INTRODUCCION

1. LAS EMPRESAS CAMPESINAS DE LA REGION NORTE

La Región Norte de Honduras (San Pedro Sula), es la más importante del país, desde el punto de vista de presencia de Empresas Campesinas beneficiarias de la Reforma Agraria, ya que cuenta con 33% de los 1,939 grupos campesinos existentes en el país, 40% de los 48,129 socios de las empresas, y 34% del total nacional de 212,137 hectáreas cultivables adjudicadas.

Los grupos campesinos de la Región Norte, pueden clasificarse en tres grandes categorías, desde el punto de vista de su crecimiento económico y su problemática de gestión:

i) Grupos campesinos con recursos naturales pobres, y trabajo individual predominante o exclusivo;

ii) Grupos Campesinos con recursos naturales adecuados, pero aún no consolidados; y,

iii) Grupos Campesinos casi consolidados, con recursos naturales adecuados, vinculados a empresas agroindustriales, pero con limitaciones en gestión empresarial.

El último grupo, se dedican principalmente al Cultivo de la Caña de Azúcar, y la Palma Aceitera.

Los dos primeros, al Maíz, Arroz, Frijol y algunos Frutales.

El Proyecto FORGE en la Región Norte, atiende 36 grupos campesinos, de los cuales, 6 son del primer caso, 22 del segundo, y 8 del tercero.

Una priorización del trabajo ha sido establecida, considerándose a los grupos de la segunda categoría, en primera prioridad, dada su mayor sensibilidad al apoyo en gestión, luego la tercera categoría y finalmente la primera.

2. OBJETIVO DEL PROYECTO

El objetivo general del Proyecto FORGE, es fortalecer las empresas campesinas, mediante la capacitación gerencial de sus miembros más indicados y de los técnicos nacionales asesores.

Dos hipótesis de trabajo fueron planteadas para la acción en la Región Norte de Honduras:

1a) Un conjunto de instrumentos administrativos, coherentemente articulados en un ciclo de gestión empresarial, ayuda a mejorar el proceso de Toma de Decisiones.

1b) Es posible mejorar el proceso de toma de decisiones en diversos aspectos, aún antes de que se disponga del conjunto de instrumentos administrativos.

3. METODOLOGIA DE TRABAJO

El trabajo de capacitación y asesoramiento, se realiza sobre dos contenidos: Instrumental Administrativo y Decisiones, ambos se tratan simultáneamente, aunque cada uno requiere de procedimientos de capacitación y de asesoría diferentes. Cabe sí aclarar, que cuando en una empresa se llega a contar con los informes de resultados de i un ciclo empresarial, el apoyo a la Toma de Decisiones, utiliza la información de los Instrumentos Administrativos, situación en la que actualmente se encuentran 50% de las empresas atendidas por el Proyecto en la Región.

3.1 Método de Trabajo en Instrumental Administrativo

En cada empresa campesina, se trabaja con un equipo de miembros, integrado por el Presidente del Consejo de Administración, Tesorero, Coordinador de Trabajos de Campo, y otros dos asociados, con quienes se realizan jornadas de 3 ó 4 horas, un día a la semana, o cada quince días.

Cada equipo de capacitandos, con la ayuda del Técnico, prepara un programa trimestral de trabajo, en el cual se priorizan los instrumentos

[illegible]

administrativos a tratar, según las necesidades de la empresa. Para cada instrumento administrativo, el Técnico sigue los siguientes pasos para la capacitación: Explicación con ejemplos de la propia empresa, y luego práctica de los asociados, observando el técnico. Posteriormente a la capacitación, el Técnico asesora periódicamente a los responsables del seguimiento del proceso administrativo.

3.2 Método de Trabajo en Toma de Decisiones

Este método comprende dos niveles ligados entre sí: La empresa campesina y los Seminarios de Decisiones, que agrupan varias empresas dedicadas a un mismo cultivo en forma predominante.

En la empresa se trabaja en tres etapas. La primera consiste en una Asamblea de la Cooperativa, en la que se dá una charla introductoria sobre la importancia y el procedimiento para tomar decisiones, luego de la cual, los miembros de la Asamblea se dividen en grupos de discusión de 4 a 6 personas. A cada grupo se le invita a hacer una reflexión sobre los problemas en la marcha de su Cooperativa, para lo cual se le entrega una lámina dividida en aspectos como ser: técnicos, comerciales, financieros, sociales, administrativos, etc. Para cada problema ubicado, el Grupo propone decisiones a tomar para solucionarlo, o para evitar que se repita en el siguiente ciclo.

Durante la segunda etapa, se reune el equipo capacitando de la empresa y el resto de los miembros del Consejo de Administración, para proceder con el asesoramiento del Técnico, a resumir los problemas y decisiones planteados por cada grupo de discusión.

Finalmente, se presenta a la Asamblea, en ayudas visuales, el resumen de problemas y decisiones, a fin de que la Asamblea descarte problemas, los priorize, tome decisiones en algunos casos, y delegue

[illegible] industriales [illegible], según las necesidades de la empresa.

[illegible] interior [illegible] administración, [illegible] la [illegible] algún-
tos [illegible] de la comercialización [illegible] para [illegible] la región
[illegible] y [illegible] exportación [illegible] de [illegible], [illegible] el técnico,
[illegible] la exportación, el técnico [illegible] particularmente
[illegible] especialmente del [illegible] administrativo.

5.2. [illegible] de [illegible] en [illegible] la [illegible]

[illegible] comprende [illegible] nivelar [illegible] entre el [illegible] empresas
campesinas y la [illegible] de [illegible], que [illegible] una
empresa dedicada a un mismo cultivo [illegible] a [illegible].

[illegible] la [illegible] se trata en tres etapas. [illegible] primera consiste en una
Asamblea [illegible] preparativa, en la que se [illegible] una charla introductoria
[illegible] y el procedimiento para tomar decisiones, luego
[illegible] los miembros de la Asamblea se dividen en grupos de dis-
[illegible] personas. A cada grupo se le invita a hacer una re-
flexión sobre los problemas en la marcha de su Cooperativa, una
[illegible] cual se le entrega una lámina dividida en sectores con [illegible] téc-
nico, comercial, financiero, social, administrativo, etc. Luego
de [illegible] problema dibujado, el Grupo propone decisiones [illegible] para so-
lucionarlo, o para evitar que se repita en el siguiente ciclo.

Durante la segunda etapa, se reúne el [illegible] representantes [illegible]
presa [illegible] el resto de la misma que [illegible] Consejo de [illegible] internacional, [illegible]
[illegible] procedimiento [illegible] asesoramiento [illegible] del técnico, [illegible] [illegible]
[illegible] y decisiones [illegible] planteadas por cada grupo [illegible] discusión.

Finalmente [illegible] asiste a la Asamblea, [illegible] [illegible] diversión, el resu-
men [illegible] el [illegible] social [illegible], [illegible] que la Asamblea descuerte
problemas, [illegible] tome decisiones en algunos casos, y [illegible]

al Consejo de Administración en otros casos. Posteriormente, el Técnico del Proyecto, asesora al Consejo de Administración, en las decisiones que le corresponden, para lo cual, cuenta con el apoyo del equipo regional del Proyecto.

Los Seminarios sobre Toma de Decisiones, comprenden: Exposiciones de cada Cooperativa sobre su experiencia en decisiones, Charlas de Especialistas sobre factores técnicos, comerciales y financieros, que influyen sobre las Decisiones de las Empresas Campesinas, Grupos de Discusión sobre problemas comunes, y Plenarias.

4. PROCEDIMIENTOS DE ELABORACION DEL MATERIAL DIDACTIVO

El personal Regional del Proyecto FORGE en San Pedro Sula (SPS), entre octubre, 1983 y junio, 1984, utilizó como material didáctico, para la capacitación en las empresas campesinas, un Manual de Contabilidad, elaborado por el Instituto Nacional Agrario, y un conjunto de instrumentos administrativos, formulados por el Equipo Técnico Central del Proyecto FORGE.

A mediados de 1984, el Equipo Técnico Regional, luego de evaluar los resultados de la aplicación de esos instrumentos, organizó una serie de jornadas, con los capacitadores del INA, asignados al Proyecto, en los cuales se analizó la experiencia, y se procedió a modificar algunos instrumentos, formular otros nuevos y diseñar la metodología de capacitación y material didáctico para Toma de Decisiones.

En este compendio no incluímos el material didáctico que el Equipo Regional utilizó sin modificación alguna, como son los casos del Libro de Entradas y Salidas (del INA) y del Diagnóstico (del Equipo Técnico Central del FORGE).

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

INDICE

PRIMERA PARTE

INSTRUMENTAL ADMINISTRATIVO

I. PLANIFICACION

* "COMO HACER EL PLAN DE PRODUCCION EN EMPRESAS CAMPESINAS"

(Publicación A-2)

1. Presupuesto por Manzana
2. Resumen de Costos y Utilidades
3. Calendario de la Fuerza de Trabajo
4. Presupuesto de Caja

II. REGISTROS TECNICOS Y CONTABLES

* "DOCUMENTOS BASICOS PARA REGISTROS EN COOPERATIVAS AGRARIAS"

(Publicación A-1)

Documentos para Registro de Mano de Obra:

1. Libreta de Campo
2. Planilla de Salarios
3. Resumen Mensual de jornales por Labor

Documentos para Registro de Insumos y Servicios

1. Facturas
2. Comprobantes de Ingresos y Egresos
3. Kardex

Documentos para Control de Crédito:

1. Tarjeta de Control de Préstamo

* "COMO CONTROLAR LOS RESULTADOS DE LA PRODUCCION AGRICOLA"

(Publicación A-3)

1. Resumen del Costo de Producción

[illegible]

III. ESTADOS DE RESULTADOS

* "COMO CONTROLAR LOS RESULTADOS DE LA PRODUCCION AGRICOLA"
  (Publicación A-3)
  2. Control del Plan de Producción
     (Resultados de un Cultivo, Modelo para Cultivos Anuales)
* "RESULTADOS DE CAÑA DE AZUCAR 1984-85"
  (Modelo para Cultivos Permanentes, con detalle por lote) - Publicación D1, D2, D3, D4 y D5.
* "ESTUDIO DE RESULTADOS COMPARATIVOS EN EMPRESAS CAMPESINAS"
  (Modelo para un Cultivo en varias Empresas, Publicaciones C1 ARROZ, C-2 MAIZ, C-3 CAÑA DE AZUCAR)

SEGUNDA PARTE

TOMA DE DECISIONES

I. ASPECTOS GENERALES DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

* "DECISIONES EN EMPRESAS CAMPESINAS"
  Charla del Ingeniero TIRSO CAUSILLAS, FORGE/IICA, en los primeros Seminarios sobre Decisiones en Cooperativas, realizados en San Pedro Sula (SPS), 1984.
  (Publicaciones B-1 ARROCERAS, Agosto; B-2 MAICERAS, Octubre; y, B-3 CAÑERAS, Noviembre)
* "TOMA DE DECISIONES"
  Encuesta sobre Niveles en que se toman las Decisiones dentro de las Empresas Campesinas, elaborada y aplicada en el Primer Seminario de Evaluación del Proyecto FORGE, realizado en SPS, Agosto de 1984.
  (4ta. Parte del Informe de dicho evento).
* "CARACTERISTICAS DEL SECTOR AGROPECUARIO DE HONDURAS Y SU INFLUENCIA SOBRE LAS DECISIONES EN EMPRESAS CAMPESINAS"
  Charla del Licenciado en Economía HECTOR R. ORTEGA, FORGE/INA, en los Segundos Seminarios sobre Decisiones en Cooperativa, SPS, 1985. (Publicaciones B-4 MAICERAS y B-5 CAÑERAS, en impresión).
* "EXPERIENCIAS DE GESTION EN EMPRESAS CAMPESINAS DEL NORTE DE HONDURAS"
  Charla del Ingeniero TIRSO CAUSILLAS, FORGE/IICA, en los Segundos Seminarios sobre Decisiones en Cooperativas, SPS, 1985.
  (Publicaciones B-4 MAICERAS y B-5 CAÑERAS, en impresión)
* "CUADROS PARA DISCUSION DE PROBLEMAS Y SOLUCIONES"
  - Ayuda para Discusión en grupos de trabajo. Ej.: Chiquila No. 1
  - Conclusiones de todos los grupos de trabajo, para ser analizados en la Plenaria de la Asamblea en cada Empresa, ejemplo: Chiquila No. 1

II. ACERCA DE LAS DECISIONES TECNICAS

* "TECNICAS DEL CULTIVO DE ARROZ"
  Charla del Ingeniero JOSE MARIA TORRES, Secretaría de Recursos Naturales (RR.NN), en el I Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Arroceras, SPS, Agosto, 1984.
  (Anexo 4 de Publicación B-1)
* "CULTIVOS ALTERNATIVOS AL MAIZ: PLATANO, YUCA, PIÑA"
  Charla del Ingeniero Teodoro Sabillón, FORGE/INA, en el I Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Productoras de Maíz, SPS, Octubre, 1984.
  (Anexo 5 de Publicación B-2)
* "ASPECTOS TECNICOS DEL CULTIVO DE CAÑA DE AZUCAR"
  Charla de los Ingenieros ROLANDO RUIZ y JOSE CASTRO, Técnicos de la Azucarera del Norte, S.A.(AZUNOSA), en el I Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Cañeras, SPS, Noviembre, 1984.
  (Anexo 3 de Publicación B-3)
* "TECNICAS DEL CULTIVO DE MAIZ"
  Charla del Ingeniero VICTOR MENDEZ, RR.NN, en el II Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Maiceras, SPS, Septiembre, 1985.
  (Publicación B-4, en impresión)

III. ACERCA DE LAS DECISIONES COMERCIALES

* "COMERCIALIZACION DEL MAIZ"
  Charla del Ingeniero MARCELINO PINEDA, Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA), en el I Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Maiceras, SPS, Octubre, 1984.
  (Anexo 4 de Publicación B-2).

* "COMERCIALIZACION DE CAÑA DE AZUCAR"
  Charla del Ingeniero JORGE FAJARDO, Gerente de la Asociación Hondureña de Cañeros Independientes, en el II Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Cañeras, SPS, Septiembre, 1985.
  (Publicación B-4, en impresión)
* "PROMOCION DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES"
  Charla del Ingeniero ARNOLD BUESO, Director del Centro de Productividad de la Federación de Asociaciones de Productores Agropecuarios y Agroindustriales de Honduras (FEPROEXAAH), en el II Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Cañeras, SPS, Septiembre, 1985.
  (Publicación B-4, en impresión).

IV. <u>ACERCA DE LAS DECISIONES FINANCIERAS</u>

* "GESTION FINANCIERA EN COOPERATIVAS ARROCERAS"
  Charla del Agrónomo RAYMUNDO ESPINOZA, Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA), en el I Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Arroceras, SPS, Agosto, 1984.
* "GESTION FINANCIERA EN COOPERATIVAS MAICERAS"
  Charla del Agrónomo RAYMUNDO ESPINOZA, BANADESA, en el I Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Maiceras, SPS, Octubre,1984.

Equipo Técnico Regional del Proyecto
FORGE en San Pedro Sula

SPS, Octubre de 1985

A-2

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO
DE LA CAPACIDAD GERENCIAL DE EMPRESAS ASOCIATIVAS
DE PRODUCCION AGROPECUARIA (F O R G E)

IICA ** FRANCIA ** C.E.E.

COMO HACER EL PLAN DE PRODUCCION EN EMPRESAS CAMPESINAS MODELO 1

COMISION REGIONAL COORDINADORA DEL PROYECTO FORGE

I.N.A.
RR.NN.
DIFCCOOP
BANADESA

U.N.C.
ANACH
FECORAH

SAN PEDRO SULA, HONDURAS

CÓMO HACER EL PLAN DE PRODUCCIÓN EN EMPRESAS CAMPESINAS

MODELO 1

INTRODUCCION

El Plan de Producción es un instrumento administrativo, que sirve para facilitar la toma de decisiones por parte de los responsables de la gestión en las empresas agrarias.

El contenido de un Plan de Producción, varía de acuerdo a las características de las empresas.

El Equipo Técnico Regional del Proyecto FORGE, tiene previsto la elaboración de tres modelos de Plan de Producción.

El primer modelo que aquí presentamos, está destinado a grupos campesinos o cooperativas agrarias, que trabajen colectivamente, uno a tres cultivos anuales y, que aún no disponen de tractores propios, cuyas compras de insumos se hacen para aplicarse directamente al campo, sin tener un movimiento importante en almacén, entre otras características.

Un segundo modelo se destinará a empresas agrarias asociativas, con equipamiento en tractores, cultivos permanentes en área importante, con movimiento de almacén importante, etc.

El tercer modelo será adecuado para Empresas Ganaderas y de actividad mixta, agrícola y ganadera.

El presente modelo de Plan de Producción, comprende cuatro cuadros:

a) Presupuesto por Manzana (Por cada cultivo)
b) Resumen de Costos y Utilidades
c) Calendario de la Fuerza de Trabajo
d) Presupuesto de Caja.

II.

Como procedimiento para la elaboración, recomendamos en términos generales:

1. Elaboración de Presupuesto por Manzana para el grupo de asociados seleccionado para capacitación en instrumental de Administración.

2. Discusión en Asamblea, de los Presupuestos y elaboración en la misma del Cuadro Resumen de Costos y Utilidades.

3. Elaboración del Calendario de la Fuerza de Trabajo y del Presupuesto de Caja por el Grupo seleccionado.

4. Aprobación del Plan de Producción por la Asamblea.

Esperamos que el presente trabajo contribuya al mejoramiento de la Gestión de las Empresas Asociativas.

EQUIPO TECNICO REGIONAL DEL
PROYECTO FORCE

San Pedro Sula (Honduras)
Agosto, 1984

I. EL PRESUPUESTO POR MANZANA

1. PARA QUE SIRVE?

Este Cuadro nos sirve para preveer por cada cultivo, qué recursos necesitaremos, cuánto nos costarán dichos recursos, cuál será la producción y qué utilidad nos dejará para un área de una manzana.

2. COMO SE UTILIZA?

Como podemos ver en la parte superior del Presupuesto, anotaremos informaciones generales como son: El nombre del Grupo o Cooperativa, el cultivo de que se trata y el ciclo agrícola y año a que corresponde.

Ahora veremos cada una de las cinco partes que comprende el Presupuesto: (Ver Cuadro No.1 y No.2).

A. COSTO DIRECTO ESTIMADO

Llamamos Costo Directo al valor de los recursos que se utilizan para un cultivo determinado.

Los recursos más importantes en la agricultura son: Mano de obra, insumos y mecanización.
En las columnas de este cuadro pondremos:

- MES: El mes en que realizará la labor o la compra de insumo.
- LABORES: Insumos: Las labores dentro de cada mes ordenadas según se harán y las compras de insumos previa a la labor que le corresponde.
- UNIDAD DE MEDIDA: En jornales, sacos u otra forma de medir. por ejemplo, para la mano de obra por labor. Para el caso de los insumos: Quintales, litros, botellas u otras formas en que se presentan en el Comercio. Para la mecanización: Manzanas, horas u otra unidad.
- CANTIDAD POR MANZANA: Anotaremos el número de unidades que se necesitarán para una manzana; hasta aquí, los datos son de carácter físico.
- VALOR POR UNIDAD: Aquí anotamos el valor en lempiras de cada unidad a utilizar: Jornal, quintal, galón, etc. En el caso de los jornales, cuando hay labores que se realizarán con trabajadores adicionales, se puede aclarar el valor del jornal de los no asociados. Ejemplo:

MES	LABORES E INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR MANZANA	VALOR POR UNIDAD Lps.
Noviembre	Tapizca y recolección (No asociado	Jornal	4	5.00/Jornal
Noviembre	Tapizca y recolección (Asociado)	Jornal	4	6.00/Jornal
Noviembre	Desgrane (Asociado)	Jornal	4	6.00/Jornal

- LEMPIRAS POR MANZANA: Esta columna comprende cuatro sub-columnas; tres son para los recursos: Mano de Obra, Insumos y Mecanización; en cada una de ellas anotaremos el resultado de multiplicar la cantidad por manzana por el valor de cada unidad. En la sub-columna "TOTAL", escribiremos la suma de las tres sub columnas mencionadas.

  Finalmente en la línea "TOTAL COSTO DIRECTO" se anota el resultado de la suma de los lempiras de cada sub-columna.

  Así obtenemos la composición del Costo Directo por cada rubro: Mano de Obra, Insumos y Mecanización.

  Cabe aclarar que la sub-columna "MECANIZACION", puede utilizarse para anotar los trabajos a realizarse con tracción animal.

B. PRODUCCION ESTIMADA

El rendimiento o producción total es la cantidad de unidades físicas (quintales, toneladas, etc.) a obtener por manzana. Este comprende tanto la producción a vender como la destinada para autoconsumo.

Para cada uno de estos rubros, llenaremos las siguientes columnas: Unidad de Medida, Cantidad por Manzana, Lempiras por Unidad y Lempiras por Manzana.

C. UTILIDAD BRUTA

Es el resultado de restar el valor de la Producción total, menos el costo directo. Anotaremos la Utilidad por manzana y por Unidad.

D. COMPOSICION DE LA UTILIDAD

Esta última parte nos muestra que no toda la utilidad es en efectivo, sino que está compuesta por dos partes: Una en especies o sea el autoconsumo que debe ser valorado a precio de venta, y otra en efectivo

...;

E. RENTABILIDAD — Rentabilidad es la respuesta a la pregunta: Cuántos lempiras de utilidad bruta obtendremos por cada cien lempiras de Costo Directo?

3. DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION

Teniendo en cuenta que el Presupuesto es una estimación a futuro, no existe una fuente de información de donde se tomen los datos exactamente.

Pueden sí utilizarse algunas informaciones como orientación:

- De los registros de costos realizados en los ciclos anteriores.
- Del Diagnóstico, especialmente para los rendimientos.
- Las recomendaciones de Asesores Técnicos.
- Las estadísticas de la misma Zona.
- Experiencias de otros agricultores, sobre todo en caso de ser un cultivo nuevo.

U.L.

TC/rda.

Cuadro No. 1

PRESUPUESTO POR MANZANA

A. COSTO DIRECTO ESTIMADO

GRUPO: Santa Fé

CULTIVO: Arroz

CICLO: Primavera 198 4

Mes	Labores e Insumos	Unidad de Medida	Cantidad Mz.	Valor por Unidad	LEMPIRAS POR MANZANA Mano Obra	Insumos	Mecanización	Total
Abril	Compra Semilla Mejorada	qq	1.5	65		98		98
Abril	Aradura y Chapia	Mz	1	90			90	90
Abril	Rastreo dos Pasadas	Mz	1	60			60	60
Abril	Siembra	Jornal	8	6	48			48
Mayo	Compra Hervicida Propanil	Galón	1	35		35		35
Mayo	Compra Herbicida 2.4D	Botella	1	7		7		7
Mayo	Aplicación de Herbicida	Jornal	2	6	12			12
Junio	Limpia	Jornal	16	6	96			96
Junio	Compra de Urea	qq	1	31		31		31
Junio	Aplicación de Fertilizante	Jornal	1	6	6			6
Julio	2da Limpia	Jornal	10	6	60			60
Julio	Compra de Urea	qq	1	31		31		31
Julio	Aplicación de Fertilizante	Jornal	1	6	6			6
Agosto	Cosecha (Corte y Aporreo)	Jornal	48	6	288			288
Agosto	Acarreo (Mulas)	Sacos	75	1.5			113	113
	TOTAL COSTO DIRECTO				516	202	263	981

B. PRODUCCION ESTIMADA

	Unidad Med.	Cant./Mz.	L./Unidad	Lps./Mz.
Rendimiento (Produc.Total	Quintal qq	90	20.00	1800
Producción a Vender	Quintal qq	80	20.00	1600
Produc.para Autoconsumo	Quintal qq	10	20.00	200

C. UTILIDAD BRUTA

	Lps. Unidad	Lps.Mz.
Valor de la Pr		
-Costo Dire		
=Utilid		

D. E: Ut Costo

bint

Cuadro No. 2

GRUPO: Santa Fé

CULTIVO: MAiz

CICLO: Primavera 198 4

PRESUPUESTO POR MANZANA

A. COSTO DIRECTO ESTIMADO

es	Labores e Insumos	Unidad de Medida	Cantidad Mz.	Valor por Unidad	LEMPIRAS POR MANZANA Mano Obra	Insumos	Mecanización	Total
MAYO	Arado	Mz	1	70			70	70
MAYO	Rastreado	Mz	1	30			30	30
MAYO	Compra de Semilla	Lbs.	26	0.5		13		13
JUNIO	Siembra	Jornal	4	6	24			24
JUNIO	Compra Insecticida	Lbs.	025	80		20		20
JUNIO	Aplicacion Insecticida	Jornal	3	6	18			18
Julio	Compra Herbicida (Gramoxona)	Litro	1	22		22		22
Julio	Aplicación Herbicida	Jornal	4	6	24			24
Julio	Compra de Urea	~~qq~~	1	31		31		31
Julio	Aplicación de Urea	Jornal	2	6	12			12
Sept.	Doblar	Jornal	4	6	24			24
NOV.	Compra de Sacos	Saco	26	0.5		13		13
NOV.	Tapizca y Recolección	Jornal	8	6	48			48
NOV.	Desgrane en Maquina	Mz	1	50			50	50
NOV.	Desgrane - Mano a	Jornal	4	6	24			24
NOV.	Transporte MAiz	Mz	1	50			50	50
	TOTAL COSTO DIRECTO				174	99	200	473

B. PRODUCCION ESTIMADA

	Unidad Med.	Cant./Mz.	L./Unidad	Lps./Mz.
Rendimiento (Produc.Total	Quintal ~~qq~~	50	16.00	800
Producción a Vender	Quintal ~~qq~~	45	16.00	720
Produc.para Autoconsumo	Quintal ~~qq~~	5	16.00	80

C. UTILIDAD BRUTA

Valor de la

-Costo Di

=Utilidad Bruta

E.

Lps./Unidad

Lps.Mz.

II. EL RESUMEN DE COSTOS Y UTILIDADES

1. PARA QUE SIRVE?

Este Cuadro nos sirve en primer lugar, para comparar la Rentabilidad que dejarían cada uno de los cultivos que planeamos trabajar. Luego de esta comparación, podremos tomar la decisión de cual cultivo aumentar en área y cual disminuir o dejar de trabajar.

El Cuadro que estamos viendo nos sirve en segundo lugar, para preveer la tilidad Bruta que obtendremos por cada cultivo o actividad, para el conjunto de la Empresa.

Finalmente, el Cuadro Resumen de Cortés y Utilidades, nos sirve para apreciar el resultado final de la Empresa, es decir la Utilidad Neta.

2. COMO SE UTILIZA?

Como podemos ver, el Cuadro adjunto trae cuatro columnas de cuadros blancos, tres para los cultivos o actividades y la cuarta y última, para los totales.

Las líneas las llenaremos de la siguiente forma: (Recomendamos que luego de leer cada punto, se vea el Cuadro Adjunto No.3).

CULTIVO/ ACTIVIDAD — Anotaremos en cada cuadrito el cultivo o actividad ganadera o de otro tipo que realizaremos en la Empresa.

RENTABILIDAD — En la segunda línea anotaremos la Rentabilidad, es decir "¿Cuántos Lempiras por cada 100 lempiras de Costo Directo dá cada cultivo?. La información se obtiene del Presupuesto por manzana de cada cultivo.

AREA (MANZANAS) — El paso siguiente que daremos es decidir cuantas manzanas destinar a cada cultivo. Para esta decisión el primer aspecto a tener en cuenta es la Rentabilidad también debemos ver otros aspectos: El autoconsumo, la cantidad de jornales por manzana, etc.

AREA (MANZANAS)

Después de discutidos estos aspectos y llegado a un acuerdo, anotaremos en esta línea de "Area" las manzanas que abarcarán cada uno de los cultivos.

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCION

Escribiremos aquí el total de unidades que esperamos producir en el área dedicada a cada uno de los cultivos. Para ésto multiplicaremos los rendimientos anotados en los Presupuestos por manzana. (Cuadro No.1 y 2) por el área de cada cultivo.

Ejemplos:

ARROZ: 90 qq/Mz. X 10 Mzs. = 900 qq.

MAIZ: 50 qq./Mz. X 20 Mzs. = 1,000 qq.

VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION

En esta línea anotaremos el valor en lempiras de la Producción Total mencionada anteriormente. Este valor es el resultado de multiplicar la cantidad física por el precio de venta esperado. En los ejemplos que estamos viendo serían:

ARROZ: 900 qq. X L.20/qq. = L.18,000

MAIZ: 1,000 qq. X L.16/qq. = L.16,000

COSTOS DIRECTOS

Aquí anotaremos los Costos Directos para el área a destinarse a cada cultivo. El dato del Costo Directo por manzana (Tomado del Presupuesto por Manzana), lo multiplicaremos por el área.

Ejemplos:

ARROZ: Lps.981/Mz. X 10 Mzs. = L.9,810

MAIZ: Lps.473/Mz. X 20 Mzs. = L.9,460

UTILIDAD BRUTA

Llamamos Utilidad Bruta al resultado de restar el valor total de la Producción, menos los Costos Directos. La Utilidad Bruta permite una mejor comparación entre los cultivos. Se denomina Utilidad Bruta porque falta restarle los gastos Indirectos, luego de lo cual obtendremos la Utilidad Neta:

Una vez que hemos llenado los datos de todos los cultivos o actividades, podemos sumar horizontalmente las líneas de área, Valor total de Producción, Gastos Directos, Utilidad Bruta y anotarlos en la última columna destinada a los totales.

GASTOS INDIRECTOS

Aquí debemos considerar los gastos que se realizarán en la Empresa y que no están incluídos dentro de los Gastos Directos de cada cultivo. Estos Gastos comprenden tres partes: Gastos Generales, Intereses por Préstamos y Depreciaciones. Veamos un Ejemplo de Presupuesto de Gastos Indirectos:

A. **GASTOS GENERALES**

Viajes de Dirigentes L.20.00 C/U X 24 viajes	L.480.00
Reparación de Equipos Agrícolas	200.00
Utiles de Escritorio	90.00
Gastos Notariales	60.00
Reparación de Cercas	700.00
Varios	310.00
TOTAL GASTOS GENERALES	1,840.00

B. **INTERESES DE PRESTAMO**

Intereses por Préstamo Arroz	714.00
Intereses por Préstamo Maíz	658.00
TOTAL DE INTERESES	1,372.00

C. **DEPRECIACIONES**

	Valor Total	Duración	Deprec. Anual
1 Local Comunal	L.2,000.00	20 años	100.00
4 Bombas Fumigadoras	1,200.00	5 años	240.00
TOTAL DEPRECIACIONES			340.00

RESUMEN DE GASTOS INDIRECTOS

A.	Gastos Generales	L.1,840.00
B.	Intereses de Préstamos	1,372.00
C.	Depreciaciones	340.00
	TOTAL GASTOS INDIRECTOS	3,552.00

UTILIDAD NETA (o Ingreso Neto) — Esta la obtendremos, restando los Gastos Indirectos del total de la Utilidad Bruta. En el Ejemplo nos da 11,178 Lempiras.

COMPOSICION DE LA UTILIDAD BRUTA — Finalmente el Cuadro tiene dos líneas para explicar la Composición de la Utilidad Bruta. Este lo obtendremos, multiplicando la Utilidad Bruta en Efectivo y U.B. en especies de cada cultivo por su área en manzanas.

3. DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

Los datos para elaborar este Resumen, se toman de los Presupuestos por Manzana de cada cultivo, con excepción del área que es una decisión a tomar en el proceso de confección del Cuadro.

Para decidir las áreas para cada cultivo, sirve como orientación la parte del Diagnóstico, referido a Inventario de la Tierra.

UL.

TC/rdm.

RESUMEN DE COSTOS Y UTILIDADES

CULTIVO/ACTIVIDAD	ARROZ	MAIZ		TOTAL
RENTABILIDAD (Utilidad Bruta X 100 / Costos Directos)	83%	52%		76%
AREA (manzanas)	10	20		30
VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCION	900 qq	1,000 qq		
VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION	ℒ. 18,000	16,000		34,000
Menos: COSTOS DIRECTOS	ℒ 9,810	9,460		19,270
UTILIDAD BRUTA	ℒ. 8,190	6,540		14,730

Menos:	
GASTOS INDIRECTOS	3,552
UTILIDAD NETA (o Ingreso Neto)	11,178

COMPOSICION DE LA UTILIDAD BRUTA:

Utilidad Bruta en Efectivo	ℒ. 6190	4940		11,130
Utilidad Bruta en Especies	2000	1600		3600

III. EL CALENDARIO DE LA FUERZA DE TRABAJO

1. PARA QUE SIRVE?

Este Cuadro nos permite programar las necesidades de Mano de Obra (en jornales) por cada mes, para el conjunto de la empresa.

Sirve también para determinar la mano de obra sobrante o la mano de obra a contratar , luego de restar de las necesidades, la mano de obra disponible.

2. COMO SE UTILIZA?

Como podemos apreciar,el Cuadro tiene una primera columna para el Cultivo o Rubro (por ejemplo actividad ganadera), la segunda para el área en manzanas a dedicarse a cada cultivo, la tercer a para las labores, cuarta para los jornales por manzana que demanda cada labor por cada vez, un grupo de doce columnas en blanco para los meses, y una última columna para los totales.

En cuanto a las líneas tenemos:

NECESIDADES DE LOS CULTIVOS	Dentro de cada cultivo multiplicaremos para cada labor, el número de jornales necesarios por manzana, por el área en manzanas y el resultado lo anotaremos en la columna del mes que corresponde hacer la labor.
TRABAJOS GENERALES Y DE ADMINISTRACION	Los necesarios para atender tareas de trámites, comercialización, coordinación de trabajos, etc.
TOTAL NECESARIO	Lo obtenemos SUMANDO los jornales necesarios para cada cultivo en cada mes y los otros rubros como ganadería o trabajos generales y de administración.

MANO DE OBRA DISPONIBLE — La Mano de Obra Disponible es el resultado de multiplicar el número de socios disponibles por los días de trabajo al mes.

TOTAL SOBRANTE — El total sobrante en cada mes, es el resultado de RESTAR el número de jornales de mano de obra disponible menos el total necesario por mes, siendo que el número de jornales disponible sea mayor que el total necesario.

TOTAL A CONTRATAR — Finalmente el total a contratar lo obtendremos en los casos que el total necesario sea mayor que la mano de obra disponible. En este caso RESTAMOS el primero del segundo.

3. DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

Los datos para este cuadro se toman del Presupuesto por Manzana, los requerimientos de los cultivos y del Diagnóstico el número de socios disponibles.

IV. EL PRESUPUESTO DE CAJA

1. PARA QUE SIRVE?

Este Cuadro nos permite preveer cual sería el movimiento de Caja y Banco, durante el ciclo agrícola. Es decir, que aquí veremos si los ingresos previstos cada mes, permiten atender los egresos o salidas, o de lo contrario, se nos presentará una necesidad financiera por mes.

2. COMO SE UTILIZA?

Las columnas de concepto, comprende los diversos ingresos, egresos y saldos previstos, luego hay doce columnas en blanco, para escribir los meses en el orden necesario de acuerdo al inicio de labores; la columna total solo sirve para un control de los cálculos.

Veremos cada concepto:

SALDO INICIAL: El primer mes se anotará el saldo de Caja más Bancos, si la Empresa tuviese chequera o libreta de ahorros. Los meses siguientes se traslada la cifra que resulte como saldo (Ingreso - Egresos).

INGRESOS O ENTRADAS: Las ventas en lempiras exactos previstos para cada cultivo, así como los de otras actividades, se anotan en el mes correspondiente.
Se consideran también los ingresos por retiros de préstamos aprobados y algunas cuentas que pudiera haber. Finalmente se suman los ingresos incluído el saldo inicial.

EGRESOS O SALIDAS	En primer lugar anotaremos los gastos por cultivo tomados del Presupuesto por Manzana, sumando el total de gastos de cada mes y multiplicando el monto resultante por el área en manzanas. A continuación escribiremos los préstamos a devolver y los intereses a pagar por los mismos; asimismo cuentas por pagar, si las hubiere y los gastos generales, de administración e imprevistos. Finalmente se suman todos los Egresos.
SALDO (Ingresos - Egresos)	Es la diferencia entre Ingreso y Egresos; si en alguno de los meses resulta negativo, se encierra la cifra entre paréntesis; en este caso no se traslada el dato a la línea de saldo inicial.
NECESIDAD FINANCIERA	En esta línea se anota los montos que resultaron negativos en la línea anterior (ahora sin los paréntesis). La necesidad financiera indica en qué mes necesitaremos dinero adicional, para poder atender los egresos previstos.

3. DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

El saldo inicial de Caja para el primer mes, se toma de un arqueo de Caja y una Conciliación Bancaria, realizados al inicio del mes indicado.

Las ventas y gastos por cultivos, se toman de los presupuestos por manzana, al igual que el pago de intereses y los gastos generales e imprevistos, cuyos montos deben ser multiplicados por el área en manzanas.

A-1

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO
DE LA CAPACIDAD GERENCIAL DE EMPRESAS ASOCIATIVAS
DE PRODUCCION AGROPECUARIA (F O R G E)

IICA ** FRANCIA ** C.E.E.

DOCUMENTOS BASICOS PARA REGISTROS EN COOPERATIVAS AGRARIAS

COMISION REGIONAL COORDINADORA DEL PROYECTO FORGE

I.N.A.
RR.NN.
DIFOCOOP
BANADESA

U.N.C.
ANACH
FECORAH

SAN PEDRO SULA, HONDURAS

DOCUMENTOS BASICOS
PARA REGISTROS EN
COOPERATIVAS AGRARIAS

I N D I C E

INTRODUCCION

I. DOCUMENTOS PARA REGISTRO DE LA MANO DE OBRA

1. Libreta de Campo
2. Planilla de Salarios
3. Resumen Mensual de Jornales por Labor

II. DOCUMENTOS PARA REGISTRO DE INSUMOS Y SERVICIOS

1. Facturas
2. Comprobantes de Ingresos y Egresos
3. Kardex

III .DOCUMENTOS PARA EL CONTROL DE CREDITO

1. Tarjeta de Control de Préstamo

INTRODUCCION

La Contabilidad de una Empresa es una herramienta de apoyo a la gestión de la misma.

Lo que hace principalmente la Contabilidad, es registrar, es decir, anotar las operaciones productivas, comerciales y financieras, que se realizan en la empresa agraria. Todas estas anotaciones se ordenan y se clasifican para poder entenderlas mejor y preparar informes que sirven a los dirigentes de la empresa.

Como podemos apreciar, el primer paso es el registro de las operaciones. Este registro se hace en documentos que sirven de prueba que dicha operación se realizó.

Veamos un ejemplo de operación productiva: Un Grupo de trabajadores de una Cooperativa, realizó la labor de Abonamiento, ésto se anotará en la Libreta de Campo.

Previamente a la labor mencionada, hubo una operación comercial como es la compra de Urea, la misma que registraremos en una factura. Pero aún antes de esta operación, se realizó una operación financiera, cual es el retiro de fondos del Banco, para comprar el fertilizante, operación ésta que registraremos en nuestra Tarjeta de Control de Crédito.

En base a estos documentos básicos y auxiliares, posteriormente se anotarán las operaciones en libros contables y finalmente se elaborarán informes llamados Estados Financieros, Control Presupuestal, etc. De ellos hablaremos en otra oportunidad. Ahora presentamos algunos Documentos para Registrar la Mano de Obra (Libreta de Campo, Planilla de Salarios y Resumen Mensual de Jornales por Labor), para Materiales y Servicios (Facturas, Comprobantes, Kardex), para el Crédito(Tarjeta de Control de Préstamo).

Esperando que el presente instrumental contribuya a disponer de informaciones que faciliten la toma de decisiones en las Cooperativas Agrarias de nuestra región.

EQUIPO TECNICO REGIONAL DEL
PROYECTO FORGE

San Pedro Sula (Honduras), Julio, 1984

I. DOCUMENTOS PARA REGISTRO DE LA MANO DE OBRA

1. LA LIBRETA DE CAMPO

PARA QUE SIRVE?

Esta libreta nos sirve para anotar quienes han trabajado cada día, sean socios del Grupo Campesino o trabajadores adicionales. Podemos registrar además por cada trabajador, qué labor realizó, en cuál de los cultivos y cuánto gana por día.

COMO SE UTILIZA?

Al comenzar la página se escribe el nombre del Grupo y la semana a que corresponde. Se utiliza una línea para cada trabajador y se anotan los datos según las siguientes columnas:

- DIA: Sólo el número del día, porque el mes y año están en el comienzo de la página.
- CULTIVO: Además del nombre del cultivo, en esta columna se puede anotar otra actividad diferente de la agricultura, por ejemplo: Vacunos, Granja de Aves, Tienda de Consumo.
- LOTE: Aquí escribiremos el número de Lote, en el caso que tengamos para un mismo cultivo varios lotes sembrados en distintos meses, o como el caso de la Caña de Azúcar, en que hay distintas fechas de corte e interesa conocer el Costo de Producción por cada lote.
- LABOR: Anotaremos el trabajo realizado, por Ej.: Siembra, limpia, abonamiento, etc.
- NOMBRE Y APELLIDO: De cada trabajador
- SALARIO POR DIA: Lempiras que gana por día

DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

Es el Coordinador de Campo quien después de constatar la presencia en el campo de cada trabajador, realizando la labor que se le encomendó, anotará los datos en la Libreta de Campo.

2. LA PLANILLA DE SALARIOS

PARA QUE SIRVE?

Es el documento que sirve para anotar los días trabajados por cada trabajador y el total de lempiras a que tiene derecho. Para la Empresa es el comprobante de haber pagado al trabajador, cuando éste lo ha firmado. Nos sirve también para sueldos en el caso de haber trabajadores que tengan condición de empleados.

COMO SE UTILIZA?

En la parte superior se indican el nombre del Grupo, Lugar, Número de Planilla y Semana a que corresponde. Luego se utiliza una línea para cada trabajador y se anota lo siguiente por columna:

-No.:	Número que se asigna al trabajador
-NOMBRE DEL TRABAJADOR:	Igual a la Libreta de Campo
-LABOR:	Aclarar la labor realizada, o si es trabajador de ganadería, administrativo, etc.
-VALOR POR DIA: 1	Anotar el salario por día en Lempiras
- DIAS TRABAJADOS:	Anotaremos el monto en Lempiras que gana cada día, o si se prefiere una X en cada día trabajado
- TOTAL DEVENGADO:	Anotaremos en Lempiras, el total que resulte de sumar los importes de todos los días.
- DEDUCCIONES:	Descuentos por diversos conceptos.

- TOTAL NETO A PAGAR: Que resulta de restar el total devengado menos deducciones.
- FIRMA: Lugar donde firmará cada trabajador en el momento de recibir el dinero.

DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

La información de los días trabajados por cada trabajador se toma de la Libreta de Campo.

3. EL RESUMEN MENSUAL DE JORNALES POR LABOR

PARA QUE SIRVE?

Este resumen nos permite conocer para cada labor que hemos ejecutado en cada cultivo, cuántos jornales hemos utilizado en el mes y el costo correspondiente.

COMO SE UTILIZA?

En el título va el nombre del Grupo Campesino, el mes y el año a que corresponde. Las líneas se van llenando de la siguiente manera:

Se anota en la primera línea el cultivo más importante de la empresa. A continuación el número de Lote (en caso de no interesarnos el Costo de Producción por cada Lote, dejar este espacio en blanco) y luego la primera labor que se ejecutó en el mes, luego en la columna día se anotan los días en que se realizó dicha labor. A continuación en la Sub-Columna "por día" se nota el número de Jornales que la labor demandó en el día correspondiente y en la Sub-Columna "por día" de Lempiras, escribimos el Monto total pagado por esa cantidad de Jornales.

Cuando se ha terminado de anotar todos los días en que se realizó la primera labor, se totaliza la columna "por día" y se anota al lado derecho en la columna "por mes", tanto en Jornales como Lempiras.

DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

La información de cantidad de jornales por labor para cada cultivo en cada día, se toma de la Libreta de Campo, contando los trabajadores de la columna Nombre y Apellido. Los valores en Lempiras se obtienen de multiplicar el número de Jornales por el Valor del Salario por día, indicado también en la Libreta de Campo.

LIBRETA DE CAMPO

GRUPO:_____ - SEMANA DEL____AL____DE_____198___

Día		Cultivo	Lote	Labor	Nombre y Apellido	Salario por día					

Coordinador de Trabajos

Bibliography			Activity	No.

GRUPO: _____

PLANILLA No. _____ SEMANA DEL _____ AL _____

No.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	LABOR	V PC

_____ PRESIDENTE.

Vo. Bo. _____ CONTABILIDAD

REVISC

Vo.Bo. _____

RESUMEN MENSUAL DE JORNALES POR LABOR

GRUPO:_____ MES:_____198_____

Cultivo	Lote	Labores	Día	No. JORNALES		LEMPIRAS	
				Por día	Por mes	Por día	Por Mes

Hecho por:_____ Vo.Bo._____

II. DOCUMENTOS PARA REGISTROS DE LOS INSUMOS Y SERVICIOS

1. LAS FACTURAS

PARA QUE SIRVE?

Estos documentos nos sirven como prueba de que hemos realizado una operación comercial. Hay facturas de Compra y Facturas de Venta. La primera es la que nos entrega un proveedor cuando le compramos un insumo, por ejemplo un insecticida. La Factura de Venta es la que entrega la Cooperativa Agraria o Grupo a quienes le compran su producción.

COMO SE UTILIZA?

En el caso de la Factura de Compra, ésta la exigiremos al proveedor en el momento que cancelamos la compra. Es conveniente que, además del número propio de la Factura, la Cooperativa ponga una numeración correlativa a todas sus Facturas de Compras, en orden de fecha y las archive juntas en un mismo Archivador y en dicho orden.

Para las Facturas de Venta de su propia producción, la Cooperativa debe hacer imprimir Facturas con el nombre de la Empresa (Ver Modelo) y numeradas en orden correlativo.

Toda Factura debe tener la cantidad, el detalle de la mercadería, precios por unidad y total.

DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

La información para las Facturas se toma de los documentos a través de los cuales se trató la compra o venta (Contrato, Carta, Orden de Compra, etc.)

2. COMPROBANTES DE INGRESOS Y EGRESOS

PARA QUE SIRVE?

El Comprobante de Ingreso o Recibo, es una prueba de que el responsable de la Caja en la Cooperativa, ha recibido una cantidad determinada de dinero.

El Comprobante de Egreso o Salida, es una prueba de que la persona firmante ha recibido dinero proveniente de la Caja de la Cooperativa o Grupo Campesino. Ambos Comprobantes deben ser prenumerados en forma correlativa.

COMO SE UTILIZA?

En el Margen derecho superior, se anotan el valor en números. En la línea siguiente después de "Recibí de", se escribe el nombre de la persona que recibió el dinero. En la línea siguiente se anotan los lempiras en letras. Posteriormente se aclara el concepto. En la parte inferior: Fecha y firma de quien recibe el dinero.

DE DONDE SE OBTIENE LA INFORMACION?

La fuente de información es variable, según el motivo por el cual se hace la entrega de dinero.

3. EL KARDEX

PARA QUE SIRVE?

Esta tarjeta auxiliar sirve para llevar el control de los volúmenes de cada insumo u otro material que tenemos en el almacén de la Cooperativa. Permite tener también el valor de dichos materiales. Cuando los insumos comprados se utilizan en pocos días y totalmente para un solo cultivo, no hace falta llevar Tarjeta de Kardex para ese insumo.

COMO SE UTILIZA?

En la parte superior se anota el nombre del Insumo aclarando el tipo de envase, Unidad de Medida y cualquier otra característica que sirva para diferenciarlo: ejemplo Dipterex Polvo Soluble, debe tener una tarjeta aparte de Dipterex Granulado.
En la columna de Entradas, Sub-Columna, Recibido de, debe anotarse el Proveedor. En la columna Salidas, Sub-Columna Cultivo u otra actividad, se anotará el Cultivo y el Lote en el caso que interese llevar el Costo de Producción por Lote. Las cantidades y Valor Total de la columna Existencia, son el resultado de restar Entradas menos Salidas para el primer movimiento, posteriormente se sumará a la existencia anterior las nuevas entradas y al resultado se le restará la salida, obteniéndose así la nueva Existencia.

DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

La fuente de Información para las entradas son las facturas.
Para las salidas tendremos como fuente un documento de salida de almacén en el caso que la empresa tenga un apreciable movimiento de mercaderías. De lo contrario bastará con una nota del Coordinador de Campo.

/nymda.
14-3-84

MEMBRETE DE LA EMPRESA

FACTURA No.

Lugar y fecha: _____

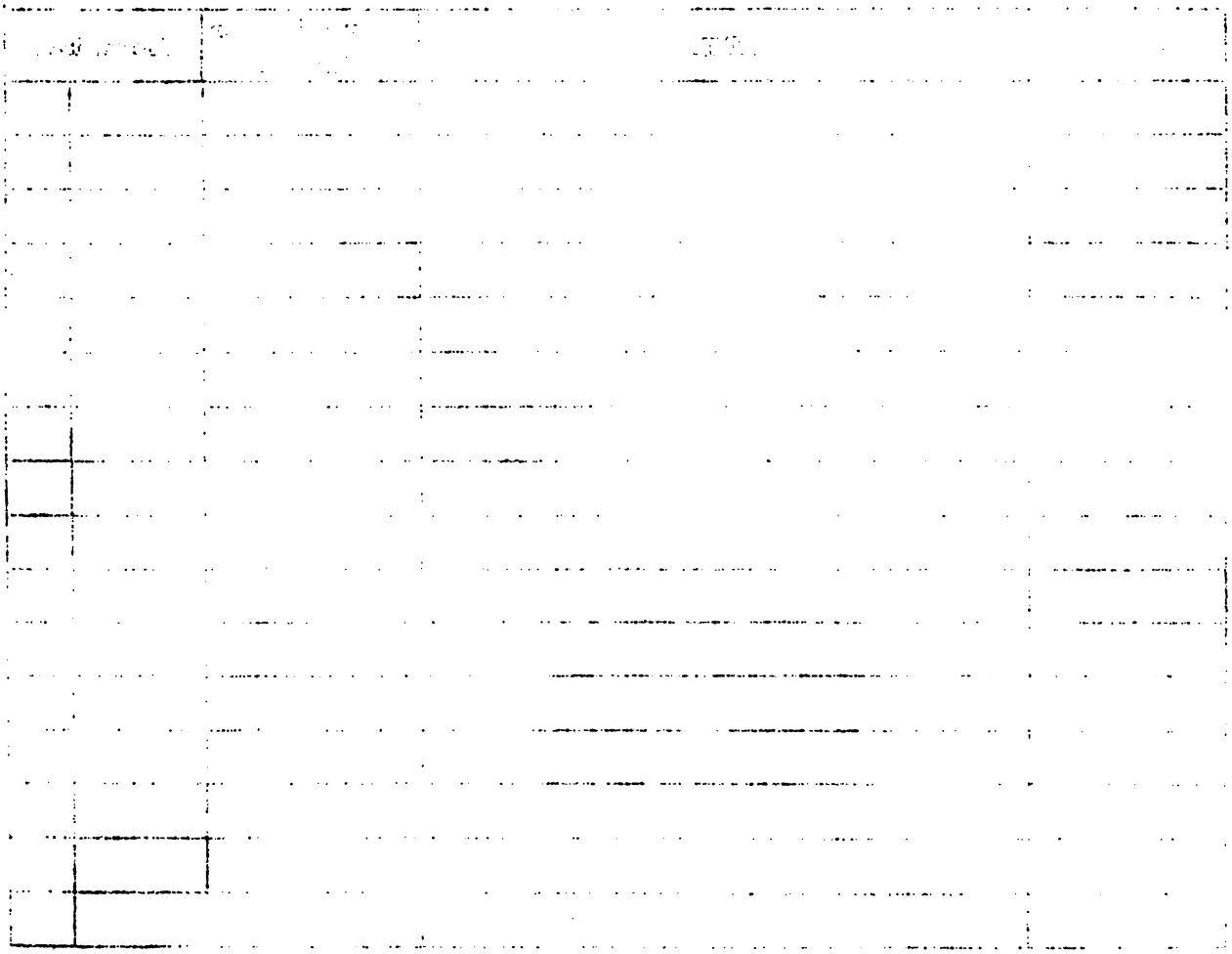
Señor: _____

Cantidad	DETALLE	Precio por Unidad	Lempiras	
	TOTAL			

No será válido si tiene alteraciones o raspaduras.

_____ Recibido

_____ Entregado



COMPROBANTE DE INGRESO

No._____ POR L._____

Recibí de:_____

La cantidad de: _____

Por_____

_____

_____

_____

_____

_____

Lugar y fecha_____

_____
TESORERO

COMPROBANTE DE EGRESO

No._____ POR L._____

Recibí de_____

La cantidad de _____

Con Cheque No._____ Por concepto de_____

_____

_____

_____

_____

_____

Lugar y fecha:_____

_____
RECIBI CONFORME

III. DOCUMENTOS PARA EL CONTROL DE CREDITO

1. TARJETA DE CONTROL DE PRESTAMO

PARA QUE SIRVE?

En los casos que los cultivos del Grupo Campesino estén financiados por un Banco, esta Tarjeta de Control de Préstamo, sirve para llevar un seguimiento de retiros, pagos, intereses y otros aspectos del préstamo.

COMO SE UTILIZA?

En la parte superior se anotan informaciones de carácter general como son el Nombre del Grupo o Cooperativa, destino o rubro de Inversión, número del Préstamo, que lo dá el Banco, fechas de otorgamiento y de vencimiento, monto y tipo de interés.

Las tres primeras columnas: Fecha, Concepto y número de Comprobante, se usan tanto para los retiros como para los pagos al Banco.

Los dos grupos de columnas que siguen: Movimientos de Capital e Intereses están relacionadas entre sí según veremos:

- Retirado del Banco: Se anota el monto en Lempiras que retira la Cooperativa.
- Pagos al Banco: Anotar monto del capital pagado o abonado al Banco.
- Saldo por reembolsar: Cuando solo se realizan retiros y aún no comienzan los pagos, esta columna sirve para sumar los retiros. Posteriormente cuando se inician los pagos, en esta columna se anotará el resultado de restar, el pago del saldo por reembolsar de la línea anterior.
- Disponible para Retiros: En la primera línea de esta columna, anotaremos el resultado de restar el monto otorgado menos el primer retiro realizado. Posteriormente se restará del monto disponible cada retiro y el resultado irá en la misma línea.

- Interés Parcial: En esta columna anotaremos el interés que corresponde al saldo por reembolsar de la línea anterior.
- Intereses acumulados: Aquí se escribirá la suma de los intereses parciales.
- Intereses pagados: Cada vez que la Cooperativa efectúa un pago al Banco, en la misma línea anotaremos el interés pagado según se indica en el comprobante correspondiente.
- Intereses por Pagar: Se anota en cada línea el resultado de restar los intereses acumulados, menos los intereses pagados.

DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION? Los datos para esta tarjeta se obtienen del comprobante que entrega el Banco cada vez que se retira dinero o se realiza un pago.

A-3

PROYECTO "FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD GERENCIAL DE EMPRESAS ASOCIATIVAS DE PRODUCCION AGROPECUARIA"
FORGE.

COMO CONTROLAR LOS RESULTADOS DE LA PRODUCCION AGRICOLA

Comunidad Económica Europea (CEE)

Ministerio de Relaciones Exteriores de Francia.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

Instituto Nacional Agrario (INA)

SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A.

1985

I N D I C E

INTRODUCCION.

I. RESUMEN DE COSTO DE PRODUCCION

1. Para que sirve?

2. Cómo se utiliza?

3. De dónde se toma la información? .- Cuadro con ejemplo.

II CONTROL DEL PLAN DE PRODUCCION

1. Para que sirve?

2. Cómo se elabora?

3. De donde se toma la información?

4. Cómo se utiliza este Control para el Análisis de Resultados de la Producción Agrícola?

a. Reunión del Consejo de Administración

b. Asamblea General

c. Equipos de Discusión

d. Plenaria de Asamblea General

Anexo con ejemplo

[illegible]

I. INTRODUCCION.

A. [illegible] DE PRODUCCION

1. [illegible]

2. [illegible] de [illegible]

3. Se dió de [illegible] tomo la información. - Cuadro [illegible] estado

II. CONTROL DEL PLAN DE PRODUCCION

[illegible]

[illegible] información

[illegible] control [illegible] Desarrollado. La [illegible]

Consejo de Administración [illegible]

[illegible] general

[illegible] Discusión

[illegible] Asamblea General [illegible]

[illegible] ejemplo

I N T R O D U C C I O N

El Control de Resultados de la Producción Agrícola es un instrumento administrativo, cuyo objetivo es contribuir a mejorar las Decisiones en las Empresas Campesinas.

El presente folleto constituye el tercero de una serie publicada por el Proyecto FORGE en la Región de San Pedro Sula. El primero: "Como hacer el Plan de Producción en Empresas Campesinas", servía para planificar las actividades de la Empresa. El segundo: "Documentos Básicos para Registros en Empresas Campesinas", presentó instrumentos para registrar los costos reales, ingresos y otros aspectos de la marcha empresarial. En esta tercera entrega, proponemos una técnica para controlar los resultados de la producción, es decir, comparar lo planificado con los resultados de un cultivo.

El modelo de informe esta destinado a Empresas Campesinas dedicadas a cultivos anuales.

Esperamos que el presente instrumento contribuya a disponer de informaciones que faciliten la toma de decisiones en las Cooperativas Agrarias.

EQUIPO TECNICO REGIONAL DEL
PROYECTO FORGE
SAN PEDRO SULA (HONDURAS)
ABRIL, 1985

1. RESUMEN DE COSTO DE PRODUCCION

1. PARA QUE SIRVE?

Este cuadro nor sirve para recolectar la información de los Registros Basicos referido a Costos de Producción y otros aspectos que interesan para apreciar los resultados de un cultivo. El Resumen de Costo de Producción es como un puente entre los Registros Básicos y el Control del Plan de Producción.

2. COMO SE UTILIZA?

En la parte superior anotaremos algunas informaciones generales: Cultivo, grupo o cooperativa, el ciclo o año a que se refiere la información y el area tanto la sembrada como la cosechada; puede suceder que la última sea menor que la sembrada, debido a pérdidas por inundación u otros factores.

A. LAS COLUMNAS

Como podemos ver, el cuadro tiene las siguientes columnas:

- DETALLE: En la cual anotaremos los recursos utilizados según explicaremos luego;

- UNIDAD DE MEDIDA: Aquí anotaremos la unidad que se utiliza en la Cooperativa para medir el trabajo en cada labor, ejemplo: Jornal, saco, metros, etc. para el caso de la Mano de Obra. Para otros recursos como Insumos, Mecanización y Producción, pondremos la unidad física que aparece en la factura de otro documento correspondiente. Es importante que en este Resumen se usen las medidas tal cual se dan en la realidad, para facilitar su comprensión por el conjunto de asociados de la Empresa.

- MESES: Disponemos de nueve columnas para los meses, debiendo comenzarse con el mes en el cual se inicia la Preparación del terreno. Las dos sub-columnas sirven, una para el número (No.) o cantidad física de la labor, recurso o producto que corresponda, y la otra (Lps.) para anotar el valor en Lempiras de dicha cantidad; recomendamos escribir solo lempiras exactos, no con centavos. (1).
Aquí debemos tener presente que tanto las cantidades físicas como los valores en lempiras corresponden al total del area sembrada.

- TOTAL: Bajo esta columna sumaremos las cantidades (No.) y Lempiras, por separado,de todos los meses.

B. LAS LINEAS:

En el formato en la columna detalle solo hemos colocado el sub-título "MANO DE OBRA" y luego 20 líneas en blanco con el propósito de que se utilieen un numero variable de líneas para cada recurso componente del Costo Directo, según las necesidades del Grupo. Veamos como utilizaremos las lineas, tomando como ejemplo un cultivo de arroz (Ver cuadro adjunto):

- MANO DE OBRA: En el cultivo del ejemplo, se han registrado seis labores; es recomendable no detallar labores que sean poco importantes desde el punto de vista de numero de jornales, las que pueden sumarse a una labor similar. En los casos que no se pague la mano de obra, se puede estimar un valor igual al jornal pagado en la Zona, aclarando con un llamado, que es estimado.

- INSUMOS: Para cada insumo se anotara la información en el mes en que se compra, en el caso que se realizen dos o mas compras del mismo insumo

(1) Valores de 0.50 o más se redondean a L.1.00 y de 0.49 o menos se eliminan.

- MES: Disponemos de nueve columnas para los meses, siendo comenzarse con el mes en el cual [illegible] la preparación del terreno. Las [illegible] sub-columnas sirven, una para el número (No.) o cantidad física de la labor, recurso [illegible] producto que corresponda, y la otra (Lps.) [illegible] anotar el valor en Lempiras de dicha cantidad; recomendamos escribir solo Lempiras enteros: [illegible] cero cero. (1).

[illegible] tener presente que tanto [illegible] como los valores [illegible] Lempiras [illegible] corresponden al total del área [illegible].

- TOTAL: [illegible] la columna sumaremos las cantidades (No.) y Lps. por separado de todos los [illegible].

[illegible] hemos colocado [illegible] "GRA" y luego 27 líneas en blanco [illegible] utilizando número [illegible] delicosto [illegible] como utilizar [illegible] tomar como [illegible] valor de arroz (Ver [illegible] adjunto):

- MA: [illegible] OB. [illegible]

- INCLUMOS: [illegible]

(1) Valores de 0.50 o más se [illegible] redondean a 1.00 [illegible] nan.

en un mes, se procederá a sumar las cantidades y los lempiras gastados y anotar los dos totales en el mismo mes. En las compras al crédito, se anotan en el mes que se acuerda la compra.

- MECANIZACION: Al igual que los otros recursos utilizados, aquí anotaremos las labores en el orden en que se han realizado y en la unidad de medida que se factura.

- OTROS SERVICIOS: Entre estos consideramos; transporte, secado, etc.

- PRODUCCION: A los volumenes vendidos, se les suma los volumenes destinados al autoconsumo y anotamos los totales en el mes que se cosecho; igualmente a los valores de la producción en lempiras se le suman los valores del autoconsumo estimados al mismo precio que el precio de venta.

- OTRAS INFORMACIONES. En la última línea anotaremos también volumen de autoconsumo, volumen vendido y precio de venta por unidad, del producto.

- GASTOS INDIRECTOS: Son éstos los gastos que realizamos en la Empresa y que no estan incluidos dentro de los gastos directos de cada cultivo.*

- TOTAL COSTO DIRECTO: Es la suma de los totales de mano de obra, insumos, mecanizacion y otros servicios.

3. DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

Las fuentes de informacion varían según el recurso utilizado, como veremos:

a) MANO DE OBRA: Los datos los tomaremos del Resumen mensual de Jornales por labor.

* Recomendamos leer la pagina 6 del folleto A-2 "COMO HACER EL PLAN DE PRODUCCION EN EMPRESAS CAMPESINAS", Modelo 1, Proyecto FORGE, San Pedro Sula, 1984.

b) **INSUMOS:** Del archivo de facturas de compra y de comprobantes de egresos; también podemos tomar los datos del Libro de Entradas y Salidas, siendo esta una oportunidad para revisar los datos de este último con respecto a los documentos mencionados arriba.

c) **MECANIZACION:** Igual que para los insumos, en los casos que se alquile la maquinaria.

d) **OTROS SERVICIOS:** Lo mismo que para insumos.

e) **PRODUCCION:** Del archivo de facturas de venta y de comprobantes de ingreso o del Libro de Entradas y Salidas.

f) **VOLUMEN DE AUTOCONSUMO:** Del Registro correspondiente.

g) **VOLUMEN VENDIDO:** Se toman los datos de la misma fuente que la producción.

h) **PRECIO DE VENTA:** De las facturas de venta, teniendo en cuenta que debe ser un promedio de todas las ventas, para ello se divide el total de ventas entre el total de volumenes vendidos, siendo el cociente el precio de venta promedio, ejemplo:

1a. venta	1,000	qq	X	L.18.00/qq	=	L.18,000.00
2a. venta	1,000	qq	X	L.18.50/qq	=	L.18,500.00
3a. venta	2,000	qq	X	L.20.00/qq	=	L.40,000.00
TOTALES	4,000					L.76,500.00

El precio de venta promedio es:entonces:

Lps.76,500.00 ÷ 4,000 = Lps.19.13?qq

i) GASTOS INDIRECTOS: Las fuentes son diversas, según el tipo de gastos indirectos.

- GASTOS GENERALES: Igual que Insumos, es decir del Archivo de Facturas de Compra y de Comprobantes de Egresos.

- INTERESES: De los documentos que da el Banco sobre el estado de nuestros prestamos.

- DEPRECIACIONES: Del Inventario de Activos Fijos, segun vimos en la página 6 del folleto "COMO HACER EL PLAN DE PRODUCCION EN EMPRESAS CAMPESINAS" Modelo 1.

R:

GRUPO: San

DETALLE
MANO DE OBRA
Aplicar herbicida
" fertilizante 1ª
1ª limpia
Aplicar fertilizante 2ª
2ª Limpia
Corte, aporreo Acarreo
INSUMOS
Semilla Mejorada (
" Criolla (2
Herbicida STAR
" 2-4-D
Urea
MECANIZACIÓN.
Chapia
Aradura
Rastreo (2 pasadas
Siembra
Cosecha
otros Servicios
Transporte

PRODUCCION:

Volumen Vendido

Volumen Autocon

VOLUMEN TOTAL D

PRECIO UNITARIO

VALOR TOTAL DE

(1) Compra
(2) aporte

R

GRUPO: San

DETALLE
MANO DE OBRA
Aplicar herbicida
" fertilizante 1ª
1ª limpia
Aplicar fertilizante 2
2ª Limpia
Corte, aporreo Acarrea
INSUMOS
Semilla Mejorada
" Criolla (2
Herbicida STAR
" 2-4-D
Urea
MECANIZACIÓN.
Chapia
Gradura
Rastreo (2pasadas
Siembra
Cosecha
Otros Servicios
Transporte

PRODUCCION:
Volumen Vendido
Volumen Autocon
VOLUMEN TOTAL D

PRECIO UNITARIO

VALOR TOTAL DE

(1) Compra
(2) Aporte

II. CONTROL DEL PLAN DE PRODUCCION

1. ¿ PARA QUE SIRVE?

Este Informe nos sirve para comparar los resultados de un cultivo con lo presupuesto en el Plan de Producción, con el propósito de analizar las experiencias para tomar medidas que mejoren los ciclos agrícolas siguientes.

El formato del Control del Plan de Producción, comprende nueve partes:

1. ASPECTOS FISICOS
2. ASPECTO DE PRECIOS
3. COMPOSICION DEL COSTO
4. COSTO DE PRODUCCION
5. VOLUMEN DE LA PRODUCCION
6. VALOR DE LA PRODUCCION
7. UTILIDAD BRUTA(O PERDIDA)
8. COMPOSICION DE LA UTILIDAD
9. ASPECTOS FINANCIEROS

2. ¿COMO SE ELABORA?

Un ejemplo de Control del Plan de Producción estamos presentando en formato anexo, que tiene 5 páginas.

En primer lugar, llenaremos los datos generales como son: Nombre de la Cooperativa, o Grupo Campesino, ciclo agrícola, área, cultivo, etc.

A continuación veremos como se trabaja con cada una de las partes del Informe:

1. ASPECTOS FISICOS

En este aspecto, luego de anotar las áreas en manzanas, procederemos de la siguiente forma:

a) Detallaremos las labores en el orden que fueron realizadas con su correspondiente unidad de medida y cantidad de recurso utilizado para el total del área cultivada.

b) Pondremos al lado de cada cantidad, en la columna "PRESUPUESTO", la cantidad que se esperaba utilizar por manzana, multiplicada por el área en manzanas, ejemplo:

Aplicar Herbicida, Presupuesto por Manzana:
4 jornales
Aplicar Herbicida, Presupuesto para 70 manzanas:

4 jornales/Mz. X 70 Mzs. = 280 jornales

c)

c) Anotaremos a continuación las labores presupuestadas y que no se realizaron.

d) Finalmente, hallamos las diferencias. Igual procedimiento seguiremos para insumos, mecanización y otros servicios.

En rendimiento por manzana es el único dato que se compara para una manzana promedio.

2. ASPECTO DE PRECIOS

Aquí compararemos los precios pagados por cada recurso, así como el obtenido por el producto, con los precios que se esperaba pagar, según el Presupuesto.

Para obtener los precios realizados, dividiremos el importe total pagado en lempiras, por cada recurso, entre el número de unidades físicas, ejemplo:

- Por 152 qq. de urea se pagó L.4,278.00; el precio promedio será:

$$\frac{L.4,278.00}{152\ qq.} = L.28.10/qq.$$

Los valores por unidad del Presupuesto por Manzana, los trasladaremos a la columna "PRESUPUESTO"

3. COMPOSICION DEL COSTO

a) Se anota la cantidad de manzanas sembradas

b) En el aspecto Mano de Obra se hace una distribución de cantidad de jornales pagados y aportados.

c) El valor en lempiras de la Mano de Obra, Insumos, Mecanización y Otros Servicios, se toma del "RESUMEN DE COSTO DE PRODUCCION", mismos que irán detallados en la columna REALIZADO, a continuación buscamos en el presupuesto por manzana, punto A, los totales que se detallan por cada componente y lo multiplicamos por el área en manzanas cultivadas realmente, el producto de esta multiplicación lo anotamos en la columna PRESUPUESTO, finalmente restamos, de modo que cuando lo realizado es mayor que el presupuesto, la diferencia es positiva, por el contrario, cuando lo realizado es menor que el presupuesto, la diferencia es negativa, en cuyo caso pondremos un signo " - " antes de la cantidad negativa.

4. COSTO DE PRODUCCION

Los totales de Costo Directo anotados en la última línea del aspecto anterior, los copiaremos en la primera línea de este aspecto y luego cada importe lo dividiremos:

- Entre el área en manzanas, para obtener el Costo Directo por Manzana; y,
- Entre el Volumen de Producción Total en quintales, para obtener el Costo Directo por quintal.

Anotaremos la cantidad de quintales vendidos, lo de autoconsumo y el total de ambos en la columna "REALIZADO"; a continuación buscamos en el Presupuesto por Manzana, punto B, la producción a vender por manzana, y lo multiplicamos por el área en manzanas cultivada realmente; el producto de esta multiplicación lo anotamos en la columna "PRESUPUESTO". Finalmente restamos:

	EJEMPLO 1	EJEMPLO 2
REALIZADO	7,820 qq.	5,592 qq.
PRESUPUESTO	6,720 qq.	6,720 qq.
DIFERENCIA	1,100 qq.	- 1,327 qq.

5. VOLUMEN DE LA PRODUCCION

Cuando lo realizado es mayor que lo presupuestado, la diferencia es positiva; por el contrario, cuando lo realizado es menor que lo presupuestado, la diferencia es negativa, en cuyo caso pondremos un signo "-" antes de la cantidad negativa; esto quiere decir en el ejemplo 2, que lo realizado fue 1,327 qq. menos que lo esperado; igual que el ejemplo en el formato adjunto.

De la misma manera haremos para el volumen de autoconsumo y producción total.

6. VALOR DE LA PRODUCCION

Para esta parte procederemos de igual forma que el Volumen de la Producción, salvo en la última línea "VALOR DE PRODUCCION POR MANZANA", para obtener ésta, dividiremos los datos de las tres columnas del Valor Total de Producción entre el área en manzanas.

7. UTILIDAD BRUTA (O PERDIDA)

Utilidad Bruta es el margen que resulta de restar el valor de la Producción total menos el Costo Directo.

Decimos Utilidad Bruta porque aún falta restarle los Gastos Indirectos para que sea Utilidad Neta

Cuando el Costo es mayor que el Valor de la Producción, resulta una pérdida.

8. COMPOSICION DE LA UTILIDAD

En este caso recomendamos anotar primero la Utilidad Bruta en especies, que es igual al valor del Autoconsumo; luego restaremos los valores de la Utilidad Bruta hallada en el punto 7, y obtendremos la Utilidad Bruta en Efectivo.

En los casos que hubo pérdida, ésta se deja en blanco. El gráfico permite apreciar con más facilidad, los puntos 3, 4, 6 y 7.

9. ASPECTOS FINANCIEROS — Esta última parte comprende cuatro aspectos financieros, cuya explicación está impresa en el mismo formato

3. ¿DE DONDE SE TOMA LA INFORMACION?

Como hemos comentado, la información de lo realizado la tomaremos del cuadro Resumen de Costo de Producción, salvo el punto 9.b Intereses, que lo obtendremos de la Tarjeta de Control de Préstamo.
Los datos de "PRESUPUESTO" del Plan de Producción de la Cooperativa, en caso de no haber hecho Plan, puede compararse con los Presupuestos del Banco o con la Norma Técnica propuesta por el Seminario sobre Decisiones en Cooperativas.

4. ¿COMO SE UTILIZA ESTE CONTROL PARA EL ANALISIS DE RESULTADOS DE LA PRODUCCION AGRICOLA?

Los análisis de Resultados de la Producción, pueden hacerse en la misma Empresa Campesina y en eventos entre varias Empresas, como son los Seminarios sobre Decisiones en Cooperativas Agrarias.

En esta oportunidad, trataremos del Análisis en la Empresa.

Una vez que el Consejo de Administración dispone del informe terminado, puede seguirse el siguiente procedimiento:

a) REUNION DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION
Para analizar el informe y preparar la Asamblea General

b) ASAMBLEA GENERAL
Se explicará a los asambleistas, como fue elaborado el informe, haciendo ver la relación entre los registros y el control que se presenta. Luego se forman equipos de discusión de 4 a 6 personas.

c) EQUIPOS DE DISCUSION

A cada Equipo se le entrega un par de ejemplares del Informe y un listado de preguntas, que podrían ser como sigue:

Aspectos Técnicos

i) ¿A qué se deben las diferencias entre el Volumen de Producción (o Rendimiento) realizado y el presupuestado?
(Ver puntos número 1 y 5)

ii) ¿Qué decisiones proponen que se tome para mejorar en el próximo ciclo?

Aspectos Comerciales

iii) ¿A qué se deben las diferencias de los precios pagados por los recursos y por venta del producto, con respecto a los precios presupuestados?

iv) ¿Qué decisiones proponen que tome para mejorar en el próximo ciclo?

Aspectos Económicos y Financieros

v) ¿A qué se debe la diferencia entre la Utilidad Presupuestada y lo Realizado?
(Ver puntos números 3,4,6,7,8, el gráfico y las letras b) y d) del punto 9).

vi) ¿Qué ventajas o inconvenientes ha tenido el Crédito?
(Ver puntos número 9a y 9b)

vii) ¿Qué decisiones proponen que se tome para mejorar en el próximo ciclo?

d) PLENARIA DE LA ASAMBLEA GENERAL

En esta oportunidad se presentará a la Asamblea, las respuestas dadas por todos los Grupos a cada una de las 7 preguntas. Des-

pués de analizarlas, la Asamblea extrae conclusiones que pueden ser de tres (3) niveles:

- Decisiones que acuerda la Asamblea;
- Decisiones que corresponde tomar al Consejo de Administración, por lo que la Asamblea le delega;
- Deciones a proponer en eventos con otras Empresas Campesinas.

EQUIPO TECNICO REGIONAL
PROYECTO FORGE - SAN PEDRO SULA

CONTROL DEL PLAN DE PRODUCCION*

Cooperativa: CHIQUILA Nº 1

Sector: QUIMISTAN

Durante el ciclo agrícola de Primavera 84 cultivamos 13.75 manzanas de Maiz; las labores ejecutadas en dicho cultivo se iniciaron en el mes de Mayo y finalizaron en Diciembre; vamos a comparar lo realizado con lo presupuestado en el Plan de Producción, con el propósito de analizar las experiencias obtenidas y así poder tomar medidas correctivas, a fin de mejorar en los siguientes ciclos agrícolas.

Los resultados del cultivo, los podemos analizar desde los puntos de vista Físico y de Precios.

	UNIDAD DE MEDIDA	REALIZADO	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
1. ASPECTOS FISICOS				
- Area de Cultivo	Manzana	13.75	13.75	0
- Mano de Obra:				
Chapia	Jornal	211	193	+18
Siembra	Jornal	55	55	0
Limpia (1ª)	Jornal	210	193	+17
Fertilizacion	Jornal	-	55	-55
Limpia (2ª)	Jornal	214	193	+21
Fertilización	Jornal	60	55	+ 5
Dobla	Jornal	46	55	- 9
Tapizca	Jornal	83	83	0
Destuse	Jornal	110	—	+110
Desgrane	Jornal	44	28	+ 16
Recolección	Jornal	-	55	- 55
—	—	—	—	—
TOTAL		1033	965	+68

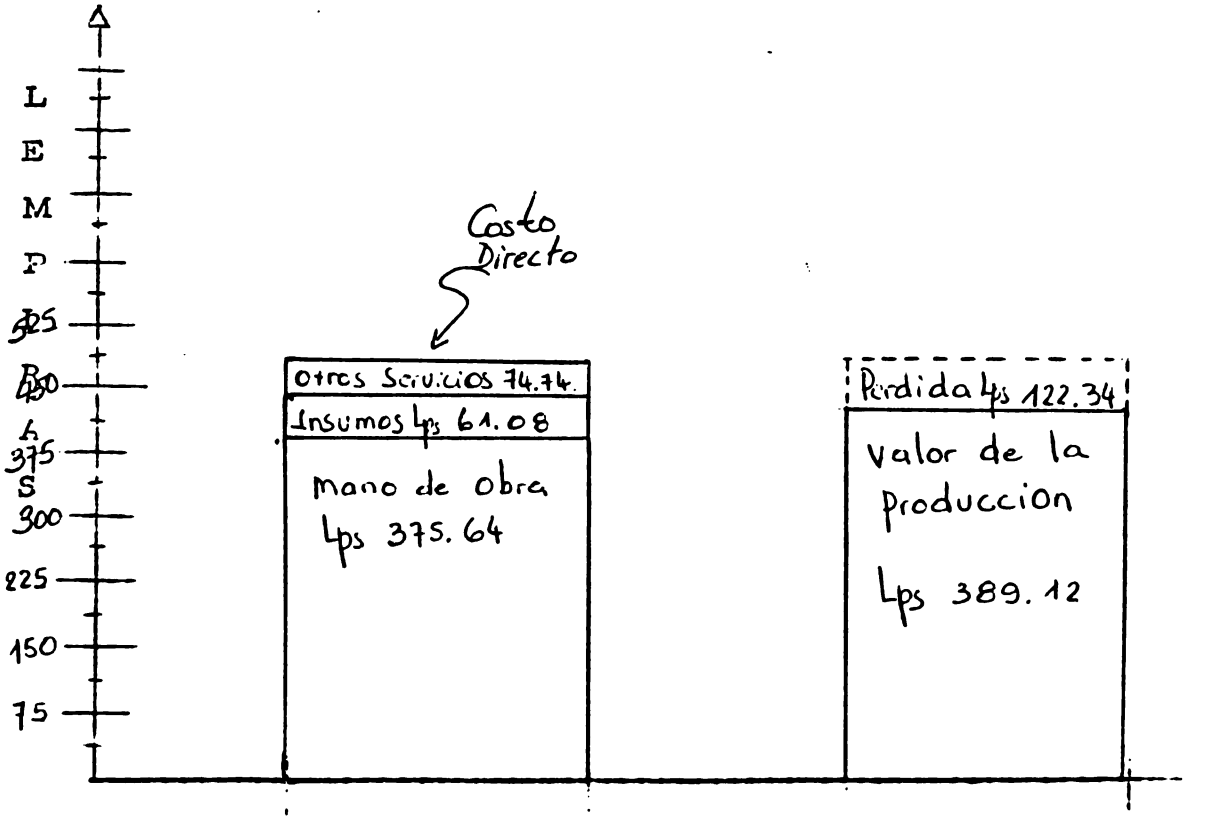
	UNIDAD DE MEDIDA	REALIZADO	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
- Insumos:				
Semilla	libra	375	344	+ 31
Gramoxone	litro	1	–	+ 1
2-4-D	litro	1	–	+ 1
Fertilizante 12-24-12	qq	–	13.75	- 13.75
Fertilizante Urea	qq	24	13.75	+ 10.25
Sacos	Saco	114	–	+114
- Mecanización:				
Aradura	manzana	–	13.75	- 13.75
Rastreo	manzana	–	13.75	- 13.75
Desgrane	qq	–	40	- 40
- Otros Servicios:				
Acarreo a chiquila	qq	352	–	+352
Acarreo a S.P.S	qq	352	–	+352
Secado	qq	352	–	+352
Descargue en IHMA.	qq	352	–	+ 352
RENDIMIENTO POR MANZANA	qq	25.6	40	-14.4

	UNIDAD DE MEDIDA	REALIZADO	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
		Lps.	Lps.	Lps.
2. ASPECTO DE PRECIOS				
- Mano de Obra:				—
Asociados	Jornal	Lps 5.00	Lps 5.00	0
- Insumos:				
Semillas	libra	Lps 0.17	Lps 0.50	-0.33
Gramoxone	litro	15.00	—	
2-4-D	litro	7.00	—	
12-24-12	qq	-	36.00	
Urea	qq	30.00	36.00	-6.00
Sacos	Saco	0.30		
- Mecanización:				
Aradura	manzana		Lps 50.00	
Rastreo	manzana		30.00	
Desgrane	qq		0.75	
- Otros Servicios:				
Acarreo a Chiquila	qq	Lps 0.75		—
Acarreo a S.P.S	qq	1.25		
Secado	qq	0.82		
Descargue en IHMA	qq	0.10		
VENTA DEL PRODUCTO	qq	Lps 15.20	Lps 16,95	-1.75

	REALIZADO	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
3. COMPOSICION DEL COSTO	Lps.	Lps.	Lps.
(Para 13.75 manzanas)			
Mano de Obra : Jornales (Pagados 796) Jornales (Aportados 237)	5165.00	4813.00	+352
Insumos	839.95	1 163.00	- 323.05
Mecanización	-	1513.00	- 1513.00
Otros Servicios	1027.70	-	+ 1027.70
TOTAL COSTO DIRECTO	Lps 7032.65	Lps 7,489.00	- 456.35
4. COSTO DE PRODUCCION			
Costo Directo de 13.75 manzanas	Lps 7,032.65	Lps 7,489.00	- 456.35
Costo Directo por manzana	511.46	545.00	- 33.54
Costo Directo por quintal	19.98	13.63	+ 6.35
5. VOLUMEN DE LA PRODUCCION			
Producción para venta 99	352	550	-198
Producción para Autoconsumo	-	-	-
PRODUCCION TOTAL			
6. VALOR DE LA PRODUCCION			
Valor de producción para venta	Lps 5350.40	Lps 9,323.00	- 3972.60
Valor de producción para autoconsumo	-	-	-
Valor total de Producción	Lps 5350.40	Lps 9323.00	-3972.60
Valor de producción por manzana	Lps 389.12	Lps 678.00	- 288.88

	REALIZADO Lps.	PRESUPUESTO Lps.	DIFERENCIA Lps.
7. UTILIDAD BRUTA (O PERDIDA)			
Valor de la producción total	Lps 5350.40	Lps 9323.00	Lps -3972.60
Menos: Costo Directo	7032.65	7,489.00	- 456.35
Igual o Utilidad Bruta (o pérdida)	- 1682.25	1834.00	- 3516.25
8. COMPOSICION DE LA UTILIDAD			
Utilidad Bruta en efectivo		1834.00	
Utilidad Bruta en Autoconsumo		-	

La siguiente gráfica muestra el costo directo y sus componentes; el valor de la producción y la utilidad o pérdida bruta, con la observación de que dichos aspectos son el promedio por una (1) manzana.



9. ASPECTOS FINANCIEROS

a) Crédito Recibido

- Para este cultivo, el Banco nos aprobó un préstamo de L. _____
- De este préstamo, retiramos el monto de L. _____
- Como vemos, el total de nuestras necesidades de financiamiento fue:

Costo Directo L. 7032.65

+ Costos Indirectos L. 673.75 L. 7706.40

- Por lo que la diferencia fue:

Retirado - Necesidades L. — —

b) Intereses

- Por el monto retirado pagamos en intereses L. —

c) Costo Total

	PARA 13.75 MANZANAS	PARA UNA MANZANA
Costos Directos	7032.65	511.47
Costos Administrativos	673.75	49.00
Intereses		
COSTO TOTAL	7706.40	560.47

d) Rendimiento Necesario para cubrir el Costo por manzana.

Costo Total entre precio unitario a que vendimos el producto

560.47 ÷ 15.20 = 37 manzanas

Esto quiere decir, que con ese rendimiento por manzana estaríamos en el caso de no ganar ni perder en el cultivo.

PROYECTO 'FORTALECIMI

GERENCIAL DE EMPRES

PRODUCCION A

FO

SAN PEDRO SU

CUADRO No.4

RESULTADOS GLOBALES DE CAÑA DE AZUCAR

Lote	Area (Mzs.)	Variedad	Volumen de producción	Valor de Producción	Costo Directo	Utilidad bruta	Rentabilidad
1	1.39	Media luna	110.45	2,771	2,929	(-158)	(-5%)
2	1.50	Media luna	74.91	1,879	2,627	(-748)	(-28%)
3	9.50	Media luna	281.23	7,056	11,168	(-4,112)	(-37%)
4	5.11	Media luna	172.47	4,327	5,026	(-699)	(-14%)
5	9.50	Pindar	477.82	11,989	9,029	2,960	33%
6	2.50	Pindar	100.24	2,515	2,586	(-71)	(-3%)
7	9.50	Pindar	359.55	9,021	9,538	(-517)	(-5%)
	39.00		1,576.67	39,558	42,903	(-3,345)	(-8%)

Valor de la producción			L.39,558
Menos costos directos		42,903	42,903
Utilidad bruta en ventas			(- 3,345)
COSTOS INDIRECTOS			
Gastos generales	239		
Gastos administrativos	5,076		
Intereses	2,163		
Depreciación Activos fijos (sin incluír la plantación)	972		
Otros gastos indirectos	594	9,044	9,044
Costo total caña de azúcar		L. 51,947 (2)	
Pérdida en caña de azúcar			L.(-12,389)
Más: Otros ingresos			-
RESULTADOS DEL EJERCICIO			(-12,389)

1. Precio de venta a Lps.25.09 por tonelada
2. Costo total unitario Lps.32.95 por tonelada

CUADRO No.5

CONTROL PRESUPUESTAL DE CAÑA DE AZUCAR

DETALLE	CANTIDAD POR MANZANA		LEMPIRAS POR MANZANA		DIFERENCIA
	Realizado	Presupuesto	Realizado	Presupuesto	
MANO DE OBRA	41 jornls	75 jornales	466.00	770.00	Menos
Insumos					
Fertilizante Urea 46%	2 sacos	2 sacos	54.00	60.00	Menos
Semilla(resiembra en 3 lotes)	0.8 tonel.	5 tonel.	8.00	150.00	Menos
Mecanización					
Alza de caña	1 Mz.		73.00	95.00	Menos
Transporte de caña	1 Mz.		103.00	135.00	Menos
Depreciación anual de plantación.			396.00		
CULTIVO				40.00	menos
Total costo directo			1,100.00	1,250.00	
PRODUCCION	40 ton.	53 ton.	1,014.00	1,325.00	
Utilidad bruta por pérdida			(-86)	75	Menos
Menos: Costo Indirecto			231.00		
Utilidad neta por pérdida			(-327)		

PROYECTO "FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD GERENCIAL DE EMPRESAS ASOCIATIVAS DE PRODUCCION AGROPECUARIA"
FORGE.

C-2

ESTUDIO DE RESULTADOS COMPARATIVOS DE MAIZ EN EMPRESAS CAMPESINAS

Comunidad Económica Europea (CEE)

Ministerio de Relaciones Exteriores de Francia.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

Instituto Nacional Agrario (INA)

SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A.

1985

I N D I C E

I. INTRODUCCION

1. Objetivos
2. Antecedentes
3. Material de Trabajo
4. Método de Trabajo
5. Participantes

II. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS

1. ASPECTOS COMERCIALES
   a. Precio del Jornal
   b. Precios de los Insumos
   c. Precios de la Mecanización
2. ASPECTOS TECNICO-ECONOMICOS
   a. Cantidad de Jornales por Manzana
   b. Costo de Mano de Obra por Manzana
   c. Costo de Mecanización por Manzana
   d. Cantidad de Insumos por Manzana
   e. Costo de Insumos por Manzana
   f. Composición del Costo Total por Manzana
   g. Rendimientos
3. RESULTADOS
   a. Valor de Producción, Costos y Utilidades.
   b. Rentabilidad Neta
   c. Quintales por manzana necesarios para cubrir el Costo Total por manzana.
   d. Precio de Venta y Costo por Quintal.
4. INGRESO FAMILIAR POR CULTIVO DEL MAIZ

III. CONCLUSIONES

RELACION DE CUADROS Y GRAFICAS

CUADROS	GRAFICAS	T I T U L O
1		Precio Unitario Pagado por los Recursos
2		Cantidad de Jornales por Manzana
	1	Costo de Mano de Obra por Manzana
	2	Costo de Mecanización por Manzana
3		Cantidad de Insumos por Manzana
	3	Costo de Insumos por Manzana
4		Composición del Costo Total por Manzana
	4	Rendimiento por Manzana
	5	Valor de Producción, Costos y Utilidades
5		Valor de Producción, Costos y Utilidades
	6	Precio de Venta y Costo por Quintal
6		Ingreso Familiar por Cultivo de Maíz
ANEXO 1		Propuesta Técnica.

[illegible]

[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

I. INTRODUCCION

1. OBJETIVOS

El estudio que presentamos, tiene por objetivo, contribuir al mejoramiento de las decisiones en las Cooperativas maiceras de la Región Norte, mediante el análisis de información sobre los Costos Reales y resultados de su Actividad Agrícola.

2. ANTECEDENTES

El trabajo ha sido hecho en el marco del Proyecto FORGE, partiendo de la información registrada en cada una de las Cooperativas, con el asesoramiento de los Capacitadores adscritos al Proyecto; dicha información fue resumida y presentada a la Asamblea en cada Cooperativa, en un documento denominado Control del Plan de Producción, luego del cual se elaboró este Informe. La utilización principal de este estudio se dará en el Segundo Seminario sobre Decisiones para Cooperativas maiceras y en las Asambleas de las mismas Cooperativas.

3. MATERIAL DE TRABAJO

Han participado en el Proceso Ocho (8) Cooperativas de la Región Norte. atendidas por el Proyecto FORGE: Del Sector Villanueva: Nueva Santa Ana. Nueva Suyapa y San Antonio de Majada; del Sector El Progreso: Doce Familias y El Paraíso; del Sector Quimistán: Chiquila No.1; del Sector Choloma: Rio Nance y del Sector Cofradía: Tres Piedras. En los gráficos y cuadros que presentamos, se han codificado las Cooperativas, mediante letras, las que no corresponden necesariamente al orden en que se mencionan, a fin de respetar la confidencialidad de la información de cada Empresa. El área cultivada con maíz por las ocho Cooperativas fue un total de 192.6 manzanas.

4. METODO DE TRABAJO

Como método de trabajo se ha tomado de referencia, adaptandolas a condiciones de nuestra Región, dos fuentes: El Informe sobre la Actividad Arrocera en Cooperativas de Costa Rica, Proyecto FORGE (1984) y el Método de Planificación y Costeo Agrícola

presentado al V Congreso de Ingenieros Agrónomos del Perú (1983), por el Ingeniero TIRSO CAUSILLAS. El primer estudio de Resultados Comparativos correspondió al cultivo de arroz; el diseño del mismo fue analizado en el Seminario de Reforzamiento de la Capacitación de Técnicos y Dirigentes Campesinos realizado en mayo de 1985 en San Pedro Sula; las sugerencias de los participantes permitieron mejorar el presente trabajo.

Teniendo en cuenta que la finalidad buscada es ayudar a la toma de decisiones, los criterios seguidos para los promedios son variados:

- Se han extraído Promedios Aritmeméticos, entre las Cooperativas que usaron cada recurso, para los Cuadros de Precios, Cantidades de Jornales y de Insumos; y
- Promedios Ponderados en los Cuadros de Composición del Costo, el de Valor de Producción, Costos, y Utilidades y el de Ingreso Familiar.

La Propuesta Técnica tiene dos Fuentes:

- Para los Jornales: La norma máxima propuesta por el I Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Maiceras (San Pedro Sula, octubre de 1984).
- Para los otros aspectos: Presupuesto de Instituciones Estatales.

5. PARTICIPANTES

Ha participado principalmente en el trabajo, el Ingeniero Agrónomo TEODORO SABILLON; colaboraron con el acopio de información, los Capacitadores: MARIA ESTHER RODAS, SANTOS SALGADO, JOSE LUIS ROMERO, DANIEL FAJARDO y RANULFO CASTILLO, en la Revisión Técnica participó también ALBERTO BENITEZ SALEM. Agradecemos la colaboración del Ingeniero RENE BANEGAS, en el dibujo de los gráficos; LESSY CASTILLO en la Impresión y NORMA MOYA DE ANDINO, en el mecanografiado. Esperamos que el presente trabajo contribuya al mejoramiento de la Gestión en las Empresas Campesinas.

San Pedro Sula, Mayo, 1985

EQUIPO TECNICO REGIONAL PROYECTO FORGE

ALBERTO BENITEZ SALEM
Coordinador Regional FORGE/INA

TIRSO CAUSILLAS
Asesor Proyecto FORGE/IICA

II. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS

1. ASPECTOS COMERCIALES (CUADRO No.1)

Nos referimos solo a los precios de Compra o Alquiler pagados por los recursos, ya que las Ventas se analizarán posteriormente.

a. PRECIO DEL JORNAL

La mayoría de las Cooperativas pagó los Cinco Lempiras (L.5.00) previstos en la Propuesta Técnica; no obstante el promedio fue menor, debido a que las Cooperativas C y F pagaron valores muy por debajo del previsto.

b. PRECIOS DE LOS INSUMOS

Los precios del Gramoxone y de la Urea estuvieron por debajo del estimado, siendo la semilla mejorada el único insumo que se consiguió ligeramente más caro que lo previsto.

c. PRECIOS DE MECANIZACION

La Arada y Rastreada de la tierra costaron más que la propuesta, mientras que el Desgrane resultó menor.

2. ASPECTOS TECNICO-ECONOMICOS

a. CANTIDAD DE JORNALES POR MANZANA (CUADRO No.2)

El total de Jornales utilizados por manzana, en promedio 48.6 fue menor que la Propuesta Técnica de 69; las Cooperativas G y D estuvieron por encima de la Propuesta.

b. COSTO DE MANO DE OBRA POR MANZANA (GRAFICA No.1)

Las Cooperativas G, D y E tuvieron los Costos de Mano de Obra más altos, por encima de los Trescientos Cuarenta y Cinco Lempiras (L.345.00) de la Propuesta Técnica; las Cooperativas F, B y C son las que gastaron menos en este recurso.

c. COSTO DE MECANIZACION POR MANZANA (GRAFICA No.2)

Seis de las ocho Cooperativas utilizaron maquinaria agrícola; dos de ellas G y B superaron los Ciento Veinticinco Lempiras (L.125.00) de la Propuesta Técnica.

d. CANTIDAD DE INSUMOS POR MANZANA (CUADRO No. 3)

Cinco de las ocho Cooperativas utilizarón semilla mejorada, aunque con dosis menores que la recomendada técnicamente de 25 libras

por manzana.

En cinco Empresas se fertilizó con Urea pero con dosis promedio de 1 quintal por manzana, aproximadamente la mitad de la Propuesta Técnica.

Los Herbicidas sí fueron empleados en todas las Empresas, aunque con dosis muy bajas en los casos D, G, E y F.

Ninguna de las ocho Cooperativas utilizó insecticida, aunque la Propuesta Técnica fue de 1 litro de Folidol y 15 libras de Furadan por manzana.

e. COSTO DE INSUMOS POR MANZANA (GRAFICA No.3)

Todas las Cooperativas estuvieron muy por debajo de la Propuesta Técnica, un promedio 4.5 veces menos.

f. COMPOSICION DEL COSTO TOTAL POR MANZANA (CUADRO No.4)

Este Cuadro agrupa los Costos por manzana vistos en las Gráficas 1,2 y 3 para arribar al Costo Directo y, luego de sumarle el Costo Indirecto, llegar al Costo Total.

La Composición del Costo realizado es la siguiente:

COMPONENTE	LEMPIRAS/MZ.	%
Mano de Obra	145	38
Mecanización	108	28
Insumos	50	13
Secado	2	0.5
Transporte	34	9.
COSTO DIRECTO	339	88.5%
Intereses	12	3
Gastos Administrativos y Generales	25 25	7 7
Depreciaciones	6	1.5
COSTO INDIRECTO	43	11.5%
COSTO TOTAL	382	100 %

Se aprecia que la Mano de Obra (38%) es el principal componente del Costo Total, seguido de la mecanización (28%); el Costo Indirecto (11.5%) tiene poca incidencia en el Costo Total dado la todavía sencilla Administración de estas Empresas Campesinas.

El Costo Promedio realizado Trescientos Ochenta y Dos Lempiras (L.382.00) es menor que la mitad que la Propuesta Técnica, en lo cual influyen principalmente los menores Costos en Mecanización y en Insumos, lo cual indica menos Tecnificación con respecto a la Propuesta

Técnica.

Todas las Cooperativas tuvieron Costos Totales menores que la Propuesta Técnica de Setecientos Setanta y dos Lempiras (L.772.00). Las Cooperativas G y D tuvieron los Costos Totales mayores Seiscientos Treinta y Dos Lempiras (L.632.00) y Quinientos Sesenta y un Lempira (L.561.00) respectivamente, mientras los menores se realizaron en las Cooperativas F con Ciento Treinta y Tres Lempiras (L.133.00) y C con Trescientos Treinta y Dos (L.332.00).

g. RENDIMIENTOS (GRAFICA No.4)

La Cooperativa A con 72 quintales por manzana de rendimiento superó la Propuesta Técnica (60 quintales por manzana), mientras que el resto de Cooperativas tuvieron rendimientos variados entre 41 y 6 quintales por manzana.

3. RESULTADOS

a. VALOR DE PRODUCCION, COSTOS Y UTILIDADES

1. VALOR DE PRODUCCION POR MANZANA (GRAFICA No.5)

La Cooperativa A con Un Mil Setenta Lempiras (L.1,070.00) superó el valor de Producción de la Propuesta Técnica, Un Mil Veinte Lempiras (L.1,020.00); (60 quintales por manzana X L.17.00 por quintal), el resto de Empresas obtuvieron valores inferiores al estimado.

2. UTILIDADES POR MANZANA (GRAFICA No.5)

Solo tres de las ocho Cooperativas obtuvieron utilidades: Quinientos Setenta y Nueve Lempiras (L.579.00) la Cooperativa A, Doscientos Ocho Lempiras (L.208.00) la Cooperativa B y Ciento Sesenta Lempiras (L.160.00) la C, por lo que se aprecia que una Cooperativa superó la Propuesta Técnica de Doscientos Cuarenta y Ocho Lempiras (L.248.00) y dos estuvieron por debajo de la misma.

3. PERDIDAS POR MANZANA (GRAFICA No.5)

Cinco Cooperativas tuvieron pérdidas variables entre Once Lempiras (L.11.00) y

Quinientos Setenta y Ocho Lempiras (L.578.00) por manzana.

b. RENTABILIDAD NETA (CUADRO No.5)

La Rentabilidad Promedio fue de 27%, es decir que, es el conjunto de área, por cada Cien Lempiras (L.100.00) de Costo Total se obtuvieron Veintisiete Lempiras (L.27.00) de Utilidad Neta. Las Cooperativas A, B y C obtuvieron rentabilidades entre 118% y 48%, superiores al Promedio. En el resto de Empresas la rentabilidad fue negativa.

c. QUINTALES POR MANZANA NECESARIOS PARA CUBRIR EL COSTO TOTAL (CUADRO No.5)

Dividiendo el Costo Total por Manzana entre el precio de venta por quintal obtendremos este indicador, por ejemplo para la Cooperativa A:

Quintales por manzana necesarios para cubrir Costo Total =

$$\frac{\text{Costo Total/Mz.}}{\text{Precio Venta/qq}} = \frac{\text{L.491.00}}{15} = 33 \text{ qq/Mz.}$$

Es decir que la Cooperativa A necesitaba 33 quintales por manzana y produjo 72 quintales por manzana. En cambio la Cooperativa D necesitaba 37 quintales por manzana y produjo solo 26 quintales por manzana.

d. PRECIO DE VENTA Y COSTO POR QUINTAL (GRAFICA No.6)

Cuatro Cooperativas vendieron a igual precio el quintal de maíz (L.15.00), pero tres de éstas, A, B y C tuvieron su Costo Unitario menor mientras que D perdió Siete Lempiras (L.7.00) por cada quintal vendido.

4. INGRESO FAMILIAR POR CULTIVO DE MAIZ (CUADRO No.6)

Luego de haber visto los resultados del cultivo para las Empresas, veremos los resultados del mismo para las familias de los miembros. Podemos apreciar que los ingresos familiares más altos se presentaron en las Cooperativas A y B con Veintitres Lempiras (L.23.00) y Catorce Lempiras (L.14.00) respectivamente por cada Jornal, mayores que el promedio de Diez Lempiras (L.10.00) por Jornal del Conjunto de Cooperativas.

III. CONCLUSIONES

1. El Ciclo de primavera 1984 del cultivo de

maíz ha tenido buenos resultados en tres Cooperativas: A, B y C, cuyas características fueron:

- Rentabilidad de 48% (C) a 118% (A).
- Valor de Producción de L.492 (C) a L.1,070 (A) por manzana.
- Costos Totales de L.332 (C) a L.491 (A) por manzana.
- Utilidad Neta de L.160 (C) a L.579 (A)
- Rendimiento de 33 quintales (C) a 72 quintales (A) por manzana.

2. Entre las Cooperativas que tuvieron pérdidas podemos apreciar tres niveles:

a. CASO ESPECIAL: COOPERATIVA F

- Pérdida moderada de Once Lempiras por manzanas (L.11/Mz.), a pesar de que el valor de Producción fue bajo Ciento Veintiun Lempiras por manzana (L.121/MZ.), debido a que sus Costos fueron también moderados Ciento Treinta y Dos Lempiras por manzana (L.132/MZ.).

b. COOPERATIVAS: D Y E

Pérdidas de L.172 (D) hasta L.215.00 (E) por manzana

- Costos elevados de L.520 (E) y L.559 (D) por manzana por encima de sus,
- Valores de Producción de L.305 (E) y L.387 (D).
- La Cooperativa E obtuvó Dos Lempiras (L.2) menos de precio de venta por quintal que la Cooperativa D y que el Grupo lo.; esta diferencia significa Cuarenta y Ocho Lempiras por manzana (L.48/Mz.) de pérdida es decir el 22% de la causa de su pérdida.

c. COOPERATIVAS: H Y G

- Pérdidas muy elevadas de L.524 (H) y L.578 (G) por manzana, debido a que tuvieron los
- Costos más elevados del Conjunto L.632 (G) y L.735 (H) por manzana, y
- Valores de Producción muy bajos L.211 (H) y L.54 (G).

San Pedro Sula, mayo de 1985

TC/rdm.

CUADRO No.J

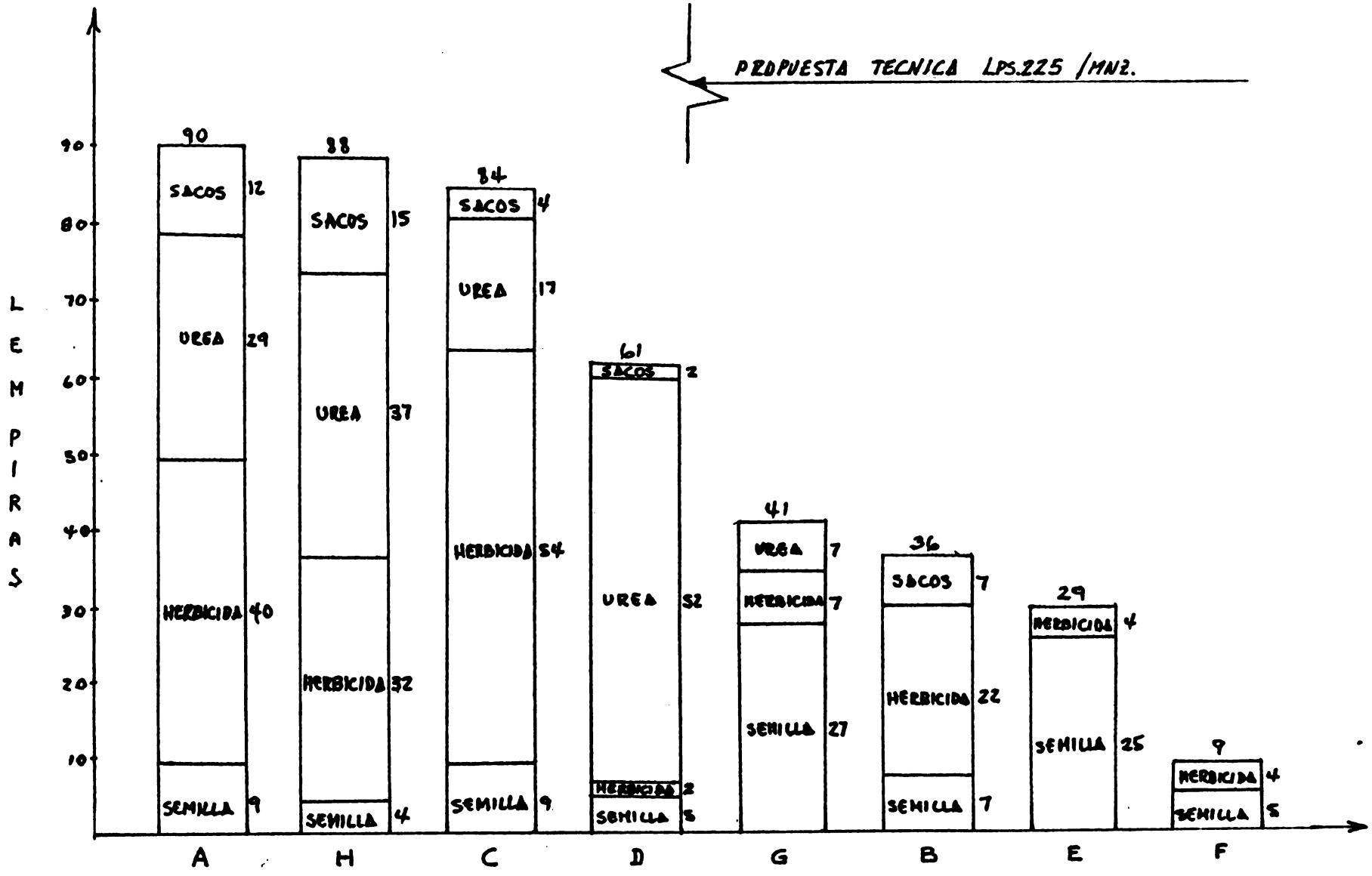
PRECIO UNITARIO PAGADO POR LOS RECURSOS EN CULTIVO DE MAIZ

	UNIDAD DE MEDIDA	COOPERATIVAS								PROME-DIO	PROPUESTA TECNICA	DIFEREN--CIA
		A	B	C	D	E	F	G	H			
	rnal	5	5	2.5	5	5	3	5	5	4.5	5	-0.5
	ras	0.50	0.50	0.50	-	0.50	-	0.90	-	0.58	0.50	0.08
	ras	-	0.15	0.16	0.17	-	0.20	-	0.16	0.17	-	
	ros	7.50	7.90	7	7	6.50	6.20	-	7.90	7.14		
	ros	11	-	14.80	15	13.50	-	14.50	14.50	13.88	16	-2.12
	ntales	28	-	29	30	-	-	28	26.50	28.30	32	-3.70
	os	0.50	1.5	0.35	0.30	-	-		1.60	0.85		
	anas	-	30	-	-	-	-	-	-	30		
	anas	96	85	110	-	83.50	-	120	68.60	93.85	85	8.85
	anas	-	-	-	-	-	-	60	-	60		
	anas	-	41	19	-	-	-	-	35	31.67	40	-8.33
	anas	75	41.6	31	51	-	-	-	2	40.12		
	anas		4	3	2.6	-	-	-	-	3.20		
					21					21		

ión en Cooperativas de Región Norte de Honduras atendidas por el Proyecto FORGE,

GRAFICO N-3

COSTOS DE INSUMOS POR MANZANA DE MAIZ



FUENTE: COSTOS REALES DE PRODUCCION EN COOPERATIVAS DE LA REGION NORTE DE HONDURAS.. ATENDIDAS POR EL PROYECTO "FORGE".. PRIMAVERA 1984..

CUADRO No. 4

COMPOSICION DEL COSTO TOTAL POR MANZANA DE MAIZ (LEMPIRAS)

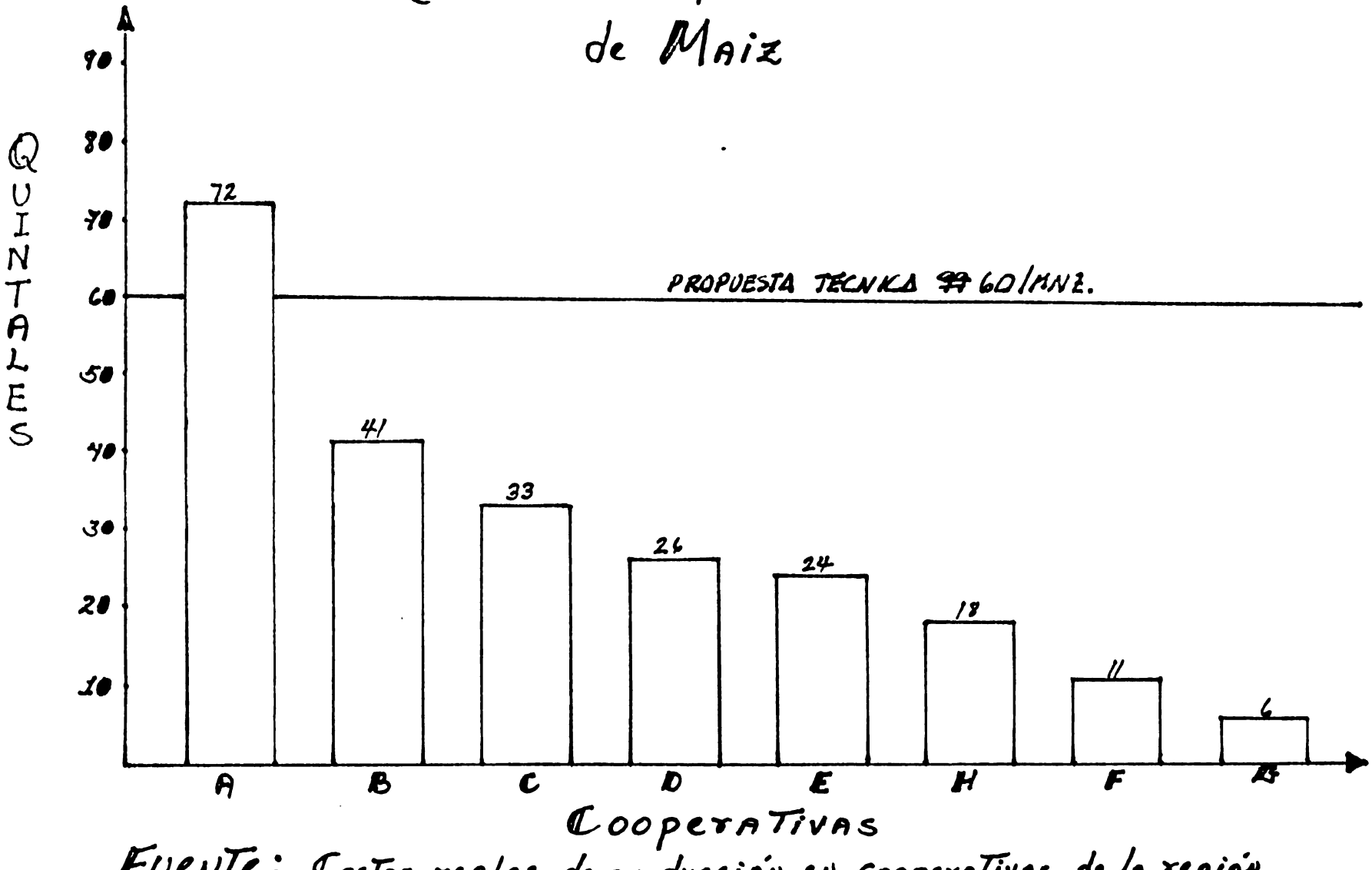
COMPOSICION DEL COSTO	COOPERATIVAS								PROMEDIO	PROPUESTA TECNICA	DIFERENCIA
	G	D	B	E	H	A	C	F			
Mano de obra	390	376	110	352	229 (2)	176	96	111	145	345	-200
Mecanización	180	-	151	84	120	96	100	-	108	125	- 17
Insumos	41	61	36	29	88 (2)	90	84	9	50	225	-175
Secado		21							2		
Transporte	-	54	45	-		75	32	-	34		
TOTAL COSTO DIRECTO	611	512	342	465	437	437	312	120	339	695	-356
Intereses		20	14	19	17	17	13		12	41	- 29
Imprevistos										30	
Gastos Administrativos y Generales	21 (1)	24	48	21 (1)	19	21 (1)	6	7	25 (1)	6	
Depreciaciones	-	5	6	15	4	16	1	6	6	-	
TOTAL COSTO INDIDRECTO	21	49	68	55	40	54	20	13	43	77	- 34
COSTO TOTAL (Costo Directo + Costo Ind.)	632	561	410	520	477	491	332	133	382	772	-390

(1) Estimado

(2) Incluye trabajos e insumos utilizados en 24.28 manzanas que se perdieron por falta de agua y ataque de plagas.

FUENTE: COSTOS reales de producción en Cooperativas de la Región Norte de Honduras, atendidas por el Proyecto FORGE, Primavera 1984.

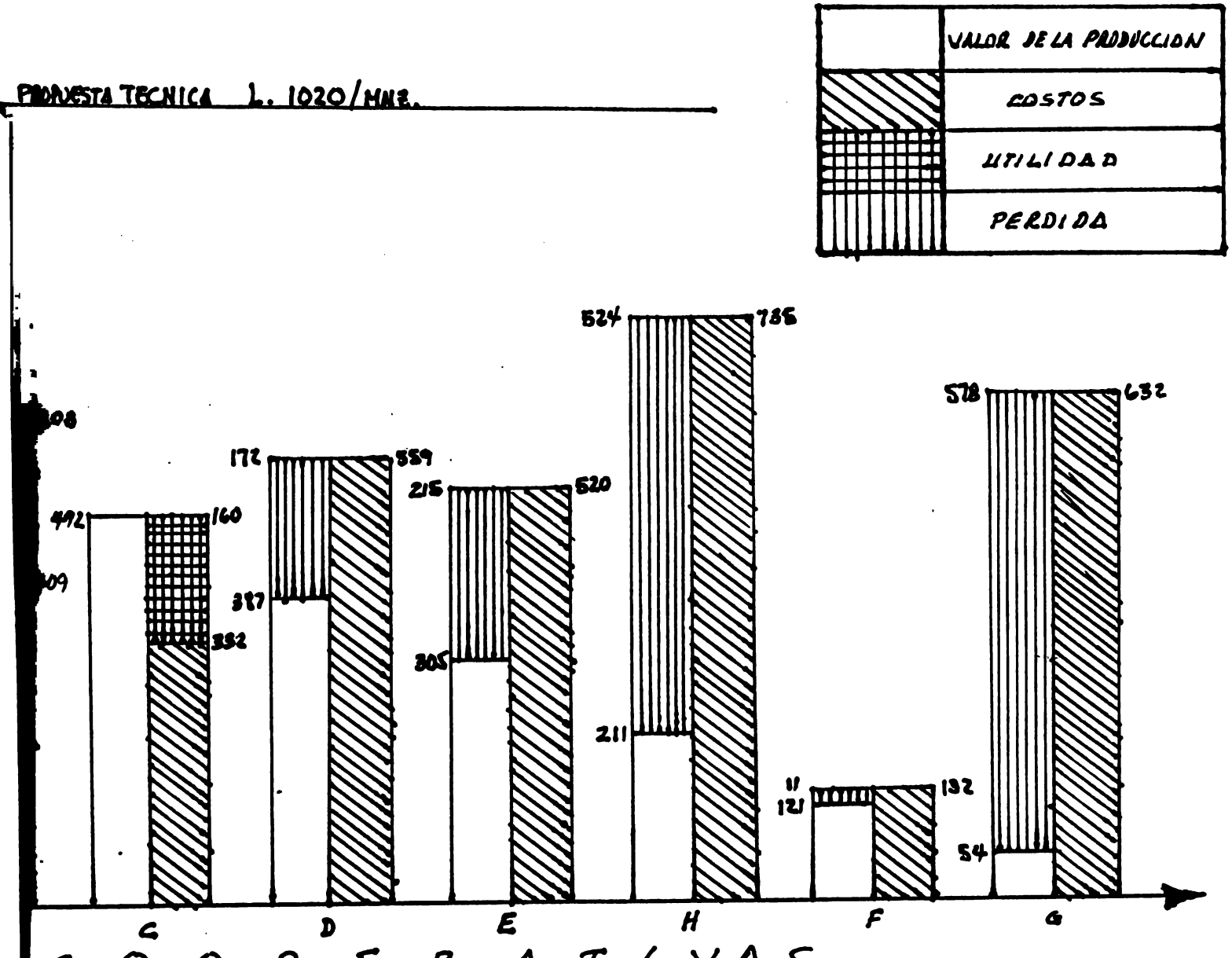
Rendimiento por Manzana de Maiz



FUENTE: Costos reales de producción en cooperativas de la región Norte de Honduras, atendidas por el proyecto "FORGE" Primavera - 1984.

VALOR DE LA PRODUCCION, COSTOS Y UTILIDADES POR MANZANA DE

PROPUESTA TECNICA L. 1020/MNZ.



COOPERATIVAS

PRODUCCION EN COOPERATIVAS DE LA REGION NORTE DE HONDURAS..
EL PROYECTO "FORGE".. PRIMAVERA 1984..

CUADRO No.5

VALOR DE PRODUCCION, COSTOS Y UTILIDADES DE MAIZ

DETALLE	COOPERATIVAS								TOTALES	PROMEDIOS (PONDERADOS)
	A	B	C	D	E	F	G	H		
TOTAL AREA CULTIVADA	25	70	27	13.8	4.5	10	8	34.3	192.6	
Volúmen de Producción	1,800	2,891	893	352	110	105	48	178	6,377	
Valor de Produc. Total	26,749	43,222	13,290	5,350	1,375	1,208	432	2,102	93,728	
Costo Total	12,286	28,676	8,968	7,713	2,340	1,326	5,058	7,349	73,716	
Utilidad Neta	14,463	14,546	4,322	2,363	- 965	- 118	-4,626	-5,247	20,012	
PARA UNA MANZANA										
Rendimiento por 1 Mz.	72	41	33	26	24	11	6	18 (1)	-	33
Valor Producción Total Mz.	1,070	617	492	387	305	121	54	211 (1)		487
Costo Total/Manzana	491	409	332	559	520	132	632	735		383
Utilidad Neta/Manzana	579	208	160	- 172	-- 215	- 11	- 578	- 524		104
PARA UN QUINTAL										
Precio de Venta/Quintal	15	15	15	15	13	12	9	12		14.7
Costo Total Unidad/qq	7	10	10	22	21	13	105	41		11.5
Utilidad Neta/qq.	8	5	5	- 7	- 8	-- 1	- 96	- 29		3.2
RENTABILIDAD NETA	118%	51%	48%	- 30%	- 41%	- 8%	-	-		27%
Quintales por Manzanas Necesarios para cubrir el Costo Total	33	27	22	37	40	11	70	61		26

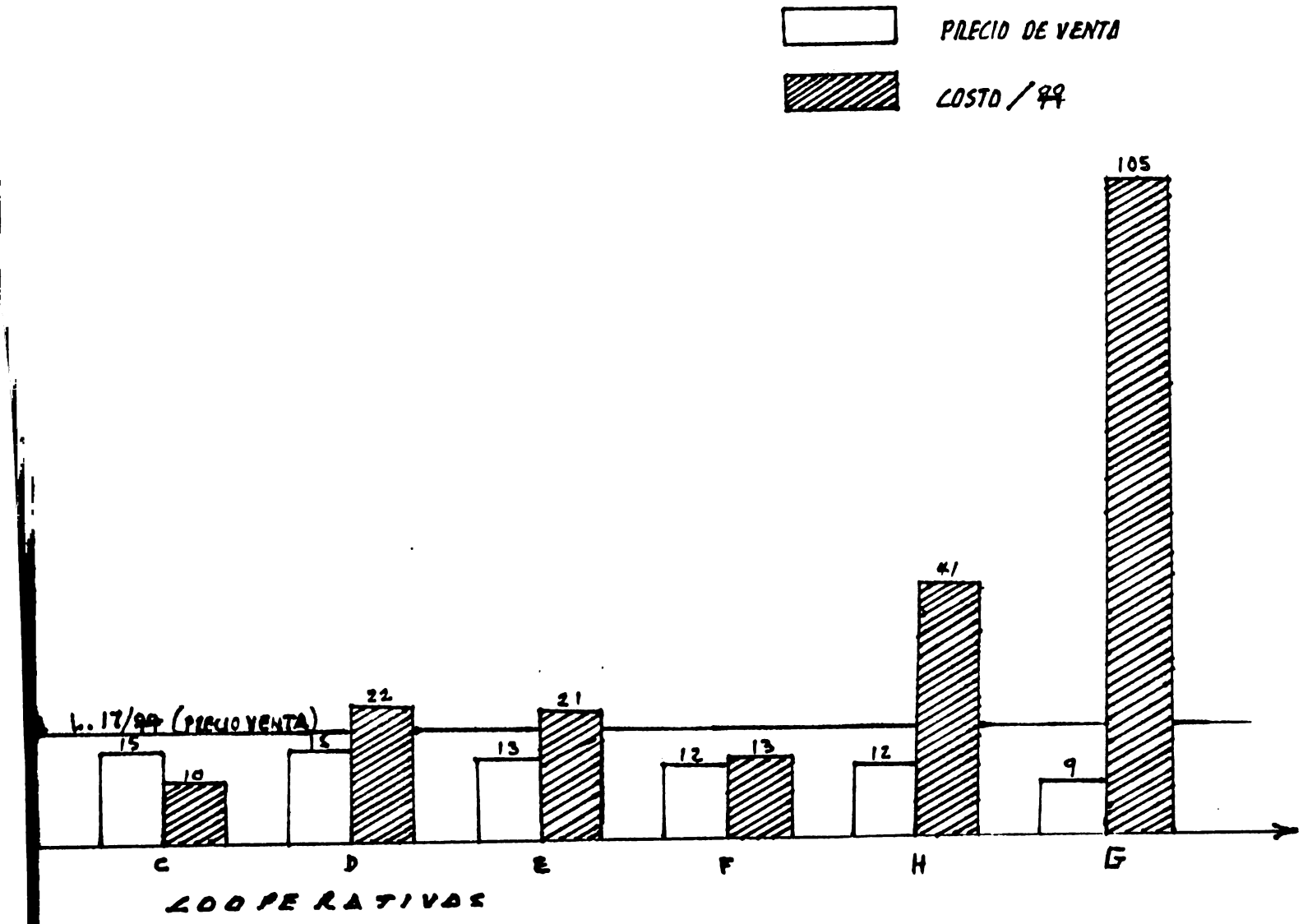
(1) Solo se cosecharán 10 manzanas.

FUENTE: Costos reales de Producción en Cooperativas de la Región Norte de Honduras atendidos por el Proyecto FORGE, Primavera - 1984.

rdm/

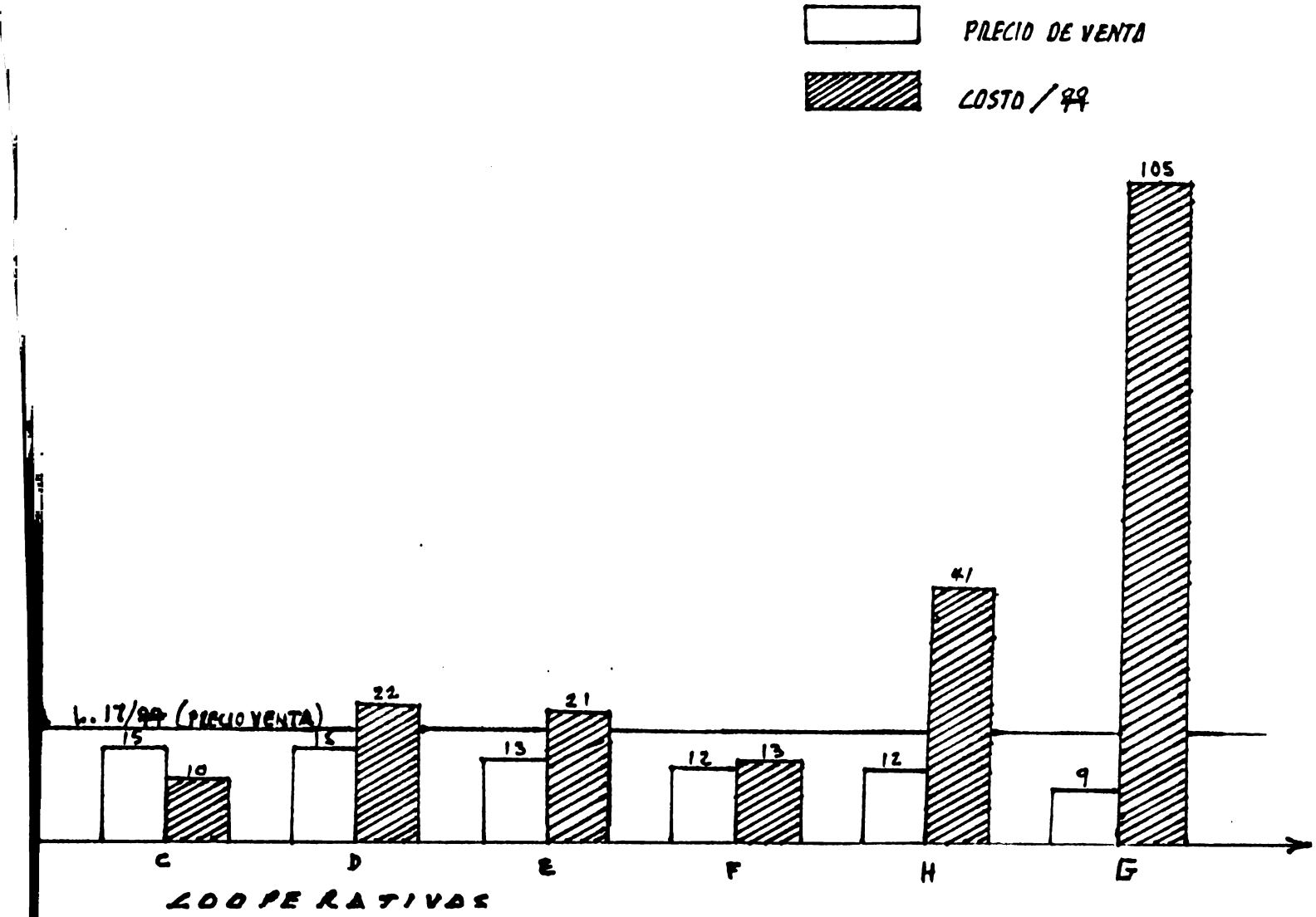
N° 6

DE VENTA Y COSTO POR QUINTAL DE MAIZ



PRODUCCION EN COOPERATIVAS DE LA REGION NORTE DE HONDURAS.
PROYECTO FORGE.- PRIMAVERA 1984.

DE VENTA Y COSTO POR QUINTAL DE MAIZ



PRODUCCION EN COOPERATIVAS DE LA REGION NORTE DE HONDURAS.
PROYECTO FORGE.. PRIMAVERA 1984..

CUADRO No.6

INGRESO FAMILIAR POR CULTIVO DE MAIZ

INGRESOS	COOPERATIVAS								TOTAL	PROMEDIO
	A	B	C	D	E	F	G	H		
Pago total de mano de obra	4,405	7,690	2,599	5,165	1,584	1,110	3,120	2,280	27,953	
Valor de autoconsumo	-	-	1,669	-	575	-	-	-	2,244	
Utilidad Neta*	14,463	14,546	2,653	-	-	-	-	-	31,662	
T O T A L	18,868	22,236	6,921	5,165	2,159	1,110	3,120	2,280	61,859	
Número días trabajados	838	1,547	1,029	1,036	264	370	624	464	6,172	
Ingreso real por jornal	23	14	7	5	8	3	5	5	-	L.10. por jornal

* Descontado el valor de Autoconsumo

FUENTE: Costos reales de producción en Cooperativas en la Región Norte de Honduras, atendidas por el Proyecto FORGE-1984.

ANEXO No. 1

PROPUESTA TECNICA POR MANZANA DE MAIZ

	CANTIDAD		PRECIO Lps.	PARCIAL Lps.	TOTAL Lps.
MANO DE OBRA	69 Jornales	x	5.	345.	345/Mz.
MECANIZACION					
Arada y Rastreada				85.	
Desgrane				40.	125/Mz.
INSUMOS					
SEmilla Mejorada	25 Libras	x	0.50	13.	
Urea 46%	2 qq	x	32.	64.	
Fórmula	1 qq	x	33.	33.	
Herbicida 2-4-D	2.5 Libras	x	7.	17.50	
Herbicida Gramoxone	1 Litro	x	16.	16.	
Insecticida Folidol	1 Litro	x	24.	24.	
Insecticida Furadán	15 Libras	x	3.80	57.	225/Mz.
TOTAL COSTO DIRECTO					695/Mz.
Imprevistos				30.	
Administración				6.	
Intereses				41.	
TOTAL COSTO INDIRECTO					77
COSTO TOTAL					772/Mz.
Rendimiento esperado	60 qq/Mz.				
Valor de la producción	60 qq/ Lps.17./qq				1,020/Mz.
Utilidad neta esperada					248/Mz.

DECISIONES EN EMPRESAS AGRARIAS ASOCIATIVAS

INDICE

I. LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES Y LAS DECISIONES

II. CLASES DE DECISIONES EN UNA EMPRESA AGRARIA ASOCIATIVA

III. QUIENES TOMAN DECISIONES EN LAS EMPRESAS AGRARIAS ASOCIATIVAS

IV. COMO AYUDAN LOS INSTRUMENTOS DE ADMINISTRACION EN LA TOMA DE DECISIONES.

V. PROCEDIMIENTOS PARA TOMAR DECISIONES.

Charla dictada por el Ingeniero TIRSO CAUSILLAS, Especialista en Administración de Cooperativas del Proyecto FORGE/IICA, en el Seminario sobre decisiones en Cooperativas Arroceras, organizado por el Proyecto FORGE, Región San Pedro Sula, del 8 al 10 de agosto de 1984.

LAS DECISIONES EN LAS EMPRESAS AGRARIAS ASOCIATIVAS

ING. TIRSO CAUSILLAS

Cuando un asociado de una empresa agraria asociativa o cooperativa agraria es elegido dirigente, junto con otros asociados, asume una nueva responsabilidad: Tiene que tomar decisiones. El resto de socios de la Cooperativa espera de ellos que tomen decisiones o acuerdos, como también se les llama, que sirvan para la buena marcha de la empresa.

Con esta charla tratamos de colaborar a que los Dirigentes puedan tomar decisiones más convenientes para la Cooperativa.

Tomar una decisión quiere decir: Escoger un camino entre varios que se nos presentan para lograr un objetivo de la Cooperativa.

I. LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES Y LAS DECISIONES

Hemos dicho que las decisiones se toman para lograr objetivos de la Cooperativa. Es conveniente entonces que veamos primero que son los objetivos empresariales. Objetivo es una situación a alcanzar en el futuro. Objetivo Empresarial es entonces lo que se quiere alcanzar en el futuro para una empresa. En otras palabras, como queremos que sea nuestra Cooperativa dentro de tres años por ejemplo: Los Objetivos Empresariales pueden referirse a la producción, al financiamiento, la administración, a los aspectos sociales, etc., veremos algunos ejemplos:

1) EJEMPLOS DE OBJETIVOS EMPRESARIALES PARA LA PRODUCCION.

- Establecer una relación permanente entre trabajo colectivo e individual por áreas, a dedicarse a cada forma de trabajo.
- Conocer la aptitud de los suelos de la Empresa mediante estudios de suelos a fin de aplicar dosis adecuadas de fertilizantes y trabajar la tierra de tal manera que conserve su capacidad productiva.
- Establecer cultivos permanentes, por ejemplo:Cacao, plátano, caña de azúcar, otros, etc. a fin de capitalizar la Empresa y consolidar el área de trabajo cooperativo.
- Combinar los cultivos permanentes con varios cultivos anuales, para diversificar los riesgos.

LAS DECISIONES [illegible]

[illegible]

[illegible] cooperativa apreci[illegible] [illegible] una nueva responsabilidad, [illegible] decisiones [illegible] es para [illegible] decisiones [illegible] acuerdos, como también en los llamados [illegible] de la empresa.

Con esas [illegible] de colaborar [illegible] cuadro tomar decisiones [illegible].

Tomar una decisión [illegible] varios que se nos presenten para [illegible].

1. [illegible]

[illegible] que las decisiones [illegible] objetivos de la cooperativa. Si [illegible] no pasará que sea la objetivo [illegible] a alcanzar en el futuro. [illegible] que se quiere alcanzar en el futuro [illegible] una [illegible], como [illegible] que muestra cooperativa [illegible] por ejemplo los [illegible] vos [illegible] financiamiento, [illegible], [illegible] ros [illegible].

[illegible] la toma de decisión corresponde a individual [illegible] colectiva [illegible] grupo [illegible] forma [illegible]

[illegible] de los grupos de [illegible] como [illegible] decisiones [illegible] adecuadas [illegible] la tierra [illegible] su [illegible] tiva.

[illegible] cuidar [illegible] forma [illegible] propiedad [illegible] tiva.

[illegible] los cultivos [illegible] manejo [illegible]

2) [illegible]

[illegible] PRO[illegible].

- Establecer actividades ganaderas para capitalizar la Empresa y disponer de ingresos más permanentes.
- Contar con capacitación y asistencia técnica en forma permanente.

2) EJEMPLOS DE OBJETIVOS PARA FINANCIAMIENTO

- Obtener préstamos con tasas de interés bajos y con facilidades de pago.
- Financiar una parte de las actividades de la Empresa con capital propio.
- Adquirir tractores e implementos agrícolas para mejorar los trabajos y sobre todo para capitalizar la Empresa.
- Lograr altos excedentes permanentemente.

3) EJEMPLOS DE OBJETIVOS EN EL ASPECTO SOCIAL

- Construir viviendas para los asociados y sus familias.
- Establecer servicios sociales de educación, salud, etc., para los asociados y sus familias.
- Disminuir la deserción de asociados de la Cooperativa.

4) EJEMPLOS DE OBJETIVOS EN EL ASPECTO ADMINISTRATIVO.

- Organizar internamente la Empresa Asociativa con líneas de autoridad, delimitación de trabajos y remuneraciones de acuerdo a la calificación del trabajo.
- Contar con canales favorables de comercialización.
- Contar con un sistema de integral de Planificación, contabilidad y control presupuestal.
- Tener una política de Integración con otras Empresas Campesinas, apara aunar esfuerzos frente a los factores externos que influyen sobre la Empresa.

Hemos visto algunos ejemplos de Objetivos Empresariales. Los objetivos varían de una Empresa a otra; también son diferentes según sea la modalidad, por ejemplo: En la Empresa Privada existe un objetivo fundamental: Obtener el máximo de utilidades. Las Cooperativas son Organismos solidarios,tienen además otros objetivos como ya mencionamos.

En toda Empresa deben estar claros los Objetivos Empresariales, de tal manera que las decisiones puedan ser evaluadas viendo si están de acuerdo a los objetivos de la Cooperativa o sin van en contra de los mismos.

II. CLASIFICACION DE LAS DECISIONES

Existen diferentes formas de clasificar las decisiones en una Empresa Agraria, lo haremos según las operaciones que se realizan en la Empresa: Técnicas, comerciales, financieras, sociales y administrativas. En cada una de estas operaciones,los agricultores cooperativistas deben tomar decisiones. Veremos algunos ejemplos:

1. Decisiones Técnicas

Tenemos que decidir que producir, es decir qué cultivos y/o crianza de ganado realizar, qué área dedicar a cada cultivo, cuándo sembrar, cómo hacer las labores, cuántos jornales utilizar en cada labor, qué fertilizantes, qué insecticidas y que fungicidas aplicar, cómo aplicarlos, etc.

2. Decisiones Comerciales

Las decisiones que tomamos en aspectos técnicos, pueden ser buenos y nos pueden ayudar a lograr rendimientos físicos aceptables, pero si no tomamos buenas decisiones comerciales podemos perder gran parte de nuestro esfuerzo.

Entre estas decisiones podemos mencionar, por ejemplo: A quién comprar, qué cantidad de cada insumo comprar, a quien vender nuestra producción, en que momento y a qué precios vender.

3. Decisiones Financieras

En este grupo de decisiones tenemos por ejemplo: La elección de la Institución a la cual le pediremos crédito, o la persona, si creemos necesario recibir préstamo de particulares, decidiremos tambié que parte de nuestra actividad productiva, será atendida por financiamiento externo y que parte la haremos con esfuerzo propio, que equipamiento en maquinaria o ganadería compraremos y que créditos solicitar para tal efecto, etc.

4. Decisiones de Carácter Social

En este campo se toman también una serie de decisiones, por ejemplo: dar préstamos a los asociados, aplicar sanciones, establecer

En todo [illegible] poder saber cuáles son los objetivos fundamentales, de tal manera que las decisiones puedan ser evaluadas viendo si están de acuerdo con los objetivos de la cooperativa o sin van en contra de los mismos.

II. CLASIFICACION DE LAS DECISIONES

Existen diferentes formas de clasificar las decisiones en una empresa agraria, la básica según las operaciones que se realizan en

empresas: técnicas, comerciales, financieras, sociales y administrativas. En caso una de estas empresas [illegible] agricultores cooperativistas deben tomar decisiones. Veremos [illegible] ejemplos.

Decisiones técnicas

Hemos que de hecho que producir, es decir que cultivos y/o criadas de manera realizar, que área dedicar a cada cultivo y/o cada sembrar, cómo hacer las labores, cuáles formas utilizar en cada labor, qué fertilizantes, qué insecticidas y/o fungicidas aplicar, cómo [illegible] plagas, etc.

Decisiones comerciales

Las decisiones [illegible] en [illegible] técnicas, [illegible] necesario [illegible] a tener [illegible] técnicas si [illegible] tomamos decisiones comerciales [illegible] gran parte [illegible] asegurar.

Entre estas [illegible] a producir, por ejemplo [illegible] comprar, qué cantidad de [illegible] vender, nuestra producción, en qué momento y a qué [illegible]

Decisiones financieras

[illegible] este grupo de decisiones tenemos por ejemplo la [illegible] de la institución a la cual le pedimos crédito, o la persona, si [illegible] necesario pedir préstamo de particular [illegible] decidiremos también [illegible] de nuestro [illegible] productivo, [illegible] atendida por financiamiento externo y que parte la [illegible] propio, que [illegible] y que crédito solicitar [illegible]

Decisiones de carácter social

En este campo se [illegible] de decisiones [illegible] plan de [illegible] a las personas [illegible]

un servicio de un vaso de leche por día a cada niño, (en el caso de una Cooperativa que tenga establo lechero), realizar un curso sobre Hortalizas, etc.

5. **Decisiones Administrativas**

Finalmente, las decisiones administrativas son las que ordenan el resto de operaciones, en las cuales hemos tomado decisiones. Sin decisiones administrativas adecuadas, parte del esfuerzo logrado tecnicamente, comercial, financiera y socialmente, podría perderse por no contar con buenos planes, por falta de control interno a través de la contabilidad, por pleitos debido a cruces de autoridad, etc., las decisiones administrativas serían: Aprobar el Plan de Producción, crear un Comité especializado, nombrar al Coordinador de Trabajos, elegir dirigentes, etc., contribuirán a que nuestra Cooperativa funcione como un conjunto bien ordenado y con buena coordinación.

III. QUIENES TOMAN DECISIONES EN LAS EMPRESAS AGRARIAS ASOCIATIVAS

Los Dirigentes no son los únicos que deciden en las Empresas Asociativas, también hay cargos ejecutivos como el Coordinador de Trabajos, igualmente el conjunto de asociados reunidos en Asamblea General, deciden sobre los aspectos más importantes para la vida de la Empresa. En la práctica de las Empresas Asociativas, se presentan casos extremos como el "Asambleísmo", cuando hay una excesiva concentración de decisiones en la Asamblea General de Asociados que llega a afectar la eficiencia empresarial. Otro extremo, el "Verticalismo" se presenta cuando la Asamblea participa muy poco en las decisiones y el Consejo de Administración o algunos Dirigentes concentran demas-ado poder de dicisión. Otro defecto que suele presentarse es el "Cruce de decisiones", cuando dos órganos o personas toman decisiones sobre un mismo asunto, para que una Empresa,funcione armonicamente es conveniente que exista una clara definición de niveles en los que se toman las decisiones. Veremos algunos casos de decisiones en Cooperativas de la Región Norte, según el nivel en que se toman:

1. **Asamblea General**: Un ejemplo de decisión que se toma frecuentemente es "Qué cultivar y cuántas manzanas dedicar a cada cultivo.

2. **Consejo de Administración**: La decisión de "A quién comprar los insumos", se toma frecuentemente en este órgano.

3. **Presidente del Consejo de Administración;**

Existen muchas decisiones cuya importancia no es tal que requiera de una reunión del Consejo, y que puede decidir el Presidente luego de escuchar la opinión de asociados vinculados al tema. Como ejemplo tenemos la decisión sobre "Gastos menores de diez Lempiras".

4. **Coordinador de Trabajos**: En casos que este cargo es asumido por un asociado, que no es el Presidente del Consejo de Administración, este Coordinador toma una gran cantidad de decisiones técnicas, como por ejemplo: "Cuando hacer cada labor", en determinado cultivo.

Los mencionados son los órganos y cargos más comunes en las Cooperativas de la región norte, entre los cuales se reparten las decisiones empresariales. No hemos mencionado a la junta de Vivilancia, porque su función primordial es supervisar las decisiones y no decidir. En los casos de Empresas que tienen actividades ganaderas, existe un responsable de ganadería. Pueden haber también otros cargos y órganos de acuerdo a las características de las Cooperativas.

IV. COMO AYUDAN LOS INSTRUMENTOS DE ADMINISTRACION EN LA TOMA DE DECISIONES

La Administración de Empresas, provee instrumentos (Planes, Presupuestos, Manuales, Documentos, Informes, etc.), que ayudan a los Dirigentes a tomar sus decisiones.

Algunos instrumentos alcanzan información previa a la decisión, tal es el caso del Control Presupuestal, otros permiten registrar los movimientos físicos y/o económicos que se realizan como consecuencia del cumplimiento de una decisión, por ejemplo: En la libreta de Campo se anotará cada día el nombre de los asociados que fueron a realizar una labor por decisión del Coordinador de Trabajos.

En la parte izquierda del cuadro No.1, presentamos una lista de ejemplos de decisiones agrupadas en tres fases Planificación, Organización, Ejecución y Control; en la parte derecha del mismo cuadro, se

encuentra algunos de los instrumentos administrativos, también agrupados en las mismas fases. Sugerimos hacer un ejercicio para encontrar la relación entre decisiones e instrumentos: Trazemos una línea (con lápiz grafito), entre cada decisión y el instrumento con el cual creemos que tiene relación, debemos tener en cuenta que una decisión, puede tener relación con varios instrumentos, en ese caso debemos trazar la línea para la relación que nos parezca más importante, finalmente, no todos los instrumentos tienen relación directa con una decisión, alfunos solo sirven como paso intermedio para elaborar otro documento, tal es el caso del resumen mensual de jornales, por ejemplo:
Al final de este texto se encontrará el cuadro No.2, donde están trasadas las líneas correspondientes.

V. PROCEDIMIENTOS PARA TOMAR DECISIONES

Veremos por último algunos pasos que es conveniente seguir en el proceso de toma de decisiones, cabe aclarar que cuando las decisiones son importantes y el tiempo disponible es corto, estos pasos se dan muy rapidamente y alguno de ellos se eliminan. Consideramos los seis pasos que mencionaremos útiles para las decisiones donde se comprometen recursos importantes de la Cooperativa.

1) Ubicar el Problema

Debemos aclarar cual es el problema que queremos resolver, de esa forma no mezclaremos éste con otros problemas que nos harían perder la atención. Se dice que hay un problema cuando la situación se presenta distinta a lo que quisieramos, ejemplo: En la Cooperativa estamos aplicando los fertilizantes en dosis que no sabemos si son las adecuadas, y ésto puede ser una de las causas de los bajos rendimientos que estamos obteniendo.

2) Analizar los Factores Externos e Internos

a) Factores Externos

Debemos reconocer cuales son los Factores Externos que influyen- sobre nuestro problema. Estos pueden ser naturales como el clima o socio-económicos tal como precios, política del Estado, acciones de los intermediarios, apoyo de las organizaciones campesinas, etc., este tipo de Factores son poco manejables

para una Cooperativa aisladamente, por lo que el margen de decisión con respecto a ellos es muy estrecho, debiendo los Dirigentes de las Cooperativas, limitarse a realizar trámites, pedidos y coordinación de esfuerzos con otras Cooperativas o productores.

b)**Factores Internos**

Son los aspectos sobre los cuales los asociados de una Cooperativa si pueden decidir plenamente, es decir que está en sus manos resolverlos. Este tipo de factores generalmente son poco tratados en las Empresas y se cae en el error de atribuir solo a factores externos los problemas que afrontan.

Un ejemplo de factor interno que influye en los costos de producción, por ejemplo: Es la cantidad de jornales que utilizan cada Cooperativa Agraria, para realizar una labor agrícola.

Hemos apreciado que hay diferencias notables entre Empresas que trabajan con la misma tecnología y en condiciones similares.

3) **Plantear Alternativas**

Esto quiere decir que debemos pensar en varios caminos para resolver nuestro problema. Cada camino o alternativa tiene sus ventajas y desventajas.

4) **Elegir una Alternativa**

Luego de haber visto cada alternativa, elegimos una de ellas, este paso es la decisión propiamente dicha. Aquí debemos aclarar quien será responsable de ejecutar la decisión, cuándo, dónde y cómo se ejecutará.

5) **Ejecutar la Decisión**

Una vez tomada la decisión, el responsable debe ejecutarla, hay casos en que se toman decisiones en una Cooperativa, pero ella no se ejecuta porque no se aclaró quien la debía ejecutar, cuándo y cómo ejecutarla.

[illegible] una cooperativa [illegible], por lo cual [illegible] de decisión [illegible] a [illegible] los cooperados, debiendo los [illegible] cooperativas, [illegible] a realizar trabajos [illegible] [illegible] cooperativas [illegible] producción.

[illegible]

[illegible] estatutos [illegible] las cuales los asociados de una cooperativa [illegible] deciden [illegible], en efecto que está en sus [illegible] s productivos. Esto [illegible] [illegible] su propio [illegible] atribuir solo a factores [illegible] [illegible] que [illegible].

[illegible] que [illegible] [illegible] costos de producción [illegible] la capacidad de ingresos que utilizan [illegible] [illegible] utilizar una [illegible].

[illegible] [illegible] metálicas [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] [illegible].

[illegible]

c) Planteo Alternativo

Este [illegible] [illegible] varía en varios campos para [illegible] [illegible] una alternativa tiene sus [illegible] [illegible].

d) Elegir una Alternativa

[illegible] de la [illegible] [illegible] alternativas de [illegible], [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] cuando, de [illegible] [illegible] [illegible].

e) Ejecutar la Decisión

[illegible] una [illegible] la decisión [illegible] responsable [illegible] [illegible].

[illegible] casos en que se toman decisiones en una cooperativa, para [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] la [illegible] ejecutar [illegible] [illegible].

6) **Controlar la Decisión**

Finalmente el control de las decisiones nos permite saber si la misma se cumplió y si sus resultados fueron los esperados. La Junta de Vigilancia es el órgano principal (no es el único), para supervisar el cumplimiento de las decisiones, para ello debe revisar periódicamente los Libros de Actas de la Asamblea General y del Consejo de Administración y otros documentos para controlar las decisiones.

RESUMEN

Tomar una decisión quiere decir escoger un camino entre varios, para lograr un objetivo de la Cooperativa. Es necesario en primer lugar que cada Empresa tenga claros sus objetivos empresariales.

Las decisiones pueden ser técnicas, comerciales, financieras, de carácter social y administrativo.

Los niveles más frecuentes en que se toman decisiones son: Asamblea, Consejo de Administración, Presidente del Consejo, y Coordinador de Trabajos.

Los instrumentos administrativos ayudan a los Dirigentes a tomar decisiones, ya sea alcanzando información previa o permitiendo registrar los movimientos físicos y/o económicos que se producen como consecuencia del cumplimiento de la decisión. Los pasos para la toma de una decisión pueden ser: Ubicar el problema, analizar los Factores Externos e Internos, plantear alternativas, elegir una alternativa, ejecutar la decisión y controlarla.

ABS/njm
17-9-84

EJEMPLOE RELACI

DECISI

FASE DE PLANIFACION Y O

1. Qué dósis desecticidas y
2. Qué cultivar qué área de
3. Cuántos jornas utilizar p
4. En qué mes sminuir los financiamient adicional, para los egreos
5. Distribuir resonsabilidad
6. Comenzar unanueva activ

FASE DE EJECCION

7. Cuántos y cuádo contrata
8. Sancionar a unasociado d
9. Quiénes de los asociados bor agrícola
10. Cuánto pagar a cada traba o quincena
11. A qué casa comercial com
12. A quién venderle la produc
13. Cuándo comprar un insu agotarse en el almacén
14. = En qué fecha amortizar un

FASE DE CONTROL

15. Pedir un préstamo de larg
16. Comprar equipo y materia excedentes
17. Cuánto de excedentes distr

CUARTA PARTE: TOMA DE DECISIONES

Teniendo en cuenta que decidir es elegir un camino entre varios para lograr un objetivo de la Cooperativa, interesa conocer que Decisiones se toman normalmente en su Empresa. A las decisiones también se les llama "Acuerdo" sobre todo cuando son tomados en Asamblea o Consejo de Administración; pero también hay decisiones que las toma una sola persona, después de escuchar opiniones de otras.

19. A continuación ponemos algunos ejemplos de decisiones; usted puede agregar otros ejemplos de su Cooperativa en las líneas en blanco, luego marcar con una X debajo del Organo o de la persona que normalmente toma la decisión.

DECISIONES	QUIEN DECIDE EN SU COOPERATIVA					
	Asamblea	Consejo de Admon.	Junta de Vigilancia	Presidente Consejo de Admón.	Coordinador de Trabajos	Otro:
DECISIONES TECNICAS						
- Qué cultivar						
Qué área para cada cultivo						
- Qué variedad sembrar						
- Qué dosis de insecticidas						
Cuando hacer cada labor						
- Quienes van cada día a hacer cada labor						
-						
-						

DECISIONES	QUIEN DECIDE EN SU COOPERATIVA					
	Asamblea	Consejo de Admón.	Junta de Vigilancia.	Presidente Consejo de Admón.	Coordinador de Trabajos	Otros:
DECISIONES EN COMPRAS						
- Cuantos quintales de fertilizantes comprar						
- A quien comprar los Insecticidas						
- Gastos mayores de 1,000.00 Lps.						
- Gastos de 100.00 a 1,000.00 Lps.						
- Gastos de 10.00 a 100.00 Lps.						
- Gastos menores de 10.00 Lps.						
DECISIONES EN VENTAS						
- En que momento cosechar						
- A quien vender la producción						
- A que precio vender						
- Cuanto destinar al autoconsumo						
-						
-						
DECISIONES EN CREDITOS						
- Para que área pedir crédito						
-A quien pedir el préstamo						
- Recibir préstamo de particulares a cuenta de cosecha						

	QUIEN DECIDE EN SU COOPERATIVA					
	Asamblea	Consejo de Admón	Junta de Vigilancia.	Presidente Consejo de Admón.	Coordinador de Trabajos	Otro:
DECISIONES ADMINISTRATIVAS						
- Aprobar el Plan de Producción						
- Crear nuevos Comités o Comisiones dentro de la Cooperativa						
- Elegir dirigentes						
- Designar Coordinador de Trabajos						
- Encargar puestos provisionales						
- Recibir nuevos asociados						
- Dar permisos de 1 día al socio						
- Dar permisos de 2 a 15 días						
- Dar permisos de más de 15 días al asociado						
- Llamar la atención a un asociado						
- Poner multa al asociado						
- Controlar cumplimiento de labores						
- Controlar cumplimiento de decisiones						
-						
DECISIONES GENERALES						
- Liquidar la Cooperativa						
- Iniciar un nuevo proyecto						
- Afiliarse a una Organización Campesina						
- Cuantas manzanas dedicar al trabajo colectivo y cuantas al trabajo individual						
-						

CUADR. 1

PRINCIPALES PROBLEMAS

Cooperativa o Grupo Campesino: Chiquilo

ASPECTOS	PROBLE
1) CULTIVO DE MAIZ	Problemas son Tierras que son fal fertilización no son planes mau
2) CULTIVO DE FRIJOL	no produce por la enfermedad del s la tortuguilla el sano a causa produce cantidad
3) COMERCIALIZACIÓN	nosotros en este año necesitamos Bender el 63 Tubieron Perrores en Hima por Los Granos Basicos tomo abian prom
4) CREDITO	Porque el prestamo ~~[illegible]~~ esto atra sabiendo que somos Cooperativistas
5) ORGANIZACIÓN	abemos 45 Colectivistas y 15 que no quieren
6) CAPACITACIÓN	en capacitacion estamos atrasados en fa Educacion falta de Lecitar
7) ASISTENCIA TECNICA	no tenemos en ningun Trabajo
8) OTROS TEMAS	Queremos Bobion Organizador fundamental mente que Rimos que produce mejor que ninguna al

4	2	- Gallina Ciega
5	1	- Gusano Medidor
6	2 y 3	- La Babosa

fermedad.
- Necesitamos insecticidas.
- Se necesita asesoría para combatirlo.
- Se necesita insecticida.

Cuadro 2

CONCLUSIONES SOBRE PRINCIPALES PROBLEMAS Y SOLUCIONES

COOPERATIVA CHIQUILA No.1

1. CULTIVO DE MAIZ

No.	GRUPOS	PROBLEMAS	SOLUCIONES
1	2 y 3	- Falta de Fertilización	- Se necesita abonos para el terreno , a precios bajos.
2	2	- Hielo Negro y Hielo Colorado	- Buscar Asistencia Técnica para combatirlos.
3	3 y 4	- Terreno Desnivelado	- Rotación de cultivos en áreas de trabajo.
4	3	- Nace mucha Hierba	- Se necesita Herbicida.
5	1 y 2	- Gusano Cogollero	- Se necesitan insecticidas para detener la plaga.
6	2	- Gallina Ciega	- Una vez fertilizado muere.

2. CULTIVO DE FRIJOL

1	2 y 3	- La Tortuguilla	- Necesitamos asesoría para combatir esta plaga.
2	1,3 y 4	- Bongo, Pulgón y Sarro	- Se necesita fumigar insecticida.
3	2 y 3	- Hielo Negro	- Se necesitan fungicidas para combatir esta enfermedad.
4	2	- Gallina Ciega	- Necesitamos insecticidas.
5	1	- Gusano Medidor	- Se necesita asesoría para combatirlo.
6	2 y 3	- La Babosa	- Se necesita insecticida.

..2

3. COMERCIALIZACION

No.	GRUPOS	PROBLEMAS	SOLUCIONES
1	1,2,3 y 4	- La venta de la Producción la hacemos a precios bajos.	- Queremos que IHMA tenga preferencia a las Cooperativas en agarrar la Producción y así poder pagar los Créditos. - Que el IHMA compre el Producto y no nos engañe. - Buscar otro mejor precio.
2	1	- Compra de Fertilizantes a precios altos.	- Conseguir Fertilizantes a menos precio.

4. CREDITO

1	3 y 1	- Ya sembramos el área colectiva y el Préstamo está atrazado. La Cooperativa Regional CARBASABAL está retrazada con la Local Cooperativa, ya que está retrazand- el salario de los asociados, pues BANADESA no nos ha resuelto si nos va a financiar.	- Queremos ayuda de distinta manera.
2	2 y 4	- Tardanza de pagos en retiros de dinero.	- Que los Directivos de la Regional (CARVASABAL) nos pague la Planilla cuando la necesitamos.

..3

5. ORGANIZACION

No.	GRUPOS	PROBLEMAS	SOLUCIONES
1	1,2 y 3	- No trabajan todos los socios en el Proyecto Colectivo.	- Pedimos al I.N.A. nos ayude y logre a estos compañeros.
2	4	- Falta de cumplimiento de algunos asociados con sus deberes.	- Responsabilizar a los asociados con sus deberes.
3	Asamblea	- No hay Personería Jurídica.	- Pedir al Promotor del I.N.A. agilizar el trámite de la misma.

6. CAPACITACION

1	2	- Faltan Cursos de Cooperativismo, Ganadería y Caña.	- Queremos que la Regional gestione que vengan a darnos Cursos de Ganadería, Cooperativismo y Caña.
2	3	- Estamos atrazados en Capacitación por falta de visitas.	- Ustedes pueden ver como podemos Capacitarnos.
3	1	- Necesitamos Capacitación para todos los asociados.	- Para educarnos y trabajar mejor.

TECNICAS DEL CULTIVO DE ARROZ

INDICE

I. EL SUELO Y SU PREPARACION

II. LA SIEMBRA DEL ARROZ

III. EL CONTROL DE LAS MALEZAS

IV. LA FERTILIZACION DEL ARROZ

V. EL CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS

VI. LA COSECHA DEL ARROZ

Charla dictada por el Ingeniero José María Torres, responsable del Proyecto Casanave, Secretaría de Recursos Naturales en el Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Arroceras, organizado por el Proyecto FORGE Región San Pedro Sula del 8 al 10 de agosto, 1984.

TECNICAS DEL CULTIVO DE ARROZ

INDICE

I. EL SUELO Y SU PREPARACION

II. LA SIEMBRA DEL ARROZ

III. EL CONTROL DE LAS MALEZAS

IV. LA FERTILIZACION DEL ARROZ

V. EL CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS

VI. LA COSECHA DEL ARROZ

Diario oficiado por el Tribunal de Cuentas Interno, presupuestado del Servicio to Tesoro, Contraloría de Cuentas Interna en el Centro de Contraloría Contraloría y Auditoría Gubernamental Tesoro, Contraloría de Tesoro del Tesoro. CONTRALORIA Guatemala, Guatemala, C.A.

ASPECTOS TECNICOS DEL CULTIVO DE ARROZ

Ingeniero: José María Torres

La conducción técnica del cultivo de arroz tiene por objetivo, lograr buenos rendimientos físicos, para ello debemos tener en cuenta los siguientes factores:

1. Debe ser un suelo que presente buenas condiciones para el cultivo de arroz

2. Debe haber una buena población.

3. Debe haber una buena fertilización (si es Necesaria)

4. Que el arroz se coseche a su debido tiempo

5. Que hay control de posibles plagas en el cultivo.

6. Usar semilla de una buena variedad.

A continuación veremos algunas orientaciones técnicas que los Agricultores deben tener en cuenta, para tomar decisiones sobre la conducción técnica del cultivo.

I. EL SUELO Y SU PREPARACION

1. Tipo de Suelo

El tipo de suelo para el cultivo de arroz debe ser Arcilloso o Franco-Arcilloso.

Arcilloso, es aquel suelo cuyo contenido de arcilla es mayor, también se dice que es un suelo como barro, pesado, cuya característica es la de mayor capacidad para retener agua, necesaria para el desarrollo de la planta.

2. PH del Suelo

PH es una medida de iones de hidrógeno que hay en el suelo, pero el PH no es más que el grado de acidez o alcalinidad que presenta un suelo.

Hay suelos Acidos, Neutros y Alcalinos, el PH óptimo para el cultivo de arroz está entre 5.5 - 6.5

El PH se determina con una muestra de suelo.

3. Preparación del Suelo

Primero se pasa el arado con el cual se incorporan todos aquellos residuos anteriores, para aerear más el suelo y para eliminar algunas plagas que pueden haber en el suelo; después se pasa la rastra, la cual ofrece una mejor cama a la semilla de arroz, por ésto se dice que cuando el suelo está bien mullido, la planta tiene más facilidad para desarrollar sus raíces, ofrecerá mayor anclaje o sea que la planta, estará mejor sostenida y con mejores condiciones de profundizar e incluso los nutrientes necesarios.

II. LA SIEMBRA DEL ARROZ

1. Variedad a Sembrar

La siembra debe hacerse con la variedad de arroz que se adapte mejor a la zona.

En la actualidad la variedad que se usa es Cica-8 y es la más sobresaliente en casi todas las localidades, lo que indica que se adapta bastante bien a las condiciones de diferentes zonas ecológicas; aunque las zonas recomendadas para su cultivo son las comprendidas entre 0 y 700 metros sobre el nivel del mar y con adecuadas lluvias.

2. Donde comprar la Semilla

¿Qué sucede cuando la semilla de arroz se compra en los Beneficios?

En estos lugares solo compran la semilla para el consumo, por la cual esta semilla la secan a temperaturas de 150°F, causándole daño al embrión de la misma.

Lo contrario es cuando la semilla es sacada de campos experimentales en la cual la semilla se seca a 110°F; también en los Beneficios hay mezclas de variedades, que cuando se siembran hay crecimiento desuniforme y en el tiempo de cosecha maduran unas antes que otras.

3. Cantidad de Semilla a usar por manzana.

120 libras por manzana es lo óptimo en siembra mecanizada de 12-15 semillas por postura.

4. Distancia

Lo más recomendable es entre surco 7 pulgadas. con maquinaria y

3. Incorporación del suelo

Primero se pasa el arado con el cual se incorporan tres semillas vertidas anteriores, para acortar más el suelo y para eliminar algunas plagas que pueden haber en el suelo; después se pasa la grada, la cual ofrece un mejor paso a la semilla de arroz, por esto se dice que mando el suelo está listo mullido. La planta tiene más facilidad para desarrollar sus raíces, ofrecerá mayor amplitud a que la planta, estará mejor adaptada y con mejores condiciones de eliminar e inducir los nutrientes necesarios.

II. LA SIEMBRA DEL ARROZ

1. Cantidad a sembrar

La siembra debe hacerse con la cantidad de arroz que se adapte mejor a la zona.

En la actualidad la variedad que se usa es Tío-Pío y en la más recomendada en cual debe la localidad, lo que indica que es ideal la incorporación de las condiciones de diferentes zonas ecológicas; aparte las zonas recomendadas para el cultivo en la parte occidental entre 0 y 400 metros sobre el nivel del mar y con clima cálido tropical.

2. Modo de sembrar la semilla

¿Qué modo usamos la semilla de arroz se siembra en los lugares?

En estos lugares solo sembramos la semilla para el consumo, por lo cual esta semilla la compra a productores de "Arroz", necesidad de tener el material de siembra.

La siembra se maneja la semilla se escoda de manera que sea ata- ja en la cual la semilla se sino a 1/2", también se los "motitos" otra hay necesidad de verificarla, que cuando a siembran hay proble- mas de desarrollo y en el tiempo de cosecha tuvieran una altura que otra.

3. Cantidad de semilla a usar por manzana.

120 libras por manzana de la práctica en diferentes variedades de la- 15 semillas por hectárea.

4. Distancia

La más recomendable es entre surco 7 multiplicar con respectivamente y

de 10 a 12 pulgadas sembrando con "chuso".

Cuando las distancias de siembra son muy largas, entonces hay pérdida de espacio, habrá más luz por lo tanto hay mayor proliferación de maleza.

5. Siembra de Arroz por Inundación

Este se debe inundar después de los 30 días.

El Arroz hijea a los 15- 18 días y deja de hijear a los 60 días.

III. EL CONTROL DE LAS MALEZAS

De un buen control de maleza, depende en gran parte una buena producción, porque las malezas compiten con los nutrientes, con el agua del suelo y algunas malezas son hospederas de plagas y enfermedades.

1. El Tipo de Herbicida

El uso de herbicida depende de la clase de maleza que se presente en el suelo y de otros factores como la selectividad, que no dañan a la planta, solo a la maleza.

Hay herbicidas preemergentes y post emergentes:

PREEMERGENTES: Estos se aplican cuando la plantita no ha salido del suelo.

POST EMERGENTES: Se aplica cuando la planta ya ha germinado.

Para que los herbicidas aplicados al suelo den un buen resultado tiene que haber buena humedad, porque se han visto casos que en suelos completamente secos al aplicar el herbicida no da resultado satisfactorio, ya que la planta no desarrolló y los estomas están cerrados.

También para que den buen resultado tienen que ser aplicados cuando la maleza está pequeña, que tenga de 2 a 3 hojitas; hay herbicidas que tienen los mismos ingredientes activos, pero su nombre comercial cambia como por ejemplo: EL STAM LV-10, STAM LV-34, PROPANIL Y EL HERBAX.

2. ¿Cuándo y Cómo aplicar el Herbicida?

a) Aplicarlo en época adecuada.

b) Aplicar cantidad adecuada.

c) Aplicar uniformemente el producto

d) Como norma general se debe aplicar el herbicida a los 12-15 días después de la siembra.

e) Aplicarlo cuando toda la maleza haya germinado.

El Herbax o Stam se aplican 2 galones/manzana a los 12-15 días después de la siembra.

El Propanil se usa de 1 a 2 galones por manzana

El 2-4-D es para control de hoja ancha y se usan 750 cc. por manzana.

3. Facotres que intervienen al aplicar el Herbicida

Los siguientes factores intervienen para que el Herbicida no de efecto:

a) Que se evapore por temperaturas elevadas.

b) Por aplicarlo cuando aún hay mucho rocío

c) Cuando se aplica, 2 horas después llueve y no se ha usado adherente, el Herbicida se diluye con facilidad.

d) Cuando hay mucho viento.

4. Boquillas para aplicar Herbicidas.

La Tee-Jet 8002 o abanico

80 es el ángulo de aplicación

02 equivale a (0.2) galones por minuto

IV. LA FERTILIZACION DEL ARROZ

La fertilización depende de la variedad y de la fertilidad natural del suelo.

La úrea es usado por su contenido de nitrógeno, se utilizan 2 quintales por manzana.

NOTA:

1 galón: 3,785 centímetros cúbicos (cc)

1 Cuchara sopera: 15cc.

se aplica un quintal a los 30 días, ya que en esta época, la planta está macoyando; el otro quintal se aplica a los 60 días que es cuando la planta empieza a formar la panícula o espiga.

Hay casos donde no es necesario la segunda dosis de urea como aplicación, porque va de acuerdo a la condición que se encuentra la plantación de arroz, si aplicamos mucha urea ésta favorece al acame y a la Pirycularia.

La urea es aplicada al voleo y uniformemente.

En suelos bajos en fósforo y potacio se aconseja fertilizar antes o al momento de la siembra con 2 quintales/manzana de Formula 15-15-15 ó 10-20-20.

V. EL CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS.

1. Enfermedades del Arroz

a) La más agresiva es la Pirycularia, ataca después de que la planta tiene 35 días de nacida, afecta el follaje, hojas y grano.

Control: Usar variedades resistentes.

Usar fungicida de benlate de 6 a 8 onzas por manzana

HINOZAN: 800 cc.

Se puede usar mezcla de 800 cc. de Hinozan más 200 gramos de Benlate por hectárea.

b) CERCOSPORA: se presenta con manchas café en las hojas

c) MYLTOS PHOTIM: La enfermedad se presenta:

- Cuando ésta presente el inóculo
- Por el ambiente
- La susceptabilidad de la variedad a resistir enfermedades
- Poblaciones densas.

2. Plagas que atacan el Arroz

a) Insectos Masticadores: Entre ellos tenemos el Gusano Soldado y Falso medidor, estos insector se convierten en palomillas cuando crecen, dejan las hojas de arroz con agujeros de diferentes formas y tamaños; estas plagas al dejarlas crecer es más difícil controlarlas.

NOMBRE CIENTIFICO DE CADA UNA DE ELLAS:

Gusano Soldado: Spodoptera Sp.

Falso Medidor: Medidor Trichoplusia Ni

- Control:

Se usa Tamarón: 1 litro en 400 litros de agua por hectárea

Lannate: 300 gramos en 300 litros de agua por hectárea

b) Insectos Chupadores: Son los que chupan los jugos de las hojas y los granos del arroz, entre ellos tenemos:

La Chinche café: Nombre científico: Oebalus Sp, sus huevecitos se encuentran en las hojas, son unos tarborcitos verdes.

Como Ataca: Mientras sale la espiga, la plaga chupa los jugos de las hojas, y cuando aparece la panoja, la chinche mete su pico en los granos que están en estado lechoso y los manchan y a veces dejan la cáscara vacía.

LA FALSA CHICHARRITA: Nombre Científico: Sogatodes Cubanus

Estos parecen chapulines, chupan las hojas y las secan.

- Control: Se usa 1 litro de Folidol por hectárea.

c) Insectos Barrenadores: Hacen agujeros en los tallos para meterse y comer adentro, entre ellos tenemos: Barrenador amarillo, rosados y blancos, otros el picudo acuático es un gusanito gris o café.

- Control: Folidol o Paratión Metílico 1 litro por hectárea.

VI. LA COSECHA DEL ARROZ

Se aconseja cosechar la Cica 8 antes de la sobrenadurez, cuando las dos terceras partes de la panícula están secas o sea su grano amarillo y éste debe tener un contenido de humedad del 22 al 24%.

U.L.

/acrdc.

ANEXO 5

CULTIVOS ALTERNATIVOS AL MAIZ

I N D I C E

I. OBJETIVOS
II. INTRODUCCION
III. CONDICIONES NECESARIAS PARA EL BUEN DESARROLLO DEL CULTIVO.
   A) CLIMA
   B) SUELO
   C) P H
   D) DISTANCIA DE SIEMBRA

IV. PLANES DE INVERSION PARA CADA CULTIVO
   1) PLÁTANO
   2) YUCA
   3) PIÑA
V. CUADRO COMPARATIVO POR MANZANA EN CADA CULTIVO
VI. COMERCIALIZACION

CHARLA DICTADA POR EL INGENIERO AGRONOMO TEODORO SABILLÓN O., MIEMBRO DEL EQUIPO TÉCNICO REGIONAL DEL PROYECTO FORGE POR EL IHA EN EL SEMINARIO SOBRE DECISIONES EN COOPERATIVAS MAICERAS, ORGANIZADO POR EL PROYECTO FORGE REGIÓN SAN PEDRO SULA DEL 3 AL 11 DE OCTUBRE DE 1984.

CULTIVOS ALTERNATIVOS AL MAIZ

CULTIVOS ALTERNATIVOS AL MAIZ

Ing. Ago. Teodoro Sabillón.

I. OBJETIVOS

El objetivo de esta charla es promover la diversificación de cultivos en las empresas del sector reformado dedicado al cultivo del maíz.

Con esto se quiere decir que además de mejorar el cultivo de maíz, debemos pensar en tener también otros cultivos para compartir los riesgos.

II. INTRODUCCION

Nos referimos a tres cultivos:

1.- Plátano: Es un cultivo de gran importancia, no solo en la Costa Norte de Honduras, sino en todo Centro América. Se puede producir en forma intercalada en plantaciones de café y cacao, como explotación complementaria para dar sombra; también hay plantaciónes exclusivamente para la producción del plátano. Como cosecha alimenticia en los tropicos, el plátano tiene una serie de ventajas porque se adapta a un alto nivel de tecnología con un mínimo de mecanización, encontrandose desde huerto casero hasta en grandes plantaciones.

2.- La Yuca: es una planta de origen tropical, cuya raíz es fuente de carbohidratos para millones de personas; puede igualmente ser fuente de alimento y forraje para animales y aliviar de esta forma la escacez de energía ocasionada por el continuo incremento de la población.

3.- La Pi a: Es uno de los cultivos de mayor importancia económica para el país, ya que es considerable la producción destinada al mercadeo externo. Es una planta que alcanza hasta un metro de altura con raices distribuidas lateralmente, con una profundidad no mayor de 15 cms. por lo que no requiere mucho espacio de tierra para su cultivo y se puede acomodar en el huerto familiar; se emplea con doble propósito: formando barreras vivas para la conservación de suelos, a la vez que se aprovecha la fruta.

La pi a tiene gran demanda como fruta fresca o bien para la industria del enlatado en forma de rodajas, jugos, conserva, jaleas, etc.

III. CONDICIONES NECESARIAS PARA EL BUEN DESARROLLO DE LOS CULTIVOS

1. EL PLATANO

Para la conducción técnica del cultivo del plátano se debe tener en cuenta los siguientes factores:

- debe ser un suelo que presente buenas condiciones al cultivo
- con una población adecuada
- una buena fertilización
- buen control cultural
- usar semilla sana

a) CLIMA

- El cultivo del plátano se desarrolla en regiones que van desde 0 - 1,200 mts. de altura sobre el nivel del mar.
- La temperatura media óptima es de 24°C.
- La precipitación (PP) oscila entre 2,000 mm. y 3,000 mm. bien distribuidos a través de todo el año; los períodos de sequía mayor de 2 - 3 meses afectan la calidad del fruto y alargan el ciclo de crecimiento de la planta.

b) TIPO DE SUELO

Las plantaciones deben establecerse preferiblemente en terrenos planos o casi planos para facilitar las labores culturales.

Es un cultivo que puede ser plantado en (3) tres tipos de suelo;

1)Fco Arenoso 2) Fco Limoso c) Fco Arcilloso

1)Fco Arenoso: Es un suelo que presenta mayor cantidad de arena.

2)Fco Limoso: Es un suelo que presenta mayor cantidad de Limo.

3)Fco Arcilloso: Es un suelo que presenta mayor cantidad de Arcilla, y el mejor suelo por tener la mayor capacidad de retención de agua favorable para el desarrollo de la planta.

c) P H DEL SUELO

PH es una medida de la acidéz o alcalinidad que presenta un suelo:

Hay (3) tres tipos de PH:

- El Acido - El neutro y el Alcalino

El Acido:es aquel que presenta un menor grado de 7.

Neutro: significa un PH que esta intermedio entre lo ácido y lo alcalino.

Alcalino: Es un grado que esta arriba de 7.

d) DISTANCIA DE SIEMBRA

Se recomienda la siembra de 3 metros entre planta y planta y 3 metros entre surco, lo cual nos hace una población de 778 plantas por manzana.

2.- LA YUCA

a) Clima

-El cultivo de la yuca se desarrolla en regiones que van desde 0 - 2,000 mts. de altura sobre el nivel del mar.

-La precipitación:se adapta bien a diversas condiciones de humedad, y la precipitación oscila entre 500 - 2,000 mm.

-Fotoperíodo: En planta típica de Fotoperíodo corto de 10-12 horas.

-Viento:El viento es desfavorable cuando las plantas ya están desarrolladas y muchas veces suele causar el acame del cultivo.

b)Tipo de Suelo

La yuca puede desarrollarse en toda clase de suelos, aun en los mediocres, a condición de que no este expuestos a inundaciones y que sean suficientemente permeables para drenar el agua. Sin embargo, suelos permeables no son favorables cuando son muy húmedos, ya que las raices se pudren facilmente. Los suelos profundos, ligeros, porosos y sueltos son los que más le convienen. El cultivo puede hacerse en suelos húmedos mediante camellones altos para que las raices no esten expuestas a la humedad.
Los suelos pesados y pedregosos son los menos deseables, por que las raices tienen difícil desarrollo y cuesta mucho cosecharlas.

C) PH del Suelo

El PH óptimo para la yuca oscila entre 5.5 - 3.5

d) Distancia de Siembra

La mejor distancia es la de 1mt. x 1mt.; ésta proporciona raices intermedias en diámetro y longitud y una distribución proporcional de luz como medida cultural en el control de malezas. Se usan 7,000 cangres por manzana.

3. LA PI A

a) Clima

- La piña se produce en los climas del país, clasificados como"húmedo tropical" y "seco tropical" aunque se desarrollan bien en

los sub-tropicales, siempre y cuando no sean muy helados y requiere temperatura entre 22°C - 30°C.

- La precipitación (PP) oscila entre 1,200 mm y 2,500 mm. por año bien distribuidos. El exceso de humedad afecta la calidad de la fruta.

b) Tipo de Suelo

Los mejores resultados de este cultivo se obtienen en suelos fértiles, sueltos, con 50 cms. o más de profundidad y buen drenaje; la planta se desarrolla muy lentamente en suelos pesados; los suelos ligeros o medianamente pesados con buen abastecimiento de materia orgánica han dado excelentes resultados.

c) PH del Suelo

El PH para el cultivo de la piña oscila entre 4.5 y 5.5; o sea son suelos ácidos.

d) Distancia de Siembra

La planta de piña se propaga vegetativamente por medio de retoños y chupones, hijos basales del fruto.

Se recomienda la siembra a una distancia de 1.50 a 1.75 cms. entre surco y surco y de 0.50 cms.a 0.75 cms. entre planta y planta, con lo que para una manzana de piña se requieren 9,334 hijos.

IV. PLANES DE INVERSION PARA CADA CULTIVO

1. EL PLATANO

a) Mano de Obra

LABORES	# DE JORNADAS	COSTO/JORNAL	COSTO TOTAL LPS.
Chapia	16	6.00	96.00
Alineamiento y Hoyadura			
Tratamiento de semilla y Siembra	16	6.00	96.00
Cargar Semilla	6	6.00	36.00
Comaleo	16	6.00	96.00
1era. Limpia	16	6.00	96.00
2da. aplicación de Fertilizantes	4	6.00	24.00
Deshoje	24	6.00	144.00
2da. Limpia	16	6.00	96.00
12 aplicaciones de fungicida	24	6.00	144.00
7 deshije (mensualmente)	14	6.00	34.00
2 Aplicaciones herbicida	4	6.00	24.00
Desbellote y Desmane	2	6.00	12.00
1er. Corte y Acarreo	6	6.00	36.00
2do. Corte y Acarreo	6	6.00	36.00
3er. Corte y Acarreo	6	6.00	36.00
			1,056.00

b) Insumos

Compra de Semilla	778 pts/mz.	0.20 c/u	155.60
Compra de Urea	6 99	32.00 c/u	192.00
Insecticida Furadan 10%	2 lbs.	3.50 c/u	7.00
Fungicida Benlate	2.5 lts./mz.		153.60
Fungicida Bravo-500	3 onzas		
Herbicida Gramoxone	3 gl.	37.50	172.50
			680.70

c) Otros Servicios Contratados

Transporte de Semilla	200.00
Transporte de Productos Químicos	12.00
	212.00

TOTAL COSTO DIRECTO DE PRODUCCION 1,948.70

d) Equipos y Materiales

1 Bomba motor		1,000.00
1 Bomba Mochila		185.00
2 Cuchillas para deshoje	12.00 c/u	24.00
2 Caretas	12.00 c/u	24.00
		1,233.00

c) Rendimiento del Cultivo del Plátano por Manzana

778 Racimos/mz. en 1er. Corte
10% Pérdida
700 Racimos

Un racimo tiene 25 dedos comerciales
Un racimo tiene 5 dedos en Pirracha

700 racimos x 25 dedos = 17500 dedos comerciales
17,500 dedos x 0.06 = L.1,050.00

700 racimos x 5 dedos = 3,500 dedos en Pirracha
3,500 dedos x 0.015 = L. 52.50

Para el 1er. Corte	L.1,102.50
Para el 2do. Corte	1 102.50
Para el 3er. Corte	1,102.50
	L.3,307.50

Valor de la producción	3,307.50
Menos costos directos de la producción	1,948.70
Utilidad Bruta	1,358.80

OBSERVACIONES:

1- Esta Utilidad Bruta de L.1,353.80 es buena y es en tres (3) cortes en donde se finaliza de pagar el costo por manzana del Plátano, y hay una buena ganancia, los siguientes cortes son mensuales o quincenal y son de ganancia libre tomando en cuenta el mantenimiento.

2- En compra de material se tiene un gasto de Lps.1,233.00 y no lo incluimos en los costos porque son para usarlos en varios años.

2. PLAN DE INVERSION PARA UNA MANZANA DE YUCA

a) Mano de obra

Actividad	#Jornal	Costo/Jornal	Costo total en Lps.
Chapia	12	6.00	72.00
Selección y Preparación del Material de Siembra	4	6.00	24.00
Siembra	16	6.00	96.00
2 limpias	24	6.00	144.00
2 Aplicaciones de Herbicidas	6	6.00	36.00
3 Aplicaciones de Fungicida + Insecticida	6	6.00	36.00
Fertilización	4	6.00	24.00
Cosecha	50	6.00	300.00
			732.00

b) Insumo

Semilla (cangris)	7000 pts./mz.	105.00
Fertilizante	2 qq/mz.	60.00
Fungicida Benlate	1/2 lbs.	15.00
Insecticida malathión	2 lts.	30.00
Herbicida Gramoxone	4 lts.	52.00
		262.00

c) Otros Servicios Contratados

Transporte de Semilla		200.00
	Total	1,194.00

d) Rendimiento:

Venta de 225 qq	225x10.00 =	2,250.00
Valor/qq = 10.00		
Valor de la Producción		2,250.00
Costo de Producción		1,194.00
Utilidad Bruta		1,056.00

3. PLAN DE INVERSION PARA UNA MANZANA DE PI A

a) Mano de obra

Actividad	#Jornal	Costo/jornal	Costo total en Lps.
Chapia	16	6.00	96.00
Siembra	16	6.00	96.00
1era. Limpia	16	6.00	96.00
2da. Limpia	16	6.00	96.00
3era. Limpia y 1era.abonada	13	6.00	108.00
4ta. Limpia	16	6.00	96.00
5ta. Limpia	16	6.00	96.00
6ta. Limpia y 2 abonada	18	6.00	108.00
7a. Limpia	16	6.00	96.00
8a. Limpia y 3 abonada	18	6.00	108.00
9a. Limpia	16	6.00	96.00
10. Limpia	16	6.00	96.00
Costo y Acarreo	10	6.00	60.00
			1,243.00
b) INSUMOS			
Compra de Hijos	7000/mz.	20.00 c/u	140.00
Compra de Urea	6 qq	31.00	186.00
			326.00
c) OTROS SERVICIOS CONTRATADOS			
Transporte de Semillas y de fertilizando			200.00
		T O T A L Lps.	1,774.00

d) RENDIMIENTO:

Al año con 6 meses o a las 2 años es el primer corte el cual es un poco bajo, que saquemos unas 5,000 piñas

6000 ÷ 50 piñas que hacen una carga = 120 cargas

La carga se puede vender a 20.00

	120 cargas X 20.00 c/u =	2,400.00
	Valor de la producción	2,400.00
Menos	Costo de Producción	1,774.00
	Utilidad Bruta	626.00

OBSERVACION:

La Utilidad Bruta de Lps.626.00 se aprecia un poco baja, pero se trata del primer corte y de cultivo permanente del cual los siguien-

tes años se obtendra mayor producción con costos de mantenimiento poco elevados, por lo que se trata de un cultivo muy rentable.

V. CUADRO COMPARATIVO POR MANZA EN CADA CULTIVO

	PLATANO	YUCA	PIÑA
Mano de obra	1,056.00	732.00	1,248.00
Insumos	630.70	262.00	326.00
Otros Servicios	212.00	200.00	200.00
TOTALES	1,948.70	1,194.00	1,774.00
UTILIDAD BRUTA:			
Valor de la Producción	3,307.50	2,250.00	2,400.00
- Costos	1,948.70	1,194.00	1,774.00
= Utilidad Bruta	1,358.80	1,056.00	626.00
# DE JORNALES POR MANZANA	176	122	208

En el cuadro observamos que el cultivo más rentable es el plátano con una utilidad de Lps.1,358.80 y que es un cultivo en el cual después de la primera cosecha se harán las otras mensualmente; en segundo lugar aparece la yuca con una utilidad de Lps.1,056.00. Se observa que la yuca usa el menor número de jornales en comparación de los otros dos cultivos, pero hay que tomar en cuenta que ésta es anual.
En tercer lugar aparece el cultivo de la piña con una utilidad de Lps.626.00 y la que mayor número de jornal utiliza. En éste cultivo, para los siguientes cortes, que son anualmente, sus costos serán solo en mantenimientos, lo mismo que el plátano los cuales aparecen más rentables, en cambio la yuca se tiene que sembrar nuevamente después de cada cosecha y su utilidad no cambiaría.

VI. COMERCIALIZACION

1- El Plátano

Se puede vender en la CARPILH (Cooperativa Región de Plataneros Independientes Limitada de Honduras), ésta compra cantidades grandes.

"Boquitas Fiestas" también compra el plátano para la elaboración de tajaditas a razón de Lps.1.50 por racimo tambien en el mercado nacional para consumo directo, se vende muy bien el plátano.

2- La Yuca

Se puede vender en "Alimentos Dixie", compra yuca blanca y amarilla a precio de L.12.00 por quintal, también compra yuca la fábrica de los churros "Bolibarrigón"; en el mercado nacional y extranjero hay gran demanda de yuca, y la fábrica de Almidones del Istmo ALISA compañía Guatemalteca que queda en la salida a (2) dos Caminos.

3- La Piña

Actualmente la Compañía Standard Fruit Company, establecida en la Costa Norte de Honduras exporta a los Estados Unidos piña de la variedad Cayena Lisa, en estado de la fruta fresca mientras que la fruta madura es procesada para la elaboración de jugos.

La producción de piña criolla, toda se destina al mercado nacional; también de El Salvador vienen a comprar en cantidades apreciables.

"Citrus Export" en San Pedro Sula con Sede en la FESITRANH comprará la piña a partir de junio del 85 (Al respecto informará el Ing. Reynaud Tel. 52-6755).

TECNICAS DEL CULTIVO DE CAÑA DE AZUCAR

INDICE

I. Instalación de Nuevas Plantaciones de Caña

1. Tipo de Suelo
2. Preparación del Suelo
3. Siembra

II. Labores de Mantenimiento del Cultivo

1. Requema
2. Sub-Soleo
3. Desbasure
4. Primera Fertilización
5. Semiaporque
6. Segunda fertilización
7. Control de maleza
8. Desorilles
9. Drenaje
10. Control de plagas y enfermedades

III. Cosecha

Charla dictada por los Ingenieros Rolando Ruiz y José Castro, Técnicos de AZUNOSA, en el Seminario sobre Decisiones en Cooperativas Cañeras, organizado por el Proyecto FORGE, región San Pedro Sula del 7 al 9 de noviembre de 1984.

ASPECTOS TECNICOS DEL CULTIVO DE LA CAÑA DE AZUCAR

Ingeniero Rolando Ruiz
Ingeniero José Castro
A Z U N O S A

La caña de azúcar es un cultivo anual, aunque hay variedades que se pueden cosechar a los 10 meses, éstas son variedades semi-tempranas.

Para establecer el cultivo de la caña, debemos tener conocimientos básicos del cultivo, conocer el tipo de suelo, seleccionar la variedad adecuada, conocer la precipitación pluvial anual, la época apropiada de siembra.

La caña como los demás cultivos requiere de una buena preparación de terreno y un buen mantenimiento, para obtener el éxito deseado en cuanto a rendimiento.

I. Instalación de Nuevas Plantaciones de Caña

1. Tipo de Suelo

La caña requiere de suelos profundos, Franco-Arcilloso y con una pendiente paroximada de 15%.

Franco-Arcilloso: Es un suelo cuyo contenido de arcilla es mayor, también se dice que es un suelo como barro, pesado, cuyas características es la de retener la mayor cantidad de agua, necesaria para el buen desarrollo de la planta.

2. Preparación del Suelo

Se toma en cuenta varios factores: Suelos aptos para el cultivo, la distribución de la lluvia en la zona, si hay mucha agua en el cultivo, éste corre riesgo porque los terrenos quedan mal preparados.

Labores para la preparación del terreno

Desmonte, nivelación, conformación de tierra, sub-soleo, 2 araduras, 2 rastreos y el surqueo.

Para ésto es necesario conocer bien el terreno, para evitar gastos excesivos en la ejecución de cada labor.

Cuando hay cultivo establecido, el factor de gran importancia es: La Renovación del Cultivo, y para ello se toma en cuenta: Años de vida del cultivo y los rendimientos obtenidos por año.

Para la preparación del terreno es necesario destruir las cepas, y para ello se acostumbra hacer un sub-soleo sobre el retoño; después se deja aproximadamente de 15-20 días para que entre el arado, y de esa forma ya entrado en descomposición, se hacen dos araduras cruzadas, es recomendable usar un arado 12-36 impulsado por un tractor de oruga, ya sea un D-5 o un D-6.

La aradura cruzada es con el objeto que el suelo quede bien suelto y bien aireado, para evitar que quede mucho terrón en el cultivo.

Después de arar se hace el rastreo pesado para destruir los terrones, y después un rastreo cruzado liviano para pulir el terreno y así la siguiente labor, que es el Surqueo, sea facilmente ejecutada por la máquina.

3. Siembra

Es necesario tener un buen semillero con una edad de 6 a 8 meses, el cual nos proporcione metro y medio de semilla disponible.

La siembra se puede hacer en semi-cadena y cadena doble, siendo esta última la más recomendada para tener una buena germinación.

Después de corte y carga, tomamos en cuenta otras labores: a) Descarga, b) Pica, c) Tapado, y d) Riego.

a) Descarga

Consiste en bajar la caña de la máquina donde se ha traído.

b) Pica

La pica de la caña debe ser de pie y medio de largo con 3 a 4 yemas buenas que queden rectas, evitar sembrar caña curva, porque perjudica la germinación, y cuando la caña es tapada, quedan muchos espacios que evitan el enraizamiento.

c) Tapado

Este puede ser manual o mecánico.

i) Manual: Se hace con azadón a profundidad de 2 pulgadas si hay riego, pero al carecer de riego se recomienda sembrar a profundidad de 3-4 pulgadas.

ii) Mecánico: Se hace con cultivadora; no es muy recomendable.

d) Riego

Este es el que se hace después de la siembra.

II. LABORES DE MANTENIMIENTO DEL CULTIVO DE CAÑA

Después de cada cosecha anual, se realizan las siguientes labores:

1. REQUEMA

Se hace para dar una limpieza total del campo y facilitar las labores siguientes del cultivo.

2. SUB-SOLEO

Se efectúa en suelos pesados, con contenido de arcilla bastante elevado, para romper el sistema radicular, entre los surcos va la barra a una profundidad de 18 pulgadas, se hace con tractor D-6, éste al final lleva unas aletas que son las que rompen el sistema radicular.

Se le llama Sub-Soleo por romper la parte inferior del suelo y facilitar la aireación de raíz y el drenaje.

3. DESBASURE

Consiste en eliminar la basura que la barra del tractor va dejando en el campo; ésta se riega en los camellones.

4. PRIMERA FERTILIZACION

Se debe aplicar 1.5 quintales o sea un quintal y medio por manzana al momento de la siembra, de fórmula 18-46-0. Para la fertilización es más conveniente, hacer previamente un análisis de suelo, para saber la deficiencia que hay en éste.

5. SEMI-APORQUE

Se hace para tapar el fertilizante, y que exista un control mecánico de malezas. Donde hay sistema de riego, después de esta labor, es recomendable hacer un riego porque la caña requiere de buena humedad en los primeros 3 o 4 meses de desarrollo del cultivo.

6. SEGUNDA FERTILIZACION

Se hace al mes y medio o dos meses después de la primera, aplicando un quintal (1 qq.) de Urea por manzana, porque es cuando la caña necesita fertilización nitrogenada, por estar en pleno desarrollo, junto con la segunda fertilización va el aporque.

7. CONTROL DE MALEZAS

Este puede ser: Manual y Químico

a) Manual: Estos son los ciclos de chapia que se le dan al cultivo.

b) Químico: Es el uso de herbicida, dependiendo de las variedades establecidas en el campo.

Por ejemplo: La Variedad Media Luna ML318, es una variedad con la que el control de maleza forzosamente tiene que hacerse en forma manual, porque es muy susceptible a la quemadura por el herbicida, lo mismo que la P o J y la L-60-14, con las variedades NC03-10, que es una variedad precoz, la B-37-172 y la Variedad B-42-131 es mejor usar control químico para evitar el gasto en mano de

obra, ya que el cultivo de la caña de los 20 - 30 días de establecido, se cierra y no da oportunidad a la maleza para que prolifere, entonces al aplicar herbicida da un control de un mes o mes y medio, ésto depende del herbicida que se use.

HERBICIDAS QUE SE USAN Y SUS DOSIS

Gesapax 500 FN	=	4 litros/Mzs.
2-4-D	=	1.5 libros/Mzs.
Velpar - K - 90	=	1 Lbs./Mzs.
Karmex	=	2 Lbs./Mzs.
Gesapax Combi	=	4 Lts./Mzs.

HERBICIDAS COMBINADOS

Gesapax 500 FN: Se usan 4 litros por manzana más 2-4-D un litro por manzana, y como adherente 200-250 cc/Mzs.(Como Post-Emergente).

Gesapax Combi: 4 libros/Mz. más 2-4-D (Como Pre-Emergente).

Vel Pax K-90 1 libra más Karmex 2 libras por manzana

Estos productos nos dan dos meses de control en la maleza.

8. DESCRILLES

Se recomienda hacer dos descrilles, que se hacen intercalados, el primero en el 1er.ciclo de chapea y el 2do., dos meses después del anterior. Los descrilles se pueden hacer de 2 formas: Química y Manual.

9. DRENAJES

La caña es muy susceptible a los encharcamientos, y en los lugares donde hay mal drenaje, aunque se haga buena preparación de terreno, y un buen mantenimiento, no vamos a obtener una buena producción, por lo consiguiente, el exceso de agua es un factor limitante, son pocas las variedades que resisten la humedad, el calentamiento del agua en el suelo, afec

ta bastante el sistema radicular de la planta.

10. CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDAD

+ PLAGAS

La Candelilla o Salivaso

Es una plaga que es como un cáncer en la caña, se alimenta de todas las sustancias de la caña, en cualquier estado de vida que se encuentre la plaga.

En estado de ninfa es el salivaso. Se alimenta del sistema radicular y se encuentra en el pie de la caña.

En estado adulto, se encuentra en el follaje.

Es una plaga que se reproduce con facilidad, ataca en el invierno, tiene de 3 a 4 ciclos de vida durante el año.

CONTROL

Insecticida TIODAN, CLORDAN, otros.

No hay que usar productos muy fuertes.

Ejemplo: El Lannate que son productos letales, éste destruye todo tipo de insectos, los rompe el ciclo biológico de la finca porque dentro de ella al mismo tiempo, hay insectos beneficiosos y hay insector dañinos, por ejemplo: En el caso de la candelilla.

+ ENFERMEDAD

El carbón es una enfermedad que puede surgir del semillero, o que ya se encuentra en la plantación anterior, y cuando se presenta esta enfermedad, lo recomendable es eliminar el lote, dejar en barbecho por un año, expuesto al sol y agua, y al año siguiente sembrar, pero si el ataque es leve o muy poco, solo se debe sanear el lote afectado para evitar la contaminación.

III. COSECHA

ASPECTOS QUE SE DEBEN TOMAR EN CUENTA PARA LA COSECHA DE LA CAÑA

- Esta dependerá de la variedad establecida en el campo
- El grado de madurez que presente la caña
- Epoca apropiada para el corte
- Equipo apropiado
- Contratación de Personal

La cosecha puede ser: Manual o Mecanizada

a) Mecanizada: Esta depende del tipo de terreno que se tenga

b) Manual: Puede ser con quema o en "Caña Cruda"

i) Aquí se realiza la QUEMA DE LA CAÑA, y tiene como

Ventaja: Facilitar la labor de corte, eliminar impurezas de la caña, como ser: Cogollo, hojas, mamones, etc., y evitar cualquier picadura de una serpiente.

Desventaja: Que la caña quemada después de las 24 horas cortada, empieza a perder humedad, perder sacarosa y perder peso, también no se puede dejar para ser cortada el siguiente año, hay pérdida de nutrientes en el suelo al realizar la quema y que a veces puede ser atacada por la bacteria Lidulonostoc, entonces pierde aceptación la caña.

ii) CAÑA CRUDA: Aquí se corta la caña sin quemar, los productores la prefieren así, pero los cortadores no.

Ventaja: Que puede aguantar más en el campo, para ser cortada en el siguiente ciclo, por cualquier inconveniente.

ANEXO 4

COMERCIALIZACION DEL MAIZ

I N D I C E

I. OBJETIVOS DEL IHMA

II. POLITICAS DEL IHMA

III. POLITICAS OPERATIVAS

IV. INSTRUMENTOS PARA CUMPLIR LOS OBJETIVOS DEL IHMA.

PRECIOS DE GARANTIA
CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO
EL SILO RURAL DE HONDURAS
COSECHA NACIONAL
METAS DE COMPRA

CHARLA DICTADA POR EL ING. MARCELINO PINEDA, FUNCIONARIO DEL DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO DE IHMA EN EL 1ER. SEMINARIO SOBRE DECISIONES EN COOPERATIVAS MAICERAS, ORGANIZADO POR EL PROYECTO FORCE/REGIÓN SAN PEDRO SULA DEL 3 AL 11 DE OCTUBRE DE 1984.

ASPECTOS DE COMERCIALIZACION DEL CULTIVO DE MAIZ

Ing. Marcelino Pineda
Depto. Investigación y Análisis de
Mercado del IHMA

La comercialización es el aspecto de mayor importancia que se debe de tener en cuenta después de la recolección de la cosecha, y el más difícil de ejecutar para poder realizar una comercialización rentable de la producción de granos básicos que anualmente se cultivan en sus zonas de producción.

El Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA) es el Organismo que tiene a su cargo la compra-venta de granos básicos a nivel nacional, pero más que todo, el Instituto es un organismo regulador o estabilizador de precios; quizás a nivel de campesinos agrupados en organizaciones y productores independientes, existe un mal entendido y suponer que el IHMA debe comprar la producción total de granos básicos de todo el país, situación que en definitiva es imposible por lo antes mencionado, y por otros aspectos que son bien determinantes, los cuales hacen difícil la comercialización total de la producción nacional por parte del IHMA, ellos son:

- Capital de trabajo
- Capacidad de Almacenamiento
- La Comercialización

El Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA), fue creado mediante Decreto Ley en el año 1978, como Institución Autónoma del Estado, con Personería Jurídica y Patrimonio propio.

I. OBJETIVO DEL IHMA

Promover el mejoramiento de los sistemas de mercadeo de granos básicos, asegurando la estabilización de los precios en los mercados nacionales, mediante la autorización directa de la compra y venta de dichos productos en el interior y exterior del país, con el fin

de garantizar un mercado ordenado y estable al productor y un abastecimiento al consumidor.

II. POLITICAS DEL I.H.M.A.

- Adoptar las medidas que sean necesarias para estabilizar los precios de granos básicos en el Mercado Nacional, para crear incentivos a los productores y abastecer adecuadamente a los consumidores.
- Promover y realizar la comercialización de otros productos agrícolas, de acuerdo a su disponibilidad de recursos.
- Propiciar el ordenamiento del mercado interno de granos básicos y cuando así lo requiere de otros productos agrícolas.

III. POLITICAS OPERATIVAS

- Establecer precios mínimos de garantía para la compra de granos básicos al productor.
- Comprar y vender granos básicos, limitar y controlar las exportaciones, cuando se requiera estabilizar los precios y mantener un abastecimiento adecuado.
- Prestar servicios de almacenamiento y procesamiento a particulares.
- Promover asistencia técnica y capacitación en el campo de comercialización de granos.

IV. INSTRUMENTOS PARA CUMPLIR LOS OBJETIVOS DEL I.H.M.A.

- Precios de garantía
- Capacidad de Almacenamiento
- Metas de Compra

PRECIOS DE GARANTIA

Son establecidos anualmente por el I.H.M.A., mediante encuestas anuales que desarrolla el Instituto a nivel de Productores en todo el país.

El Instituto a través de estas Encuestas, determina el valor que les cuesta producir un quintal de granos; en estos costos incluímos:Mano de Obra, Insumos y Costos, de los dineros que se adquieran a través de Instituciones Bancarias, Estatales o Privadas.

El Instituto con esta serie de información, obtiene un precio promedio de lo que cuesta producir un quintal de de maíz; de la encuesta se sacan tres (3) proposiciones que son elevadas a la Junta Directiva, y es seleccionada dentro de ellas, una sola, la cual determina el precio de garantía que ese grano va a tener en la temporada de compra, en el precio de garantía se incluye el valor que requiere producir un quintal de maíz, más una ganancia normal por cada quintal producido.

La Junta Directiva del I.H.M.A., está representada por las siguientes instituciones del Gobierno y Sector Privado:

- Ministerio de Recursos Naturales
- Ministerio de Economía
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público
- Consejo Superior de Planificación Económica
- Instituto Nacional Agrario
- Representante por las Fuerzas Vivas
- Representante por los Campesinos

CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO

Por los momentos la capacidad de almacenamiento es reducida y pequeña, para poder almacenar la producción total de granos básicos que hay a nivel nacional.
En estos momentos el I.H.M.A. tiene una capacidad para almacenar 1.6 millones de quintales, distribuídos en once (11) departamentos del país, en donde hay centros de acopio o graneros regionales, que es donde llevan a vender sus granos.
Se está desarrollando con la colaboración de Instituciones Interna-

cionales y la contra parte del Gobierno de Honduras, tres proyectos más para aumentar la capacidad de almacenamiento.

EL SILO RURAL DE HONDURAS

PRIMER PROYECTO

Con una capacidad aproximada de 409,200 quintales, y éstos están distribuídos en 4 centros que se están construyendo, uno en Danlí, uno en Juticappa, uno en Choluteca y otro en La Entrada, Copán.

SEGUNDO PROYECTO

Es el financiado en parte por la Comunidad Económica Europea, se llama: Proyecto Centro Rural de Almacenamiento.
Esto contempla la construcción de 110 bodegas en todo el país, con una capacidad total de 340 mil quintales, variando la capacidad de almacenamiento entre dos mil a cinco mil quintales por bodega, son bodegas construídas y entregadas a Grupos Campesinos en sus terrenos.

TERCER PROYECTO

Se llama Programa de Desarrollo Rural de la Región de Occidente (PRODERO).
Este Proyecto tiene una capacidad para almacenar 88,000 quintales de maíz, y están localizadas una en San Marcos de Ocotepeque, una en Las Flores, departamento de Lempira, y otra en Santa Rita, Copán. Son tres bodegas más, las cuales al final de año vendrán a totalizar una capacidad aproximada de almacenamiento de dos millones cuatrocientos mil quintales, y así el I.H.M.A. tendrá la disponibilidad a para absorber parte de la cosecha.

COSECHA NACIONAL

Según cifras estadísticas, la cosecha nacional para este año será de unos 7 millones de quintales aproximadamente.

Si comparamos la producción que se estima para este año, con la

capacidad de almacenamiento que tiene el I.H.M.A., se tendrá un déficit de almacenamiento de cuatro millones doscientos mil quintales, o sea 4.2 millones de quintales.

El Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (I.H.M.A.) podría solventar el problema de capacidad de almacenamiento definitivamente, construyendo centros de almacenamiento, pero habría que resolver el problema del capital de trabajo, cuántos millones de capital ocuparía para comprar todo el producto que se produce, después vendría el problema de la comercialización, ya que Honduras es el país en donde son más altos los costos de producción.

Al haber costos altos, la producción la vendemos a precios elevados y entonces es difícil vender el producto.

METAS DE COMPRA

Cuando el I.H.M.A. compra las cosechas, solo compra entre el 10% y el 20% de la producción total del país, ésto se debe a la poca capacidad de almacenamiento que tiene el Instituto y a la capacidad limitada del capital.

Cuando el I.H.M.A. busca comercializar los granos que él ha comprado, se ve en el problema de que no le pueden vender a ningún país, porque ellos producen más barato que nosotros y también se debe a que otros países tienen grandes producciones de maíz y llenan rapidamente los mercados, y al momento de comprar nuestro producto, lo quieren a un precio muy bajo.

El I.H.M.A. para poder recapitalizarce y poder vaciar sus almacenes, ha tenido que vender diez mil (10,000) toneladas de maíz, a un país de Africa, vende a precios que pierde entre L.6.00 y L.8.00 por quintal, ésto nos da la idea, cuánto va a tardar el I.H.M.A. para volver a conseguir el capital de trabajo, para poder tener la capacidad de almacenamiento.

Otra situación en cuanto a la compra del producto por parte del I.H.M.A., es que exige ciertos requisitos, como el nivel de calidad del grano. Este grano de acuerdo a su calidad, así será su precio.

Al I.H.M.A. para comprarle el producto, le exigen normas de calidad y así él también exige sus normas para poder comprar.

Ejemplo: Parámetros que se tienen para la compra a nivel nacional:

Para maíz blanco y amarillo: La humedad debe tener 17%, de impurezas 1%, y de grano dañado 20%.

El I.H.M.A. tiene precios de garantía para el maíz. Ejemplo: En San Pedro Sula, el precio por quintal es de L.17.00, pero lo paga a ese precio si tiene de humedad 17% y de impureza 1%. Si la humedad se va arriba del 17% y la impureza se va arriba del 1%, el precio es bajo, pero si la humedad se va abajo del 17%, y la impureza se va menos del 1%, el precio sube, o sea que el precio de L.17.00 por quintal, es el precio de garantía, porque es el intermedio.

El precio baja cuando la humedad sube del 17%, y es debido a que el Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA), tiene que bajar a 14% de humedad el grano, y se gasta para secarlo y bajarlo al 14%, ya que éste es el porcentaje para poder almacenar el producto por mucho tiempo y sin ningún riesgo.

El precio del producto sube cuando la humedad está abajo del 17%, porque el I.H.M.A. no tiene que gastar en bajar el porcentaje de humedad.

MP/nymda.
2-11-84

INSTITUTO HONDUREÑO DE MERCADEO AGRICOLA

IHMA

PRECIOS DE GARANTIA
VIGENTES SEPTIEMBRE 1984 - AGOSTO 1985

(LEMPIRAS POR QUINTAL)

GRANEROS	MAIZ BLANCO Y AMARILLO	FRIJOL ROJO	FRIJOL ROJO MEZCLADO	FRIJOL NEGRO	ARROZ GRANZA	SORGO
TEGUCIGALPA	17.00	46.00	44.00	44.00	23.00	15.75
SAN PEDRO SULA	17.00	46.00	44.00	44.00	23.00	15.75
CHOLUTECA	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
DANLI	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
JUTICALPA	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
CATACAMAS	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
EL PORVENIR	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
COMAYAGUA	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
PUERTO CORTES	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
TELA	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
OLANCHITO	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
TOCOA	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75
LA ENTRADA	16.00	45.00	43.00	43.00	22.00	14.75

TOLERANCIA PARA PRECIOS DE GARANTIA

CONCEPTO	MAIZ BLANCO Y AMARILLO	FRIJOL ROJO	FRIJOL ROJO MEZCLADO	FRIJOL NEGRO	ARROZ GRANZA	SORGO
HUMEDAD	17 o/o	16 o/o	16 o/o	16 o/o	22 o/o	16 o/o
IMPUREZAS	1 o/o	1 o/o	1 o/o	1 o/o	2 o/o	2 o/o
GRANO DAÑADO	20 o/o	10 o/o	10 o/o	10 o/o	10 o/o	20 o/o

IHMA

UN PUENTE SEGURO ENTRE EL PRODUCTOR Y EL CONSUMIDOR HONDUREÑO

ANEXO 3

GESTION FINANCIERA EN COOPERATIVAS MAICERAS

I N D I C E

I. REQUISITOS PARA LA OBTENCION DE UN CREDITO.

II. SOLICITUD DE CREDITO

III. INFORME BASICO Y OBJETIVO

IV. PLAN DE INVERSIONES

V. ORIGEN DE FONDOS

CHARLA DICTADA POR EL AGRÓNOMO RAYMUNDO ESPINOZA, SUPERVISOR DE CRÉDITOS DE BANADESA EN EL SEMINARIO SOBRE DECISIONES EN COOPERATIVAS MAICERAS, ORGANIZADO POR EL PROYECTO FORGE/REGIÓN SAN PEDRO SULA DEL 9 AL 11 DE OCTUBRE DE 1984.

GESTION FINANCIERA EN COOPERATIVAS MAICERAS

Agrónomo RAYMUNDO ESPINOZA,

Los Dirigentes de las Cooperativas Agrarias, deben conocer las características del servicio que dan las Instituciones Financieras: así podrán tomar mejores decisiones financieras.

Consideramos interesante dar a conocer algunas características del servicio de BANADESA, principal Institución Crediticia para las Cooperativas Agrarias.

BANADESA como Institución Estatal está en la responsabilidad de financiar todos aquellos proyectos que estén de acorde a las actividades campesinas y no campesinas; así como hay Instituciones Estatales que se dedican a la capacitación, como ser: Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP), Instituto Nacional Agrario (INA), Recursos Naturales (RR.NN.), etc. el BANADESA como Institución crediticia es la que se encarga del financiamiento.

El objetivo no solamente es recuperar los créditos otorgados juntamente con sus intereses, sino que como Banco y dentro del concepto Agrario, es el de que las Cooperativas se independicen económicamente, el cual se logra mediante el financiamiento de cultivos.

El crédito Agrícola es un proceso, ya que se requiere de algunos trámites, dentro de los cuales se pueden mencionar los siguientes: requisitos para obtención de crédito, llenar solicitud de crédito, informe básico y objetivo y plan

de inversiones.

1. REQUISITOS PARA LA OBTENCION DE UN CRÉDITO

En este sistema de crédito los grupos campesinos deben reunir los requisitos siguientes:

1- Presentar un listado de todos los socios activos que conforman la cooperativa,pre cooperativa, empresa asociativa,asentamientos,ligas campesinas, sub- seccional u otros grupos afines.

2. Presentar un punto de acta donde el grupo se reune para solicitar tal financiamiento.

3. Presentar estudio socio económico

4. Personería jurídica en caso que sea cooperativa o constancia de estar en trámite.

5. Constancia firmada por la secretaria de Recursos Naturales donde se comprometen dar asistencia técnica

6. Aval del INA.

7. Una constancia de pertenecer a determinada organización.

8. Garantia de la tierta extendida por el Ina.

LA SOLICITUD DE CREDITO
(VEA MODELO ADJUNTO).

1. Solicitud Número: Este aspecto es llenado por la persona que recibe la solicitud de crédito (Receptor).

2. Fecha de Solicitud:Aquí se anota la fecha en que se recibió la solicitud (Receptor).

3. Nombre del solicitante: Aquí es necesario e importante que se anote el nombre completo del grupo campesino, indicando la modalidad organizativa en que se encuentra al momento de presentar la solicitud de crédito, o sea anotar si es Cooperativa, Pre-Cooperativa, Asentamiento, Liga Campesina, Sub-Seccional, etc., lo cual trae problemas cuando en otro documento presentado para el trámite del crédito, aparece otra modalidad organizativa, distinta a la de la solicitud; y en especial para análisis del Banco, ya que éste es un proceso muy cuidadoso; en síntesis y para no causar problemas en el trámite del crédito, el nombre del Grupo Campesino tiene que ser el mismo en todos los documentos que el banco solicita para el otorgamiento de un crédito.

4. Domicilio: Aquí se anota el lugar en donde está ubicado el Grupo Campesino y es muy importante, ya que hay otros Grupos con el mismo nombre en distintos lugares, lo que trae confusión en el Banco.

5. Edad: No funciona para los Grupos Campesinos, solamente para Productores Individuales.

6. Actividad Principal: Rubros a que se dedica, ejemplo: Granos Básicos.

7. Estado Civil: Mismo tratamiento que el numeral 5.

8. Nacionalidad: Solamente es de anotar hondureño.

9. Como deben dirigirse las cartas?: Un mes antes de que se les venza el crédito, se les envía carta como recordatorio, ya que hay Grupos que retiran créditos y se les olvida que hay que pagar.

10. Monto de la Solicitud: Es lo último que se anota, ya que primero hay que elaborar el Plan de Inversión.

11. Plazo: Anteriormente se daba el plazo que el solicitante pedía, con lo cual se inducía indirectamente a que éste cayera en mora; actualmente éste se da de acuerdo al ciclo de producción y así tenemos que para el:

a) Maíz: El plazo es de 6 meses
b) Frijol: El plazo es de 5 meses
c) Arroz: El plaxo es de 6 meses.

12. Destino: Aquí se anota el rubro para el cual se solicita el crédito.

13. Garantía: Para el caso de los Grupos Campesinos, solamente es el Aval que da el Instituto Nacional Agrario (INA) y la cosecha por obtener.

14. Personas que pueden dar referencia del solicitante:
Por ejemplo:
Otro Productor o Técnico de la zona.

III. <u>INFORME BASICO Y OBJETIVO</u>

Este Informe es hecho por el Oficial de Crédito del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA), el cual debe contener:

1. Nombres de los solicitantes.
2. Número Solicitud.
3. Oficina que está llevando el trámite de Crédito.
4. Financiamiento, que se toma del Plan de Inversión.
5. Opinión sobre las experiencias y habilidades de los solicitantes.

6. Datos sobre la tierra, mediante las cuales se sabe sí la tierra es apta o no para el rubro que se va a financiar.
   También debe contener información sobre los aperos que tiene el solicitante y ver si son los necesarios para hacer el proyecto.

IV. PLAN DE INVERSION

Este se elabora con la participación de los asociados del Grupo Campesino, ya que los costos de producción varían de una zona a otra. (Ver ejemplo de Plan de Inversión para una manzana de Maíz.)

1. Mano de Obra: Mes de ejecución, actividades y número de jornales, se investiga con los solicitantes, en lo que respecta al valor del jornal, actualmente el Banco solamente financía el 50% de su valor, por consiguiente se estimula al campesino a que aporte el 50% restante. Tal medida se ha optado, por la razón que anteriormente se financiaba el 100% de lo que el campesino decía que ganaba por día, lo que traía como consecuencia que éste no sintiera interés por el proyecto que estaba realizando.
2. Mecanización: Este componente del costo, el Banco lo financía en un 100%.
3. Insumos: También financiado en un 100%.

Es importante aclarar que el crédito es otorgado al campesino como una ayuda para que éste haga sus proyectos y no para financiar gastos familiares.

PLAN DE INVERSION PARA UNA MANZANA DE MAIZ

REQUERIMIENTO DE RECURSOS

1.- Mano de Obra

Mes de Ejecución	Actividades	N°de Jornales	Costo Por Jornal	Costo total en Lempiras
	Chapea	16	5.00	80.00
	Siembra	5	5.00	25.00
	Aplicación de fórmula	2	5.00	10.00
	Aplicación de herbicida	2	5.00	10.00
	Aplicación de herbicida	2	5.00	10.00
	Aplicación de Urea	2	5.00	10.00
	Dobla	4	5.00	20.00
	Tapisca	10	5.00	50.00
TOTAL REQUERIDO		43	5.00	215.00

2. Mecanización

Mes de Ejecución	Actividades	Costo total en Lempiras
	Arada y Rastreada	85.00
	Desgrane	40.00
	TOTAL	125.00

3.- Insumos

Mes de Ejecución	Tipo de Insumo	Precio Unitario	Cantidad Requerida	Costo total en Lempiras
	Semilla	0.50	25	12.50
	Fórmula	33.00	1 qq	33.00
	Gesaprin	7.50	4 lbs.	30.00
	Gramoxone	16.00	1 lts.	16.00
	Furadan	3.80	20 lbs.	76.00
	Folidol	24.00	1 lts.	24.00
	Urea	32.00	2 qq	64.00
TOTAL				255.50

N°	Resumen de Producción	Valor total en Lempiras
1	Mano de Obra Requerida	215.00
2	Mecanización	125.00
3	Tracción Animal Nº días	---
4	Insumos	255.50
5.	Sub-Total	595.50
6	5% Imprevistos	29.78
7	Sub-Total	625.28
8	% Administración 6 meses	6.25
9	Sub-Total	631.53
	13 % Intereses 6 meses	41.05
	Total costo de Producción	672.58
10	Total a Financiar BANADESA	631.53

Cálculo de Ingresos/Manzana

1.-	Precio de Venta asumido por: IHMA	17.00
2.-	Rendimiento asumido en: 9=9	50
3.-	Valor de la Producción	850.00
4.-	Costo de Producción	672.58
5.-	Ingreso Neto	177.42
6.-	Relación Beneficio/costo	0.26
7.-	Costo de producción/quintal	13.44
8.-	Rentabilidad de trabajo	3.56

Desgloce de Actividades

1	Preparación de Tierras (Arada y rastreada)	125.00
2	Labores de cultivo (Desmonte, Siembra, Aplicación Insumos)	145.00
3	Semilla	12.50
4	Insecticida y Fertilización (Incluye Herbicida e Insecticida)	243.00
5	Recolección (Dobla, Tazpizca, Acarreo, Transporte, etc.)	70.00
6	Gastos de operación 5 % Imprevistos y 2 % administración	36.03
7	Total	631.53

VI. ORIGEN DE FONDOS

1. Fondos propios de BANADESA: Actualmente estos fondos suman SETENTA Y DOS MILLONES DE LEMPIRAS (L.72.000.000.00) que son los mismos con los que empezó a operar el Banco, con la promesa de que el siguiente año se iban a aumentar a CIENTO DOS MILLONES DE LEMPIRAS (.102.000,000.00), pero hasta la fecha dicha promesa no se ha cumplido.
2. Fideicomiso Estatal: Este es un fondo que el Gobierno está en la obligación de depositar en el Banco Na-

cional de Desarrollo Agrícola, para que esta Institución financiera participe activamente en el proceso de Reforma Agraria, con el entendido de dar asistencia crediticia a todos los Grupos Campesinos que estén organizados en Cooperativas, Pre-Cooperativas o simplemente Grupos, no importando la afiliación u organización a que pertenezcan.

Por la iliquidez del Estado en los últimos años, este fondo no ha sido depositado en BANADESA, a pesar de tener convenios de hacer depósitos como mínimo QUINCE MILLONES DE LEMPIRAS (L.15.000.000.00), razón por la cual no se han atendido en un 100% las necesidades crediticias del Agro en el sector reformado, teniendo esta Institución Financiera la necesidad de hacer selección de excelentes Grupos Campesinos dentro del aspecto Administrativo y Económico, para financiarlos con sus propios fondos.

3. Fondos A.I.D.: Destinado para pequeños proyectos, dentro de este fondo están financiadas las Cooperativas Agropecuarias Regionales, que tienen un tra-

tamiento aparte de las que no están en CAR, incluso estas Cooperativas Agropecuarias Regionales están gozando del 7% de interés, mismas que cobran el 16% a las Locales Cooperativas, como un sistema de capitalización.

4. Fondos Internos: Son aquellos fondos que el Banco pueda obtener de Instituciones como el INJUPEM, INPREMA y otras en caso de que se presentaran problemas con los créditos del Exterior.
Con estos fondos no se financía el sector reformado, pero sí el ganadero y otros tipos de proyectos con garantía. Los Grupos Campesinos solamente encajan en el Fideicomiso Estatal y con los fondos de AID, en los cuales hay convenio para prestarles a las Cooperativas Agropecuarias Regionales.

UL.

Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)

BANCO NACIONAL DE FOMENTO

HONDURAS, C. A.

Solicitud de Crédito Agropecuario

Para uso de la Oficina
Solicitud No.
Oficina:
Receptor:
Fecha:

1) Nombre completo del Solicitante _____

2) Domicilio _____
Lugar Municipio Departamento

3) Edad _____ y Actividad principal: _____

4) Estado Civil: _____ y Nacionalidad: _____

5) Tarjeta de Identidad No.: _____, Folio _____, Tomo _____

6) Cómo deben dirigírsele las cartas: _____

7) Nombre de la esposa o compañera: _____

8) Suma solicitada: _____

9) Plazo: _____

10) Destino: _____

11) Garantía ofrecida: _____

12) Personas que pueden dar informes acerca del solicitante:

Nombre	Dirección

13) Nota: _____

_____
Firma del Solicitante o Huella Digital

OBSERVACIONES:

1) Si el Solicitante es o ha sido cliente del Banco Nacional de Fomento, indicar en el numeral 13 únicamente la oficina que le otorgó el crédito.

2) Si la garantía consiste en bienes raíces, urbanos o rurales, acompáñense los documentos correspondientes.

3) Los solicitantes que lleven contabilidad deberán presentar una copia certificada de su ultimo balance y de su cuadro de ganancias y perdidas. En caso contrario deberá llenarse la hoja de situación económica adjunta.

Imp. Lempira

Forma BNF-7044

HOJA DE SITUACION ECONOMICA DEL SOLICITANTE: _____

Activo:

	L.
Dinero en efectivo o Banco _____	
Cuentas por cobrar _____	
Productos almacenados _____	
Productos por recoger _____	
Inventario mercaderías _____	
Ganado vacuno: Cabezas _____	
Herramientas e implementos agrícolas _____	
Maquinaria agrícola _____	
Vehículos _____	
_____ mzs. tierra propia titulada y registrada _____	
Situada en la zona de _____	
_____ mzs. tierra ejidal, concesionada _____	
_____ " " sin título mejoras _____	
Propiedades urbanas, número y clase _____	
Otros, especificar _____	
_____	
_____	
_____	
TOTAL _____	

Pasivo:

Acreedores	Deuda Original L.	Fecha Origen	Interés	Vencimiento	Deuda Actual
				TOTAL _____	
				CAPITAL _____	

Causas por las que se contrajeron las deudas pendientes; garantía que las respalda forma de amortización:

_____

_____

_____

_____

El que firma garantiza la veracidad de la información suministrada, con el propósito de que el Banco Nacional de Fomento pueda fiar en ella al extender crédito al solicitante,

_____

FIRMA