

# *Rompiendo las Barreras de los Rancheros y Finqueros Hispanos Principiantes*

(NIFA-USDA #2010-49400-21729)



## *Introducción a las Actividades Básicas y Terminología en los Agronegocios*

**José A. López, Ph.D.**

Profesor Asistente de Agronegocios  
Departamento de Ciencias Agrícolas

*Serie de Seminarios*

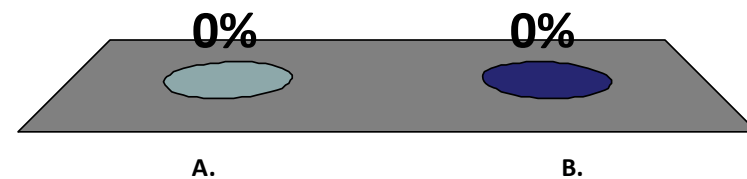
Edificio de los Trabajadores Agrícolas Profesionales  
957 Connally Street, Sulphur Springs, TX 75482

Octubre 25 del 2011

# ¿Es usted Hombre o Mujer?

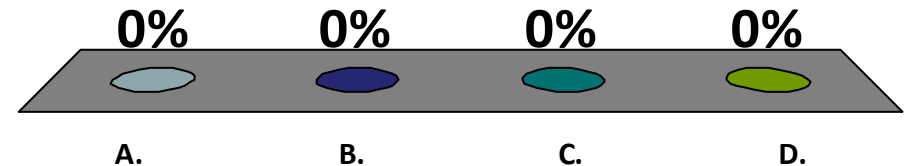
A. Hombre

B. Mujer



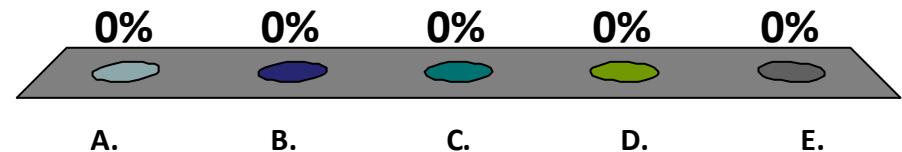
# ¿Cuál es su Ocupación Principal?

- A. Granjero, ranchero, o trabajador de finca de tiempo completo
- B. Granjero, ranchero, o trabajador de finca de medio tiempo
- C. Quiere ser granjero, ranchero o trabajador de finca
- D. Otro



# ¿Cuánto Tiempo Tiene de Trabajar Como Finquero, Granjero, o Ranchero?

- A. Sin experiencia en fincas
- B. Un año o menos
- C. Más de uno pero menos de cinco años
- D. Más de cinco pero menos de diez años
- E. Diez o más años



# Actividades Básicas

- En esta presentación se van a explicar las siguientes actividades:
  - Funciones básicas para hacer un buen manejo de una finca (ej., un buen gerente de granja/finca).
  - Actividades en los agronegocios.

¿Cuáles son las funciones/actividades básicas para hacer un buen manejo de una finca?

# Funciones de Un Buen Gerente de Granja/Finca

- Planear
- Implementar
- Controlar
- Ajustar



# Planear

- Planear significa escoger un curso de acción.
- Para planear, un gerente de granja/finca necesita establecer metas, identificar recursos, y asignar los recursos en los diferentes usos competitivos.





# Implementar

- Una vez que el plan es desarrollado, este debe de ser implementado, es decir puesto en movimiento.
- Para implementar, el gerente de granja/finca debe adquirir los recursos necesarios para el plan y ver más allá del proceso. Coordinar, contratar trabajadores, comprar materiales/provisiones y supervisar, todas estas son partes de esta función.



# Controlar

- Controlar es la función de recopilar información para reaccionar.
- Para controlar, el gerente de granja/finca debe de monitorear resultados, mantener buen registro de la información, comparar resultados con algún estándar y tomar acciones correctivas a medida que sean necesarias.

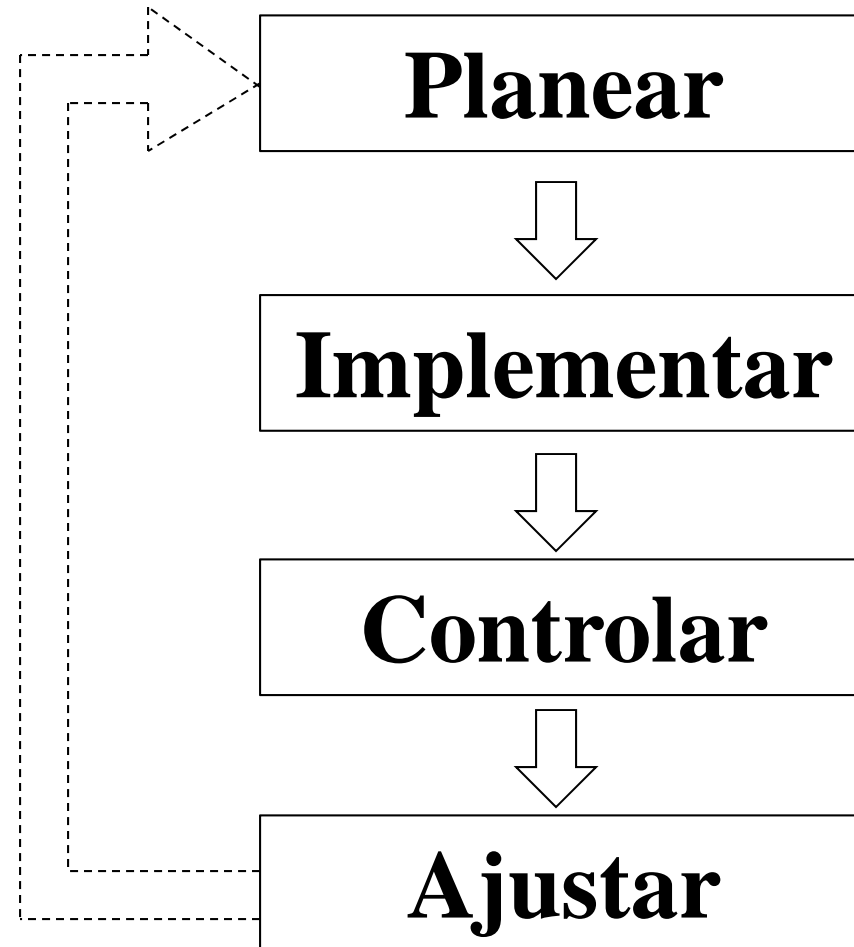


# Ajustar

- Cuando los resultados no reflejan los objetivos, es necesario hacer ajustes.
- Los ajustes pueden consistir en ajustar maquinaria o cambiar el proyecto.
- En algunos casos es necesario recopilar información adicional antes de diagnosticar el problema.



# Flujo de Actividades



# Manejo de la Granja/Finca Estratégico y Táctico

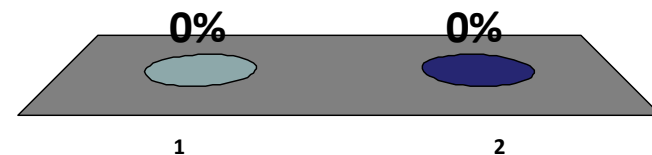


- El manejo de la finca, granja o rancho se puede dividir en dos categorías generales: manejo estratégico y manejo táctico.
- El **manejo estratégico** esta relacionado con el curso del negocio al largo plazo.
- El **manejo táctico** esta relacionado con las actividades a corto plazo (actividades de día a día) que mantienen al negocio por el curso determinado al largo plazo.

# ¿Decisión Estratégica o Táctica?

Decidir si un campo esta muy húmedo para cultivar.

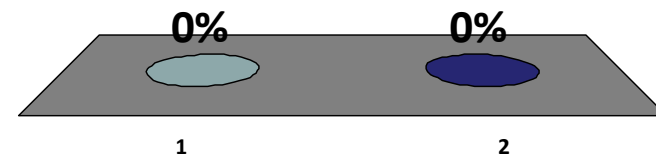
1. Decisión estratégica
2. Decisión táctica



# ¿Decisión Estratégica o Táctica?

Decidir si especializarse en la producción de carne bovina (vacuna) o vacas lecheras.

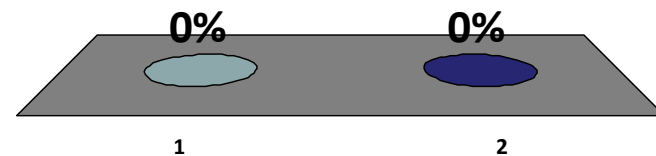
1. Decisión estratégica
2. Decisión táctica



# ¿Decisión Estratégica o Táctica?

Decidir si compartir el negocio de la finca con el cuñado.

1. Decisión estratégica
2. Decisión táctica

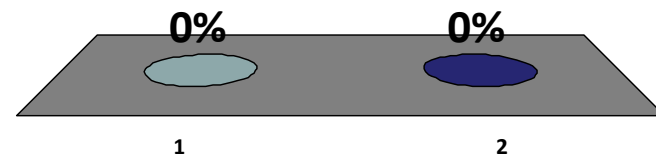




# ¿Decisión Estratégica o Táctica?

Decidir si vender las pacas de heno hoy o esperarse un par de meses.

1. Decisión estratégica
2. Decisión táctica



## ¿Por qué es importante distinguir entre el manejo estratégico y el táctico de una granja/finca?

---

- Es importante distinguir entre el manejo estratégico y el táctico porque la forma de prepararse para tomar estas decisiones es algo diferente.

# Pasos para Gerencia Estratégica

1. Definir la misión del negocio
2. Formular las metas de la granja/finca y la familia
3. Evaluar los recursos disponibles para el negocio (una examinación interna)
4. Evaluar el ambiente en el cual va a operar el negocio (una examinación externa)
5. Identificar y seleccionar estrategias apropiadas
6. Implementar y refinar las estrategias escogidas



# 1. Definir una Misión

- ¿Qué es una misión?
  - Una misión es una declaración de propósito que distingue a un negocio de otro similar. La misión es la razón de existir como un negocio.

## 2. Formular las Metas

- Las metas varían de finquero a finquero
- En ocasiones los finqueros tienen varias metas
  - Es importante decidir cuales son las mas importantes
  - Es importante no tener metas contradictorias
- Las metas varían con respecto a la edad, condición financiera, el estado familiar, y la experiencia.

## 2. Formular las Metas

- Las metas deben de
  - Hacerse por escrito
  - Ser específicas
  - Poder medirse
  - Ser fechadas (tener un marco de tiempo)

# Posibles Metas

¿Están estas metas escritas, específicas, medibles y con un marco de tiempo?	Escrita	Específica	Medible	Marco de tiempo
Sobrevivir y permanecer en el negocio				
Maximizar las ganancias				
Mantener o mejorar la calidad de vida				
Incrementar el capital				
Mantener las ganancias estables				
Mantener la finca en manos de la familia				
Aumentar el tiempo libre				
Incrementar el tamaño de la finca (crecer)				
Mantener o mejorar la calidad del medio ambiente				

### 3. Evaluar los Recursos Disponibles (Examinación Interna)

---



- **Recursos Físicos:** tierra, edificios, cercas, ganado para reproducción, maquinaria y equipo, cultivos perennes ya establecidos.
- **Recursos Humanos:** habilidades del operador y otros empleados, los gustos y disgustos de los trabajadores.
- **Recursos Financieros:** efectivo, capital, y crédito disponible.



## 4. Evaluar el Ambiente en el que Opera el Negocio (Examinación Externa)



- Consiste en analizar críticamente el ambiente en el que la finca o rancho opera.
  - Tendencia en los productos de los finqueros
    - Carne magra (lean meat)
    - Granos de alta proteína
    - Productos orgánicos
- Los cultivos que se producen no han cambiado, pero si están cambiando las características.
- Los cambios son oportunidades o amenazas.

## 5. Identificar y Seleccionar Estrategias

- Entre más flexibles sean los recursos, más rutas tiene el agronegocio para alcanzar las metas.
- Entre más sean los usos de los recursos, las decisiones del gerente de granja/finca se vuelven más complejas.
- Cuatro estrategias generales para los agronegocios
  - Poco volumen, gran valor (alto margen)
  - Alto volumen, poco valor (bajo margen)
  - Especializarse en ciertos productos o servicios
  - Operador de medio tiempo



# 6. Implementar y Refinar



- Formular los pasos para implementar el plan
- Decidir que información hay que recolectar para evaluar si el plan fue un fracaso o un éxito
- La gerencia estratégica es una actividad constante

# Pasos Para Tomar Decisiones Tácticas

1. Identificar y definir el problema o la oportunidad
2. Identificar varias soluciones
3. Recolectar datos e información
4. Analizar las alternativas y escoger una
5. Implementar la decisión
6. Monitorear y evaluar resultados
7. Tomar responsabilidad por la decisión

# Observaciones

- Tomar buenas decisiones (estratégicas y tácticas) hace la diferencia entre ganar o perder
- Los pasos descritos en la toma de decisiones parecerán de sentido común, sin embargo hacen la diferencia entre tomar una buena o mala decisión.
- Estudios muestran que una buena parte del tiempo la diferencia entre tener ganancias o pérdidas (ser exitoso o no lo ser) no está relacionado con los recursos disponibles sino en la habilidad de tomar buenas decisiones.

# ¿Cuáles son las actividades en los Agronegocios?

# Actividades en los Agronegocios



- Tres actividades básicas en los agronegocios
  - Actividades de Producción
  - Actividades de Inversión
  - Actividades de Financiamiento

# Actividades de Operación y Producción

- Estas actividades están relacionadas con la producción de cultivos y ganadería
- Es importante mantener buen registro de los gastos incurridos en la producción y de los ingresos obtenidos en las ventas de los productos.
- Ejemplo de las actividades de producción
  - Vender cultivos
  - Comprar fertilizantes
  - Pagar trabajadores
  - Cosechar la tierra



# Actividades de Producción



# Actividades de Inversiones

- Estas actividades están relacionadas con la compra, depreciación y venta de los bienes activos de vida larga como bienes raíces (ej., tierra), herramientas agrícolas, y reproducción de ganado (vacuno, porcino, ovino, caprino, etc.)
- Es importante mantener registro de cuando y a cuánto se compró un bien. Esta información es después ocupada para calcular la depreciación, el valor en libros, el valor de mercado, fecha de venta y precio, y la ganancia o pérdida cuando se venda.

# Actividades de Inversiones



# Actividades de Inversiones



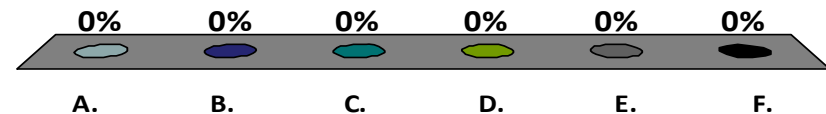
# Actividades de Financiamiento



- Estas actividades están relacionadas al préstamo de dinero, pago de intereses, y al pago principal del préstamo.
- Estas actividades incluyen préstamos para financiar nuevos proyectos y préstamos para financiar actividades de producción.

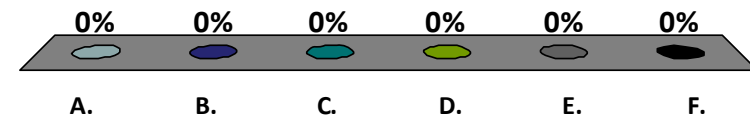
# ¿Cuál de las siguientes actividades son de operación o producción?

- A. Comprar un tractor en efectivo
- B. Pagar en efectivo para la reparación de un tractor
- C. Pagar en efectivo para que preparen la tierra
- D. Hacer un préstamo para comprar el terreno vecino
- E. Solo (B) y (C)
- F. Todas las anteriores



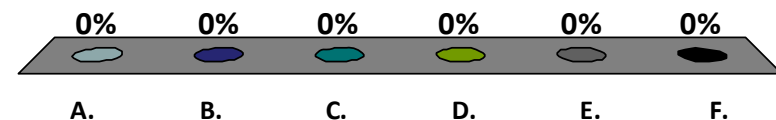
# ¿Cuál de las siguientes actividades son de inversión?

- A. Comprar un tractor en efectivo
- B. Pagar en efectivo por la reparación de un tractor
- C. Pagar en efectivo para que preparen la tierra
- D. Hacer un préstamo para comprar el terreno vecino
- E. Solo (A) y (D)
- F. Todas las anteriores



# ¿Cuál de las siguientes actividades son de financiamiento?

- A. Comprar un tractor en efectivo
- B. Pagar en efectivo por la reparación de un tractor
- C. Pagar en efectivo para que preparen la tierra
- D. Hacer un préstamo para comprar el terreno vecino
- E. Solo (A) y (D)
- F. Todas las anteriores





# Terminología Básica de Contabilidad



- Activos (Assets)
  - Efectivo (Cash)
  - Herramientas (Equipment)
  - Tierra (Land)
  - Provisiones (Supplies)
  - Inventario (Inventory)
  - Cuentas por cobrar (Accounts Payable)
- Pasivos
  - Cuentas por pagar (Accounts Receivable)
  - Notas por pagar (Notes Payable)
  - Salarios por pagar (Salaries Payable)
  - Intereses por pagarse (Interest Payable)
- Patrimonio (Owner's Equity)
  - Gastos (Expenses)
  - Ingresos (Revenues)
  - Retiros de dinero (Withdrawings)
  - Capital (Capital)
- Debe o Débito (Debit)
- Haber o Crédito (Credit)
- Ingresos (Revenues)
- Gastos (Expenses)
- Ganancia (Profit)
- Pérdida (Loss)

# Activo (Assets)

- Activos son artículos/bienes de valor, tangibles o activos financieros.
- Activos son los recursos del que dispone un agronegocio.
- Ejemplos incluyen efectivo, herramientas, maquinaria, tierra, cuentas bancarias, edificios, granos, ganado, etc.

# Pasivo (Liabilities)

- Pasivos son deudas u otras obligaciones financieras que tendrán que ser pagadas eventualmente.
- Ejemplo incluye cuentas por pagar, notas por pagar, salarios por pagarse, intereses por pagarse, impuestos por pagarse, etc.

# Patrimonio (Owner's Equity)

- Es la diferencia entre activo y pasivo del agronegocio. Este representa el valor neto del negocio.
- Patrimonio es lo que queda después de vender todos los activos para pagar todos los pasivos. Es lo que pertenece al dueño(s) o dueña(s) después de vender los activos y pagar todos los pasivos. Es lo que el dueño(s) u dueña(s) pueden reclamar de sus activos.

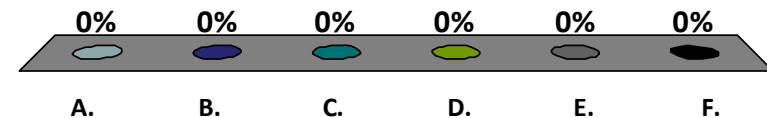
# Cuentas por Cobrar Vs. Cuentas por Pagar

- **Cuentas por cobrar** son ingresos por la venta de un producto o servicio por el cual no se ha recibido el pago. Por ejemplo, prepararle la tierra al finquero vecino, el cual acordó pagar después de la cosecha.
- **Cuentas por pagar** son gastos incurridos que todavía no se han pagados. Generalmente, las cuentas por pagar son gastos en provisiones/materiales para la cosecha por los cuales le han dado crédito al comprador (en este caso el finquero).



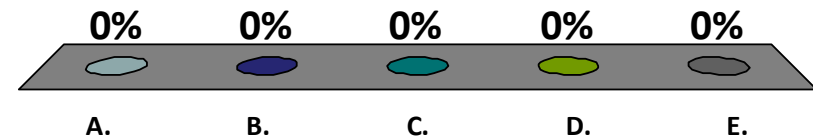
# ¿Cuál NO es un Activo?

- A. Milo (sorgo) en mano
- B. Un tractor
- C. Un vaca lechera
- D. Dinero invertido en acciones de Microsoft
- E. Una cuenta por pagar
- F. Todas las anteriores son activos



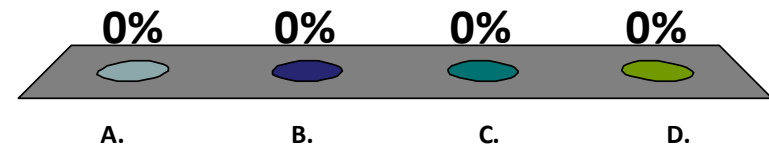
# ¿Cuál es un Pasivo?

- A. Un granero
- B. Un establo
- C. Una cuenta por cobrar
- D. La cuenta de ahorro en el banco
- E. El préstamo hipotecario de la compra de la finca



# ¿Qué es Patrimonio?

- A. La suma del valor de todas las deudas de la finca.
- B. La suma del valor de todo los artículos/bienes mueble e inmuebles que pertenecen a la dueña de la finca.
- C. La diferencia entre (A) y (B) arriba.
- D. Ninguna de las anteriores.





# Inventario

- Las cantidades físicas y sus valores financieros de los productos destinados para la venta pero que todavía no se han vendido. Por ejemplo, los cultivos, el ganado, las balas/pacas de heno.



# Débito (Debe) y Crédito (Haber)

- Un **débito** es un registro contable en el lado izquierdo del libro de registro (libro diario o libro de contabilidad) de partida doble (doble entradas)
- Un **crédito** es un registro contable en el lado derecho del libro de registros contables.

# Ingresos y Gastos

- Un **ingreso** es el valor de los productos y/o servicios producidos por un negocio durante un periodo contable. El ingreso puede ser en efectivo o no.
- Un **gasto** es el costo o gasto incurrido en generar un ingreso.

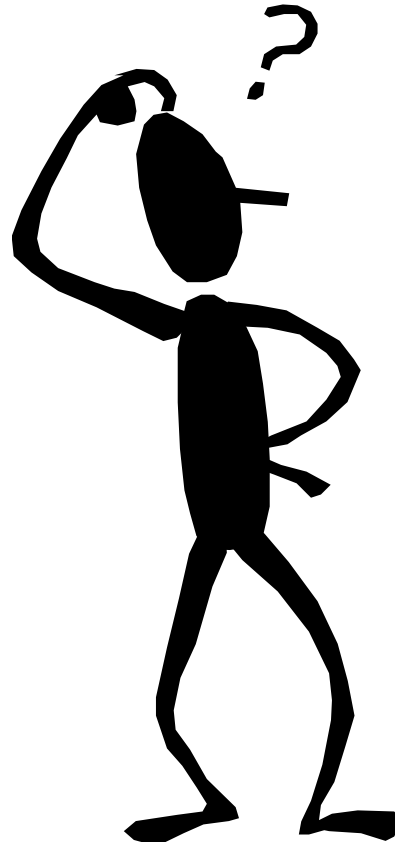
# Ganancia y Perdidas

- Existe una **ganancia** cuando los ingresos son mayores que los gastos.
- Existe una **pérdida** cuando los gastos son mayores que los ingresos.

# ¿Confundidos?



# ¿Preguntas?



# Próximo Seminario



Martes 8 de Noviembre del 2011, 6:30 – 8:30 p.m.

## **Introducción al Mantenimiento de Datos y Estados Financieros**

AgriLife Extension

1200 West Houston Street, Sulphur Springs, TX 75482



# ¡Gracias!