevantes, pero que a lo largo del tiempo se convierten en sumas significativas de gastos (ejemplo: los cigarrillos, las cervezas, dulces, etc).



¡Experimentemos!

Uno de los asociados comparte la siguiente información sobre el presupuesto que realizaba cada mes de sus finanzas personales:

Presupuesto personal	
INGRESOS	
Salario Mensual	\$ 1.100.000
TOTAL INGRESOS	\$ 1.100.000
EGRESOS	
Compra de mercado	\$ 320.000
Pago de servicio de energía	\$ 25.000
Pago de servicio de agua	\$ 32.000
Pago telefonía celular	\$ 30.000
Ropa personal	\$ 250.000
Salida al cine	\$ 70.000
Pago de comidas en restaurante	\$ 450.000
Compra de lotería	\$ 300.000
TOTAL EGRESOS	\$ 1.477.000
SALDO DISPONIBLE PARA AHORRO O INVERSIÓN	-\$ 377.000



¿Qué recomendaciones le daría al asociado para mejorar sus finanzas personales? Elabore su presupuesto personal y analice la situación actual de sus resultados.

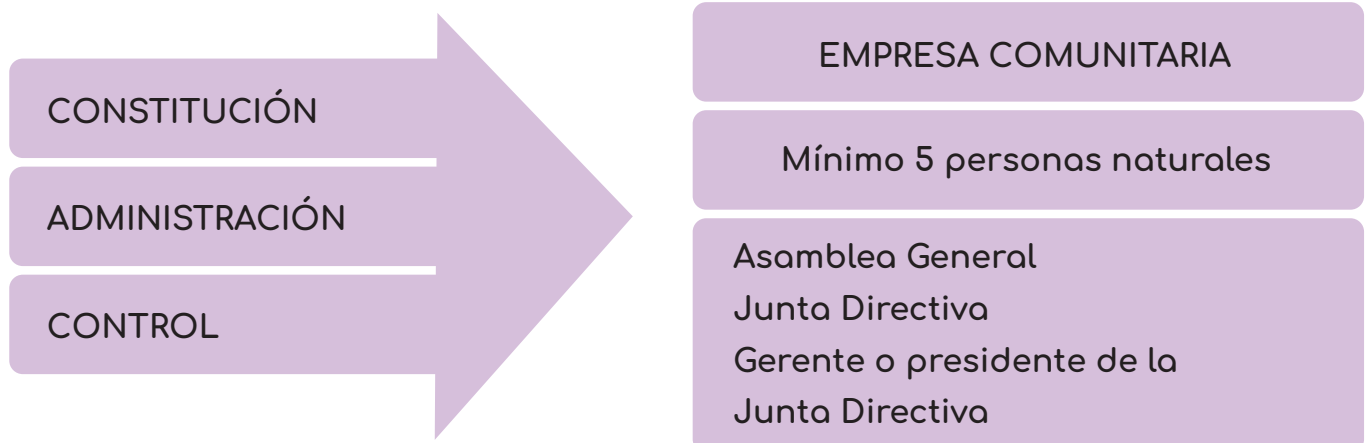
¡Experimentemos!

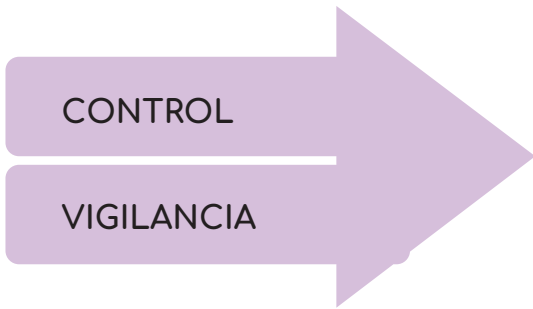
Al inicio reconocimos la importancia de estar asociados. Las asociaciones se crean con el fin de fortalecer y dar apoyo a un grupo de personas en una comunidad, por ejemplo, a un grupo de productores, que gracias a sus necesidades en común se vinculan a una asociación, para lograr solucionar tantos inconvenientes que surgen cuando queremos emprender una idea de negocio solos. Sin una guía que nos oriente, su principal objetivo es trabajar por el bien común.

El trabajo en equipo se realiza sin importar las diferencias que existan en momentos difíciles y de gran esfuerzo. Al estar unidos y apoyándonos unos a otros, podremos superar las diferentes barreras que se nos presentan, es allí cuando resaltamos valores y virtudes como la solidaridad, respeto, liderazgo, paciencia, respeto y honestidad.



La empresa comunitaria según el artículo 121 de la Ley 135 de 1961 “es la forma asociativa por la cual un número plural de personas que reúnan las condiciones para ser beneficiarias de los programas de reforma agraria estipulan aportar su trabajo, industria, servicios y otros bienes en común, con el fin de desarrollar todas o algunas de las siguientes actividades: la explotación económica de uno o varios predios rurales, la transformación, comercialización o mercadeo de productos agropecuarios y la prestación de servicios sin perjuicio de poder dedicarse a otras actividades conexas y necesarias para el cumplimiento de sus fines”.





Junta de Control Social Revisor Fiscal

Superintendencia de Economía Solidaria Ministerio de Agricultura



Es importante tener en cuenta que, como asociado de la organización, por sus características se puede hacer control, a través de las siguientes herramientas.

Administración – Asamblea General

La Asamblea General está constituida por la reunión de todos los asociados hábiles, es la máxima autoridad de la organización y sus decisiones son obligatorias para todos los asociados, siempre que se hayan tomado de conformidad con las normas legales, reglamentarias o estatutarias (artículo 27, Ley 79/88).

En ese orden de ideas, es la Asamblea quien tiene la palabra definitiva en cuanto a toma de decisiones, es por eso que cuando se presentan manejos inadecuados al interior de la organización, es la Asamblea la encargada de eliminar del cargo a quienes estén incumpliendo o actuando en contra de la entidad.





Control – Junta de Control Social

El estado ejerce inspección y vigilancia a entidades como nuestra asociación, además de delegar a la Junta de Control Social para que vele porque las actuaciones de la administración se realicen de acuerdo a la normatividad. Dicha junta está conformada por asociados de la empresa comunitaria (Asociación). En caso de encontrar irregularidades, la Junta de Control Social lo informará a los órganos de administración y si es el caso al Revisor Fiscal, quienes serán los encargados de darle el tratamiento y correctivos adecuados a tales hallazgos.



Nuestras asociaciones tienen un adecuado control, así que nosotros los asociados estamos seguros y tranquilos de pertenecer a esta entidad tan importante para nuestro desarrollo en comunidad. Ahora hablemos acerca del fondo rotatorio



¡Conceptualicemos!

El Fondo Rotatorio es un modelo de ahorro y crédito, manejado por los integrantes de una asociación, lo que les permite acceder a préstamos para obtener recursos que necesitan para sus empresas productivas.

Los fondos rotatorios se alimentan de los mismos aportes que realizan sus asociados o de las donaciones recibidas por las diferentes instituciones o personas interesadas en dar un apoyo al fondo. Estos tienen contemplado un reglamento, en el cual se establecen los deberes y obligaciones de sus beneficiarios, además de tener un reglamento para los créditos que desembolsan y una estructura administrativa en la cual se reglamentan las funciones de cada integrante.



El comité del fondo está formado por aquellas personas que asumen roles y responsabilidades específicas para velar por un correcto funcionamiento del fondo.

Las responsabilidades del comité son:

- Aplicación de los estatutos internos y las normas.
- Analizar y aprobar los créditos solicitados, junto al registro de los formatos.
- Hacer seguimiento a los préstamos otorgados y asegurarse del cumplimiento de pagos, mediante una buena recuperación de cartera.
- Realizar reuniones para rendir cuentas sobre el estado del fondo, en lo financiero y administrativo.

Los roles que se requieren para un buen funcionamiento de un fondo rotatorio, normalmente son ocupados por 4 personas elegidas por la junta de la asociación.

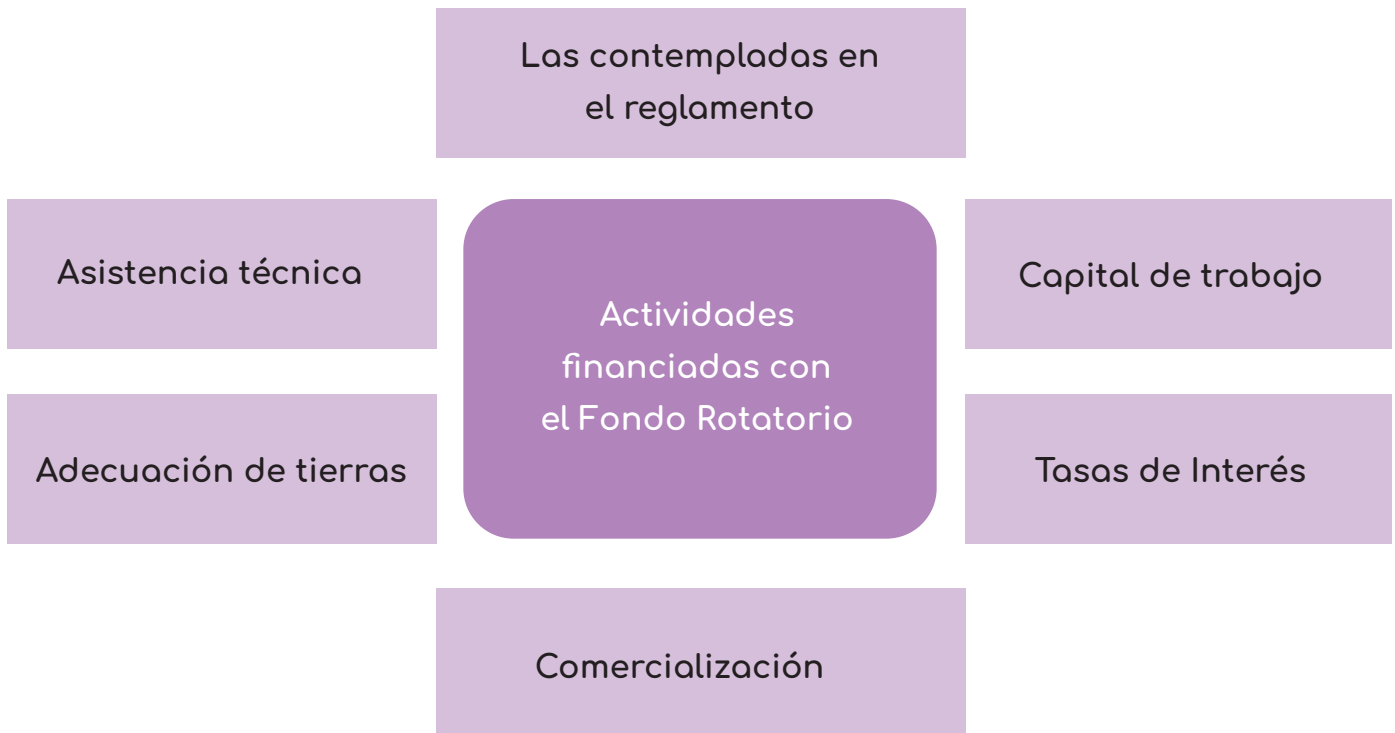
Sus funciones son:

Presidente	<ul style="list-style-type: none"> - Presidir las reuniones del comité. - Presentar las solicitudes de crédito ante el comité. - Abrir la cuenta de ahorros junto con el tesorero. - Liderar el control y cumplimiento de los asociados para la devolución de los préstamos.
Secretario	<ul style="list-style-type: none"> - Llevar los registros de cada usuario, los préstamos activos y los soportes de pago de cada uno. - Consolidar la documentación (actas, estatutos, formatos...) generados por la actividad del fondo. - Notificar la aprobación o denegación de los créditos..
Tesorero	<ul style="list-style-type: none"> - Abrir la cuenta junto con el presidente - Coordinar el control y el registro de los ingresos y egresos, relación de gastos, créditos aprobados, etc. - Brindar la información de la tabla de amortización a los usuarios. - Realizar los comprobantes de pago a los usuarios y llevar la respectiva contabilidad.
Veedor o veedores	<ul style="list-style-type: none"> - Supervisar el cumplimiento de los estatutos internos y las responsabilidades.



Actividades a financiar con el Fondo Rotatorio

Para que se dé un adecuado manejo del Fondo Rotatorio es de gran importancia que se tenga establecido un reglamento de créditos, en el cual se establecen las condiciones bajo las cuales los asociados pueden acceder a estos. Además, en el reglamento se encuentran los montos, plazos de pago, tasas de interés y el uso de los dineros solicitados



Los préstamos deben tener una tasa de interés que será definida por la Asamblea General de asociados y esta debe estar establecida en el reglamento de crédito.

- Debe ser similar y en lo posible menos a las tasas de interés establecidas por las entidades financieras.
- La tasa de interés por mora se aplicará sobre las cuotas en mora y no sobre el saldo del préstamo. Dicha tasa será, con base a lo establecido por la Superintendencia Financiera.
- Los intereses cobrados deben ser suficientes para cubrir los gastos de funcionamiento del Fondo Rotatorio, como lo son salarios u honorarios de los administrativos del fondo, papelería, gastos ocasionados por la cuenta bancaria que posee el Fondo.

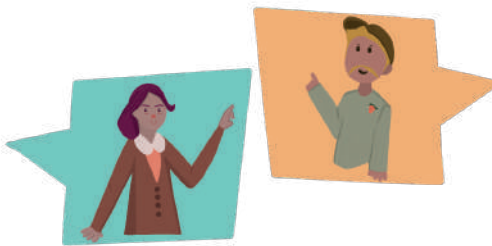


Se debe cobrar interés a todos los créditos sin excepción, ya que de lo contrario se ven afectados los recursos para cubrir los gastos de funcionamiento, con lo que se pone en riesgo la continuidad del Fondo Rotatorio.



¡Experimentemos!

Vamos a conversar con un/a colega de la asociación sobre estas preguntas:



¿Cuál es la importancia de pertenecer a una asociación?

¿Cómo puede ser beneficiada mi comunidad del Fondo Rotatorio?

¿Cómo se puede crear un Fondo Rotatorio en la asociación?

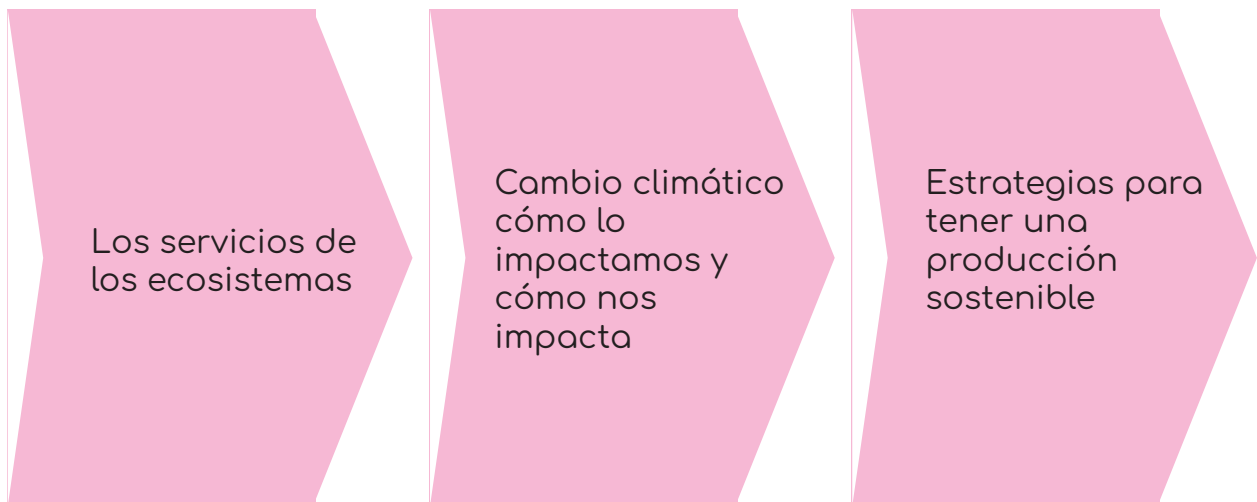


Capítulo 6:

Manejo Ambiental y sostenibilidad

Nuestra producción y nuestro bienestar está muy unido al cuidado y manejo que tengamos con los recursos naturales (ríos, bosques, suelos, aire, manejo de residuos). Por esa razón, es nuestra responsabilidad conocer el impacto de nuestras actividades en el ecosistema y saber cómo podemos disminuirlo o corregirlo, para tener una producción amigable con el medio ambiente.

Vamos a conocer los temas que trataremos en este capítulo:



Al terminar este capítulo lograremos comprender cómo nos afecta el cambio climático, sus consecuencias, cómo podemos adaptarnos a él y qué estrategias son útiles para que nuestra producción tenga una sostenibilidad ambiental con el pasar del tiempo, generando conciencia ambiental en los productores, aliados comerciales, directivos e instituciones de apoyo.



¡Es preciso que trabajemos ahora tenemos que cuidar lo poco que nos queda!

Vamos a revisar algunos conceptos relacionados con el manejo ambiental:

Cambio Climático

Se refiere a los cambios a largo plazo de las temperaturas y los patrones climáticos (cuando se adelantan o atrasan las lluvias, o se alarga la sequía). Estos cambios pueden ser naturales, por ejemplo, a través de las variaciones del ciclo solar. Pero desde el siglo XIX, las actividades humanas han sido el principal motor del cambio climático, debido principalmente a la quema de combustibles fósiles (carbón, el petróleo y el gas), que han aumentado el calentamiento global. Naciones Unidas

Calentamiento global

La quema de combustibles fósiles genera emisiones de gases de efecto invernadero que actúan como una manta que envuelve a la Tierra, atrapando el calor del sol y elevando las temperaturas. Naciones Unidas

Mitigación del Cambio Climático

Se refiere a los esfuerzos para reducir o prevenir las emisiones de gases de efecto invernadero. Por ejemplo, el uso de nuevas tecnologías y energías renovables, el mantenimiento de equipos antiguos o el cambio en malas prácticas agrícolas (quemadas, monocultivos, tala de bosques). Las acciones de mitigación pueden ser tan complejas como cambiarse a energía solar, o tan simple como las mejoras en el diseño de una estufa de un trapiche o una casa, para mejorar la eficiencia.

Sostenibilidad ambiental

La producción y acciones que aseguran las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de futuras generaciones.



A continuación, encontraremos un listado de causas y consecuencias del cambio climático. Aprendamos a diferenciarlas y ubiquemos cada una en su lugar:

- Eliminación de la capa vegetal.
- Aumento de la temperatura global.
- Extinción de especies.
- Tala de árboles.
- Pérdida de biodiversidad.
- Inundaciones.
- Abuso de fertilizantes y aerosoles.
- Sequías.
- Quema de combustibles.
- Uso excesivo de automóviles y camiones a gasolina.
- Emisiones de gases de las industrias.
- Ganadería extensiva e insostenible.
- Derretimiento de los polos.
- Daños irreversibles al suelo.

Causas	Consecuencias

Los servicios de los ecosistemas

Imaginemos un bosque frondoso, lleno de muchos árboles con gran dosel y reverdecido ¿Qué sensación te da? ¿Qué temperatura imaginas que puede haber en la base? La sombra que nos brindan estos árboles influye de manera directa en las precipitaciones o lluvias y por ende, en la disponibilidad de agua al interior del suelo y del bosque.





Los servicios eco sistémicos son todos los beneficios que la naturaleza nos brinda a la sociedad. Se dividen en 4:

SERVICIOS AMBIENTALES

REGULACIÓN

- Regulación del clima y control de inundaciones 
- Control de enfermedades 
- Regulación del clima y control de inundaciones 

PROVISIÓN

- Alimentos 
- Agua 
- Combustibles fibras y medicamentos 

CULTURALES

- Espirituales y religiosos 
- Recreación y turismo 
- Estéticos y educativos 

PROVISIÓN

- Ciclo del Agua 
- Formación del suelo y ciclo de nutrimentos 
- Fotosíntesis 

Absolutamente todo lo que necesitamos para vivir proviene de la naturaleza, procesado o no, la materia prima está en los recursos naturales.



Cambio climático: Cómo lo impactamos y cómo nos impacta

Las actividades económicas como la agricultura, la ganadería, la avicultura y la pesca, requieren de acciones que en ocasiones alteran el medio ambiente y pueden tener un impacto negativo.

¡Reflexionemos!

¿Alguna vez te has preguntado de qué forma tu ganado es en parte causante del cambio climático?

¿Alguna vez te has preguntado de qué forma tus cultivos son en parte causantes del cambio climático?

Vamos a conocer los impactos de las diferentes líneas de producción:

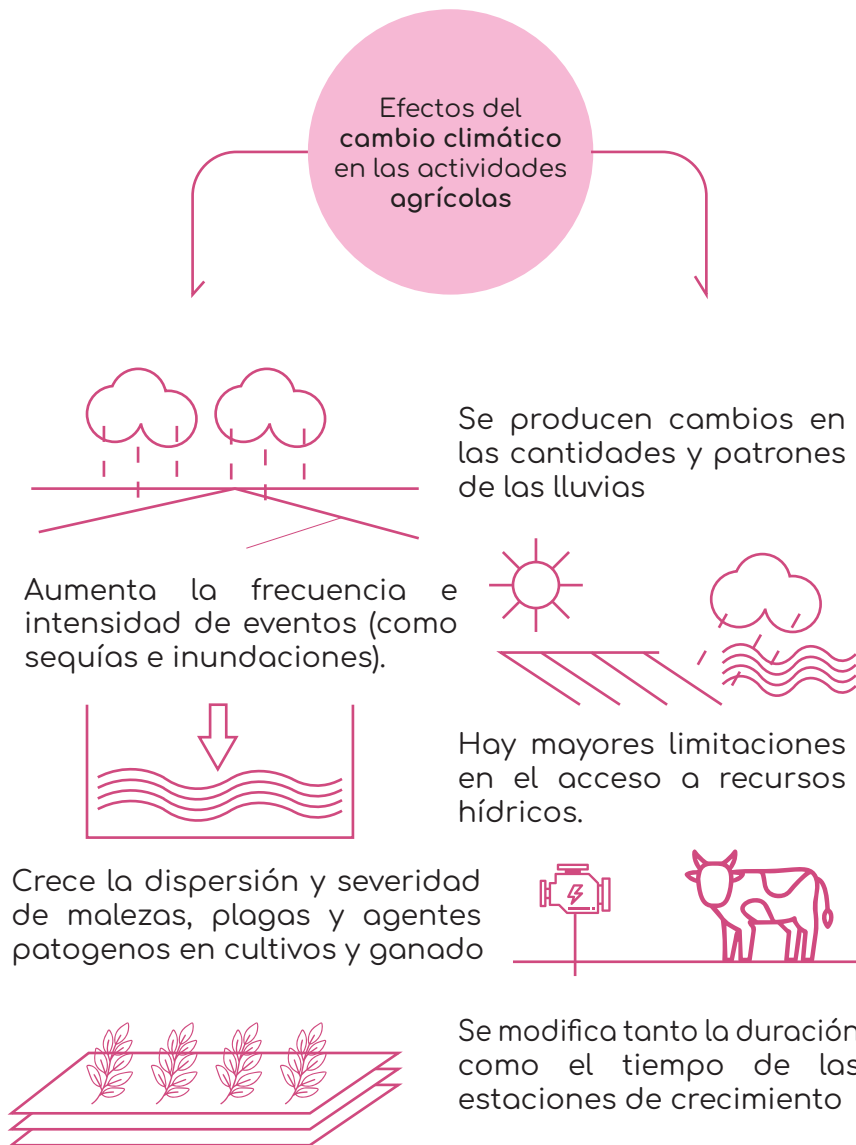


Ganadería	Piscicultura	Los monocultivos	Avicultura
<p>Si el ganado está cerca de cuerpos de agua, estos se contaminan fácilmente con sus residuos, que llevan consigo antibióticos y hormonas, ingeridos para su salud y crecimiento.</p>	<p>Las descargas de desperdicios de las jaulas de peces contaminan ríos y mares, ya que llevan consigo desechos orgánicos liberados al medio en forma de alimento no ingerido y/o residuos.</p>	<p>Provocan un agotamiento de minerales en el suelo, reduciendo su fertilidad a largo plazo, además generan una mayor exposición a plagas y enfermedades debido a la falta de controladores biológicos.</p>	<p>Las granjas de producción avícola generan la degradación de las aguas superficiales y subterráneas, debido a los nutrientes y microorganismos patógenos presentes en los desechos.</p>



“Y yo que pensaba que mis peces no le hacían daño a nadie porque estaban en una piscina... no me acordaba de todos sus desechos y de cuando les cambio el agua”.

El campo y las áreas rurales, son altamente vulnerables al cambio climático, así nos impacta:





¡Reflexionemos!

¿Es decir que mi producción se vuelve más vulnerable a una pérdida, cada vez que me expongo a ciertos eventos naturales que puedan dañarlo?

Si en estos momentos ocurriera un evento extremo como una sequía... ¿estaré preparada para afrontarla?



Veamos los impactos potenciales y riesgos del cambio climático en América Latina, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL):

Impactos	Riesgos clave	Factores climáticos
Agricultura	Disminución de la producción y calidad de los alimentos, ingresos más bajos y alza de precios.	Temperaturas extremas Precipitación extrema Concentración de CO ₂ .
Agua	Disponibilidad de agua en regiones semiáridas y dependientes del derretimiento de los glaciares, e inundaciones en áreas urbanas relacionadas con la precipitación extrema.	Tendencia al aumento de temperatura. Tendencia a la sequía. Cubierta de nieve.
Biodiversidad y bosques	Modificación del cambio de uso de suelo, desaparición de bosques, decoración de los corales y biodiversidad y pérdida de servicios ecosistémicos.	Aumento de la deforestación. Concentración de CO ₂ . Tendencia al aumento de temperatura. Acidificación de los océanos.
Salud	Propagación de enfermedades transmitidas por vectores en altitud y latitud.	Tendencia al aumento de temperatura. Temperaturas extremas. Precipitación extrema.
Turismo	Pérdida de infraestructura, alza del nivel del mar y fenómenos extremos en zonas costeras.	Alza del nivel del mar. Temperaturas extremas. Precipitaciones extremas e inundación.
Pobreza	Disminución del ingreso, principalmente agrícola de la población vulnerable y aumento de la desigualdad en los ingresos.	Temperaturas extremas. Tendencia a la sequía Precipitación.

Fuente: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), sobre la base de Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC), "Chapter 27. Central and South America", Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Part B: Regional Aspects. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change, V. R. Barros y otros (eds.), Cambridge, Cambridge University Press, 2014.



Estrategias para que mi negocio sea amigable con el medio ambiente

Estos impactos pueden ser reducidos o minimizados, prevenidos, corregidos, compensados o incluso eliminados en cada uno de nuestros agronegocios. He ahí, el plus que mi negocio necesita para prestar y comercializar bienes y/o servicios con un impacto ambiental positivo, incorporando prácticas con la misión de conservar el medio ambiente, como el único capital natural que soporta el desarrollo de un territorio.

¡Conceptualicemos!

Medidas de prevención: son acciones que se diseñan desde el inicio de mi agronegocio, encaminadas a prevenir impactos o efectos negativos sobre el medio ambiente. Ejemplo: “para mi ganado, evitaré deforestar todos los árboles”

Medidas de mitigación: son acciones que ayudan a reducir impactos o efectos negativos de mi actividad. Ejemplo: “sembraré pastos, de manera que ayude a la infiltración y retención de agua en el suelo”.

Medidas de corrección: son las acciones dirigidas a recuperar o a reparar las condiciones del medio ambiente que ya ha sido afectado por mi agronegocio. Ejemplo: “mi papá taló todos los arbolitos para traer el ganado, ahora yo entiendo que es mejor reforestar y sembrar más árboles para el bienestar de mis animales”.

Medidas de compensación: son las acciones dirigidas a retribuir a la comunidad y al entorno natural por los impactos negativos que generó mi agronegocio. Ejemplo: “hay un área de mi finca donde se talaron árboles para el ganado, pero ya el suelo no está apto para reforestar, así que, buscaré la forma de compensar esos árboles en otro lugar donde el suelo sea el indicado”



“Mi amigo Juan tiene más de 10 años cultivando maíz, es un duro en eso, nadie sabe más de maíz que él. De un tiempo para acá, ha notado que su maíz sale cada vez más pequeño, y las plantas se ven muy tristes. Le han dicho que les agregue más fertilizante del normal, pero ya parece que nada le funciona, está perdiendo dinero y la empresa que le compra ya no quiere hacer negocios con él”



¿Qué consejos le daría a Juan?

¡Experimentemos!

1. Formación de redes de conocimiento

Haré un listado de las personas de mi comunidad, asociación o vecindad con las que quiero formar mi red de conocimientos sobre medio ambiente:

2. Identificación de las actividades

A continuación, identificaremos cada una de las actividades de la región, teniendo en cuenta si son económicas, sociales o ambientales, y dejaremos una breve descripción de su ubicación y principales características. En la segunda fila de la tabla, le presentamos un ejemplo para que se guíen.

Económicas	Sociales	Ambientales
Criadero de cerdos de Juana*, cerca de la represa Los robles*.	Fundación Manos de María*, apoya niñas artistas.	Proyecto personal de apicultura ubicado en el cerro Pepe*.



3. Observo y analizo los impactos ambientales de mi agronegocio

Con mucha paciencia y detenimiento, procedemos a evaluar las características puntuales de mi negocio o actividad. De esta manera, lograremos reconocer en qué aspecto estamos bien, en qué aspecto podemos mejorar y en qué aspecto somos mayormente vulnerables.

Por ejemplo, si su agronegocio consume demasiada energía eléctrica, se podría considerar que dicho consumo causa un alto impacto negativo. Recuerde que es un ejercicio de percepción y es posible que dos personas no tengan la misma percepción sobre un mismo agronegocio.

Analice la percepción ambiental de su agronegocio, a través de la siguiente matriz de impactos, la cual ha sido adecuada y simplificada para este ejercicio. Coloque una cruz donde usted considere pertinente.



	Alto impacto negativo	Mediano impacto negativo	Bajo impacto negativo
Consumo del recurso hídrico.			
Consumo de energía eléctrica.			
Consumo de materias primas e insumos de la naturaleza.			
Generación de vertimientos (líquidos).			
Generación de residuos (sólidos).			
Generación de emisiones (gases).			



4. Defino mis estrategias

He aquí un ejemplo de estrategias según cada tipo de actividad económica:

Actividad	Estrategia sostenible	Descripción	Imagen de referencia
Ganadería	Sistemas agrosilvopastoriles.	La agroforestería o agrosilvicultura es un sistema productivo que integra árboles, ganado y pastos en una misma unidad productiva. Este sistema está orientado a mejorar la productividad de las tierras y, al mismo tiempo, ser ecológicamente sustentable.	
	Control de la degradación del suelo.	Controlar los accesos del ganado y eliminar los obstáculos a la movilidad en los pastos comunales. Excluir el ganado de áreas delicadas que permita una aireación al terreno.	
	Siembras de leguminosas e implementación de cercas vivas.	Las leguminosas le recuperan el nitrógeno al suelo y las cercas vivas delimitan propiedades, producen madera, son fuentes de alimento, son hábitat de aves y mejoran el paisaje.	
	Mejorar la dieta de los animales.	Con el fin de reducir la fermentación intestinal y las consiguientes emisiones de metano.	
	Establecer plantas de biogás para reciclar el estiércol.	El biogás es un gas que se genera en medios naturales o en dispositivos específicos, producido por la biodegradación de materia orgánica, mediante la acción de microorganismos y en ausencia de oxígeno.	



	<p>Manejo de residuos orgánicos mediante compostaje.</p>	<p>El compostaje es un proceso biológico aerobio (con presencia de oxígeno) que transforma los residuos orgánicos degradables en un material que se utiliza como fertilizante.</p>	
	<p>Aprovechamiento de las características topográficas.</p>	<p>Las inclinaciones naturales del terreno pueden ser aprovechadas para captar agua, y para ayudar a la escorrentía de desechos.</p>	
Agricultura	<p>Monitoreo y predicción del clima.</p>	<p>Con la predicción e información del clima es posible la adopción y gestión de decisiones.</p>	
	<p>Cosechar o rescatar el agua.</p>	<p>Técnica para aprovechar, almacenar o represar la mayor cantidad posible de agua producida en tiempos lluviosos, para tener reservas con que suplir las necesidades en época seca.</p>	
	<p>Sistemas de cultivos múltiples o policultivos.</p>	<p>Práctica que consiste en sistemas de múltiples cultivos en la misma tierra, con el fin de hacer del suelo un espacio más fértil.</p>	
	<p>Manejo eficiente del agua de riego.</p>	<p>Procurar que el agua necesaria esté correctamente dispersada, evitando pérdidas..</p>	
	<p>Desarrollo y uso de variedades/especies. Promover el cultivo variado, por si alguna cosecha en concreto se ve amenazada.</p>	<p>Resistentes a plagas y enfermedades con adaptaciones más apropiadas al clima y a los requerimientos de hibernación o resistencia incrementada al calor y la sequía.</p>	



	Implementación de buenas prácticas agrícolas (BPA), mediante capacitaciones dirigidas.	Son un conjunto de principios y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos.	
Piscicultura / Acuicultura.	Jaulas flotantes.	Los organismos tienen un flujo libre de agua, que les permite mayor oxigenación y menor presión del sistema.	
	Cultivos acuapónicos.	Son una integración entre un cultivo de peces y uno hidropónico de plantas. Estos se unen en un único sistema de recirculación de agua y nutrientes.	
	Declarar áreas vedadas o zonas protegidas de pesca.	Establecer zonas donde sea permitida la pesca y otras zonas donde sea completamente prohibida. Es posible desarrollar un programa comunitario para el cuidado y vigilancia entre todos.	
	Intensificación del uso de biofertilizantes.	Productos hechos a base de una bacteria o un hongo que le permite a la planta adquirir nutrientes para mejorar su desempeño.	
	Mejorar la dieta de los animales	Con el fin de reducir o prevenir las enfermedades y	
	Reforestar los bosques con especies nativas.	Un buen diseño arquitectónico e ingenieril.	
	Construir infraestructuras más seguras, que sean capaces de soportar, por ejemplo, las inundaciones.	Un buen diseño arquitectónico e ingenieril.	



	Organizar una red de gestión de riesgo		
--	----------------------------------------	--	-------------------------------------------------------------------------------------

Ahora entiendo que la piscicultura no consume directamente agua, pero sí la usa. El agua que ingresa al cultivo sale con características diferentes de calidad, aumentando considerablemente la carga orgánica del agua vertida.



5. Promoción y difusión de una cultura salvaguarda del medio ambiente

Por último, es necesario compartir los conocimientos y dar a conocer las opciones o las estrategias que existen para lograr una sostenibilidad ambiental, social y económica en cada uno de los agronegocios.

De igual manera, difundir el mensaje de cuidado, respeto y preservación de los recursos naturales. Su uso es necesario para la humanidad y lo será para las futuras generaciones.

Con mi grupo de trabajo, desarrollaremos el siguiente juego encriptado en el código QR que encontramos a continuación. Podrás leerlo encendiendo y acercando la cámara de tu celular:





Hemos recorrido juntos el Camino de la Empresarización, es el momento de llevar a cabo todo lo aprendido y transferirlo a nuestras empresas agropecuarias y asociaciones. ¡Muchos éxitos en el proceso! Recordemos que capacitarnos permanentemente nos garantiza sostenibilidad y posibilidades para mejorar.

¡Gracias!





Bibliografía

- Balmaceda, L. A (2006). Planificación de Fincas. Universidad Nacional Agraria.
- Palma, E. y Cruz, J. (2010). ¿Cómo elaborar un plan de finca de manera sencilla?. Centro Agronómico de Investigación y Enseñanza.
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de Antioquia (2014). Manual Técnico para la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas en Sistemas de Producción de Cultivos.
- Oficina Regional para América Latina y el Caribe-Santiago de Chile (2012). Manual de Buenas Prácticas Agrícolas para el Productor Hortofrutícola 2º Edición- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- Limas, S, J (2013) Desarrollo y Fortalecimiento de la Economía Solidaria. Trillas de Colombia Ltda.
- Sinisterra, G, V (2011) Contabilidad sistema de información para las organizaciones. Mc Graw Hill.
- Uribe, M, R (2019) Costos para la toma de decisiones. Mc Graw Hill.
- Coral, G, E, (2014) Contabilidad universitaria. Mc Graw Hill.
- Arrubla, F, M (2014) Presupuesto privado. Arte Imagen
- Fundación Manuel Mejía (2011). Módulo gestión contable y financiera.

Referencias de internet

- Ministerio de Agricultura. Cartilla creando nuestro fondo de autogestión, guía para organizaciones de productores rurales.
<https://onx.la/0f589>

Documentos Legales

- Ley 135 de 1961. Sobre la reforma social agraria, articulo 121 adicionado por la Ley 4 de 1973 (Colombia).
- Ley 79 de 1988. Por la cual se actualiza la legislación cooperativa, artículo 27 (Colombia).
- Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (2018). Manual de compensación del componente biótico / Dirección de Bosques, Biodiversidad y Servicios Ecosistémicos. Textos: Ramírez Martínez, Natalia María; Hincapié Posada, Juan Esteban; Fernández, María Angélica; Ruíz Hernández, Johanna Alexandra; Lozano Rodríguez, Laura Andrea. Bogotá, D.C: Colombia.
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>
- Zhongming, Z., Linong, L., Wangqiang, Z., & Wei, L. (2021). Major new report shows widespread, rapid and intensifying climate change.

Ministerio de Agricultura 2015. CARTILLA Componente de agronegocios
 COMERCIALIZACIÓN & LOGÍSTICA.



El campo
es de todos

Minagricultura



Alianzas

Productivas

Para la vida

