

IICA  
E20  
17

# IICA



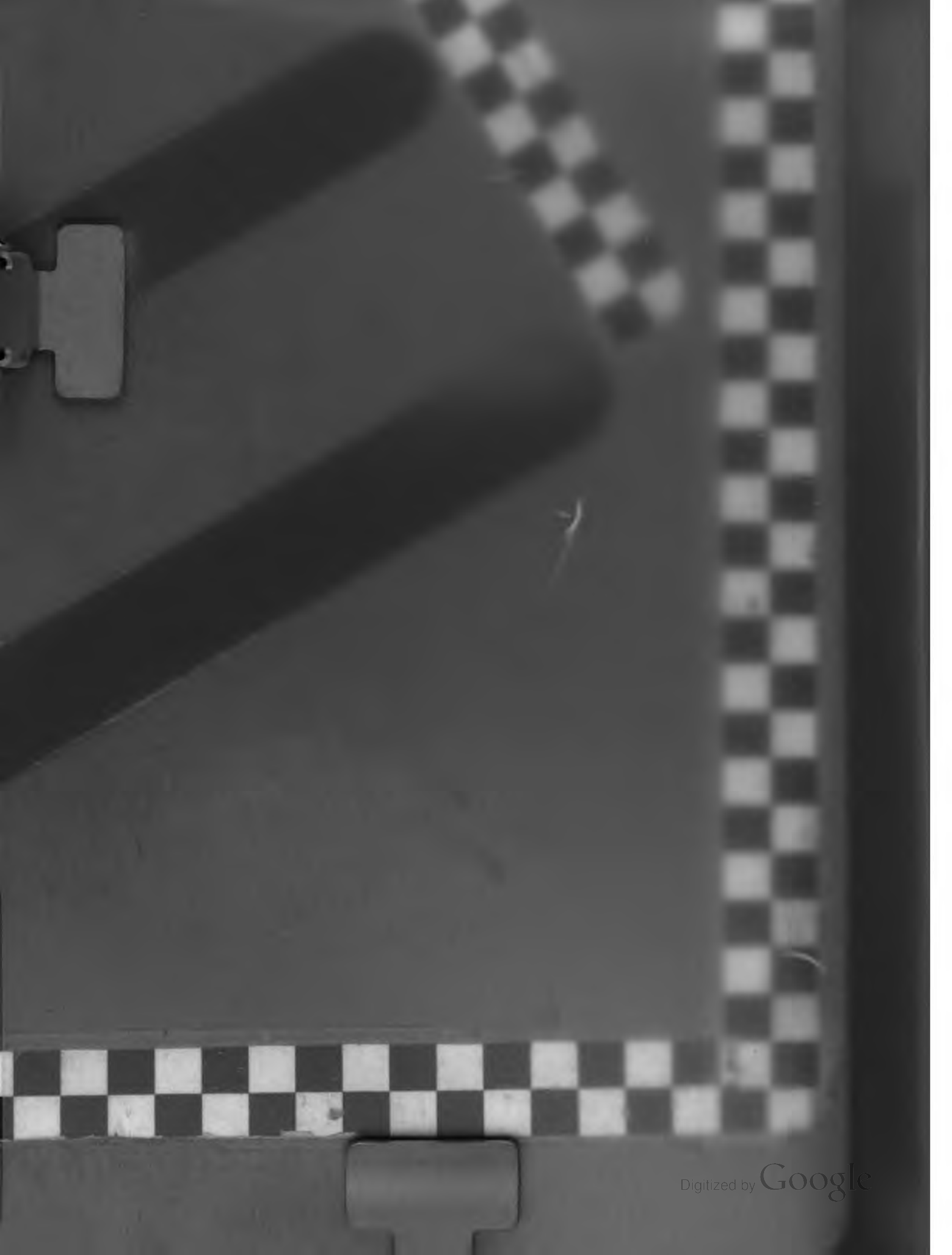
Educación



## ADMINISTRACIÓN DE FINCAS



McGill  
Digitized by Google





IICA  
E20  
17

# IICA



Ministerio de Agricultura  
IICA  
Educación



## ADMINISTRACIÓN DE FINCAS



McGill  
Digitized by Google





# IICA



Educación



## ADMINISTRACIÓN DE FINCAS



McGill

Digitized by Google

00005031

11C/A  
E20  
17

# Curso Administración de Fincas



**Derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin autorización escrita del IICA.**

**Las ideas y los planteamientos contenidos dentro del documento son propios de los autores y no representan necesariamente el criterio del IICA.**

**Diseñado y convertido por:  
Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura  
(IICA) y Universidad McGill en Canadá**

**François Dagenais  
Director Educación y Capacitación IICA**



**McGill**



Digitized by Google





## INDICE DE CONTENIDO

<b>Programa del Curso</b> .....	<b>1</b>
I. Descripción del curso .....	1
II. Objetivos general y específicos .....	1
III. Perfil de los participantes .....	1
IV. Sistema de organización modular .....	2
V. Metodología y estrategias para el aprendizaje .....	4
VI. Documentos a entregar al participante .....	4
VII. Términos de referencia de los tutores .....	4
VIII. Requisitos de los tutores .....	5
IX. Cómo acceder el curso en Internet .....	5
<b>Manual para técnicos</b> .....	<b>6</b>
Cotenido .....	7
Sesión de tutoría #1 .....	7
Sesión de tutoría #2 .....	9
Sesión de tutoría #3 .....	11
Sesión de tutoría #4 .....	13
Sesión de tutoría #5 .....	15
Sesión de tutoría #1 .....	17
Sesión de tutoría #7.1 y 7.2 .....	19
<b>Manual para administradores</b> .....	<b>21</b>
Cotenido .....	22
Sesión de tutoría #1 .....	22
Sesión de tutoría #2 .....	24
Sesión de tutoría #3 .....	26
Sesión de tutoría #4 .....	27
Sesión de tutoría #5 .....	30
Sesión de tutoría #1 .....	32
Sesión de tutoría #7.1 y 7.2 .....	33
<b>Manual para dueños</b> .....	<b>35</b>
Cotenido .....	36
Sesión de tutoría #1 .....	36
Sesión de tutoría #2 .....	38
Sesión de tutoría #3 .....	39
Sesión de tutoría #4 .....	41
Sesión de tutoría #5 .....	43
Sesión de tutoría #1 .....	45
Sesión de tutoría #7.1 y 7.2 .....	46



# Curso Administración de Fincas

## I- Descripción del curso:

El curso está diseñado específicamente para propietarios, administradores y técnicos involucrados en el sistema agroalimentario. Debe tomarse en cuenta que la administración de finca es un área de estudio muy amplia y compleja. Es imposible cubrir, en un curso que toma 45 horas, todos los temas y abarcar en gran profundidad cualquier concepto en particular. No obstante, este curso le dará una gran cantidad de información y antecedentes sobre los conceptos básicos de la administración de la finca, junto con un esquema para el desarrollo del plan de negocios para su propia finca.

El curso está organizado en módulos. Cada módulo comprende lecciones detalladas sobre los varios componentes de un plan empresarial. Luego, esta información es utilizada por los estudiantes para elaborar sus propios planes empresariales.

## II- Objetivos generales y específicos del curso:

### 1. General:

El objetivo general de este curso es que usted pueda desarrollar y preparar un plan de negocios de la finca para cubrir sus necesidades y requerimientos. Esto se debe tener presente conforme vayamos progresando, a través del curso, debido a que hay una serie de componentes que se cubren para asegurar la mejor comprensión de cómo construir un plan de negocios de la finca.

## III- Perfil de los participantes:

### *Propietarios de Finca*

Este curso se dirige a propietarios de fincas. Si bien el marco de este curso es similar al del curso desarrollado para los administradores de fincas, se pondrán énfasis en la interpretación y utilización de información relativa a/generada por la finca. Los propietarios de finca que participen en este curso comprenderán la importancia de usar información en la administración de sus fincas.

### *Administradores de Finca*

Este curso se dirige a productores agropecuarios que quieran adquirir nuevos conocimientos relativos a la administración de sus fincas. Se pone énfasis en la administración en general, y en la administración de fincas en particular. Los



# Curso Administración de Empresas

participantes aprenderán a manejar los recursos de sus fincas y a utilizar varias herramientas de planificación.

### ***Técnicos en la Finca***

Este módulo se dirige a técnicos agropecuarios que quieran adquirir nuevos conocimientos relativos a la administración de fincas. Si bien el marco de este curso es similar al del curso desarrollado para los administradores de fincas, se pondrá énfasis en la interpretación y utilización de información generada por la finca. Los técnicos que completen este curso podrán dar mayor apoyo y asesoría a sus clientes.

## **IV- Sistema de organización modular:**

### **Módulo 1**

#### **Introducción a la Administración de Fincas**

Este módulo se centra en los conceptos claves de la base de la administración de fincas, economía y planes empresariales.

- Introducción a economía
- Fijar metas y tomar decisiones
- Los fundamentos del plan empresarial
- Créditos y financiamiento

### **Módulo 2**

En el Módulo 2, se estudiarán **los componentes del plan empresarial y su impacto en la administración de fincas**. Entre ellos:

- Registrar y controlar información financiera y relativa a la administración de la finca
- Elaborar y utilizar un Estado de Situación
- Elaborar de estados de pérdidas y ganancias
- Elaborar un estado de flujo de caja
- Comunicar cambios en la situación financiera de la empresa
- Elaborar un presupuesto para la empresa
- Análisis e interpretación financiera
- Calcular costos de producción
- Cómo interpretar el análisis de la información financiera de la finca
- Realizar una conciliación bancaria
- Referencias e hipervínculos en Internet
- El manejo del crédito, y su utilización en la expansión del negocio
- Comprender el impacto de las decisiones de la administración en las finanzas de la finca.

1. 1. 1.

2. 2. 2.

3. 3. 3.

4. 4. 4.

5. 5. 5.

6. 6. 6.

7. 7. 7.

8. 8. 8.

9. 9. 9.

10. 10. 10.

11. 11. 11.

12. 12. 12.

13. 13. 13.

14. 14. 14.

15. 15. 15.

16. 16. 16.

17. 17. 17.

18. 18. 18.

19. 19. 19.



### **Módulo 3**

#### **Plan de Mercadeo**

Al concluir este módulo, los estudiantes podrán identificar los componentes de un plan de comercialización, y de explicar cada uno de ellos. También, sabrán dónde localizar la información que necesiten para desarrollar un plan de comercialización, y comprenderán cómo es que las decisiones relativas a la comercialización impactan sobre otras partes del plan empresarial (o sea, recurso humano, producción, capacitación) y viceversa.

- Introducción a la comercialización y venta de productos agropecuarios
- Base de la comercialización (precio, lugar, producto y promoción) y publicidad
- Técnicas para comercializar productos agropecuarios
- Venta por contrato de productos agropecuarios
- Agregar valor a, y diversificar, productos agropecuarios
- Decisiones relativas a la comercialización, y su impacto en los recurso humanos, la producción y el financiamiento
- Referencias e hipervínculos en Internet.

### **Módulo 4**

#### **Plan de Producción**

En este módulo, los estudiantes adquirirán una comprensión clara de los componentes de un plan de producción, y la capacidad para desarrollar un plan ajustado a su situación específica, tomando en cuenta su impacto en otros aspectos del plan empresarial.

- Administración de recursos e información
- Describir, comprender y utilizar varios tipos de información relativa a la producción; por ejemplo, información sobre el rendimiento de cultivos; métodos e intervalos para la aplicación de abonos; variedades cultivadas; tamaño (hectáreas); producción por hectárea y/o animal; uso de plaguicidas (control de plagas) y prácticas de cosecha.
- La utilización de información relativa a la producción para tomar decisiones administrativas.
- Planificación de la producción, y herramientas para planificar la producción y los recursos
- Introducción al manejo de aguas
- Nuevas tecnologías, tales como SIG, SPG e Internet; nuevas variedades (material biológico genéticamente modificado) y su aplicación práctica en la administración de fincas
- Comprende cómo decisiones relativas a la producción impactan en la administración de recursos humanos, la comercialización y las finanzas
- Referencias y hipervínculos en Internet.



## **Módulo 5**

### **Plan de Administración de Recursos Humanos**

Al concluir este módulo, los estudiantes podrán diseñar un plan de administración de recursos humanos para sus empresas, incluyendo procedimientos para reclutamiento, salarios, motivación del personal, capacitación, evaluación de desempeño y despidos.

- Administración de personal
- Horarios de trabajo y de personal
- Evaluaciones de desempeño
- Contratar y despedir a personal
- Motivación del personal
- Salud y seguridad ocupacional en la finca
- Análisis de género
- El impacto de otras decisiones en la administración de recursos humanos
- Referencias y hipervínculos en Internet

Otras referencias (para estudio) serán incluidos al final de cada módulo.

### **V- Metodología y estrategias para el aprendizaje:**

El curso se desarrollará mediante una metodología interactiva y constructivista. Se utilizarán variedad de técnicas didácticas y uso del Internet para el desarrollo del curso. Se desarrollarán tutorías presenciales, para promover el trabajo en equipos y solución de ejercicios individuales, así como también se trabajará mediante autoaprendizaje en línea con el curso mismo.

### **VI- Documentos a entregar al participante:**

1. Certificado de participación.
2. Acceso en línea a los módulos de aprendizaje con los respectivos materiales desarrollados durante la capacitación.

### **VII- Términos de Referencia de los tutores:**

1. Preparar cada sesión de tutoría basado en el material proporcionado por el IICA.
2. Responsable del desarrollo de las sesiones de tutoría (6 grupos de grupo y 1 sesión individual con cada estudiante).
3. Verificar antes del inicio del curso, que las facilidades físicas donde se llevará a cabo la capacitación, cuenten con un computador por estudiante con la conexión a Internet apropiada. Si el estudiante tiene problemas con la conexión a Internet para acceder al curso transmita los comentarios y/o problemas al responsable del IICA.
4. Proveer de referencias, basadas en Internet, relativas al curso a los estudiantes.





5. Manejar el programa de tutoría de acuerdo con el programa suministrado por el IICA.
6. Al finalizar el curso solicitar a cada estudiante de llenar la formula de evaluación del curso (las fórmulas será suministradas por la Oficina del IICA).
7. Corregir los exámenes y transmitir una copia del exámen corregido al profesor.
8. El tutor deberá tomar el curso de Administración de Fincas de forma completa previo al inicio de las tutorías con los estudiantes.

### **VIII-Requisitos de los tutores:**

El tutor del curso Administración de Fincas debería ser una persona con 5 años de experiencia y de preferencia con una maestría en economía agrícola. También podría tener una licenciatura o diplomado en agronomía con especialización en economía agrícola y 10 años de experiencia en el ámbito de las relaciones económicas en el sector agrícola o de extensión. De no cumplirse los requisitos académicos, debería ser una persona con suficiente experiencia demostrada, con calidad de experto. Asimismo, esta persona deberá dominar el manejo de computadoras, la navegación en Internet, así como manejar los programas de procesamiento de texto y hoja electrónica Word y Excel respectivamente.

### **IX- Cómo acceder el curso en Internet:**

Para tener acceso al curso se debe ir a la siguiente dirección en Internet: <http://webct.mcgill.ca> e ingresar en la liga **Log into WebCT@McGill University** , una vez allí le aparecerá una ventana en la cual deberá ingresar su usuario y clave de acceso en los campos **WebCT ID:** y **Password:** respectivamente. Posteriormente dar clic en el botón Log In y estará usted dentro del curso. El usuario y clave de acceso le será proporcionado una vez que esté registrado en el curso.

... ..  
... ..  
... ..



# IICA



Educación



## ADMINISTRACIÓN DE FINCAS



## PARA TÉCNICOS



McGill



# Administración de Fincas *para Dueños*

Planeamiento del curso a lo largo de un período de 4 meses.

Los 4 meses corresponden al tiempo necesario desde el inicio del curso de administración de fincas, hasta la presentación del examen final, el cual es un plan de negocios para la finca. Este tiempo de 4 meses puede ser extendido o acortado dependiendo de la disponibilidad de cada grupo.

Antes de iniciar el curso el estudiante deberá ser capacitado en el uso de las computadoras en los siguientes tópicos:

- ✓ Qué es una computadora y cómo funciona
- ✓ Uso y navegación en Internet
- ✓ Correo electrónico (e-mail)
- ✓ Procesador de textos (Word)
- ✓ Hoja electrónica (Excel)

## **Semana 1: Sesión de tutoría # 1**

1. Presentación del tutor y su institución
2. Presentación de los participantes y verificación de claves de acceso (passwords)
3. Objetivo del curso
4. Contenido del curso
5. Metodología del curso
6. Tareas y trabajos
7. Examen
8. Otros asuntos de interés
9. Primer trabajo (localizar 2 sitios Web que usted pueda utilizar en su trabajo) y presentación de los sitios en la próxima sesión.

- ✓ **Introducción**
- ✓ **Sección 1: Introducción a la Administración de Fincas**
- ✓ **Lección 1: Introducción a la Economía**
  - 1.1 Objetivos e introducción a la economía
  - 1.2 Microeconomía y administración de finca
  - 1.3 Tomando una decisión macroeconómica
  - 1.4 Oferta y demanda
  - 1.11 Exceso de oferta y demanda

“L'Association de France pour l'Instruction de la Jeunesse”

1870

1870



- 1.13 Leyes de la oferta y la demanda
- 1.14 Oferta y Demanda – Lapsos y Toma de precios en Agricultura
- 1.15 Definición de la administración
- 1.16 Definición de la administración de la finca
- 1.19 Desafíos que afrontan los administradores de fincas
- Resumen: Sección 1, Lección 1
- ✓ **Lección 2: Establecimiento de Metas y Toma de Decisiones**
  - 2.1 Objetivos e introducción
  - 2.2 Metas y establecimiento de metas
  - 2.3 Estableciendo metas
  - 2.4 Alternativas y prioridades
  - 2.5 Herramientas para ayudar a establecer metas y prioridades
  - 2.6 Tipos de decisiones: tácticas y estratégicas
  - 2.7 El proceso de toma de decisiones
  - 2.8 Componentes de la toma de decisiones que están bajo el control del administrador de la finca
  - 2.9 Manejando el riesgo y la incertidumbre
  - 2.10 La respuesta del administrador de finca al riesgo y la incertidumbre
  - 2.11 Estrategias: afrontando y manejando el riesgo y la incertidumbre
  - 2.12 Enfoque integral de la administración y riesgo de la finca
  - Resumen: Sección 1, Lección 2
- ✓ **Lección 3: Plan de Negocios de una Finca**
  - 3.1 Objetivos e introducción al plan de negocios de una finca
  - 3.2 Descripción del plan de negocios de la finca
  - 3.3 Propósitos del plan de negocios
  - 3.4 Usos de un plan de negocios
  - 3.5 Consejos útiles
  - 3.6 Componentes y estructura de una plan de negocios
  - 3.7 Guión del plan de negocios de una finca
  - Resumen: Sección 1, Lección 3
- ✓ **Lección 4: Crédito y Financiamiento**
  - 4.1 Objetivos e introducción
  - 4.2 Disponibilidad de crédito agrícola
  - 4.3 Estableciendo y desarrollando el crédito
  - 4.4 El costo de pedir prestado
  - 4.5 Capacidad de pago de deuda
  - 4.6 Amortización
  - 4.7 Pagos iguales de principal
  - 4.8 Pagos totales iguales



पुस्तकालय, पुणे - ४११ ००४

पुस्तकालय, पुणे - ४११ ००४

पुस्तकालय, पुणे - ४११ ००४

- 4.13 Negociando el crédito con las instituciones financieras
- Resumen: Sección 1, Lección 4

### **Semana 3: Sesión de tutoría # 2**

1. Presentación de páginas Web de información por los estudiantes
2. Revisión del curso: tuvieron los estudiantes tiempo suficiente para leer todo el material? Preguntas por parte de los estudiantes? Revisión de la autoevaluación al final de cada lección.
3. Análisis de las partes donde los estudiantes tuvieron problemas
4. Segundo trabajo: 2 páginas Web de estadísticas (precios y cantidad) relacionadas con el trabajo técnicos
5. Otros asuntos
6. Revisión del material de las próximas dos semanas

### ✓ **Sección 2A: El Plan Financiero: Registros y Estados de Cuenta**

#### ✓ **Lección 1: Elementos Básicos del Registro de Datos**

- 1.1 Introducción
- 1.2 Objetivos
- 1.3 Mantenimiento de registros y seguimiento de la finca
- 1.4 Mantenimiento de registros vrs. contabilidad
- 1.5 Registros de la información de la finca
- 1.6 La oficina de la finca
- 1.7 Sistemas de archivo
- 1.8 Bancos e instituciones financieras
- 1.9 Métodos de archivo
- 1.10 Sistemas temporales y permanentes de archivo
- 1.11 Ejemplos de sistemas de seguimiento (Fertilizante)
- 1.12 Ejemplos de sistemas de seguimiento (Cultivo de campo)
- 1.13 Ejemplos de sistemas de seguimiento (Ganado)
- 1.14 Principios de contabilidad
- Resumen: Sección 2A, Lección 1

#### ✓ **Lección 2: El Balance General**

- 2.1 Objetivos
- 2.2 Introducción
- 2.3 Cuenta-T
- 2.4 Ecuación de contabilidad
- 2.5 El balance general
- 2.6 Activos y pasivos
- 2.7 Ejemplo de tres categorías

2014年12月12日

2014年12月12日

2014年12月12日

- ✓ **Lección 2: El Balance General**
  - 2.1 Objetivos
  - 2.2 Introducción
  - 2.3 Cuenta-T
  - 2.4 Ecuación de contabilidad
  - 2.5 El balance general
  - 2.6 Activos y pasivos
  - 2.7 Ejemplo de tres categorías
  - 2.8 Componentes del balance general: Activos
  - 2.9 Componentes del balance general: Pasivos
  - 2.10 Componentes del balance general: Valor Neto
  - 2.11 Balance general a costo y valor ajustado
  - 2.12 Balance general al costo
  - 2.13 Depreciación
  - 2.14 Depreciación porcentual sobre saldo o escalonada
  - 2.15 Balance general a precio ajustado
  - 2.16 Preguntas
  - 2.17 Balance general a valor justo de mercado
  - Resumen: Sección 2A, Lección 2
- ✓ **Lección 3: El Estado de Ingresos**
  - 3.1 Objetivos
  - 3.2 Introducción
  - 3.3 Definiciones y terminología
  - 3.4 Definiciones adicionales
  - 3.5 Balance general y estado de resultados
  - 3.6 El estado de resultados
  - 3.7 Sugerencias en la presentación del estado de resultados
  - Resumen: Sección 2A, Lección 3
- ✓ **Lección 4: El Estado de Flujo de Efectivo y Proyecciones**
  - 4.1 Objetivos
  - 4.2 Introducción
  - 4.3 Componentes del flujo de efectivo
  - 4.4 Ejemplo de flujo de efectivo
  - 4.5 El flujo de efectivo como herramienta de planeación
  - Resumen: Sección 2A, Lección 4

1875

1876

1877



### **Semana 5: Sesión de tutoría # 3**

1. Presentación de páginas Web estadísticas por los estudiantes
2. Revisión del curso: tuvieron los estudiantes tiempo suficiente para leer todo el material? Preguntas por parte de los estudiantes? Revisión de la autoevaluación al final de cada lección.
3. Análisis de las partes donde los estudiantes tuvieron problemas
4. Tercer trabajo: Análisis de punto de equilibrio. Ver en Internet <http://www.dinkytown.net/java/BreakEven.html>
5. Otros asuntos
6. Revisión del material de las próximas dos semanas
7. Presentación de balance general del curso/Excel

#### ✓ **Lección 5: Estado de Cambios en Posición Financiera**

- 5.1 Objetivos
- 5.2 Introducción
- 5.3 Propósito en el estado de cambios
- 5.4 Descripción de componentes
- 5.5 Efectivo de actividades de financiamiento
- 5.6 Efectivo de actividades de inversión
- 5.7 Ejemplo de estado de cambios
- 5.8 Estados financieros coordinados
- Resumen: Sección 2A, Lección 5

#### ✓ **Lección 6: Efectivo vrs. Acumulado y Presupuestado**

- 6.1 Objetivos
- 6.2 Introducción
- 6.3 Efectivo vrs. acumulación
- 6.4 Bases de efectivo para reportar ingresos
- 6.5 Bases de acumulado para reportar ingresos
- 6.6 Tres pasos para pasar de efectivo a acumulado
- 6.7 Ejemplo
- 6.8 Cambios en cuentas por pagar
- 6.9 Cambios en inventarios
- 6.10 Ejemplo de reporte de efectivo a acumulado
- 6.11 El presupuesto parcial
- 6.12 Tipos de cambio
- 6.13 Ejemplo de presupuesto parcial
- 6.14 El presupuesto de empresa
- 6.15 Ejemplo de presupuesto de empresa (cultivos)
- 6.16 Preparación del presupuesto de empresa
- 6.17 Interpretación del presupuesto de empresa

Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google

✓ **Lección 6: Efectivo vrs. Acumulado y Presupuestado**

- 6.1 Objetivos
- 6.2 Introducción
- 6.3 Efectivo vrs. acumulación
- 6.4 Bases de efectivo para reportar ingresos
- 6.5 Bases de acumulado para reportar ingresos
- 6.6 Tres pasos para pasar de efectivo a acumulado
- 6.7 Ejemplo
- 6.8 Cambios en cuentas por pagar
- 6.9 Cambios en inventarios
- 6.10 Ejemplo de reporte de efectivo a acumulado
- 6.11 El presupuesto parcial
- 6.12 Tipos de cambio
- 6.13 Ejemplo de presupuesto parcial
- 6.14 El presupuesto de empresa
- 6.15 Ejemplo de presupuesto de empresa (cultivos)
- 6.16 Preparación del presupuesto de empresa
- 6.17 Interpretación del presupuesto de empresa
- 6.18 Presupuesto de empresa para ganado
- Resumen: Sección 2A, Lección 6

✓ **Lección 7: Inventarios y Costos de Producción**

- 7.1 Objetivos
- 7.2 Introducción
- 7.3 Inventario para el balance general
- 7.4 Cómo completar el inventario
- 7.5 Balance general al costo
- 7.6 Balance general a valor agregado
- 7.7 Levantar un inventario
- 7.8 Responsabilidades
- 7.9 Costo de producción
- 7.10 Economía de tamaño
- 7.11 Componentes del costo variable / operativo
- 7.12 Rubros de costo fijo
- 7.13 Ejemplos de COPs (Carne de bovino)
- 7.14 Ejemplos de COPs (Fresas)
- 7.15 Ejemplos de COPs (Tubérculos)
- 7.16 Por qué incluir COPs en el plan de negocios
- Resumen: Sección 2A, Lección 7

✓ **Lección 8: Análisis Financiero y su Interpretación**

- 8.1 Objetivos
- 8.2 Introducción
- 8.3 Análisis financiero, razones y proporciones
- 8.4 Categorías de medidas financieras
- 8.5 Palabras de advertencia

of the ... ..

... ..

... ..

- 8.6 Cálculo de proporciones: Rentabilidad
- 8.7 Cálculo de proporciones: Liquidez
- 8.8 Cálculo de proporciones: Apalancamiento
- 8.9 Cálculo de proporciones: Capacidad de pago de deuda
- 8.10 Ejemplo de cálculo, capacidad de pago de deuda
- 8.11 Cálculo de proporciones: Eficiencia financiera
- 8.12 Proporciones financieras: tabla resumen
- Resumen: Sección 2A, Lección 8

### **Semana 7: Sesión de tutoría # 4**

1. Presentación de análisis de punto de equilibrio por los estudiantes
2. Revisión del curso: tuvieron los estudiantes tiempo suficiente para leer todo el material? Preguntas por parte de los estudiantes? Revisión de la autoevaluación al final de cada lección.
3. Análisis de las partes donde los estudiantes tuvieron problemas
4. Cuarto trabajo: Estado de flujo de efectivo del curso/Excel
5. Otros asuntos
6. Revisión del material de las próximas dos semanas
7. Para el plan de negocios final preparar un ejemplo de presupuesto parcial

### ✓ **Sección 2B: El Plan Financiero: Temas de Crédito y Finanzas**

#### ✓ **Lección 1: Estados de Cuentas Bancarias y Reconciliaciones**

- 1.1 Objetivos e Introducción
- 1.2 Cómo leer un estado de cuenta bancario
- 1.3 Explicación de un estado de cuenta bancario
- 1.4 Explicación de un estado de cuenta bancario (2)
- 1.5 Reconciliación bancaria
- 1.6 Objetivos de la reconciliación bancaria
- 1.7 Consideraciones
- 1.8 Información útil del estado de cuenta bancaria
- 1.9 Partidas y libro mayor
- 1.10 Procedimiento de reconciliación bancaria
- 1.11 Inicio de la reconciliación bancaria
- 1.12 Ejemplo de reconciliación bancaria
- Resumen: Sección 2B, Lección 1

#### ✓ **Lección 2: Manejo de Crédito y Solicitudes de Préstamo**

- 2.1 Objetivos e Introducción
- 2.2 Conceptos de administración financiera
- 2.3 Administración del crédito

THE MODEL OF THE MIND

The model of the mind is a concept which has been used in the theory of the mind.

The model of the mind is a concept which has been used in the theory of the mind.

5. Otros asuntos
6. Revisión del material de las próximas dos semanas
7. Para el plan de negocios final preparar un ejemplo de presupuesto parcial

✓ **Lección 3: Enlaces con el Plan de Negocios**

- 3.1 Objetivos
- 3.2 Introducción
- 3.3 Escenarios
- 3.4 Efectos en el plan financiero
- 3.5 Análisis del escenario #1: Plan financiero
- 3.6 Análisis del escenario #2: Plan financiero
- 3.7 Consideraciones adicionales
- 3.8 Efecto de los escenarios en el plan de mercado
- 3.9 Efectos en el plan de producción
- 3.10 Análisis del escenario #1: Producción
- 3.11 Análisis del escenario #2: Producción
- 3.12 Efectos en el plan de recursos humanos
- 3.13 Análisis del escenario #1: Recursos humanos
- 3.14 Análisis del escenario #2: Recursos humanos
- 3.15 Efectos en plan ambiental
- 3.16 Escenarios adicionales
- 3.17 Efectos en de políticas de gobierno
- 3.18 Conclusión
- Resumen: Sección 2B, Lección 3

✓ **Lección 4: Contratos y Seguros de Negocios**

- 4.1 Objetivos
- 4.2 Introducción a los contratos de negocios
- 4.3 Contratos: tipos, pre-requisitos, vía legales, terminación
- 4.4 Antes de firmar un contrato
- 4.5 La teoría detrás del seguro de negocio
- 4.6 Seguros: introducción, componentes, políticas, clasificación
- 4.7 Tipos de seguros
- 4.8 ¿Cuánto y de qué tipo?
- Resumen: Sección 2B, Lección 4

✓ **Lección 5: Repaso y Resumen del Plan Financiero**

- 5.1 Objetivos, introducción, y repaso
- 5.2 Resumen del plan financiero
- Resumen: Sección 2A/B



Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google

- ✓ **Sección 3: El Plan de Mercadeo**
- ✓ **Lección 1: Componentes del Plan de Mercadeo**
  - 1.1 Objetivos
  - 1.2 Definición
  - 1.3 Introducción
  - 1.4 Descripción y perfil de la industria/sector
  - 1.5 Clientes y competidores
  - 1.6 Ventas y promoción
  - 1.7 Establecimiento de precios
  - 1.8 Transporte y distribución
  - Resumen: Sección 3, Lección 1
- ✓ **Lección 2: Los Elementos Básicos del Plan de Mercadeo**
  - 2.1 Objetivos
  - 2.2 Introducción
  - 2.3 El concepto de mercadeo
  - 2.4 Las 4 P's del mercadeo
  - 2.5 Precio
  - 2.6 El movimiento de cooperativas
  - 2.7 Otros mecanismos / Programas que impactan el precio en la finca
  - 2.8 Producto
  - 2.9 Ejemplo de utilidad y mercados locales
  - 2.10 Calidad e inocuidad del producto
  - 2.11 Manejo de la cadena de suministros
  - 2.12 Lugar / lugar adecuado
  - 2.13 Momento adecuado
  - 2.14 Cantidades adecuadas
  - 2.15 Situaciones y temas diferentes
  - 2.16 Temas comerciales
  - 2.17 Promoción
  - 2.18 Marca de productos agrícolas
  - 2.19 Campañas promocionales
  - 2.20 Investigación de mercado
  - 2.21 Relación con el plan de mercadeo
  - Resumen: Sección 3, Lección 2
- ✓ **Lección 3: Métodos de Mercadeo y Venta de Productos Agrícolas**
  - 3.1 Objetivos
  - 3.2 Introducción
  - 3.3 Demanda del mercado
  - 3.4 Técnicas diferentes para industrias/sectores
  - 3.5 Tradición y costumbres
  - 3.6 Ubicación
  - 3.7 Características y estructura de la industria/sector
  - 3.8 Actitudes y elecciones personales
  - 3.9 Requerimientos de procesamiento

1. The first part of the document is a list of names and addresses.

2. The second part of the document is a list of names and addresses.

3. The third part of the document is a list of names and addresses.

4. The fourth part of the document is a list of names and addresses.

- 2.12 Lugar / lugar adecuado
- 2.13 Momento adecuado
- 2.14 Cantidades adecuadas
- 2.15 Situaciones y temas diferentes
- 2.16 Temas comerciales
- 2.17 Promoción
- 2.18 Marca de productos agrícolas
- 2.19 Campañas promocionales
- 2.20 Investigación de mercado
- 2.21 Relación con el plan de mercadeo
- Resumen: Sección 3, Lección 2
- ✓ **Lección 3: Métodos de Mercadeo y Venta de Productos Agrícolas**
  - 3.1 Objetivos
  - 3.2 Introducción
  - 3.3 Demanda del mercado
  - 3.4 Técnicas diferentes para industrias/sectores
  - 3.5 Tradición y costumbres
  - 3.6 Ubicación
  - 3.7 Características y estructura de la industria/sector
  - 3.8 Actitudes y elecciones personales
  - 3.9 Requerimientos de procesamiento
  - 3.10 Mercadeo en masa vs. dirigido vs. de nicho
  - 3.11 Mercado de destino (local vs. exportación)
  - 3.12 Técnicas para comercializar y vender productos agrícolas
  - 3.13 Comercialización y ventas directas al cliente o consumidor
  - 3.14 Impacto de las técnicas de comercialización y ventas sobre el plan de negocios
  - Resumen: Sección 3, Lección 3
- ✓ **Lección 4: Valor Agregado y/o Diversificación**
  - 4.1 Objetivos
  - 4.2 Introducción
  - 4.3 Definiciones
  - 4.4 Estrategias para valor agregado
  - 4.5 Estrategias para diversificación
  - 4.6 Ventajas y desventajas del valor agregado
  - 4.7 Ventajas y desventajas de la diversificación
  - 4.8 Integración dentro del plan de mercadeo
  - Resumen: Sección 3, Lección 4
  - Resumen: Sección 3

Digitized by Google

Digitized by Google

## **Semana 11: Sesión de tutoría # 6**

1. Presentación de estado de ingresos por los estudiantes
2. Revisión del curso: tuvieron los estudiantes tiempo suficiente para leer todo el material? Preguntas por parte de los estudiantes? Revisión de la autoevaluación al final de cada lección.
3. Análisis de las partes donde los estudiantes tuvieron problemas
4. Introducción al plan de negocios de la finca como el trabajo final
5. Otros asuntos
6. Revisión del material de las próximas dos semanas

### ✓ **Sección 4: El Plan de Producción**

#### ✓ **Lección 1: Componentes del Plan de Producción**

- 1.1 Objetivos
- 1.2 Introducción
- 1.3 Recursos utilizados en la producción
- 1.4 Activos productivos
- 1.5 Para cultivos
- 1.6 Para la base de tierra
- 1.7 Para materiales y suministros
- 1.8 Activos de servicio
- 1.9 Técnicas de producción
- 1.10 Análisis ambiental y social
- 1.11 Análisis político y legal
- Resumen: Sección 4, Lección 1

#### ✓ **Lección 2: Conceptos de Economía de la Producción**

- 2.1 Objetivos
- 2.2 Introducción
- 2.3 La función de la producción
- 2.4 PFT, PFP, PFM
- 2.5 PFT, PFP, PFM Graficados
- 2.6 Explicación de la gráfica
- 2.7 Estados de producción
- 2.8 Tres estados de producción
- 2.9 Ley de rendimientos decrecientes
- 2.10 Marginalismo
- 2.11 Costo de oportunidad
- 2.12 Aplicaciones prácticas
- Resumen: Sección 4, Lección 2

Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google



✓ **Lección 3: Planeación de la Producción y Tecnologías Avanzadas**

- 3.1 Objetivos
- 3.2 Introducción
- 3.3 Planeación de la producción
- 3.4 Sistema de planeación: maíz dulce
- 3.5 SIG/GPS y agricultura de precisión
- 3.6 GPS
- 3.7 Biotecnología y OGMs
- 3.8 OGMs: temas e inquietudes
- 3.9 Análisis costo-beneficio
- 3.10 Tecnologías avanzadas
- 3.11 Computadoras y el Internet
- 3.12 Robótica
- 3.13 El efecto de Noria
- 3.14 Tecnología de punta vrs. Tecnología de sangría
- 3.15 Integración práctica
- 3.16 Revisión del plan de producción
- Resumen: Sección 4, Lección 3

✓ **Sección 5: Plan de Administración de Recursos Humanos**

✓ **Lección 1: Componentes del Plan**

- 1.1 Objetivos
- 1.2 Introducción
- 1.3 Plan de administración de recursos humanos
- 1.4 Estructura organizacional
- 1.5 Administración de personal
- 1.6 Salarios y beneficios
- 1.7 Procedimiento de contratación
- 1.8 Evaluación de desempeño
- 1.9 Motivación de personal
- 1.10 Políticas disciplinarias
- 1.11 Terminación de empleo
- Resumen: Sección 5, Lección 1

✓ **Lección 2: Contratación de Empleados**

- 2.1 Objetivos
- 2.2 Introducción
- 2.3 Requerimientos de los empleados
- 2.4 Cálculo de los requerimientos de mano de obra
- 2.5 El proceso de contratación
- Resumen: Sección 5, Lección 2

✓ **Lección 3: Prácticas de Administración de Recursos Humanos**

- 3.1 Objetivos
- 3.2 Introducción
- 3.3 Planes de trabajo de empleados

Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google

- 3.4 Administración del desempeño
- 3.5 Evaluación del desempeño
- 3.6 Reunión de evaluación
- 3.7 Hoja de evaluación del desempeño
- 3.8 Salarios y beneficios
- 3.9 Administración del tiempo
- 3.10 Manejo del stress
- 3.11 Capacitación y actualización
- 3.12 Posicionamiento del puesto
- 3.13 Promoción del puesto
- 3.14 Supervisión del empleado
- 3.15 Administración de equipos
- 3.16 Motivación
- 3.17 Resolución de conflictos
- 3.18 Disciplina
- 3.19 Despidos y terminación
- 3.20 Documentación y papeleo
- 3.21 Entrevista de salida
- 3.22 Temas de salud y seguridad
- Resumen: Sección 5, Lección 3

✓ **Sección 6: Resumen del Plan de Negocios**

- Resumen del Plan de Negocios
- Plan de Negocios PDF para descargar

**Semana 13-15: Sesión de tutoría # 7.1 y 7.2**

Sesiones individuales con los estudiantes para analizar y asesorar sobre los elementos del plan de negocios de la finca. Cada estudiante deberá tener reuniones de 30-45 minutos con el tutor. Durante la primera reunión la discusión se centrará en los elementos del proyecto, sus objetivos, diferentes componentes, etc.

Durante la segunda reunión se revisará los seis diferentes elementos de un plan de negocios de finca:

1. Introducción y objetivo
2. Componente de producción
3. Componente financiero. Deberá incluir, al menos 3, de los siguientes 4 aspectos:
  - ✓ Balance general
  - ✓ Flujo de efectivo
  - ✓ Reporte de ingresos y egresos
  - ✓ Costos de producción

Digitized by Google

enfermedades de animales y/o plantas, de falta de mano de obra, etc. Además el estudiante deberá indicar por cada riesgo, cómo manejará cada uno de ellos como buen administrador.

Los criterios de evaluación para el plan de negocios serán los siguientes:

- |                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| 1. Introducción y objetivo        | 10% |
| 2. Componente de producción       | 10% |
| 3. Componente financiero          | 30% |
| 4. Componente de mercadeo         | 20% |
| 5. Componente de recursos humanos | 10% |
| 6. Componente ambiental           | 10% |
| 7. Análisis de riesgos            | 10% |

### **Semana 17:**

El examen final deberá ser enviado al tutor. El plan de negocios de la finca deberá ser enviado por correo electrónico o en un disquete, así como impreso. El procesador de texto deberá ser Word, así como la hoja electrónica Excel.

**FECHA DE DEVOLUCION**


IICA  
E20  
17

Administración de fincas

plan de negocios de la línea  
disquete, así como una  
hoja electrónica Excel,



# CECADI

Educación para la  
Prosperidad Rural



## Contáctenos:

e-mail:

[iica.educacion@iica.ac.cr](mailto:iica.educacion@iica.ac.cr)

web:

[www.iica.int/iicaeducacion](http://www.iica.int/iicaeducacion)





# CECADI

Educación para la  
Prosperidad Rural



## Contáctenos:

e-mail: [iica.educacion](mailto:iica.educacion@iica.int)

web: [www.iica.int/iica](http://www.iica.int/iica)