

22
IICA-CIDIA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
OFICINA NACIONAL DE COORDINACION Y ADMINISTRACION DE PROYECTOS
SERVICIO DE EXTENSION AGRICOLA GANADERA

Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola

01 MAR 1989

IICA - CIDIA

METODO DE PLANIFICACION DE FINCA
A NIVEL DE AGRICULTORES ASOCIADOS EN COMITE

Bartolomé Sánchez

Setiembre, 1987
ASUNCION - PARAGUAY

CA
D
12



110A-1100

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
OFICINA NACIONAL DE COORDINACION Y ADMINISTRACION DE PROYECTOS
SERVICIO DE EXTENSION AGRICOLA GANADERA

Centro Interamericano de
Documentación e
Información Científica

01 MAR 1989

110A - 1100

METODO DE PLANIFICACION DE FINCA

A NIVEL DE AGRICULTORES ASOCIADOS EN COMITE

Ing. Agr. Bartolomé Sánchez

Setiembre de 1987

ASUNCION - PARAGUAY

00005003

12
13

~~34~~

CONTENIDO

	Pág.
I. INTRODUCCION	1
II. MARCO DE REFERENCIA	1
III. PERFIL DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS	3
A. Mano de Obra	3
B. Tenencia de las tierras	4
C. Capitalización de las fincas	5
D. Selección y combinación de rubros	5
E. Análisis y planificación	6
F. Resultados físicos y económicos	7
G. Organización de Productores	7
IV. ASPECTOS CONCEPTUALES	8
V. INSTRUCTIVO PARA LA PLANIFICACION DE FINCA	10
A. Descripción de la situación actual	10
1. Identificación de la finca	10
2. Descripción de la mano de obra	10
3. Tenencia y uso de las tierras	12
a. Tenencia legal y valor	12
b. Clasificación y uso de las tierras	13
c. Croquis de la finca	14
4. Mejoras permanentes	17
5. Maquinarias y Equipos	17
6. Inventarios de animales	18
7. Bienes del Hogar	18
8. Existencia de productos	19



	Pág
B. Plan anual de la finca	20
1. Plan de producción agrícola de cultivos anuales	21
2. Plan de producción agrícola de cultivos permanentes	21
3. Plan de mejoramiento de animales de granja	21
4. Plan de artesanía y pequeñas industrias	22
C. Costos y financiamientos	22
1. Mano de obra	22
2. Insumos técnicos	23
3. Bienes de capital	24
D. Resultados esperados	24
1. Valor de las ventas en efectivo	24
2. Valor de los productos de consumo	25
VI. LOS PLANES CONSOLIDADOS A NIVEL DE COMITE	25
A. Plan de crédito	25
B. Plan de comercialización	26
C. Plan de asistencia técnica	27
VII. SISTEMA DE PLANIFICACION PROPUESTO	27
A. Objetivos	28
B. Componentes	29
ANEXO 1 : Formularios de planificación de finca para uso del agricultor	32
ANEXO 2 : Formularios de planificación a nivel de Comités	46
ANEXO 3 : Programas de capacitación de Técnicos y agricultores líderes	49



I. INTRODUCCION

El presente documento fue elaborado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA, como parte del Convenio de Cooperación Técnica con el Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG, para el fortalecimiento del Servicio de Extensión Agrícola y Ganadera SEAG, a través de la Oficina Nacional de Coordinación y Administración de Proyectos ONCAP, para el diseño de una estructura operativa para la formación y consolidación de Comités de Agricultores, dentro del área que abarca el Proyecto Caazapá, financiado con los recursos previstos en el Convenio de Préstamo 2087-PA.

El trabajo en cuestión servirá de guía para los técnicos del SEAG del área del Proyecto Caazapá, que operan dentro del Plan de Acción Conjunta (PAC) vigente entre el MAG y el Banco Nacional de Fomento (BNF). El objetivo del mismo es la de establecer una metodología de planificación de finca, a través de la participación directa del agricultor y su familia, los Comités de Agricultores y los Técnicos extensionistas. Estas actividades serán complementarias al Programa de Organización de productores.

Los formularios de planificación fueron analizados durante el Curso-Taller llevado a cabo en la localidad de Caazapá entre el 1º y el 4 de setiembre de 1987, con la participación de los técnicos del SEAG y del BNF; y probados posteriormente, en ocasión de las jornadas de capacitación a agricultores líderes, en planificación de finca, llevadas a cabo entre los días 15 y 18 de setiembre, en las localidades de San Juan Nepomuceno, Yegros, Caazapá y Villarrica, respectivamente.

II. MARCO DE REFERENCIA

El propósito fundamental del Ministerio de Agricultura y Ganadería, al encomendar al IICA el programa de capacitación técnica en el área de la planificación de finca, es la de lograr una participación cada vez más creciente del productor rural y su familia en el análisis y la búsqueda de soluciones de sus propios problemas y los de su comunidad.

Las técnicas de gestión de empresas y planificación abarcan diferentes niveles de complejidad, de ahí que la elección de un modelo depende básicamente del grado de preparación o capacitación del empresario o agricultor que tendrá a su cargo el análisis de las alternativas, la elaboración y la puesta en marcha del plan en cuestión.

El éxito en la ejecución de los planes de producción y crédito, de los agricultores asociados en comité, depende de otras actividades a ser llevadas a cabo a través de: el plan consolidado, a cargo del comité; y, el plan de asistencia técnica, a cargo del técnico del SEAG. A partir de esta realidad se plantea la necesidad de establecer un sistema de planificación que contemple la definición de actividades en los tres niveles de ejecución, es decir, productor, comité y extensionista.

Teniendo en cuenta la estrecha relación existente entre los planes a ser ejecutados, en los tres niveles de decisión mencionados, el IICA consideró oportuno definir el sistema o modelo en cuestión con la participación activa de los técnicos de campo y los agricultores líderes. Para el efecto, se llevaron a cabo un curso-taller, con los técnicos de campo; y, cuatro jornadas con los agricultores. 1/

El curso-taller se realizó entre los días 1º al 4 de setiembre de 1987, con la participación de 25 técnicos del SEAG y del BNF, con los siguientes objetivos:

- Actualizar a los técnicos del área del proyecto Caazapá, sobre aspectos prácticos y teóricos relativos a la planificación de finca.
- Analizar los métodos de levantamiento y análisis de datos para la elaboración del plan de crédito a nivel de finca.

1/ Ver programa en el Anexo 3



Este curso-taller permitió realizar una aproximación del modelo de planificación de acuerdo a la capacidad de los técnicos y de su clientela.

Posteriormente, en el período comprendido entre el 15 y el 18 de setiembre, se llevaron a cabo sendas jornadas de capacitación con agricultores líderes seleccionados por los técnicos del SEAG en las localidades de San Juan Nepomuceno, Yegros, Caazapá y Villarrica, respectivamente. En estas jornadas participaron un total de 54 productores, miembros de comités o interesados en la organización en sus respectivas comunidades. Los objetivos de estas jornadas fueron:

- Despertar el interés de los productores en la elaboración de sus planes de finca con la participación de su familia, partiendo del análisis de los problemas que justifiquen dicha acción.
- Mejorar las habilidades en el manejo de los instrumentos de la planificación .
- Lograr que los participantes aprendan a elaborar, a nivel de los Comités de Agricultores, los planes consolidados de producción, comercialización, crédito y asistencia técnica.
- Lograr que los participantes definan las actividades relacionadas con la organización de productores y la planificación de finca a desarrollar en su comunidad como resultado de la jornada.

III. PERFIL DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS

Como resultado de los eventos realizados, con los técnicos y los agricultores líderes, se presenta a continuación un perfil de los principales aspectos que definen los problemas a ser considerados en el proceso de planificación.

A. Mano de Obra

Una de las características de las unidades de producción de las fincas familiares es la predominancia, en el proceso de producción, del uso de la mano de obra propia con respecto a la mano de obra contratada. De las discusiones mantenidas con los agricultores sobre este aspecto se puede categorizar, sin embargo tres grupos de fincas:

En primer lugar, aquella que emplea la mayor parte de su mano de obra en actividades extraprediales, es decir, fuera de la finca, como trabajadores a destajo o changadores, la otra parte de su mano de obra la emplea en la producción de rubros de subsistencia; en segundo lugar, la que emplea su mano de obra en la producción de rubro de consumo y venta, ésta generalmente, salvo raras excepciones, no contrata mano de obra adicional ni ofrece trabajo fuera de la finca; y, por último, aquella que opera a nivel más comercial con predominio de la producción de rubros de venta sobre los de consumos y donde la mano de obra contratada es un componente importante en el proceso de producción.

De lo expuesto anteriormente se puede resumir que el perfil del uso de la mano de obra en el área del proyecto, toma tres modalidades:

1. Empleo fuera de la finca
2. Empleo dentro de la finca
3. Contratación de mano de obra

Se puede afirmar que estas tres modalidades se encuentran difundidas en todas las zonas del proyecto, aunque probablemente, en proporciones variables.

B. Tenencia de las tierras

Las fincas del área del proyecto cuentan con tierras, de relativamente poca extensión, cuya superficie oscila entre 5 y 20 hectáreas, en la generalidad de los casos. Muchos productores consideran este hecho como un factor limitante para la expansión de sus actividades económicas. Una vez analizado los otros aspectos de la producción, se pudo constatar otros factores limitantes relacionados con la cultura de explotación extensiva en el uso de las tierras.

Desde la óptica del productor, que emplea método rudimentario de producción agrícola, la tierra constituye un factor limitante para la expansión de la producción. Por otro lado, desde el punto de vista del desarrollo agrícola, a través del empleo de técnicas mejoradas, el problema se resolverá mediante el aumento de la productividad.

De esto se tiene experiencia en regiones agrícolas que encuentran limitaciones similares para el crecimiento horizontal de las fronteras agrícolas. En las discusiones surgidas durante las jornadas se analizó exhaustivamente este aspecto.

C. Capitalización de las fincas

El nivel de capitalización de una unidad productiva mide la acumulación de los ingresos en términos de incorporación de mejoras y la adquisición de bienes de capital para el aumento del potencial productivo.

De las discusiones con los líderes participantes de las jornadas, se pudo constatar que, en general, las unidades de producción del área del proyecto reflejan un bajo índice de capitalización. En efecto, entre las principales necesidades detectadas (como requerimiento de inversión) se pueden señalar: la habilitación de tierras con miras a la utilización de equipos de labranza a tracción animal; el mejoramiento de vivienda; la adquisición de equipos e implementos; y, las instalaciones para el mejoramiento de animales de granja.

No se cuenta con una estimación de la proporción de agricultores que utiliza el arado u otros implementos de tracción animal, pero es aún generalizada la labranza manual y el empleo de tracción mecánica es insignificante.

D. Selección y combinación de rubros

Las fincas familiares de la zona del proyecto, salvo raras excepciones, basan su producción anual en solamente uno ó dos rubros de venta. Entre estas se encuentran el algodón, la soja, el maíz, la miel de caña y el almidón de mandioca.

En lo que respecta a rubros para consumo tampoco se nota una gran diversidad. Los reglones más difundidos dentro de este concepto son: mandioca, babata, maíz, poroto, maíz y en menor proporción las hortalizas y la cría de animales de granja.

La producción de alimentos para consumo se concentra en los rubros de alto contenido de carbohidratos y en menor proporción en los de fuentes de proteínas y vitaminas. En general se puede decir que la dieta alimenticia, basada en la producción local, sería deficiente de acuerdo a los requerimientos alimenticios de la población humana.

El tema de la clasificación de los alimentos, según sus funciones nutritivas, fue considerado de gran interés por los productores para los programas de asistencia técnica.

E. Análisis y Planificación

En general, de acuerdo a las manifestaciones de los líderes participantes de las jornadas realizadas, las familias no cuentan con un plan mínimo anual para el manejo de su establecimiento.

El agricultor, en la mayoría de los casos, decide realizar tal o cual actividad a último momento y en sus decisiones tiene mucho peso la opinión del técnico o del comerciante local.

La discusión y el análisis de los problemas, relacionados con las alternativas de producción y comercialización, no son frecuentemente practicados en los grupos familiares ni en las asociaciones de productores.

El productor no lleva anotaciones de sus gestiones, se desconocen los registros de producción, venta, compra, gastos etc.

Es opinión de los técnicos y líderes productores que el proceso de gestión y planificación deberá iniciarse con la elaboración de planes sencillos, de fácil comprensión y manejo.

F. Resultados físicos y económicos

Los niveles de productividad de los rubros agropecuarios, son relativamente bajos. Existen por otro lado, grandes variaciones en los rendimientos de los principales rubros, entre una finca y otra. Así, el rendimiento del algodón oscila entre menos de 1.000 Kg/Ha. para unos y más de 2.800 Kg/Ha. para otros

Igualmente se mencionan oscilaciones en los rendimientos de la caña de azúcar, entre 50 y 120 toneladas/ha; mandioca entre 10 y 60 toneladas/hectáreas; y, maíz entre menos de 1.000 Kg./Ha y más de 3.000 Kg/Ha. Durante las discusiones surgidas acerca de las causas de las variaciones de rendimientos de estos rubros, bajo condiciones similares de suelo, variedad y época de siembra, se ha podido identificar las técnicas de preparación de tierras y el control de malezas como dos de los principales factores que afectan los rendimientos.

Se puede afirmar que existen suficientes posibilidades para el aumento de los rendimientos, a través del mejoramiento de las técnicas de producción de los principales rubros de la zona, para los estratos de menor productividad.

Durante los debates sobre la productividad de los rubros surgieron experiencias de productores que, con pequeñas superficies de cultivos y buen manejo, han obtenido mejores resultados económicos comparados con sus vecinos que han realizado superficies de cultivo que supera la capacidad de trabajo incurriendo en pérdidas, por falta de control de maleza, mala preparación de suelo, o falta de mano de obra en el momento de la cosecha.

Con estas discusiones, los propios productores han puesto en evidencia la necesidad de ajustar los planes de trabajo con la disponibilidad de recursos para el logro de resultados satisfactorios.

G. Organización de los productores

Los productores del área del proyecto, sin ser una excepción de los demás agricultores de pequeñas fincas del Paraguay, tienen muy arraigada su actitud individualista con bastante resistencia para la asociación. Si bien existe comités de agricultores, estos no han podido consolidarse como organismo de autogestión. En general, los comités son muy dependientes de las orientaciones de los extensionistas o de las instituciones que las fomentan.

En las discusiones de grupos se ha podido detectar, sin embargo, el interés de los líderes en la consolidación de las organizaciones de base, con miras a resolver sus problemas comunitarios.

Los principales problemas planteados, que podrían resolverse a través de la acción de los grupos organizados, son entre otros: la negociación de la venta de productos en forma conjunta; la adquisición de insumos con el objeto de abaratar los costos; el funcionamiento de almacenes de consumos; y, la negociación de créditos globales

IV. ASPECTOS CONCEPTUALES

En términos generales se puede decir que la planificación de una finca agrícola, consiste en registrar en un documento, denominado plan, las actividades económicas que se desea llevar a cabo dentro de un plazo determinado. Existen varios métodos de planificación de finca, entre los que se pueden mencionar los siguientes: el de planificación simplificada (ó planeada); el de programación lineal; y, el de presupuesto total. Los dos primeros exigen técnicas de análisis complicadas en la etapa de selección de actividades considerando varias alternativas, mientras que el método de presupuesto total permite la selección de actividades en forma empírica, teniendo en cuenta las informaciones disponibles y la experiencia del productor.

Otro método de programación utilizado comúnmente es el del presupuesto parcial, que consiste en comparar costos e ingresos entre dos ó más técnicas de producción para un mismo rubro.

En este trabajo se considera el método de presupuesto total dada su simplicidad y facilidad de aplicación, y su difusión está al alcance del extensionista.

Los principales componentes de un plan, elaborado por el método de presupuesto total, para que pueda considerarse viable son:

- Inventario de los recursos disponibles en el establecimiento, antes de la elaboración del plan. Estos recursos se agrupan en tierras, mano de obra y bienes de capital.
- Listado de las actividades que se desea llevar a cabo, especificándose para cada actividad la cantidad, la época y el resultado físico esperado.
- La cuantificación de los requerimientos de recursos adicionales: mano de obra a ser contratada, insumos técnicos a ser adquiridos, y bienes de capital adicional. Estos requerimientos deberán ser discriminados de acuerdo a si serán financiados con recursos propios ó financiados con fuentes externas.
- La cuantificación de los resultados económicos esperados al final de la ejecución del plan.

En forma esquemática un plan se visualiza de la siguiente forma:

- | | |
|---|---|
| QUE RECURSOS SE TIENEN ACTUALMENTE ? | <ul style="list-style-type: none"> - TIERRAS - MANO DE OBRA - BIENES DE CAPITAL |
| QUE ACTIVIDADES SE DESEAN REALIZAR. ? | <ul style="list-style-type: none"> - CULTIVOS ANUALES - CULTIVOS PERMANENTES - ANIMALES DE GRANJA - PEQUEÑAS INDUSTRIAS |
| QUE RECURSOS ADICIONALES SE REQUIEREN ? | <ul style="list-style-type: none"> - MANO DE OBRA - INSUMOS - BIENES DE CAPITAL |
| QUE RESULTADOS ECONOMICOS SE ESPERAN ? | <ul style="list-style-type: none"> - INGRESO TOTAL - EGRESO TOTAL - INGRESO NETO |

V. INSTRUCTIVO PARA LA PLANIFICACION DE FINCA

En esta sección se presenta una guía o instructivo, que el extensionista deberá seguir en el proceso de capacitación del productor. La presentación sigue el mismo orden de los tópicos desarrollados en el formulario que se presenta en el anexo 1.

A. Descripción de la Situación Actual

1. Identificación de la finca

La identificación de la finca tiene por finalidad individualizar el titular de cada finca y determinar la localización de la misma.

En este sentido es importante anotar los siguientes datos:

- Nombre completo del productor y del conyuge
- Documento de identidad
- Nacionalidad
- Edad de los mismos
- Localización de la finca (Departamento, distrito, compañía y calle)
- Distancia de la población urbana más cercana.
- Distancia de camino camionable
- Si pertenece a un Comité de productores, en caso afirmativo anotar el nombre del Comité y el cargo que desempeña en el mismo.

2. Descripción de la mano de obra

La mano de obra familiar constituye uno de los recursos importantes con que cuenta el productor. Para los fines de la planificación de la finca, interesa medir la disponibilidad total de mano de obra durante el año y su distribución mensual.

Una persona adulta, masculina o femenina, que está disponible para el trabajo, en forma exclusiva y a tiempo completo, durante los 12 meses del año se considera con una capacidad de 240 jornadas o equivalentes hombres por año (Eq.H/año). Esto es considerado un promedio de 20 días hábiles por cada mes calendario.

Los jóvenes entre 14 y 18 años, de ambos sexos, generalmente tienen una menor productividad o capacidad de trabajo por lo que se les asigna menor valor en la cuantificación de su equivalente hombre, por ejemplo 0.80. Esto significa que para cada mes calendario, de trabajo completo se le asigna $20 \times 0.8 = 16$ Eq.H/ y si trabaja los 12 meses representará un total de 192 Eq.H/año.

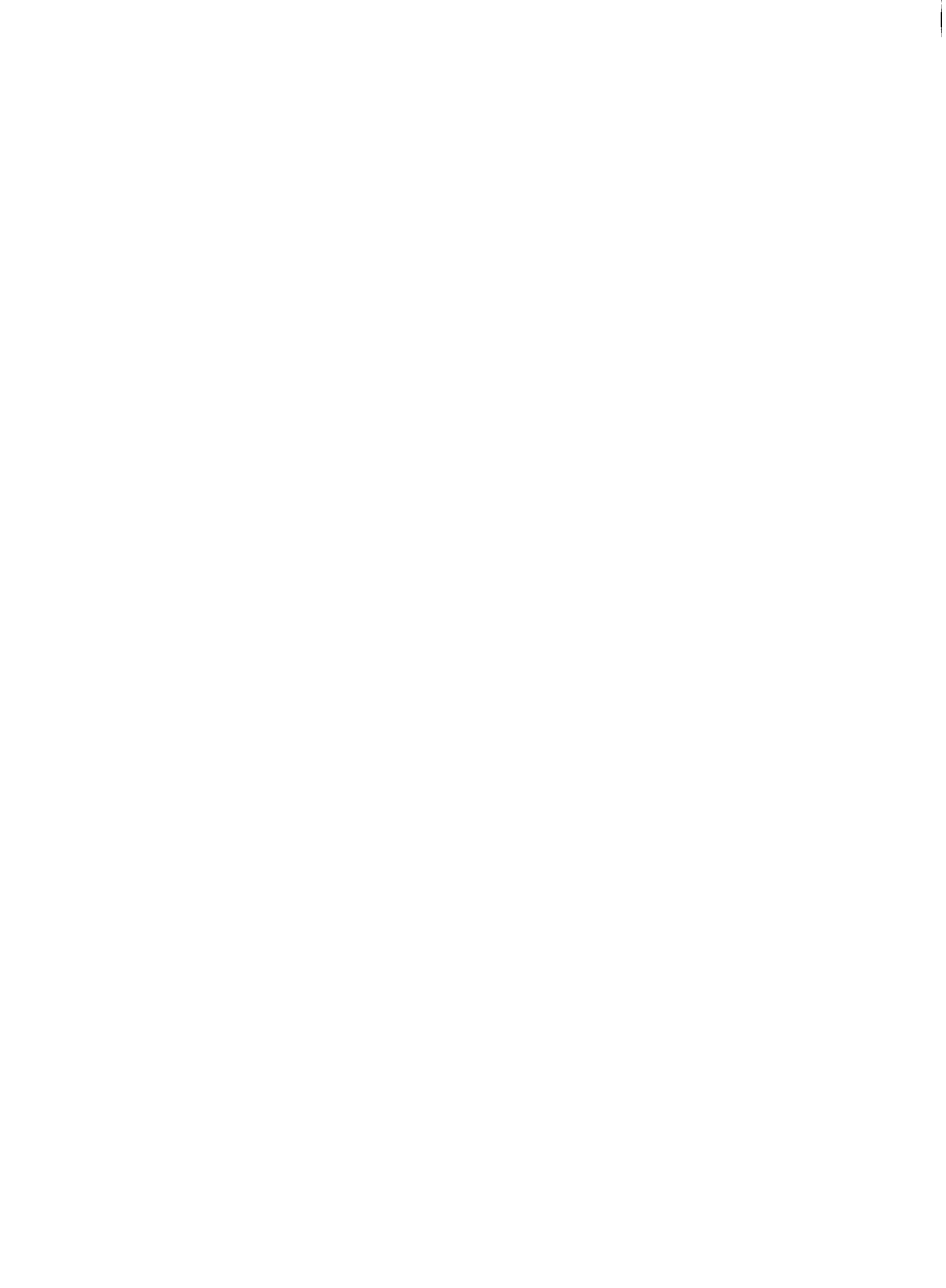
Los miembros de la familia entre 10 y 14 años se puede considera con una capacidad de 0.50 con relación a la de la persona adulta, en este caso equivalente hombre, para una disponibilidad de 12 meses será de $20 \times 0.5 = 120$ Eq.H/año

Para los casos de estudiantes que van a la escuela o al colegio, se deberá realizar un ajuste, teniendo en cuenta la mitad de su equivalente/hombre para los meses escolares.

El objetivo de un plan de finca deberá tender hacia la utilización plena de la mano de obra. La distribución mensual de la misma permitirá, al planificador, visualizar los meses críticos en que se tendrá requerimientos adicional de acuerdo a las actividades que se pretende incluir en el plan .

Así mismo, para los meses de menor alternativas, de uso de la mano de obra, deberá complementarse algunas actividades económicas adaptables a dichos meses.

Debe tenerse en cuenta que una actividad económica no se reduce a la producción de rubros para venta. El concepto abarca también los rubros de consumos y además las mejoras que se incorporan al hogar y al establecimiento en su conjunto.



La cuantificación de la disponibilidad total de mano de obra se identifica como,

Total de equivalente Hombre; T Eq.H₀ 1/ = Dias/año.....(1)

La mano de obra que se destina a actividades fuera de la finca se denomina trabajo extrapredial. Si este trabajo es remunerado conviene anotar el valor anual de esta remuneración. A esta variable se denomina ingreso en efectivo del trabajo extrapredial, y se la identifica de la siguiente forma,

Ingreso Extrapredial; I E P₀ = \$./año.....(2)

El IEP deberá incluir el aporte, en efectivo a la familia, de aquellos miembros que viven fuera de la chacra.

3. Tenencia y uso de las tierras

a. Tenencia legal y valor

En primer lugar se debe conocer la tenencia legal de las tierras que dispone el productor. Así se tiene una clasificación de:

- Propietario: cuando el titular de la finca cuenta con el título de propiedad;
- Ocupante legal o solicitante: cuando el agricultor ha solicitado en compra la parcela de IBR o de un propietario privado;y,
- Ocupante precario cuando el productor está operando en un terreno fiscal o propiedad de tercero, sin contar con una autorización legal.
- Arrendatario y/o aparcerero cuando cuenta con un contrato de arrendamiento o aparcería.

1/ El sufijo "0" indica que se refiere al año inicial, en el siguiente año se anotará I E P₁ y así sucesivamente.

Por último, se anota aquella superficie indirectamente productiva como ser: camino, lugar de la viviendas, patios, jardines, instalaciones para animales, etc.

c. Croquis de la finca

El croquis o boceto consiste en un plano general, de la finca ó propiedad, donde se consignan los datos de: ubicación, distribución de las mejoras y uso de las tierras.

La elaboración de este plano general ofrece al planificador agrícola un elemento visual que le permitirá evaluar mejor la disponibilidad y, sobre todo, el uso actual y potencial, de los recursos naturales disponibles.

El agricultor, en colaboración con el técnico, deberá diseñar el croquis de su parcela y mantenerlo como parte de la documentación de su plan de trabajo.

Una escala práctica para la confección de estos planos es la de 1:10.000 . Esto significa que 1 centímetro en el plano representa a 10 metros en el terreno (o sea 10.000 milímetros) y 1 centímetro en el papel representa a 100 metros en el terreno (o sea 10.000 centímetros), 10 centímetros en el papel representa a 1.000 metros en el terreno, así sucesivamente.

En caso de existir parcelas separadas, es recomendable dibujar un croquis para cada una y discriminarlas de acuerdo a su tenencia legal. Una vez dibujado el contorno general o perímetro de un terreno se procede a dividirlo, siempre utilizando la escala elegida, de acuerdo al tipo de terreno, su uso y la distribución de las mejoras.

Una vez descrita la situación de la ó las parcelas de tierras con que cuenta el productor se deberá adjudicar un valor, a cada parcela, teniendo en cuenta su situación legal. En caso de ser propietario se anotaba el valor unitario, por hectárea y el valor total de la parcela, este valor deberá coincidir con el valor de mercado local.

Las parcelas que aún no son tituladas se tasarán descontando del valor del mercado las cuotas o deudas pendientes para su titulación. Cabe señalar que las mejoras permanentes se valoran en forma separadas como se verá más adelante.

Las tierras ocupadas en forma precaria serán valoradas en la medida en que el productor haya incorporado algunas mejoras.

El valor total de las tierras que posee el agricultor constituye una parte importante de su patrimonio esta variable se identifica como:

$$\text{Valor Total de las Tierras: } V T T = \boxed{} \text{ \$.....(3)}$$

b. Clasificación y uso de las tierras

En primer lugar se debe especificar la parte no habilitada para el laboreo agrícola como ser, monte alto, monte bajo, campo natural bajo, campo natural alto, estero etc. anotado para cada categoría la superficie correspondiente en hectáreas.

En segundo lugar, se identifica la superficie de tierras ya habilitada para el laboreo agrícola o sea: terreno desmontado con tronco, terreno destroncado. Esto a su vez se discrimina en barbecho, cultivados con cultivos anuales, pasturas cultivadas con cultivos permanentes, etc.

La descripción de cada una de las áreas se presenta con la superficie correspondiente, en un espacio separado del dibujo, en la misma hoja en que se presenta el croquis.

Otras informaciones útiles que deberán consignarse en el plano son: el Norte magnético; trazado de arroyos;, caminos, accidentes naturales y los nombres de los vecinos según su ubicación.

La consulta de títulos, en caso de propiedades, será de utilidad para completar las informaciones requeridas.

En la página siguiente se presenta ejemplo de un croquis.



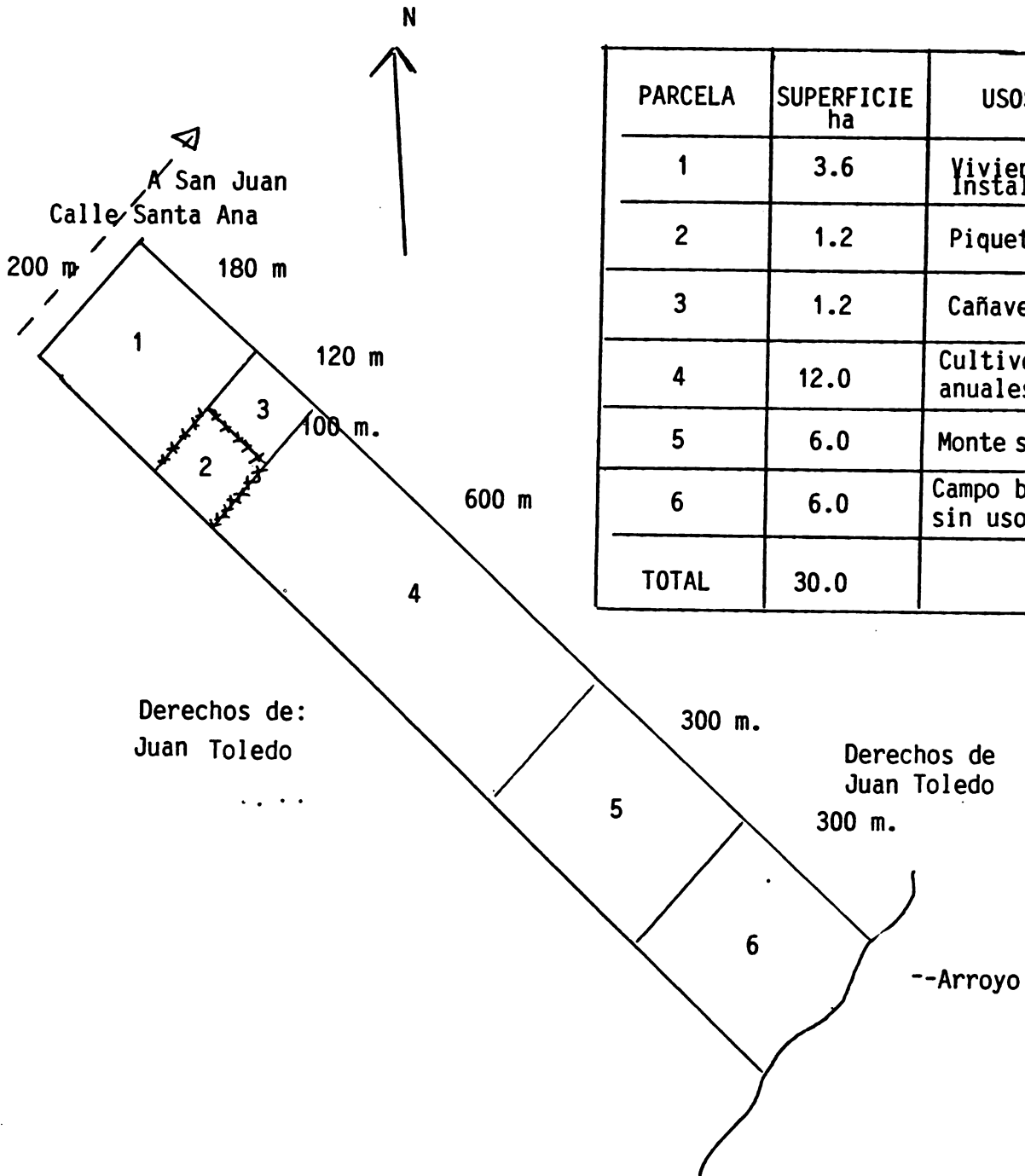
EJEMPLO DE UN CROQUIS

Croquis de la finca del señor: _____

Localidad: _____

Preparado por: _____ Tenencia legal _____

Fecha _____



PARCELA	SUPERFICIE ha	USOS
1	3.6	Viviendas, Instalaciones
2	1.2	Piquetes
3	1.2	Cañaveral
4	12.0	Cultivos anuales
5	6.0	Monte sin uso
6	6.0	Campo bajo sin uso
TOTAL	30.0	



4. Mejoras permanentes

En esta clasificación se incluyen:

- a. Construcciones: viviendas, galpones, depósitos;
- b. Instalaciones: alambrados, cercado, corrales, porquerizas, caballeriza, gallinero, pozo de agua, tanque de agua, instalaciones de riego.
- c. Terreno destroncado, nivelaciones;
- d. Cultivos permanentes;
- e. Otras mejoras: camino, represa, puentes, etc.

Para cada uno de los conceptos especificado se debe anotar la cantidad, la unidad, el valor unitario y, sobre todo, el valor total.

El valor total de las mejoras permanentes es un componente adicional para la tasación de la finca. Esta variable se identifica como:

Valor Total de las Mejoras : $V T M_0 = \boxed{} \text{ \$ } \dots\dots\dots(4)$

5. Maquinarias y equipos

En esta clasificación se incluyen:

- a. Vehículos: camión, camioneta, tractor, carreta, carro, motocicleta, bicicleta, carretilla.
- b. Equipos de labranza: arados, rastras, carpidoras;
- c. Otros equipos: sembradora, pulverizadora, trilladora, motosierra, motobomba; y
- d. Herramientas menores: pala, machete, hacha, etc.

Para cada concepto debe anotarse la cantidad, los años de uso, el valor unitario y el valor total. La sumatoria de los valores totales se identifica como,

Valor Total de Maquinarias y Equipos:

$$V T M E_0 = \boxed{} \text{ \$.....(5)}$$

Así se tiene cuantificado un componente del patrimonio activo de la finca.

6. Inventario de animales

Los animales de granja se clasifican en dos grandes grupos a saber:

- a. Animales de trabajo: bueyes, caballo, asno, mula;
- b. Animales de producción: vacuno, porcino, ovino, caprino, aves, etc.

En formulario correspondiente se anotará, por categoría de animales, la cantidad, el valor unitario y el valor total.

La sumatoria de los totales constituye el valor de inventario de animales.

Valor de Inventario de Animales:

$$V I A_0 = \boxed{} \text{ \$.....(6)}$$

7. Bienes del Hogar

La valoración de los bienes del hogar, si bien estos no forman parte de la unidad de producción de la finca, constituye un indicador importante del nivel de confort del productor y su familia, a la vez de formar parte del patrimonio activo.

Los componentes de este rubro son:

- a. Los muebles: mesa, silla, armario, fiambra, cama, ropero;
- b. Menajes de cocina;
- c. Cocina
- d. Electrodomésticos: radio, televisor, plancha, etc.

En el formulario correspondiente se debe anotar, la cantidad, años de uso, valor unitario y valor total.

La sumatoria de los totales constituye el valor de los bienes del hogar:

Valor de los Bienes del Hogar: $V B H_0 =$ \$.....(7)

8. Existencia de productos

Si en el momento de realizar el inventario de los bienes existen productos agrícolas, cosechados en depósitos, cosecha a punto de levantarse, artesanía ó producto elaborado para la venta o consumo, estos deberán cuantificarse y anotar su valor actual.

En el cuadro del formulario debe anotarse la descripción del producto, la cantidad, unidad, valor unitario y estimación del valor total. Esta discriminación se realiza con el objeto de separar la valoración de los productos resultantes del plan, de aquellas cuya producción se realizó con anterioridad.

Si existen cultivos recién implantados, que aún requiere tiempo y trabajo para su cosecha se podrá incluir como parte del plan de trabajo.

El valor de la existencia de productos se identifica como,

Valor de Existencia de Productos:

$$V E P_0 = \boxed{} \beta \dots \dots \dots (8)$$

B. Plan anual de la finca

El plan anual de trabajo, de la finca, abarca cuatro grupos de actividades que son: Cultivos anuales; cultivos permanentes; artesanía y pequeñas industrias; y mejoramiento de la producción de animales de granja.

En la planificación de estos cuatro grupos de actividades deberán incluirse los rubros destinados al consumo, ya sea humano o animal, y aquellos destinados a generar ingresos en efectivo, o sea para la venta.

Antes de decidir los rubros de consumos, que se considerará en el plan, se tendrá en cuenta los siguientes aspectos:

- Epoca de siembra y cosecha, buscando siempre incluir aquellos renglones que requerirá mano de obra en meses diferentes que los rubros de venta.
- Valor alimenticio de los rubros tratando siempre de incluir en el plan, entre los rubros de consumo, aquellos que contienen los tres grupos básicos de contenido nutritivo: carbohidratos, proteínas y vitaminas.
- La experiencia anterior, cuando se trata de un rubro nuevo, este deberá incluirse en pequeña escala hasta que el agricultor se familiarice con las técnicas de su producción.



Para la selección de las actividades de venta, los principales aspectos a ser tenidos en cuenta, antes de su inclusión en el plan son:

- Experiencia del productor;
- Disponibilidad de tecnología
- El mercado para el producto.
- Comparación de costo y precio probable.

1. Plan de Producción Agrícola de Cultivos Anuales

En el formulario correspondiente debe anotarse los siguientes datos:

- Rubro (para consumo o venta)
- Superficie en hectárea
- El mes de la siembra
- El rendimiento esperado, en kilogramo por hectárea;
- La producción total esperada;
- El mes en que se espera cosechar.

2. Plan de Producción Agrícola de Cultivos Permanentes

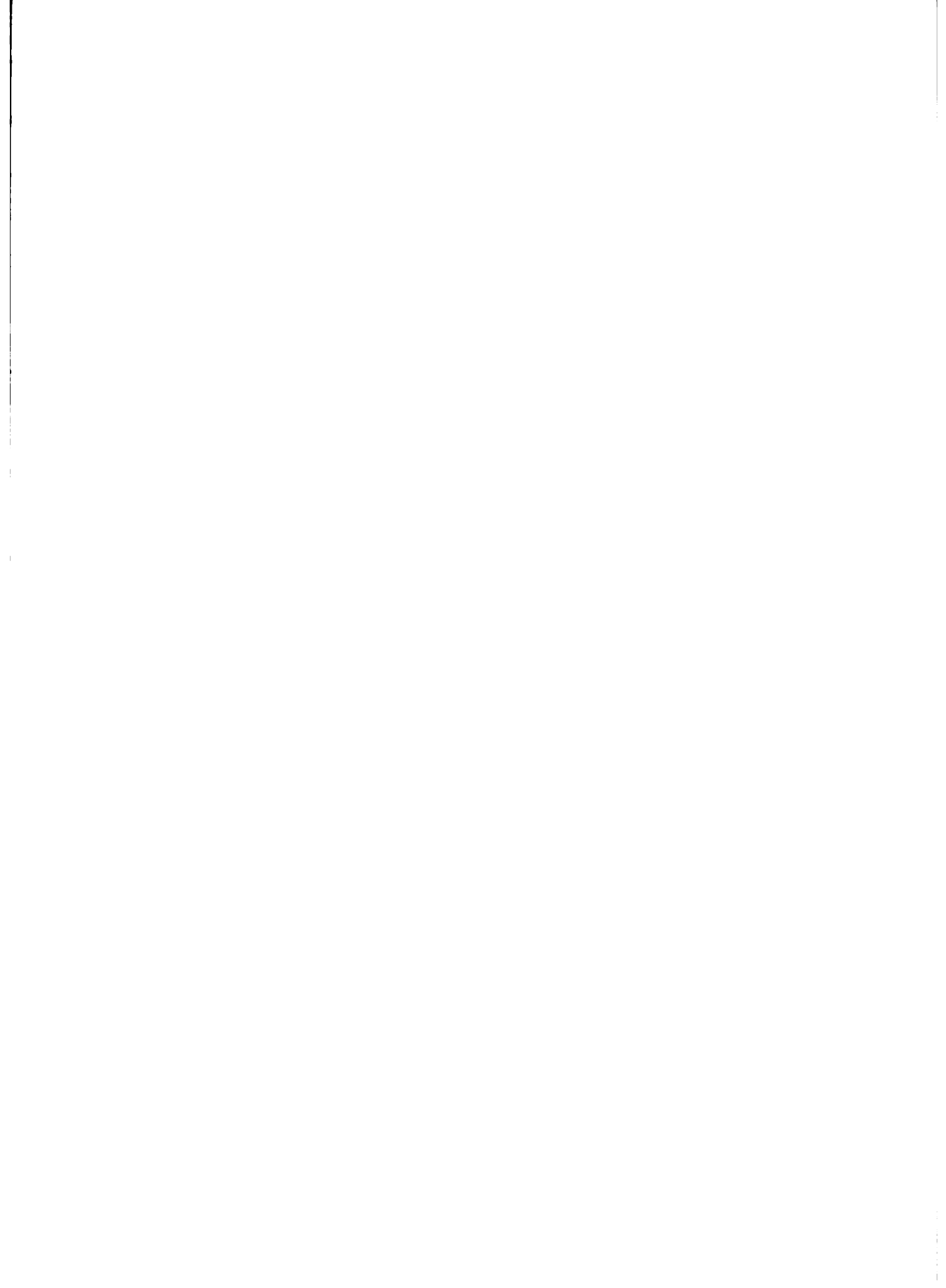
Los datos que deberán consignarse en el formulario son:

- Superficie/hectárea;
- Número de plantas;
- Mes de plantación
- Año en que se espera la primera cosecha;
- Destino de la producción, venta ó consumo

3. Plan de mejoramiento de animales de granja

En el formulario correspondiente se anotan los siguientes datos:

- Especie de animal;
- Producción total esperada dentro del año;
- Destino, especificando la cantidad destinada a consumo o venta.



4. Plan de Artesanías y Pequeñas Industrias

Los datos que deberán anotarse en el formulario son:

- Mes de producción;
- Producción anual;
- Destino de la producción, cantidad para consumo y para venta.

C. Costos y Financiamientos

Los principales requerimientos de un plan de producción, que necesitan ser explicitados son: la mano de obra, los insumos técnicos y los bienes de capital.

1. Mano de obra

Las necesidades de este factor de la producción se deben especificar para cada rubro incluido en el plan de trabajo.

En general, se puede establecer que, las actividades de producción de rubros de consumo pueden atribuirse exclusivamente al uso de la mano de obra familiar, mientras que, los rubros destinados a la venta pueden requerir la contratación de mano de obra extrapredial, en la medida en que se agota la disponibilidad de la mano de obra propia.

Los principales datos que se debe especificar en el plan, por cada rubro son: necesidad total, en día de trabajo; aporte del productor; mano de obra a ser contratada, especificando la cantidad, el valor unitario y el valor total del requerimiento de crédito para el efecto; y, la época del año en que será necesario.

El costo total de la mano de obra resulta;

$$CTMO_0 = \boxed{} \text{ \$.....(9)}$$

El costo de la mano de obra familiar que aporta el productor:

$$CMOF_0 = \boxed{} \text{ \$.....(10)}$$

El costo de la mano de obra contratada:

$$CMOC_0 = \boxed{} \text{ \$.....(11)}$$

2. Insumos Técnicos

Se considera insumos todos aquellos materiales que se utilizan totalmente ó se pierden en el proceso productivo del año.

Los insumos técnicos necesarios para la ejecución del plan deben discriminarse para cada rubro.

Al igual que la mano de obra, los rubros destinados al consumo familiar son normalmente financiados con recursos propios del productor. Los requerimientos de insumos para los rubros destinados a la venta, son financiados en su totalidad por crédito.

Las especificaciones de insumos que deban incluirse en el plan son: clase de insumo, cantidad total, precio estimado, valor total y épocas en que serán necesarias su adquisición.

Son ejemplos de insumos: semilla, insecticidas, fungicidas, fertilizantes, vacunas, antiparasitarios, etc. . .

Cabe señalar que los insumos utilizados en la implantación de los cultivos permanentes, que no se cosechan a partir del primer año deberán cuantificarse en el capítulo de requerimientos de bienes de capital. Ejemplo: la adquisición de plantitas de cítricos y los fitosanitarios requeridos para su cuidado durante los primeros años

En cambio los requerimientos de insumos para la implantación de la caña de azúcar o la banana podrían clasificarse en la categoría anual.

El valor total de los insumos técnicos necesarios queda definidos como,

Costo de Insumos Técnicos:

$$CIT_0 = \boxed{} \text{ \$.....(12)}$$

3. Bienes de Capital o Inversión

Los bienes de capital constituyen:

1. Las mejoras permanentes: tales como, construcciones, instalaciones, habilitación de tierras, alambrados, etc.
- 2.. Maquinarias y equipos: pulverizadora, trilladora, arado, etc.
3. Animales de producción y de trabajo.

En el plan de trabajo deben especificarse la descripción de los bienes de capital que se requieren, la cantidad, el valor unitario, el valor total y la época en que se necesita incorporar cada uno de ellos,

Valor Total de Inversión:

$$VTI_0 = \boxed{} \text{ \$.....(13)}$$

D. Resultados esperados

1. Valor de las ventas en efectivos:

El agricultor deberá hacer una estimación del total de ventas, que pretende concretar durante el año que durará la ejecución de su plan.



Para el efecto deberá elaborar un listado de todos los productos, incluidos en su plan, que destinará a la venta. La estimación de esta variable se anota como;

Valor de Venta en Efectivo:

$$VVE_0 = \boxed{} \text{ \$.....(14)}$$

2. Valor de los productos de consumo

El valor de los productos, de producción de la finca, consumidos por la familia, valorados al precio de mercado, constituye un ingreso real del establecimiento. Es frecuente denominar a este ingreso como ingreso en especie o en no efectivo..

Valor del Consumo Familiar:

$$VCF_0 = \boxed{} \text{ \$.....(15)}$$

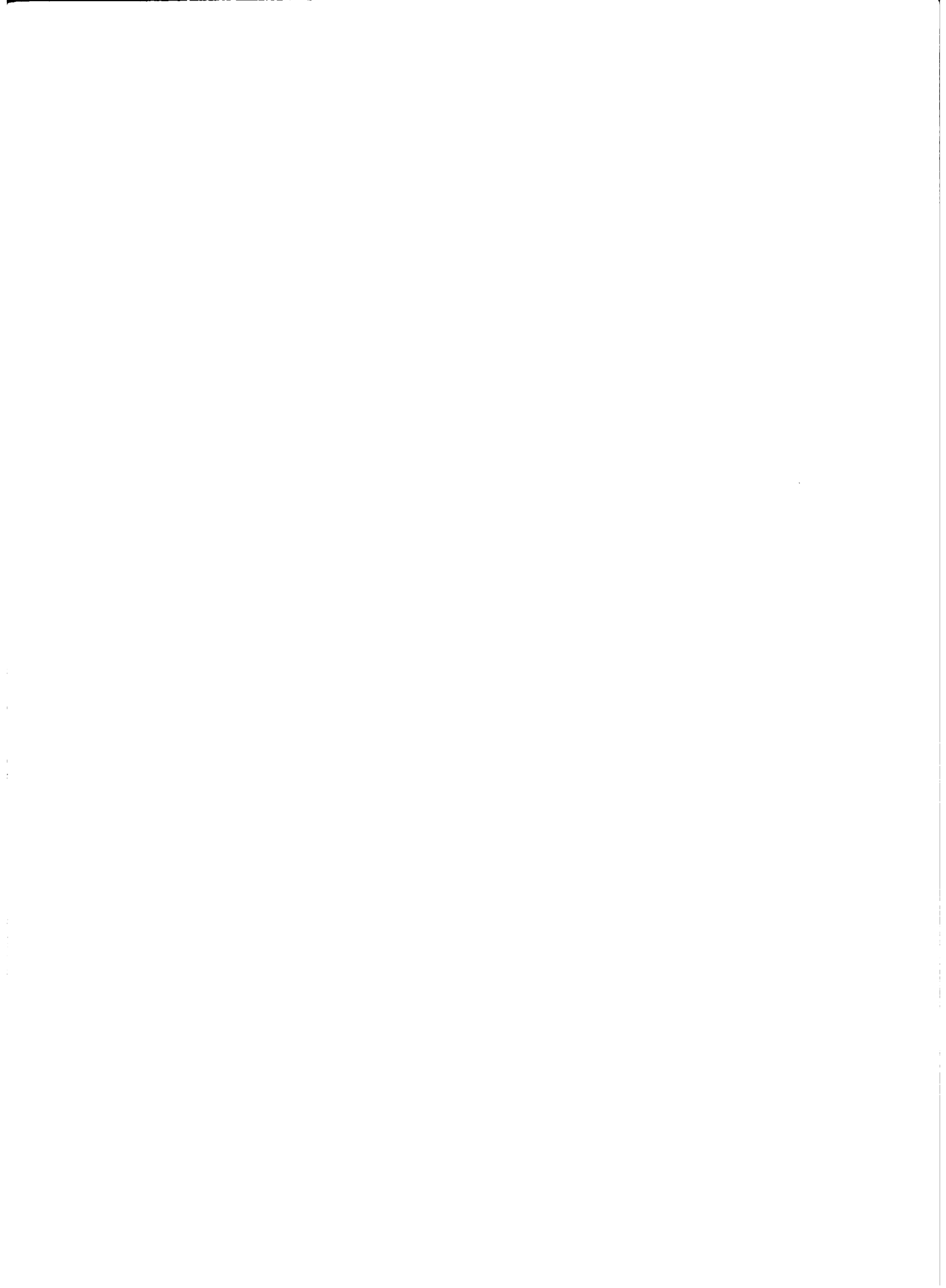
Debe tenerse en cuenta que el valor de los productos destinados a la alimentación animal no se cuantifica como ingreso.

En efecto, estos productos son considerados como insumos intermedios, es decir, que al mismo tiempo de constituir un ingreso constituyen costos, al ser utilizados como insumos por lo tanto su valor se neutraliza.

VI. LOS PLANES CONSOLIDADOS A NIVEL DE COMITES

A. Plan de Crédito

Este plan se elabora con el objeto de cuantificar los créditos de cada socio y facilitar el seguimiento para la recuperación de los préstamos.



Una vez formalizados los contratos de préstamos, entre el agente financiero y los productores socios de Comité, se procede a elaborar una planilla de consolidación de los montos exigibles, dentro del año, utilizando el formulario correspondiente. En este formulario se registran los siguientes datos: Nombre y apellido del socio prestatario; el monto total de los "gastos operativos", incluyendo todas las cuotas a recibir previstas en el plan individual; la amortización de crédito para inversión (Bienes de Capital) correspondiente al año en cuestión; la deuda total del año, o sea la suma de lo adeudado por concepto de gastos operativos y amortización de bienes de capital; y, la fecha de vencimiento.

Es importante señalar que el cálculo de la deuda total del año no incluye el costo de servicio de la deuda (comisión e interese bancarios).

En caso de que el préstamo sea formalizado en forma global, entre el Comité y el Banco, se procede de la misma forma, para la consolidación del plan de crédito; es decir, partiendo de los planes individuales de trabajo.

B. Plan de Producción y Comercialización

El plan de comercialización se prepara a través de planillas separadas para cada rubro de venta.

El formulario destinado a un rubro deberá especificar el nombre del productor; la superficie cultivada, cuando se trata de cultivos; la producción total (kg) que se espera obtener; la cantidad que se compromete comercializar a través del Comité; y, la firma de los socios.

En caso de tratarse de producción animal, artesanía o pequeña industrias, se omite la columna de superficie y se anota la cantidad de producción y la comprometida para la comercialización conjunta, en las columnas correspondientes.

El plan de comercialización debe incluir además, para cada rubro, la integración del equipo responsable; lugar de venta; comprador; y, época de comercialización.

C. Plan de Asistencia Técnica

El plan de asistencia técnica debe ser elaborado por cada Comité, teniendo en cuenta los requerimientos de capacitación para la ejecución de los planes individuales y los planes consolidados de la organización.

El formulario correspondiente requiere los siguientes datos: Nombre del Comité, localidad, fecha, rubros o actividades y aspectos sobre los cuales se requiere la asistencia técnica.

VII. SISTEMA DE PLANIFICACION PROPUESTO

Las actividades necesarias para dimensionar: los planes individuales de los productores, organizados; los planes consolidados para el Comité; y, el plan de asistencia del extensionista, constituye un sistema de planificación .

Entendiéndose por sistema al conjunto de partes dinámicas ó funciones interrelacionadas entre si, que funcionan como un cuerpo único, donde las actividades de una de las partes afectan al funcionamiento de las otras partes componentes.

A. Objetivos

Los principales objetivos del sistema propuesto, en este documento, son:

1. Lograr la participación creciente del productor rural, y su familia, en la elaboración de los planes de trabajo y crédito, y en las tomas de decisiones para la solución de problemas en su comunidad.
2. Aumentar los resultados físicos y económicos, de las actividades agropecuaria, mediante la mejor utilización de los recursos disponibles, a nivel de finca; y, la aplicación de técnicas mejoradas de producción.
3. Consolidar un mecanismo dinámico de gestión, a través de la organización de productores en Comités, para la solución de los problemas comunitarios, mediante la ejecución de planes consolidados.
4. Lograr una mayor eficiencia, de los trabajos del técnico de campo, en el proceso de transferencia de tecnología.

B. Componentes

1. Capacitación en organización de productores

Esta función estará a cargo del IICA, a través de un consultor residente, en el área del Proyecto Caazapá, que operará en estrecha cooperación con las agencias del SEAG.

Los principales propósitos de las actividades de capacitación en organización de productores son:

- Ofrecer adiestramiento en servicio a los técnicos del SEAG, que operan en el área del Proyecto Caazapá, en las técnicas de organización de Comité de productores.



- Asesorar a los grupos de productores en la consolidación de las organizaciones existentes.

2. Capacitación en planificación

La capacitación en la elaboración de planes, a nivel de finca y Comité, será llevado a cabo por los técnicos del SEAG con la estrecha cooperación del consultor del IICA.

3. Selección de rubros

Los Comités realizarán reuniones, con la participación del técnico de campo, con el objeto de analizar exhaustivamente las alternativas de producción de rubros de venta. La selección de rubros será realizada, con la ayuda de los técnicos de campo, siguiendo los criterios enunciados a continuación:

- Disponibilidad de mercado; experiencia de producción en la zona; existencia de línea de crédito; condiciones de transporte; y, niveles de precios.

El equipo técnico SEAG-IICA, realizará charlas y reuniones sobre los distintos aspectos, técnicos y económicos, de los rubros de ventas de interés de los productores.

4. Elaboración del plan individual

El plan individual, a nivel de cada familia, se elaborará con la participación de todos los miembros de ésta. Para el efecto, se tendrá en cuenta los rubros analizados en las reuniones de análisis, llevadas a cabo en el Comité. Es deseable que cada productor cuente con, por lo menos, tres rubros de venta en su plan anual de producción.

5. Elaboración del plan de crédito

Una vez elaborado los planes individuales se hará una revisión y compatibilización de los mismos, con la participación del técnico, a nivel de Comité.

El plan de crédito será preparado, a partir de cada trabajo individual, por el técnico en colaboración con el agricultor interesado, cuando se trata de la formalización de préstamo individual.

6. Elaboración de los planes consolidados

Los planes consolidados, de crédito, comercialización y asistencia técnica, serán preparados por el Comité de productores en colaboración con el técnico.

En caso de tratarse de un plan de crédito global para el Comité, se tiene en cuenta los planes individuales, pero, en este caso se formaliza con el Banco un solo préstamo a nivel de Comité.

El plan de comercialización estará basado en los planes de producción de los socios de Comité.

La formalización del plan de comercialización, implica, de parte de cada socio del Comité, el compromiso de acción conjunta en lo relacionado con: la concentración de productos especificados en el plan; el financiamiento conjunto de los costos comunes; y, la participación, de los beneficios y pérdidas eventuales, en forma proporcional.

El plan de asistencia técnica debe ser preparado por el Comité luego del análisis exhaustivo de las áreas prioritarias de necesidades de capacitación de los productores socios del Comité.

7. Ejecución de los planes consolidados

La ejecución y el seguimiento de los planes consolidados del Comité, a excepción del plan de asistencia técnica, será de responsabilidad exclusiva de éste. Las gestiones y trámites se llevarán a cabo a través de los respectivos Equipos de Trabajo, previstos en el modelo de estructuración orgánica del Comité de Agricultores.

El plan de asistencia técnica será ejecutado por el técnico del SEAG de acuerdo al método que crea más conveniente.

A N E X O 1

**FORMULARIO DE PLANIFICACION DE FINCA
PARA USO DEL AGRICULTOR**



FORMULARIO DE PLANIFICACION DE FINCA PARA USO DEL AGRICULTOR

1. Identificación de la Finca

- Nombre y Apellido del productor _____
 - Nacionalidad _____ Edad _____ Años _____
 - Documento de Identidad C.I. _____ L.B. _____
 - Nombre y Apellido del Cónyugue _____
 - Nacionalidad _____ Edad _____ Años _____
 - Documento de identidad C.I. _____
 - Localización de la finca: Distrito _____ Compañía _____
 - Calle _____ Distancia de (Pueblo o ciudad más cercana) _____
-
- Socio del Comité _____ Nº _____ Fecha _____

2. Descripción de la mano de obra

NOMBRE Y APELLIDO	RELACION FAMILIAR	EDAD	TRABAJA EN LA FINCA			TOTAL EpH.
			1/2 Tiempo	Tiempo completo	No Trabaja	
TOTAL						

Miembros de la familia que trabaja fuera de la finca

NOMBRE Y APELLIDO	RELACION FAMILIAR	EDAD	CUANTIFICACION DEL TRABAJO EXTRAPREDIAL			
			Cantidad Anual	Unidad	Ingreso Unitario	Ingreso Total
TOTAL						

3. Descripción de las tierras:

a. Tenencia legal, cantidad y valor

Tenencia Legal	Superficie Ha	Precio ¢./Ha.	Valor Total ¢	Finca Nº
Propiedad con Título 1.				
Propiedad con Título 2.				
Propiedad con Título Pendiente 1.				
Propiedad con Título Pendiente 2.				
Solicitado del IBR Suma pagada				
Ocupante precario		//////////	//////////	
Arrendatario		//////////	//////////	
Aparcero		//////////	//////////	
TOTAL				

b. Tipificación de las tierras

Descripción del terreno	Superficie Ha.	Observaciones: tenencia y cultivos principales
Monte alto		
Monte bajo		
Campo natural bajo		
Campo natural alto		
Barbecho de más de 2 año		
Desmontado (con tronco) para cultivos anuales		
Desmontado (destroncado) para cultivos anuales		
Cultivos permanentes		
Pasturas cultivadas		
Area indirectamente productiva (casa, patio, etc)		
T O T A L		

c. Disponibilidad de campo comunal

Superficie del campo comunal	Uso	Número de Socios

4. Mejoras permanentes

Descripción	Cantidad	Unidad	Valor Unitario ₡	Valor Total ₡	ESTADO ACTUAL ^{1/}		
					B	R	M
Viviendas		m ²					
Depósitos		m ²					
Galpones		m ²					
Alambrados		m					
Cercados		m					
Corrales		m ²					
Porqueriza		m ²					
Caballerizas		m ²					
Gallineros		m ²					
Pozos de agua							
Tanques de agua							
Instalaciones de Riego							
Terreno habilitado para agricultura							
Cultivos Permanentes							
Terreno nivelados							
Caminos internos		Km					
Puentes internos						
				TOTAL			

^{1/} B= Bueno; R=Regular ; M = Malo

5. Maquinarias, equipos e implementos:

Descripción	Cantidad Nº	Años de usos	Valor Unitario ₡	Valor Total ₡	ESTADO ACTUAL 1/		
					B	R	M
Camión							
Camioneta							
Tractor							
Carreta a bueyes							
Carro a caballo							
Motocicleta							
Bicicleta							
Carretilla							
Arado de discos							
Arado de reja(s)							
Rastra de disco							
Rastras de púas							
Carpidora							
Sembradora manual							
Sembradora a tracción							
Pulverizadora (mochila)							
Pulverizadora (Tanque)							
Trilladora estática							
Motobomba							
Motosierra							
Azada							
Pala							
Machete							
Hacha							
				TOTAL			

1/ B = Bueno; R = Regular; M = Malo

6. Inventario de animales

Fecha _____

Categoría / Especie	Cantidad	Valor Unitario ₡	Valor Total ₡
Animales de trabajo:			
Bueyes			
Caballos			
Asnos			
Mulas			
Animales de Producción			
Vaca lechera			
Novillo de 1-2 años			
Novillos más de 2 años			
Vaquilla 1-2 años			
Vaquilla 2-3 años			
Ternero (a)			
Toro			
Cerdo reproductor			
Cerda reproductora			
Lechones de menos de 2 meses			
Lechones de más de 2 meses			
Cabras (global)			
Ovejas (global)			
Gallinas			
TOTAL			

7. Bienes de Hogar

Concepto	Cantidad	Años de uso	Valor Unitario ₡	Valor Total ₡
Mesa				
Silla				
Armario				
Fiambarrera				
Cama				
Ropero				
Cocina a leña				
Cocina a gas				
Radio				
Radio Grabador				
Televisor				
Plancha a carbón				
Plancha eléctrica				
Máquina de coser				
Heladera a querosen				
Heladera eléctrica				
Otros				
TOTAL				



8. Productos y cultivos existentes

Cultivo\/ Especie	Superficie Ha.	Rendimiento Kg/Ha	Producción Total Kg.	Precio ¢/Kg	Valor Total ¢.
a. Cultivos anuales					
Total					
b. Cultivos permanentes:					
c. Otras actividades:					
Total					
d. Existencia de producto sin vender ni consumir					
	////////	////////	////////		
	////////	////////	////////		
	////////	////////	////////		
TOTAL					



9. Plan de Producción Agrícola de cultivos anuales

RÚBROS	Superficie Ha.	Siembra Mes	Rendimiento Kg/Ha	Producción Total Kg.	Cosecha mes
Para consumo: Maíz					
Para venta: Algodón					
Total					

10. Plan de Producción Agrícola de cultivos permanentes

Cultivos Permanentes	Superficie Ha	Número de plantas	Plantación mes	Producción Año	Destino: venta ó consumo
Naranja					
Total					

11. Plan de mejoramiento de animales de granja

Especie	Producción Esperada		Destino	
	Cantidad	Kg.	Consumo Kg.	Venta Kg.
Vacuno-Carne				
Vacuno-Leche				
Aves				
Otros				

12. Plan de Artesanías y pequeñas industrias:

Actividades	Producción Mes	Producción animal		Destino Kg.	
		Cantidad	Unidad	Consumo	Venta
Miel de aveja					
Miel de caña					
Almidón					
Dulces					
Otros					

13. Costos y Financiamientos

a. Requerimientos de mano de obra

Actividades	Total		Aporte Propio		A Financiar	
	Jornales	¢	Jornales	¢	Jornales	¢
a. Cultivos anuales						
b. Cultivos Perma- nentes						
c. Cría de anima- les.						
d. Artesanías y Pequeñas indus- trias						
T O T A L						



14. Requerimientos de insumos

Actividades	Clase de insumo	Cantidad	Unidad	Precio	Total	Aporte Propio	A Financiar BNF
a. Cultivos anuales							
b. Cultivos perennes							
c. Cría de animales							
d. Artesanías pequeñas industrias							
e. Otros gastos							
TOTAL							

15: Plan de inversiones

CONCEPTOS	cantidad	Unidad	Precio	Total	FINANCIAMIENTO	
					Aporte Propio	A Financiar BNF
1. Maquinarias Equipos						
2. Construcciones						
3. Instalaciones						
4. Compras de animales						
5. Cultivos Permanentes						
6. Otras						
TOTAL						

16. Plan de venta de la finca para el año:

En la primera columna "Productos a vender" se anotará todos aquellos productos que durante el año agrícola el agricultor piensa que podría vender. Esto incluye algodón, tabaco, maní, maíz, poroto, soja, cebolla, pimiento, tomate, leña, vaca, novillo, buey, gallina, huevo, cerdo, queso, fruta, almidón, grasa de cerdo, carbón, poste, miel, otros. Las demás columnas: "Cantidad", "Epoca (mes)", "Precio estimado" e "Ingreso esperado", debe llenarse para cada uno de los productos a ser vendido.

Producto a vender	Cantidad Kg.	Epoca Mes	Precio Estimado ₡	Ingreso Esperado ₡
TOTAL ₡				



A N E X O 2

**FORMULARIOS PARA LOS PLANES CONSOLIDADOS
A NIVEL DE COMITE DE AGRICULTORES**

**PLAN CONSOLIDADO DE MONTO EXIGIBLE DE CREDITO RECIBIDO
POR LOS SOCIOS**

COMITE: _____ LOCALIDAD: _____ FECHA: _____

NOMBRE Y APELLIDO	GASTOS OPERATIVOS	INVERSION	Deuda total del año ¢	Fecha de vencimiento
	Monto (¢)	Cuota del año (¢)		
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
TOTAL				



PLAN CONSOLIDADO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

COMITE: _____ FECHA: _____

LOCALIDAD _____

RUBRO: _____

NOMBRE Y APELLIDO	SUPERFICIE Ha.	PRODUCCION TOTAL Kg	CANTIDAD A SER COMERCIALIZADA EN FORMA CONJUNTA.	FIRMA DEL PRODUCTOR
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
19.				
20.				
21.				
22.				
TOTAL				

RESPONSABLES: _____

LUGAR DE VENTA: _____ EPOCA: _____

A N E X O 3

**PROGRAMAS DE CAPACITACION DE
TECNICOS Y AGRICULTORES LIDERES**



IICA - SEAG - BNF - ONCAP

CURSO-TALLER SOBRE PLANIFICACION DE FINCA Y DE CREDITO
PROYECTO CAAZAPA

PROGRAMA

1. PARTICIPANTES: Técnicos del SEAG y BNF afectados al Proyecto Caazapá
2. FECHA : 1º al 4 de setiembre de 1987
3. LOCAL : Oficina del SEAG Caazapá
4. HORARIO : De 7:30 a 12:00 Horas - 14:00 a 17:00 Horas
5. COORDINADORES: César Rodríguez
Roberto Rodríguez
Federico Meffert
6. OBJETIVOS :
 - Actualizar a los técnicos, del área del Proyecto Caazapá, sobre aspectos prácticos y teóricos, relativos a la planificación de finca.
 - Analizar la metodología de levantamiento y análisis de datos para la elaboración del Plan de crédito a nivel de finca.
7. METODOLOGIA:
 - Clases teóricas y formación de grupos de trabajo para:
 - a. Llevar a la práctica el uso de formularios para la planificación.
 - b. Actualizar conocimientos sobre el llenado del Plan de Trabajo de Inversiones del BNF.
 - Discusión y conclusiones en plenaria.



8. PROGRAMA

a. Primer día:

- Exposiciones teóricas sobre los formularios e instructivos.

b. Segundo día:

- Trabajo de grupo en gabinete sobre uso de formularios e interpretación de instructivos.

c. Tercer día:

- Trabajo de campo; visita de los grupos a agricultores y llenado de los registros de planificación y de los planes de trabajo e inversión.

d. Cuarto día:

- Presentación de los trabajos efectuados, discusión y conclusión en plenaria.

9. INSTRUCTORES: Julio Brun
Bartolomé Sánchez
Federico Meffert

IICA - SEAG - ONCAP
CURSO-TALLER SOBRE ELABORACION DE PLAN DE PRODUCCION Y CREDITO
PROYECTO CAAZAPA

PROGRAMA

1. PARTICIPANTES: Representantes de los Comités de Productores del área del Proyecto Caazapá

2. LUGAR Y FECHAS

<u>Agencias del SEAG de:</u>	<u>Fechas</u>
San Juan Nepomuceno	Martes 15-IX-87
Yegros	Miércoles 16-IX-87
Caazapá	Jueves 17-IX-87
Villarrica	Viernes 18-IX-87

3. HORARIO : 7:00 a 12:00 Horas - 13:30 a 16:30 Horas

4. COORDINADORES: Agentes del SEAG del área del Proyecto Caazapá

5. OBJETIVOS:

- Despertar el interés de los productores en la elaboración de sus planes de finca, con la participación de su familia, partiendo del análisis de los problemas que justifiquen dicha acción
- Mejorar los conocimientos y habilidades en el manejo de los instrumentos de la planificación de finca.
- Lograr que los participantes aprendan a elaborar, a nivel de Comités de Agricultores, los planes consolidados de producción, comercialización y crédito y asistencia técnica.

- Lograr que los participantes definan las actividades, relacionadas con la organización de productores y la planificación de finca, a desarrollar con su Comité como resultado del Curso.

6. METODOLOGIA:

- Clases teóricas y trabajo de grupos que lleve a la practica el uso de formularios para la planificación.
- Discusión y conclusiones en plenaria.

7. DURACION Y NUMERO DE PARTICIPANTES:

El curso se desarrollará por un día en cada localidad y se espera contar con 15 participantes en cada evento.

8. PROGRAMA

<u>Horario</u>	<u>Actividades</u>
7:00 - 7:30	Inscripción de los Participantes y presentación de los objetivos del Curso
7:30 - 8:30	Análisis de los problemas que justifique la planificación de la finca.
8:30 - 8:45	Receso
8:45 - 9:00	Formación de grupos y presentación de metodología de trabajo.
9:00 - 9:30	Análisis de los rubros de mayores perspectivas de incorporación en los planes de finca
9:30 - 10:00	Información sobre el llenado de los formularios.
10:00 - 11:00	Formulación del plan individual
11:00 - 12:00	Revisión y ajuste de los planes a cargo de los técnicos con los productores.
12:00 - 12:30	Almuerzo



13:30	-	14:30	Explicación de los formularios de consolidación de los planes individuales.
14:30	-	15:30	Consolidación de los planes individuales por parte de los grupos.
15:30	-	15:45	Receso
15:45	-	16:00	Revisión de los planes consolidados por parte de los técnicos con los grupos
16:00	-	16:30	Definición de las actividades que desarrollarán los participantes en sus respectivos Comités.

9. INSTRUCTORES: Julio Brun
Bartolomé Sánchez



