

P. IICA
C00
463

BIBLIOTECA
DIRECCION GENERAL
I. I. C. A.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS-OEA

IICA-CIDIA

16 ENE 1980

EXPERIENCIAS Y RESULTADOS EN CAPACITACION
PARA ADMINISTRAR EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS
CON ALUMNOS DEL NIVEL AGRICOLA MEDIO

Por: Teodoro A. Tonina
Joaquín Leiva F.

PUBLICACION INTERNA

IICA
C00
463

SANTIAGO, CHILE
Septiembre 1979

THE UNITED STATES DEPARTMENT OF JUSTICE

00002081

EXHIBIT A - FEDERAL BUREAU OF INVESTIGATION
SERIAL 100-443887-1000
DATE 11-15-68

CONFIDENTIAL

CONFIDENTIAL

CONFIDENTIAL

BIBLIOTECA
DIRECCION GENERAL

I. I. C. A.

Vertical line of text on the left margin.

Small dark marks or artifacts at the top left.

Small dark mark or artifact at the bottom center.

CONTENIDO

Página N°

I	ANTECEDENTES	1
II.	OBJETIVO	1
III.	APLICACION DEL DOCUMENTO BASICO	1
IV.	EL PRODUCTOR Y EL PREDIO	2
V.	COMBINACION DE RECURSOS Y PRODUCTOS	4
VI.	INGRESOS Y COSTOS PREDIALES	4
VII.	COSTOS FIJOS Y VARIABLES	5
VIII.	CALCULO DE UN PREDIO TIPO	6
IX.	ADMINISTRACION RURAL Y PLANES DE ESTUDIO	12

CONTENTS

Page

1	THE PREFACE	1
2	THE INTRODUCTION	2
3	THE HISTORY OF THE SUBJECT	3
4	THE SCOPE OF THE SUBJECT	4
5	THE METHODS OF THE SUBJECT	5
6	THE RESULTS OF THE SUBJECT	6
7	THE CONCLUSIONS OF THE SUBJECT	7
8	THE APPENDICES	8
9	THE INDEX	9

I. ANTECEDENTES

El Director de la Oficina del IICA en Chile don José Marull, propuso complementar las acciones del Proyecto Vinculación Escuela-Comunidad en San Fer - nando, con el análisis económico de los predios incorporados al mismo.

El encargado del Proyecto, don Ernesto Cásseres convino la capacitación de los alumnos que realizan práctica de asesoramiento en dichos predios. A tal efecto, realizó gestiones con el Director del Liceo (antes Escuela Agrícola), don Enrique Herreros y con el funcionario del IICA, Teodoro A. Tonina, quien realizaría los cursillos en cooperación con Joaquín Leiva.

La organización y disciplina de las operaciones en la Escuela estarían a cargo de don Pedro Béjares.

Se concretaron dos cursillos a dos grupos integrados por 15 y 14 alumnos respectivamente, dictados en agosto y septiembre, durante las tardes de una semana completa cada uno.

II. OBJETIVO

El objetivo de los cursillos fue proporcionar a los alumnos herramientas básicas para la elaboración de los planes de explotación a nivel predial, incluyendo cálculos económicos y demás estudios complementarios.

El objetivo de este documento es resumir las experiencias logradas en los cursos y los resultados de los ejercicios realizados durante su desarrollo.

III. APLICACION DEL DOCUMENTO BASICO

Para distribuir entre los alumnos se elaboró el documento "Capacitación para administrar explotaciones agrícolas", por Teodoro A. Tonina y Joaquín Leiva.

Consta de 9 prácticas que debían ser completadas mediante gráficos al exponerlas.

SECRET

... ..

... ..

... ..

... ..

SECRET

... ..

... ..

SECRET

... ..

... ..

Cada práctica enuncia su objetivo e incluye preguntas a los alumnos y pre
vé resultados que se traducirían en ejercicios.

El primer cursillo siguió los pasos previstos en el documento.

Al finalizarlo se consultó a los alumnos en los temas tratados y con los resultados siguientes:

	<u>SI</u>	<u>NO</u>
1. Si el tiempo en que se realizó esta actividad de capacitación fue suficiente.	9	6
2. Si la forma de dar las exposiciones y el contenido fue aceptable	15	0
3. Si los ejemplos y ejercicios fueron suficientes y permitieron una clara comprensión de lo tratado.	13	2
4. Si los principios y conceptos aprendidos considera que puede aplicarlos en terreno.	15	0

Además se recibieron otras sugerencias, predominando la intención de hacer más ejercicios concretos con casos conocidos por los alumnos.

Como resultado de estas observaciones, el segundo cursillo abrevió algunos aspectos conceptuales, poniendo más énfasis en los hechos prácticos. Por ejemplo, se dieron en una sola unidad y más breve las prácticas Nos 1, 2 y 9, cuyos respectivos temas son:

- Identificar al productor y al predio
- Aprender a conceptualizar administración
- Cómo tomar mejores decisiones.

Además, dejaron de dictarse los ejemplos de costos e ingresos de las prácticas N° 5 y 6 para avanzar más sobre ejemplos concretos.

Se finalizó la planificación integral de un predio tipo, tal como se describirá más adelante

IV. EL PRODUCTOR Y EL PREDIO

Un objetivo fundamental del curso era destacar la importancia del hombre como productor, con sus objetivos individuales que afectan la toma de decisiones en el predio.

W. R.
... ..
... ..
... ..

To
... ..
... ..
... ..
... ..

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

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

ORDER OF REFUND

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

Al primer grupo de 15 alumnos se le realizaron las siguientes preguntas y admitiendo más de una respuesta por caso se lograron los datos siguientes, como ejemplo de lo que piensa el productor:

	Nº	%
- Asegurarse la propiedad del predio	3	10
- Aumentar los beneficios financieros	7	23
- Asegurar el consumo familiar	5	15
- Lograr el máximo de ingresos prediales	9	28
- Mantener al mínimo los costos prediales	4	12
- Aumentar el rendimiento de sus actividades	4	12
TOTAL	31	100

Al segundo grupo de sólo 14 alumnos, se le propusieron los objetivos del productor enunciados de la manera siguiente:

	Nº	%
- Asegurarse el autoconsumo familiar	1	4
- Asegurarse la propiedad del predio	1	4
- Disminuir costos prediales	5	20
- Aumentar ingresos prediales	15	60
- Disminuir costos y aumentar ingresos	3	12
- Llegar con sus productos al mercado	0	0
TOTAL	25	100

Los productores atendidos por el Proyecto son en su casi totalidad, propietarios de los predios. Esto explica la poca incidencia de objetivos tales como asegurarse la propiedad o el autoabastecimiento. En cambio, predominan claramente los objetivos económicos y financieros.

En cuanto a los riesgos de comercialización, se expuso un gráfico con los precios deflacionados de trigo, maíz, papa y varias clases de porotos, siendo en estos últimos donde se observaban más variaciones de precios, influyendo en la toma de decisiones.

Además, un criterio importante vertido por los alumnos es que los productores suelen reconocerse ellos mismos como más hábiles en la producción especializada; por ejemplo, maíz o porotos, hecho que afectaría la aceptación del consejo de diversificar, tanto por razones conservacionistas como de distribución de riesgos.

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

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

... ..
... ..

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

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

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

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

V. COMBINACION DE RECURSOS Y PRODUCTOS

Los alumnos tuvieron que realizar un breve inventario de los recursos prediales, tratando de captar al predio como un todo, es decir, como un sistema integral.

El ejercicio permitió observar ejemplos de uso alternativo de los recursos que se combinan en distintas técnicas o métodos de producción, también de nominados sistemas.

La noción de sistema integral se afianzó al explicar que el productor elige en función de tres órdenes de ideas interrelacionadas:

- De productos o actividades entre sí
- De recursos o factores de producción entre sí
- De relación entre productos y recursos o relación insumo/producto o beneficio/costo.

Estos conceptos permitieron formular distintas alternativas de producción para un mismo producto y calcular el respectivo margen bruto.

Además, se puso énfasis en la identificación del factor intrapredial limitante de la producción, cuya importancia se deriva de que: "dada una cantidad definida de recursos disponibles, el beneficio máximo permitido por la combinación de estos factores es igual al beneficio máximo permitido por el factor más limitante".

VI. INGRESOS Y COSTOS PREDIALES

Uno de los principales problemas encontrado por los alumnos en los predios es la dificultad de obtener datos sobre rendimientos de las producciones y precios de venta correspondientes.

Las dos causas principales mencionadas por los propios alumnos, de este problema son:

- A- Reticencia y desconfianza del productor.
- B- Desconocimiento real de los datos solicitados.

El primer aspecto no es fácil solucionar, ni aún sabiendo que los encuestadores son alumnos del Liceo Agrícola. Esto justifica una opinión de Emilio Montero expresada en una reunión en Montevideo, en el sentido que sería aconsejable formar un equipo de encuestadores especializados para obtener información básica en Administración Rural.

DECLARACION DE INTERES

Yo, el suscritado, declaro que no tengo ningun interes en el presente asunto, ni en el resultado de su tramitacion, ni en el destino que se le atribuya.

En fe de lo cual, firmo en la ciudad de Bogota, a los _____ dias del mes de _____ de _____ de _____.

Yo, el suscritado, declaro que no tengo ningun interes en el presente asunto, ni en el resultado de su tramitacion, ni en el destino que se le atribuya.

Firmado y sellado en la ciudad de Bogota, a los _____ dias del mes de _____ de _____ de _____.

Firma y sello del suscrito.

Yo, el suscritado, declaro que no tengo ningun interes en el presente asunto, ni en el resultado de su tramitacion, ni en el destino que se le atribuya.

Yo, el suscritado, declaro que no tengo ningun interes en el presente asunto, ni en el resultado de su tramitacion, ni en el destino que se le atribuya.

Yo, el suscritado, declaro que no tengo ningun interes en el presente asunto, ni en el resultado de su tramitacion, ni en el destino que se le atribuya.

DECLARACION DE INTERES

Yo, el suscritado, declaro que no tengo ningun interes en el presente asunto, ni en el resultado de su tramitacion, ni en el destino que se le atribuya.

Yo, el suscritado, declaro que no tengo ningun interes en el presente asunto, ni en el resultado de su tramitacion, ni en el destino que se le atribuya.

Firmado y sellado en la ciudad de Bogota, a los _____ dias del mes de _____ de _____ de _____.

Firma y sello del suscrito.

Yo, el suscritado, declaro que no tengo ningun interes en el presente asunto, ni en el resultado de su tramitacion, ni en el destino que se le atribuya.

El segundo aspecto está influido por la modalidad de venta de los productos. A veces se cosechan escalonadamente y otras veces se comercializan también escalonadamente para atender las necesidades del momento.

Los alumnos habían solucionado estos problemas utilizando los rendimientos conocidos en la Escuela y los precios publicados para el mercado de Santiago.

Se les propuso hacer un listado de rendimientos estándares para el área, que sería un dato más aproximado a la realidad predial.

En cuanto a los precios se les sugirió hacer un esfuerzo para tener datos del propio productor que permitieran definir tan importante elemento de juicio en los cálculos económicos reales.

Los costos de insumos resultan más fáciles de estimar por su precio uniforme y publicado, que se adecuaría a nivel predial por gastos de transporte y de bodegaje.

Sería conveniente insistir en que los productores llevaran registros muy simples, haciendo anotaciones permanentes de las operaciones realizadas, o que pudieran mantener un sistema de guardar la documentación que reciban por operaciones que realicen, en forma simple y secuencialmente.

VII. COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Se reconoció que todo predio tiene costos fijos, durante el proceso productivo considerado, que deben ser pagados indefectiblemente, se produzca o no.

La experiencia mundial es que en los predios más rentables se efectúa una mejor utilización de la capacidad de producción de los factores fijos, gracias a la utilización más intensiva de los costos variables.

Los costos variables o asignables son aquellos que cambian en relación con el volumen producido, es decir, con los rendimientos por unidad hectárea o animal, pudiendo bajar a cero cuando no lleva a cabo la producción.

A pesar que los costos variables aumentan y bajan directamente relacionados con los rendimientos lo hacen en forma no proporcional, siguiendo una curva característica para cada caso.

Los cálculos de ingresos y costos para alternativas de rendimientos crecientes de maíz en grano, efectuados por los alumnos han permitido dibujar los gráficos N° 1 y N°2.

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

RENTAS Y COSTOS VARIABLES ESPECIALES DEL MAIZ EN GRANO.

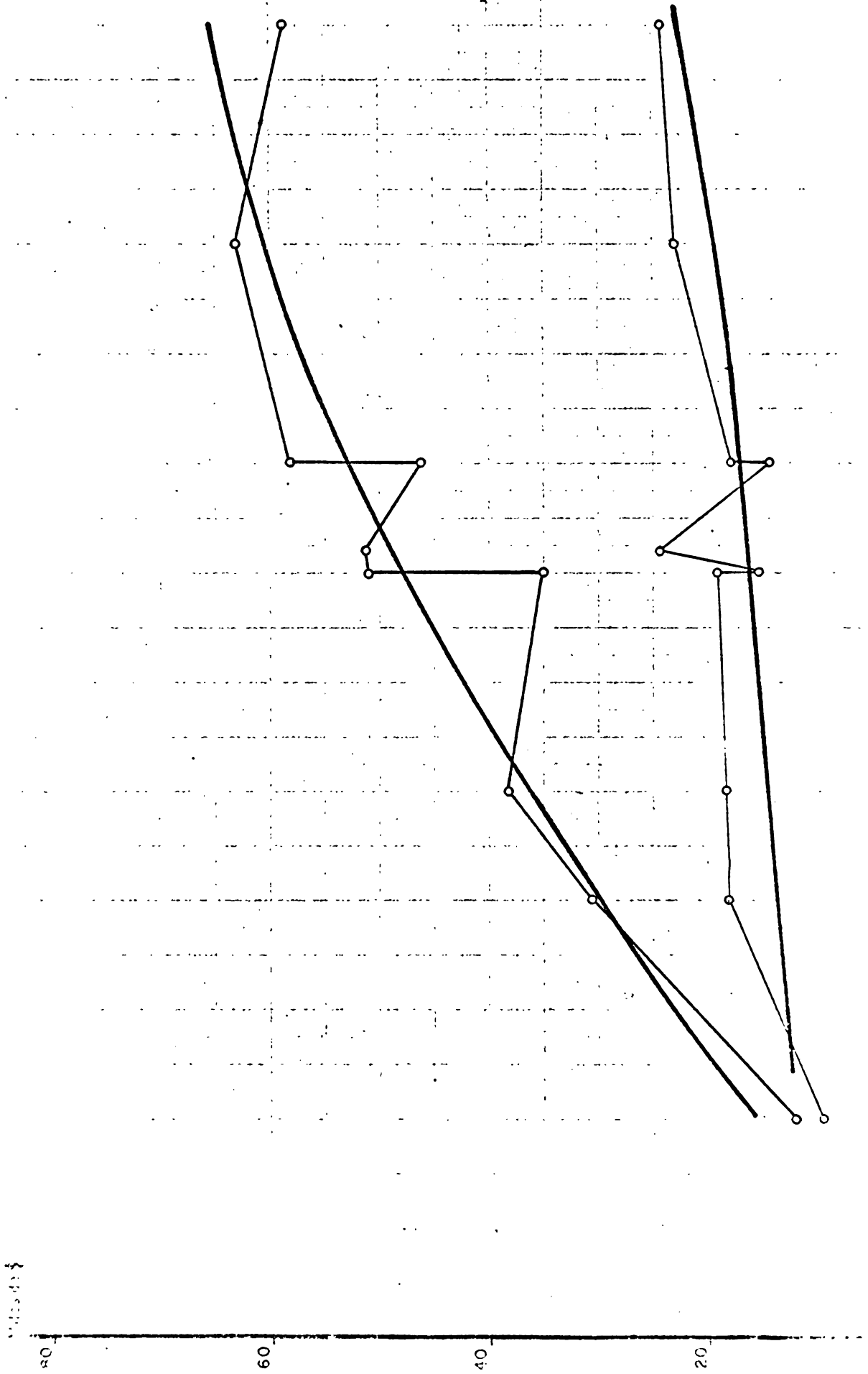
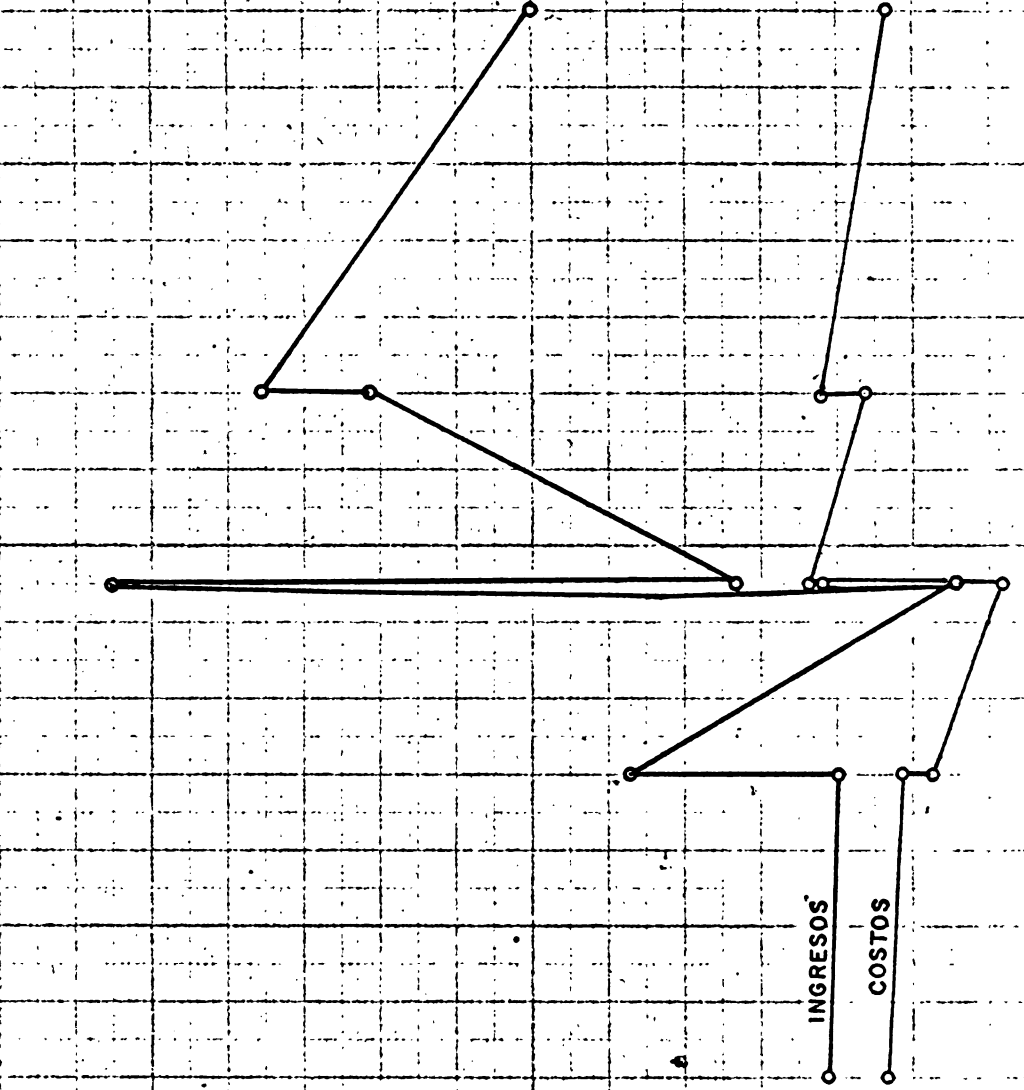


Gráfico Nº 2

INGRESOS Y COSTOS VARIABLES ESPECIALES DEL POROTO EN GRANO.

Miles de \$

100
80
60
40
20
0





Se observa en la del maíz que las mayores diferencias entre ingresos y costos se encuentran cuando los rendimientos oscilan entre 80 y 120 qq/Há.

Los alumnos de ambos grupos comprendieron la posibilidad e importancia de realizar estos cálculos para poder elegir el nivel de producción más rentable para el productor. A cada uno de estos niveles corresponde un conjunto o paquete tecnológico.

A los efectos de realizar estos cálculos se utilizó una planilla modelo referida al Margen Bruto por hectárea y por actividad o nivel de la misma.

La gráfica referente a porotos no resultó tan clara como la del maíz, posiblemente, por las diferentes variedades escogidas.

VIII. CALCULO DE UN PREDIO TIPO

Con la cooperación de los alumnos se describió un predio tipo y se hicieron los cálculos económicos del cuadro N°1. Se han reducido al mínimo los factores y los cálculos, ya que el objetivo era exponer el método en forma simple pero completa y referido a un sólo período agrícola.

Para estimar los intereses asignables a cada factor se resaltó la importancia para el productor de tener o no otra alternativa de inversión. Además, que la tasa de interés varía inversamente al riesgo que involucra la inversión.

Se destacó la necesidad de considerar la mano de obra familiar como un costo fijo que no se paga en dinero efectivo hasta finalizar el año agrícola y el balance financiero.

El caso de los caballos de trabajo presenta un ejemplo de costo de oportunidad, pues el productor puede destinar la superficie que ocupan a tomar animales a talaje y arrendar maquinaria, u otra alternativa.

De esta manera se tiene un costo fijo total que asciende a \$ 216.400.- (cuadro N°1) y que debe ser cubierto, indefectiblemente, para asegurar la continuidad de la empresa. Es verdad que el productor, en la mayoría de los casos, no deposita los valores correspondientes; pero de esta manera aumenta los riesgos de su empresa, ya que en el momento en que debe reponer los elementos depreciados, puede no contar con los fondos necesarios.

A continuación, los alumnos realizaron un ejercicio individual sobre cálculo del Margen Bruto por cultivo. Se han tomado solamente algunos casos resumidos en el cuadro N°2.

La experiencia mostró que no era más fácil explicar sobre estos ejemplos la diferencia entre Productividad y Rentabilidad.

1
The first part of the report deals with the general situation of the country and the position of the various groups. It is a very interesting and detailed account of the conditions of the people and the state of the country. The author has done a great deal of research and has gathered a wealth of material which is presented in a clear and concise manner. The second part of the report is devoted to a detailed description of the various groups and their activities. This part is also very interesting and provides a wealth of information about the different groups and their aims and objectives. The third part of the report is a critical analysis of the situation and a proposal for a new policy. This part is also very interesting and provides a wealth of information about the author's views on the situation and the proposed policy. The report is a very valuable contribution to the study of the country and its people.

THE POSITION OF THE VARIOUS GROUPS

The first group is the dominant group in the country. It is a very powerful group and has a long history of dominance. It is the group which has shaped the country and its institutions. It is the group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country. It is the group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country.

The second group is a very important group in the country. It is a group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country. It is the group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country.

The third group is a very important group in the country. It is a group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country. It is the group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country.

The fourth group is a very important group in the country. It is a group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country. It is the group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country.

The fifth group is a very important group in the country. It is a group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country. It is the group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country.

The sixth group is a very important group in the country. It is a group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country. It is the group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country.

The seventh group is a very important group in the country. It is a group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country. It is the group which has been the most successful in the struggle for power and has been the most influential in the country.

La productividad es una relación entre lo producido y lo invertido, pudiendo expresarse físicamente (quintales por hectárea, litros de leche por vaca, etc.) o financieramente (interés en %, relación Beneficio/Costo).

La rentabilidad es una suma algebraica, tal como Ingreso Total menos Costo Total, Saldo en un Balance, Margen Bruto, etc.

1947
The following information was obtained from the records of the
Department of the Interior, Bureau of Land Management, at
Washington, D. C. (State of California)

On the 1st day of January 1947, the following land was
owned by the United States Government:

CUADRO Nº1.

CALCULO DE LOS COSTOS FIJOS DE UN PREDIO TIPO (en \$)

FACTORES	Cantidad	Valor Total	Interés	Amortización	En efectivo	Gastos No en efectivo	TOTAL
1. Tierra libre de mejoras	20 Hás.	800.000	80.000	-	-	-	80.000
2. Mejoras fundiarias	-	200.000	20.000	7.000	1.000	-	28.000
3. Caballos de trabajo	4	20.000	3.000	2.000	1.000	-	6.000
4. Vacas lecheras	6	150.000	30.000	-	3.000	-	33.000
5. Empastadas cultivadas	5 Hás.	20.000	2.400	5.000	1.000	-	8.400
6. Aperos y elementos de labranza, etc.	-	20.000	4.000	2.000	1.000	-	7.000
7. Mano de obra familiar	3	-	-	-	-	54.000	54.000
TOTAL	-	1.210.000	139.400	16.000	7.000	54.000	216.400

Year	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024																
Population	1.5	1.6	1.7	1.8	1.9	2.0	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	3.0	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	3.9	4.0	4.1	4.2	4.3	4.4	4.5	4.6	4.7	4.8	4.9	5.0	5.1	5.2	5.3	5.4	5.5	5.6	5.7	5.8	5.9	6.0	6.1	6.2	6.3	6.4	6.5	6.6	6.7	6.8	6.9	7.0	7.1	7.2	7.3	7.4	7.5	7.6	7.7	7.8	7.9	8.0	8.1	8.2	8.3	8.4	8.5	8.6	8.7	8.8	8.9	9.0	9.1	9.2	9.3	9.4	9.5	9.6	9.7	9.8	9.9	10.0					
GDP	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200	210	220	230	240	250	260	270	280	290	300	310	320	330	340	350	360	370	380	390	400	410	420	430	440	450	460	470	480	490	500	510	520	530	540	550	560	570	580	590	600	610	620	630	640	650	660	670	680	690	700	710	720	730	740	750	760	770	780	790	800	810	820	830	840	850	860	870	880	890	900	910	920	930	940	950	960	970	980	990	1000
Inflation	2.0	2.5	3.0	3.5	4.0	4.5	5.0	5.5	6.0	6.5	7.0	7.5	8.0	8.5	9.0	9.5	10.0	10.5	11.0	11.5	12.0	12.5	13.0	13.5	14.0	14.5	15.0	15.5	16.0	16.5	17.0	17.5	18.0	18.5	19.0	19.5	20.0	20.5	21.0	21.5	22.0	22.5	23.0	23.5	24.0	24.5	25.0	25.5	26.0	26.5	27.0	27.5	28.0	28.5	29.0	29.5	30.0	30.5	31.0	31.5	32.0	32.5	33.0	33.5	34.0	34.5	35.0	35.5	36.0	36.5	37.0	37.5	38.0	38.5	39.0	39.5	40.0														
Unemployment	5.0	5.5	6.0	6.5	7.0	7.5	8.0	8.5	9.0	9.5	10.0	10.5	11.0	11.5	12.0	12.5	13.0	13.5	14.0	14.5	15.0	15.5	16.0	16.5	17.0	17.5	18.0	18.5	19.0	19.5	20.0	20.5	21.0	21.5	22.0	22.5	23.0	23.5	24.0	24.5	25.0	25.5	26.0	26.5	27.0	27.5	28.0	28.5	29.0	29.5	30.0	30.5	31.0	31.5	32.0	32.5	33.0	33.5	34.0	34.5	35.0	35.5	36.0	36.5	37.0	37.5	38.0	38.5	39.0	39.5	40.0																				
Interest Rate	5.0	5.5	6.0	6.5	7.0	7.5	8.0	8.5	9.0	9.5	10.0	10.5	11.0	11.5	12.0	12.5	13.0	13.5	14.0	14.5	15.0	15.5	16.0	16.5	17.0	17.5	18.0	18.5	19.0	19.5	20.0	20.5	21.0	21.5	22.0	22.5	23.0	23.5	24.0	24.5	25.0	25.5	26.0	26.5	27.0	27.5	28.0	28.5	29.0	29.5	30.0	30.5	31.0	31.5	32.0	32.5	33.0	33.5	34.0	34.5	35.0	35.5	36.0	36.5	37.0	37.5	38.0	38.5	39.0	39.5	40.0																				

Con los datos anteriores se procedió a la programación del predio tipo, tal como se resume en el cuadro N°3.

El proceso de selección y combinación de actividades ha sido el siguiente, buscando maximizar el Beneficio Total (Ingreso Bruto menos Costo Total).

El predio tiene una cabida total de 20 hectáreas. De ellas 5 hectáreas dedicadas a empastadas más una para reposición anual. Restan así 14 hectáreas para programar.

El cultivo que produce mayor Margen Bruto y también mayor relación Beneficio/Costo es el manzano. Podría dedicarse toda la superficie restante a este cultivo, pero supóngase que el productor tiene escasez del capital necesario y decide no pasar de 8 hectáreas, distribuyendo así los riegos de comercialización.

Restan, entonces, 6 hectáreas para cultivos anuales. En este caso, se considera como limitante la rotación necesaria para conservar la fertilidad del suelo. Se eligió la rotación trienal: maíz - poroto - papa, resultando dos hectáreas para cada uno de estos cultivos.

Elegidos los mismos, corresponde ahora que el productor decida cuál de los niveles tecnológicos empleará en cada caso.

Si se considera el maíz, puede suceder que busque la máxima rentabilidad. Entonces, en función del Margen Bruto elegirá el nivel de 80 qq/Há. con \$ 40.077 pesos por hectárea. Pero si buscara la máxima productividad financiera, elegiría producir 70 qq/Há. con un Ingreso de \$ 3,36 por cada peso de costo gastado (Beneficio-Costo). Además, podría tener escasez de capital, por ejemplo, sólo hasta \$ 20.000 por hectárea, en cuyo caso elegiría la alternativa de 50 qq/Há.

En el caso de la papa, se supuso que el productor no se consideraba técnicamente capaz de lograr más de 80 qq/Há.

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

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

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

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

... ..
... ..

CUADRO N°2

CALCULO DEL MARGEN BRUTO Y RELACION BENEFICIO/COSTO (en \$)

PRODUCTO	Rendimiento qq/Há.	Ingreso Bruto	Costo Variable	Margen Bruto	Relación Beneficio/ Costo.
Maíz grano	20	12.000	9.500	2.500	1,27
Maíz grano	40	30.500	18.125	12.375	1,69
Maíz grano	50	38.100	18.270	19.830	2,09
Maíz grano	70	35.000	19.000	16.000	1,85
Maíz grano	70	51.000	15.188	35.812	3,36
Maíz grano	72	51.150	24.232	26.918	2,11
Maíz grano	80	46.400	14.400	22.000	3,23
Maíz grano	80	58.000	17.922	40.077	3,24
Maíz grano	100	60.300	20.300	40.000	2,97
Maíz grano	120	58.000	24.000	34.000	2,42
Poroto seco	12	23.400	17.400	6.000	1,35
Poroto seco	20	22.000	15.000	7.000	1,47
Poroto seco	20	43.000	13.000	30.000	3,31
Poroto seco	25	10.000	6.000	4.000	1,67
Poroto seco	25	93.000	25.000	68.000	3,72
Poroto seco	25	32.000	24.000	8.000	1,34
Poroto seco	30	60.800	19.800	41.000	3,07
Poroto seco	30	78.600	23.600	55.000	3,33
Poroto seco	40	52.000	17.000	35.000	3,06
Papas	80	64.000	22.000	42.000	2,91
Papas	240	180.000	60.000	120.000	3,00
Manzana	1.500 cj.	260.000	50.000	210.000	5,20

Account	Debit	Credit	Balance	Rate	Interest
1000	100.00		100.00		
1001	100.00		200.00		
1002	100.00		300.00		
1003	100.00		400.00		
1004	100.00		500.00		
1005	100.00		600.00		
1006	100.00		700.00		
1007	100.00		800.00		
1008	100.00		900.00		
1009	100.00		1000.00		
1010	100.00		1100.00		
1011	100.00		1200.00		
1012	100.00		1300.00		
1013	100.00		1400.00		
1014	100.00		1500.00		
1015	100.00		1600.00		
1016	100.00		1700.00		
1017	100.00		1800.00		
1018	100.00		1900.00		
1019	100.00		2000.00		
1020	100.00		2100.00		
1021	100.00		2200.00		
1022	100.00		2300.00		
1023	100.00		2400.00		
1024	100.00		2500.00		
1025	100.00		2600.00		
1026	100.00		2700.00		
1027	100.00		2800.00		
1028	100.00		2900.00		
1029	100.00		3000.00		
1030	100.00		3100.00		
1031	100.00		3200.00		
1032	100.00		3300.00		
1033	100.00		3400.00		
1034	100.00		3500.00		
1035	100.00		3600.00		
1036	100.00		3700.00		
1037	100.00		3800.00		
1038	100.00		3900.00		
1039	100.00		4000.00		
1040	100.00		4100.00		
1041	100.00		4200.00		
1042	100.00		4300.00		
1043	100.00		4400.00		
1044	100.00		4500.00		
1045	100.00		4600.00		
1046	100.00		4700.00		
1047	100.00		4800.00		
1048	100.00		4900.00		
1049	100.00		5000.00		
1050	100.00		5100.00		
1051	100.00		5200.00		
1052	100.00		5300.00		
1053	100.00		5400.00		
1054	100.00		5500.00		
1055	100.00		5600.00		
1056	100.00		5700.00		
1057	100.00		5800.00		
1058	100.00		5900.00		
1059	100.00		6000.00		
1060	100.00		6100.00		
1061	100.00		6200.00		
1062	100.00		6300.00		
1063	100.00		6400.00		
1064	100.00		6500.00		
1065	100.00		6600.00		
1066	100.00		6700.00		
1067	100.00		6800.00		
1068	100.00		6900.00		
1069	100.00		7000.00		
1070	100.00		7100.00		
1071	100.00		7200.00		
1072	100.00		7300.00		
1073	100.00		7400.00		
1074	100.00		7500.00		
1075	100.00		7600.00		
1076	100.00		7700.00		
1077	100.00		7800.00		
1078	100.00		7900.00		
1079	100.00		8000.00		
1080	100.00		8100.00		
1081	100.00		8200.00		
1082	100.00		8300.00		
1083	100.00		8400.00		
1084	100.00		8500.00		
1085	100.00		8600.00		
1086	100.00		8700.00		
1087	100.00		8800.00		
1088	100.00		8900.00		
1089	100.00		9000.00		
1090	100.00		9100.00		
1091	100.00		9200.00		
1092	100.00		9300.00		
1093	100.00		9400.00		
1094	100.00		9500.00		
1095	100.00		9600.00		
1096	100.00		9700.00		
1097	100.00		9800.00		
1098	100.00		9900.00		
1099	100.00		10000.00		

CUADRO N°3

INGRESOS Y COSTOS DEL PREDIO TIPO (en \$)

Producto	Ingresos	Costos
1. De 6 hectáreas con empastadas, producen solamente 6 vacas lecheras 1.800 litros por cabeza y por año a \$ 6.- c/u, cuyos costos están entre los Fijos.	64.800	
2. De 8 hectáreas con manzanos que, a los efectos del ejemplo, se consideran ya en producción	2.080.000	400.000
3. De 2 hectáreas de maíz 80 qq/Há.	116.000	35.844
4. De 2 hectáreas de porotos 25 qq/Há.	186.000	50.000
5. De 2 hectáreas de papas 80 qq/Há.	128.000	44.000
INGRESOS	2.574.800	-
COSTOS VARIABLES	-	529.844
COSTOS FIJOS	-	216.400
INGRESOS Y COSTOS TOTALES	2.574.800	746.244
SALDO	1.828.556	

Table 1. Summary of the data

NOTES	DATE	DESCRIPTION	AMOUNT
	10/10/10	Initial deposit	100.000
	10/15/10	Withdrawal	20.000
	10/20/10	Deposit	50.000
	10/25/10	Withdrawal	10.000
	10/30/10	Deposit	30.000
	11/05/10	Withdrawal	15.000
	11/10/10	Deposit	40.000
	11/15/10	Withdrawal	25.000
	11/20/10	Deposit	60.000
	11/25/10	Withdrawal	30.000
	11/30/10	Deposit	70.000
	12/05/10	Withdrawal	40.000
	12/10/10	Deposit	80.000
	12/15/10	Withdrawal	50.000
	12/20/10	Deposit	90.000
	12/25/10	Withdrawal	60.000
	12/30/10	Deposit	100.000
	01/05/11	Withdrawal	70.000
	01/10/11	Deposit	110.000
	01/15/11	Withdrawal	80.000
	01/20/11	Deposit	120.000
	01/25/11	Withdrawal	90.000
	01/30/11	Deposit	130.000
	02/05/11	Withdrawal	100.000
	02/10/11	Deposit	140.000
	02/15/11	Withdrawal	110.000
	02/20/11	Deposit	150.000
	02/25/11	Withdrawal	120.000
	02/30/11	Deposit	160.000
	03/05/11	Withdrawal	130.000
	03/10/11	Deposit	170.000
	03/15/11	Withdrawal	140.000
	03/20/11	Deposit	180.000
	03/25/11	Withdrawal	150.000
	03/30/11	Deposit	190.000
	04/05/11	Withdrawal	160.000
	04/10/11	Deposit	200.000
	04/15/11	Withdrawal	170.000
	04/20/11	Deposit	210.000
	04/25/11	Withdrawal	180.000
	04/30/11	Deposit	220.000
	05/05/11	Withdrawal	190.000
	05/10/11	Deposit	230.000
	05/15/11	Withdrawal	200.000
	05/20/11	Deposit	240.000
	05/25/11	Withdrawal	210.000
	05/30/11	Deposit	250.000
	06/05/11	Withdrawal	220.000
	06/10/11	Deposit	260.000
	06/15/11	Withdrawal	230.000
	06/20/11	Deposit	270.000
	06/25/11	Withdrawal	240.000
	06/30/11	Deposit	280.000
	07/05/11	Withdrawal	250.000
	07/10/11	Deposit	290.000
	07/15/11	Withdrawal	260.000
	07/20/11	Deposit	300.000
	07/25/11	Withdrawal	270.000
	07/30/11	Deposit	310.000
	08/05/11	Withdrawal	280.000
	08/10/11	Deposit	320.000
	08/15/11	Withdrawal	290.000
	08/20/11	Deposit	330.000
	08/25/11	Withdrawal	300.000
	08/30/11	Deposit	340.000
	09/05/11	Withdrawal	310.000
	09/10/11	Deposit	350.000
	09/15/11	Withdrawal	320.000
	09/20/11	Deposit	360.000
	09/25/11	Withdrawal	330.000
	09/30/11	Deposit	370.000
	10/05/11	Withdrawal	340.000
	10/10/11	Deposit	380.000
	10/15/11	Withdrawal	350.000
	10/20/11	Deposit	390.000
	10/25/11	Withdrawal	360.000
	10/30/11	Deposit	400.000
	11/05/11	Withdrawal	370.000
	11/10/11	Deposit	410.000
	11/15/11	Withdrawal	380.000
	11/20/11	Deposit	420.000
	11/25/11	Withdrawal	390.000
	11/30/11	Deposit	430.000
	12/05/11	Withdrawal	400.000
	12/10/11	Deposit	440.000
	12/15/11	Withdrawal	410.000
	12/20/11	Deposit	450.000
	12/25/11	Withdrawal	420.000
	12/30/11	Deposit	460.000
	01/05/12	Withdrawal	430.000
	01/10/12	Deposit	470.000
	01/15/12	Withdrawal	440.000
	01/20/12	Deposit	480.000
	01/25/12	Withdrawal	450.000
	01/30/12	Deposit	490.000
	02/05/12	Withdrawal	460.000
	02/10/12	Deposit	500.000
	02/15/12	Withdrawal	470.000
	02/20/12	Deposit	510.000
	02/25/12	Withdrawal	480.000
	02/30/12	Deposit	520.000
	03/05/12	Withdrawal	490.000
	03/10/12	Deposit	530.000
	03/15/12	Withdrawal	500.000
	03/20/12	Deposit	540.000
	03/25/12	Withdrawal	510.000
	03/30/12	Deposit	550.000
	04/05/12	Withdrawal	520.000
	04/10/12	Deposit	560.000
	04/15/12	Withdrawal	530.000
	04/20/12	Deposit	570.000
	04/25/12	Withdrawal	540.000
	04/30/12	Deposit	580.000
	05/05/12	Withdrawal	550.000
	05/10/12	Deposit	590.000
	05/15/12	Withdrawal	560.000
	05/20/12	Deposit	600.000
	05/25/12	Withdrawal	570.000
	05/30/12	Deposit	610.000
	06/05/12	Withdrawal	580.000
	06/10/12	Deposit	620.000
	06/15/12	Withdrawal	590.000
	06/20/12	Deposit	630.000
	06/25/12	Withdrawal	600.000
	06/30/12	Deposit	640.000
	07/05/12	Withdrawal	610.000
	07/10/12	Deposit	650.000
	07/15/12	Withdrawal	620.000
	07/20/12	Deposit	660.000
	07/25/12	Withdrawal	630.000
	07/30/12	Deposit	670.000
	08/05/12	Withdrawal	640.000
	08/10/12	Deposit	680.000
	08/15/12	Withdrawal	650.000
	08/20/12	Deposit	690.000
	08/25/12	Withdrawal	660.000
	08/30/12	Deposit	700.000
	09/05/12	Withdrawal	670.000
	09/10/12	Deposit	710.000
	09/15/12	Withdrawal	680.000
	09/20/12	Deposit	720.000
	09/25/12	Withdrawal	690.000
	09/30/12	Deposit	730.000
	10/05/12	Withdrawal	700.000
	10/10/12	Deposit	740.000
	10/15/12	Withdrawal	710.000
	10/20/12	Deposit	750.000
	10/25/12	Withdrawal	720.000
	10/30/12	Deposit	760.000
	11/05/12	Withdrawal	730.000
	11/10/12	Deposit	770.000
	11/15/12	Withdrawal	740.000
	11/20/12	Deposit	780.000
	11/25/12	Withdrawal	750.000
	11/30/12	Deposit	790.000
	12/05/12	Withdrawal	760.000
	12/10/12	Deposit	800.000
	12/15/12	Withdrawal	770.000
	12/20/12	Deposit	810.000
	12/25/12	Withdrawal	780.000
	12/30/12	Deposit	820.000
	01/05/13	Withdrawal	790.000
	01/10/13	Deposit	830.000
	01/15/13	Withdrawal	800.000
	01/20/13	Deposit	840.000
	01/25/13	Withdrawal	810.000
	01/30/13	Deposit	850.000
	02/05/13	Withdrawal	820.000
	02/10/13	Deposit	860.000
	02/15/13	Withdrawal	830.000
	02/20/13	Deposit	870.000
	02/25/13	Withdrawal	840.000
	02/30/13	Deposit	880.000
	03/05/13	Withdrawal	850.000
	03/10/13	Deposit	890.000
	03/15/13	Withdrawal	860.000
	03/20/13	Deposit	900.000
	03/25/13	Withdrawal	870.000
	03/30/13	Deposit	910.000
	04/05/13	Withdrawal	880.000
	04/10/13	Deposit	920.000
	04/15/13	Withdrawal	890.000
	04/20/13	Deposit	930.000
	04/25/13	Withdrawal	900.000
	04/30/13	Deposit	940.000
	05/05/13	Withdrawal	910.000
	05/10/13	Deposit	950.000
	05/15/13	Withdrawal	920.000
	05/20/13	Deposit	960.000
	05/25/13	Withdrawal	930.000
	05/30/13	Deposit	970.000
	06/05/13	Withdrawal	940.000
	06/10/13	Deposit	980.000
	06/15/13	Withdrawal	950.000
	06/20/13	Deposit	990.000
	06/25/13	Withdrawal	960.000
	06/30/13	Deposit	1000.000

Es evidente que los datos utilizados no reflejan la realidad a nivel del productor y que la inclusión del huerto de manzanos en plena producción eleva la rentabilidad. En consecuencia el saldo resulta excesivamente favorable en el caso, pero debe recordarse que es un ejemplo de pizarra.

Finalmente, los alumnos debieran terminar el análisis del caso con los flujos de ingresos y costos a través del año, para considerar la viabilidad financiera del proyecto predial.

IX. ADMINISTRACION RURAL Y PLANES DE ESTUDIO

Al clausurar estos cursillos, el Director del Liceo, don Enrique Herreros, destacó la importancia de la materia tratada, ya que era la única de síntesis que se dicta y hacia donde convergen los conocimientos de las demás disciplinas.

Se considera de fundamental importancia esta expresión del distinguido profesional y digna de tenerse en cuenta al elaborar y coordinar los planes de estudio de las escuelas agrícolas de nivel medio.

Por último cabe destacar la activa y entusiasta participación de los alumnos, que hicieron posible conseguir los resultados tan brevemente expuestos.

FECHA DE DEVOLUCION

1			

Faint text on the left side of the page, possibly bleed-through from the reverse side, including words like "FECHA DE DEVOLUCION" and "1".

Faint text on the right side of the page, possibly bleed-through from the reverse side, including words like "FECHA DE DEVOLUCION" and "1".

IICA-000-463

EXPERIENCIAS Y RESULTADOS EN CA-

Autor
PACITACION PARA ADMINISTRAR EX-

Titulo
PLOTACIONES AGROPECUARIAS CON...

Fecha
Devolución

Nombre del solicitante

18/10/00

Wilber Alfaro



