

6 Módulo



Manual

de acceso a mercados dinámicos
para pequeños y medianos
agronegocios rurales





6

Módulo

**¿Cuánto dinero
necesito para que mi
agronegocio funcione
correctamente?**

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2022



Módulo 6: ¿Cuánto dinero necesito para que mi agronegocio funcione correctamente?

por IICA se encuentra publicado bajo

Licencia Creative Commons Reconocimiento-Compartir

igual 3.0 IGO (CC-BY-SA 3.0 IGO)

(<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo/>)

Creado a partir de la obra en www.iica.int

El Instituto promueve el uso justo de este documento. Se solicita que sea citado apropiadamente cuando corresponda.

Esta publicación también está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio web institucional en [http:// www.iica.int](http://www.iica.int) .

Coordinación editorial: María Elena Sevilla Hernández

Corrección de estilo: María Elena Sevilla Hernández

Colección: Manual de acceso a Mercados Dinámicos para Pequeños y Medianos Agronegocios Rurales.

Santiago Vélez León.

Módulo 6: ¿Cuánto dinero necesito para que mi agronegocio funcione correctamente? - Tegucigalpa, Honduras.: IICA, 2022. 48 p ; 21 x 16 cm.

ISBN: 978-92-9273-018-5

1. acceso al mercado 2. Explotaciones agrarias
3. Técnicas de mercadeo 4. Mercados dinámicos
5. Agronegocios rurales I. IICA II. Título

AGRIS

DEWEY

E70

338.5

Las ideas, las formas de expresión y los planteamientos de este documento son propios del autor (o autores), por lo que no necesariamente representan la opinión del IICA ni juicio alguno de su parte sobre las situaciones o condiciones planteadas.

Tegucigalpa, Honduras

2022



Tabla de Contenido

Presentación	1
Manual	3
Módulo 6: ¿Cuánto dinero necesito para que mi agronegocio funcio- ne correctamente?	6
6.1 ¿En que necesito invertir para echar a andar mi plan de producción?	6
6.2 ¿Cuánto dinero nece- sito para cubrir mis gastos de produc- ción?	11
6.3 ¿Cuánto dinero necesito para cubrir mis gastos de administración	16



Tabla de Contenido

6.4

¿Cuánto dinero necesito para cubrir mis gastos de comercialización? 19

6.5

¿Cómo pienso distribuir mi producto en el mercado seleccionado? 22

6.6

¿Cómo calculo cuanto necesito para empezar mi agronegocio? 26

6.7

¿Cómo calculo cuanto dinero necesito para tener mi capital de trabajo? 30



Tabla de Contenido

6.8

¿Cuál fuente de
financiamiento será la
mejor?

33

6.9

¿Qué es el estado de
resultados y cómo lo
calculo?

37

PRESENTACIÓN


«Las oportunidades no pasan, las creas». Chris Grosser ¹

La Secretaría de Agricultura y Ganadería SAG con el apoyo de la Representación del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura en Honduras entrega a emprendedores, técnicos y profesionales que trabajan en favor del desarrollo de los productores rurales y sus organizaciones el Manual de acceso a mercados dinámicos para pequeños y medianos agronegocios rurales.

Este manual está constituido por siete módulos y se considera una herramienta práctica, sencilla, amigable para el emprendedor interesado en crear una estrategia de negocios efectiva que le permita acceder, competir o posicionar sus productos o servicios en mercados potenciales.

La metodología implementada en el documento se basa en una serie de preguntas que el emprendedor responde de manera particular o con el apoyo de sus socios o familiares.

¹ Miembro de la Society of Fellows del Culinary Institute of America, ganador de múltiples premios en Arizona y sudeste de Estados Unidos, ha preparado platillos para expresidentes de Estados Unidos como Gerald Ford, Ronald Reagan and George Bush.



Por ejemplo, el primer módulo inicia con una valoración de la situación inicial del agronegocio, el segundo módulo invita a interrogarse acerca de la manera de como comenzar, posteriormente, el tercer módulo ayuda a realizar un análisis del mercado y el cliente. A partir del cuarto módulo el emprendedor construye la idea de negocio, sus requerimientos en cuanto a recursos humanos, materiales y financieros. El quinto módulo nos guía hacia la organización del agronegocio, el sexto módulo nos ayudara a saber cuánto dinero necesitamos para que el agronegocio funcione correctamente y para concluir en el módulo siete con la definición de su estrategia.

Esperamos que este documento sea de utilidad práctica como guía orientadora para crear o fortalecer esas iniciativas emprendedoras y a su vez que permita contar con más información funcional para presentar ideas de proyectos a ser financiados. funcional para presentar ideas de proyectos a ser financiados.

Dra. Laura Suazo,

Secretaria de Estado en los Despachos de Agricultura y Ganadería

Dr. Santiago Vélez León,

Representante del IICA en Honduras

Manual de acceso a mercados dinámicos para pequeños y medianos **agronegocios rurales**

A quién va dirigido

A mujeres emprendedoras, productoras, técnicos y profesionales que trabajan en favor del desarrollo de los productores rurales y sus organizaciones.

Acerca del manual

Se ha estructurado en siete módulos que se pueden abordar de manera independiente, según la etapa de desarrollo en que se encuentre el agronegocio.

Una buena parte de los módulos la constituye un formulario, pero, cabe advertir que ningún formulario cubre toda la información posible. Por eso se pide que cada agroempresaria los responda por cuenta propia o con la ayuda de un facilitador, y que, de ser necesario, busquen información adicional.

Objetivos del manual

Ofrecer una herramienta práctica, que le permita, a cualquier persona, generar una estrategia de negocios inteligente, y en definitiva, incursionar con éxito en el mercado. ayudar a las micro y medianas empresarias rurales a encontrar nuevas oportunidades de trabajo, fortalecer el desarrollo rural y mejorar el bienestar socioeconómico de los pobladores rurales, para que puedan proteger los recursos naturales, conservarlos y aprovecharlos de forma sostenible.

¿Para qué sirve?

Este manual está diseñado para que, a lo largo del desarrollo de los siete módulos o desde el módulo que usted desee iniciar, usted sea capaz de identificar:

- 
- 1 ¿En que etapa está mi agronegocio?
 - 2 ¿Cómo empiezo mi negocio?
 - 3 ¿Cómo, dónde y a quién vendo mi producto?
 - 4 ¿Cómo voy a producir y en cuanto vendo mi producto?
 - 5 ¿Cómo está organizado mi agronegocio?
 - 6 ¿Cuánto dinero necesito para que mi negocio funcione?
 - 7 ¿Cómo asegurar el éxito de mi agronegocio?

6 Módulo ¿Cuánto dinero necesito para que mi agronegocio funcione correctamente?

PARA EMPEZAR

Este módulo pretende explicarle cómo calcular costos (de producción, de administración y de comercialización) y cómo registrarlos en una base de datos. De esta forma, usted podrá hacer una valoración de su agronegocio e identificar gastos y utilidades.



En otras palabras, usted aprenderá algunos conceptos básicos de contabilidad. Esta información le servirá tanto para uso personal como para las organizaciones bancarias que le puedan ayudar a financiar su actividad.

Por favor, responda las preguntas que se le plantean lo más completa y sinceramente posible. Puede haber preguntas que no apliquen a su agronegocio; si es así, no la responda y pase a la siguiente. Comenzaremos con un repaso del módulo 2, ¿Cómo empiezo mi agronegocio?

6.1 ¿En qué necesito invertir para echar a andar mi plan de producción?

Preguntas	Respuestas
1. ¿Conozco todas las fases de producción?	Sí
	No
¿Cuáles son?	

Preguntas	Respuestas
2. ¿Sé cuáles actividades requieren dinero y cuáles no?	Sí
	No
¿Cuáles requieren dinero?	
3. ¿Sé qué equipo o maquinaria necesito para las distintas actividades?	Sí
	No
¿Qué necesito?	
4. ¿Sé cuántos empleados trabajan en las actividades que requieren dinero?	Sí
	No
¿Cuántos empleados son?	
5. ¿Necesito instalaciones o terreno para llevar a cabo las actividades?	Sí
	No
6. ¿De qué tamaño es el terreno o las instalaciones que necesito?	Sí
	No
7. ¿Tengo que hacer algún otro gasto general para echar a andar mi agronegocio (aparte de materia prima)?	Sí
	No
¿Qué gastos son esos?	

SUGERENCIAS


Para tener una mejor idea de los recursos que necesita para comenzar a producir, defina primero las actividades básicas. Después identifique cuáles necesitan dinero y cuáles no.

Cuando identifique las que requieren dinero, señale qué recursos necesita para implementarlas. Asegúrese de tomar en cuenta todos los aspectos posibles; por ejemplo, equipo, maquinaria, instalaciones, terreno, mobiliario y salarios, entre otros.

Por favor, complete la siguiente tabla con todas las actividades que usted cree que necesita para llevar a cabo su producción (recurso humano, terreno, instalaciones, equipo, maquinaria y otros), y si estos requieren de inversión o no.

HERRAMIENTAS

Actividad	Recursos necesarios	¿Necesita dinero? Sí o No
1. Siembra	Terreno Mano de obra Esquejes Semillas	No Sí No Sí
2.		
3.		



Actividad	Recursos necesarios	¿Necesita dinero? Sí o No
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Incluí todas las actividades que forman parte de mi agronegocio?	Sí
	No
2. ¿Investigué cuáles requieren dinero y cuáles no?	Sí
	No
3. ¿Examiné qué recursos necesito para las actividades de mi agronegocio?	Sí
	No
4. ¿Averigüé qué equipo o qué maquinaria necesito?	Sí
	No
5. ¿Estimé cuántas personas necesito para llevar a cabo esas actividades?	Sí
	No

El objetivo de este punto (6.1) era que usted hiciera un inventario de las actividades que son necesarias para echar a andar su producción. También era importante que determinara cuáles demandan inversión y cuáles no.

Como producto final de este ejercicio, usted deberá tener en sus manos una lista completa de las actividades que componen su proceso de producción. Por favor, incluya qué recursos le demanda cada una para que pueda determinar en qué debe invertir.

6.2 ¿Cuánto ¿dinero? necesito para cubrir mis gastos de producción?

Preguntas	Respuestas
1. ¿Estoy informado de cuánto cuesta la materia prima ¹ ?	Sí
	No
¿Cuánto cuesta?	
2. ¿Estoy informado de cuánto cuesta el transporte de la materia prima?	Sí
	No
¿Cuánto cuesta?	
3. ¿Tengo claro cuánto gasto en mano de obra?	Sí
	No
¿Cuánto?	
4. ¿Tengo claro cuánto gasto en materiales indirectos, por ejemplo, en envase y etiquetado?	Sí
	No
¿Cuánto?	
5. ¿Sé cuánto gasto en alquiler de equipo y maquinaria? ²	Sí
	No
¿Cuánto?	

¹Materiales naturales que se necesitan para poder producir; por ejemplo: madera, algodón, petróleo etc.

²Si usted ya tiene maquinaria o equipo, o piensa comprar en vez de alquilar, no lo tome en cuenta en esta sección; estos rubros se estimarán con los de la inversión inicial en el punto 6.6.

Preguntas	Respuestas
6. ¿Sé cuánto gasto en servicios públicos (agua, luz, gas, combustible)?	Sí
	No
¿Cuánto?	
7. ¿Sé cuánto gasto en alquiler de terreno e infraestructura? ³	Sí
	No
¿Cuánto?	
8. ¿Tengo otros gastos de producción?	Sí
	No
¿Cuáles son y qué monto representan?	

SUGERENCIAS

Para determinar cuánto debe gastar en producción, defina primero qué actividades tiene que realizar para poder cumplir su plan de producción (revisar punto 6.1).



Los gastos de producción son el conjunto de gastos que demanda la elaboración de un producto o la prestación de un servicio.

Se recomienda que visite distintos proveedores, para que pueda comparar la calidad, el precio, saber si dan transporte, etc.; así podrá escoger al que más le convenga a su agronegocio.

³Si usted ya tiene terreno, o piensa comprar en vez de alquilar, no lo tome en cuenta en esta sección; estos rubros se estimarán con los de la inversión inicial en el punto 6.6.



Recuerde, los gastos de producción deben establecerse con base en la cantidad de unidades que tenga planeado producir.

HERRAMIENTAS

Por favor, complete esta tabla con un estimado de los costos de cada rubro.

Actividad o Recursos	Costo con el proveedor 1	Costo con el proveedor 2	Costo con el proveedor 3
Materia prima (semillas, pulpa, etc.)			
Transporte (de materia prima)			
Mano de obra por jornada			
Envase y etiquetado			
Equipo y maquinaria (alquiler)			
Servicios públicos (luz, agua, teléfono)			

Actividad o Recursos	Costo con el proveedor 1	Costo con el proveedor 2	Costo con el proveedor 3
Terreno e instalaciones (Alquiler)			
Otros gastos de producción			
Total			

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Visité tiendas o bodegas para ver cuánto costaba la materia prima y cuánto cobraban por el transporte?	Sí
	No
2. ¿Le pregunté a otras personas cuánto gastan en mano de obra y luego hice mi propio estimado?	Sí
	No
3. ¿Visité diseñadores para preguntarles cuánto cobraban por el diseño y la producción de empaques y etiquetas?	Sí
	No
4. ¿Visité tiendas y comerciales, o revisé catálogos, para averiguar cuánto costaba el equipo o la maquinaria que necesito?	Sí
	No
5. ¿Pregunté a otros productores cuánto gastaban aproximadamente en servicios públicos (agua, luz, gas, combustible)?	Sí
	No

Preguntas	Respuestas
6. ¿Busqué en periódicos, anuncios u otros medios cuánto costaba un terreno?	Sí
	No
7. ¿Busqué en periódicos, anuncios u otros medios cuánto costaba la infraestructura?	Sí
	No
8. ¿Hice un estimado de mis gastos extras de producción?	Sí
	No
9. ¿Escogí al proveedor que me ofrecía las mejores condiciones?	Sí
	No
10. ¿Cuál sería mi gasto total de producción? ⁴	Sí
	No

Para calcular el costo unitario de producción, se debe dividir el total de gastos de producción entre el total de unidades de producción.

$$\text{Costo unitario de producción} = \frac{\text{Gastos totales producción}}{\text{Unidades totales de producción}}$$

Costo unitario de producción =

Este punto (6.2) tenía como objetivo ayudarlo a calcular cuánto dinero tiene que invertir en el proceso de producción.

⁴El gasto total de producción es la suma de gastos que involucran la elaboración de un producto o la prestación de un servicio.

Como resultado final, usted deberá tener en sus manos una lista completa de las actividades necesarias para su producción. Dicha lista deberá incluir los gastos de cada una de las etapas. Así podrá determinar tanto el gasto total de la producción como el costo por unidad producida.

6.3 ¿Cuánto dinero necesito para mis gastos de administración?

Preguntas	Respuestas
1. ¿Conozco el salario del administrador?	Sí
	No
¿Cuánto es o cuánto debería ser?	
2. ¿Voy a necesitar personal como contadores, secretarías, etc.?	Sí
	No
¿Cuántas personas necesito?	
¿Para qué puestos?	
3. ¿Sé cuál es el salario del personal administrativo (contadores ⁵ , secretarías, etc.)?	Sí
	No
¿Cuánto es o cuánto debería ser?	

⁵ No es necesario que contrate a un contador permanentemente; usted puede solicitar sus servicios sólo cuando los necesite; es decir, pagar por servicios profesionales. En este caso, se contabiliza el pago en el rubro OTROS PAGOS, del punto 6.5.

SUGERENCIAS



Los gastos administrativos son aquellos relacionados con las actividades administrativas de un agronegocio.

Para calcular los gastos administrativos, identifique primero cuántas personas integran el personal administrativo. Luego, identifique el salario de cada una de ellas. La suma de estos salarios le dará el total de gastos administrativos.

HERRAMIENTAS

Por favor, complete la siguiente tabla. Anote los cargos y el salario de las personas que laboran en el área administrativa de su agronegocio o que usted considera que necesitaría para el buen desempeño de este.

Cargo administrativo	Salario
Total	

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Calculé el salario del administrador?	Sí
	No
2. ¿Calculé el salario de las personas que ayudan directamente en el agronegocio?	Sí
	No
3. ¿Calculé el costo de los otros gastos administrativos?	Sí
	No
4. ¿Cuál es el gasto administrativo total? (mes, año)	L

Gasto total de administración

El objetivo de este ejercicio (6.3) fue ayudarlo a calcular de cuánto dinero debe disponer para cubrir los costos del personal administrativo.

Como resultado final, usted deberá tener una lista del personal administrativo que trabaja en su empresa y de los salarios que gana cada uno; así, podrá determinar el gasto administrativo total.

6.4 ¿Cuánto dinero necesito para cubrir mis gastos de comercialización?

Preguntas	Respuestas
1. ¿Estoy informado de cuánto dinero necesito para cubrir los gastos de entrega del producto?	Sí
	No
¿Cuánto?	
2. ¿Invertí en publicidad?	Sí
	No
¿Cuánto invertí?	
3. ¿Hice un estimado del dinero que necesito para hacer reuniones con los clientes?	Sí
	No
¿Cuánto necesito?	
4. En caso de quiera certificar mi producto con el sello orgánico, ¿sé cuánto me costaría esa certificación?	Sí
	No
¿Cuánto dinero me costaría la certificación?	

Preguntas	Respuestas
5. En caso de que quiera certificar mi producto con el concepto ISO, ¿sé cuánto dinero me costaría esa certificación?	Sí
	No
Anote la cantidad	
6. En caso de que quiera certificar mi producto con algún otro sello, ¿sé cuánto dinero necesito para este otro tipo de certificación?	Sí
	No
¿Cuál es y cuánto necesito?	

SUGERENCIAS



Los gastos de comercialización son los gastos que tienen que ver directamente con la venta y la distribución del producto o servicio.

Para calcular los gastos de comercialización, identifique primero con qué medios cuenta para colocar su producto (puede revisar las respuestas de los módulos 2 y 3).

Si desea promocionar el producto y no conoce a nadie en este campo, reúnase con algún publicista y haga un estimado de cuánto podría invertir en esto. Si tiene otro gasto de comercialización, agréguelo a la tabla y súmelo para obtener el total.

HERRAMIENTAS

Por favor, llene esta tabla con los gastos que piensa destinar a la comercialización y luego calcule el total.

Actividades o recursos	Costos
Entrega del producto (desde que deja la finca hasta que llega a las manos del intermediario o el cliente final)	
Promoción	
Certificaciones	
Otros (transporte para cobrar ¿gastos de transporte?)	
Total	

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Investigué cuánto dinero me costaría entregar el producto?	Sí
	No
¿A quién le pregunté?	
2. En caso de que decida invertir en publicidad, ¿me he reunido con diseñadores o publicistas para pedirles cotizaciones?	Sí
	No

Gasto total de comercialización =

Este punto (6.4) tenía como objetivo ayudarle a calcular los gastos de comercialización. Para esto, se tomaron en consideración los gastos de distribución, entrega, publicidad, y otros, como certificaciones especiales o reuniones con los clientes.

Como resultado de este ejercicio, usted deberá tener en sus manos una lista con cada uno de los gastos de comercialización, lo que le permitirá calcular el gasto total de comercialización.

6.5 ¿Cómo hago el registro de mis gastos?⁶

Preguntas	Respuestas
1. ¿Sé cuánto dinero voy a invertir en el proceso de producción?	Sí
	No
Anote la cantidad	
2. ¿Sé cuánto dinero voy a invertir en comercialización?	Sí
	No
¿Cuánto dinero invertiré en comercialización?	

⁶ Para efectos de esta sección, tomaremos los gastos como la suma de los gastos de producción (sección 6.2), los gastos administrativos (sección 6.3), los gastos de comercialización (sección 6.4) y otros.

Preguntas	Respuestas
3. ¿Sé cuánto dinero voy a invertir en administración?	Sí
	No
¿Cuánto dinero invertiré en administración?	
4. ¿Tengo otros gastos que registrar?	Sí
	No
¿Cuáles son y cuánto dinero es?	
5. ¿Pienso registrar los gastos: diariamente, semanalmente, ¿por quincena o mensualmente?	

SUGERENCIAS

Una vez que tenga los gastos contabilizados, regístrelos en un cuaderno o en una base electrónica. Esto le servirá para hacer un seguimiento de su agronegocio y así identificar qué gastos podría reducir.

Luego de completar los siguientes puntos, podrá calcular cuánto dinero necesita y cuánto dinero gasta, gracias a las herramientas básicas de contabilidad que aplicará para dicho proceso. Esta información le servirá tanto a usted, para uso personal, como a las organizaciones bancarias que puedan financiar su producto o servicio.



Recuerde: si usted no lleva un registro real y ordenado de sus gastos de producción, de administración y de comercialización, no podrá saber con certeza si su agronegocio es rentable o no.

HERRAMIENTAS

Por favor, complete la siguiente tabla con los diferentes gastos que usted tiene o va a tener y calcule el total. Indique en la última columna si anota los cálculos por día, por semana, por quincena, por mes, por semestre o por año.

Tipo de gasto	Costo	Período ⁷
Gastos de producción (tabla 6.2)		
Gastos de comercialización (tabla 6.3)		
Gastos de administración (tabla 6.4)		
Otros gastos (asesores, préstamos, contadores)		
Total		



El período de tiempo que usted elija para registrar sus gastos o sus ingresos depende de lo que usted produzca o venda, y del tipo de agronegocio que tenga

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Completó la planilla de costos?	Sí
	No

⁷ El periodo de tiempo que usted elija para registrar sus gastos depende de su producto: puede ser diario, semanal, mensual, semestral o anual. Sin embargo, es importante que todos los gastos cubran el mismo período de tiempo. No pueden haber unos semanales y otros mensuales.

Preguntas	Respuestas
2. ¿Cuál es el costo total de la planilla?	
3. ¿Que período utilizará para registrar sus gastos? ¿Lo hará por día, por semana, por quincena, por mes, por semestre o por año?	

Para calcular el costo unitario del total de los rubros, debe dividir el total de gastos entre el total de unidades de producción.

$$\text{Costo unitario total} = \frac{\text{Gastos totales}}{\text{Unidades totales de producción}}$$

$$\text{Costo unitario total} = \boxed{\phantom{\text{Gastos totales} / \text{Unidades totales de producción}}}$$

El punto 6.5 tuvo como objetivo mostrarle cómo llevar un registro de gastos y ayudarle a hacer un cálculo total de gastos. Por esto, se hizo una lista de los gastos de producción, comercialización, administración y otros en que pueda incurrirse.

Como producto final de esta sección, usted deberá tener en sus manos una lista completa de los recursos que necesita y sus costos, para determinar los gastos totales de su agronegocio.

6.6 ¿Cómo calculo cuánto necesito para empezar mi agronegocio? (Inversión inicial)

Preguntas	Respuestas
1. ¿Tengo un terreno?	Sí
	No
2. ¿Tengo que comprar un terreno?	Sí
	No
¿Cuánto dinero me va a costar?	
3. ¿Tengo infraestructura?	Sí
	No
4. ¿Tengo que construir algo?	Sí
	No
¿Cuánto dinero me va a costar?	
5. ¿Tengo maquinaria y equipo?	Sí
	No

Preguntas	Respuestas
6. ¿Tengo que comprar maquinaria y equipo?	Sí
	No
¿Cuánto dinero me va a costar?	
7. ¿Tengo un vehículo?	Sí
	No
8. ¿Tengo que comprar un vehículo?	Sí
	No
¿Cuánto dinero me va a costar?	
9. ¿Necesito algún otro recurso para iniciar las operaciones de negocio?	Sí
	No
¿Cuánto dinero me va a costar?	

SUGERENCIAS



La inversión inicial se refiere a la compra de todos los recursos que se necesitan para comenzar las actividades del agronegocio.

En primer lugar, haga una lista de lo que tiene que comprar para empezar su agronegocio; después, haga una tabla con los costos. Recuerde, en esta lista deben ir solamente los recursos que se necesitan para la producción.

Una vez que haya determinado esa inversión, haga un cálculo de sus ingresos potenciales y de sus gastos, y estime si está en capacidad de hacer esa inversión. Si no tiene el dinero para hacer esa inversión, piense en la posibilidad de asociarse con alguien, para cubrir los gastos iniciales.

También está la opción de elaborar un proyecto con toda la información que tiene hasta este momento y presentarlo ante algún banco o cooperativa.

HERRAMIENTAS

Complete esta tabla y compare distintas opciones para adquirir los recursos que necesita para empezar a producir. Decida cuál es la que más le conviene.



Recuerde: Los bienes como los terrenos, el equipo, la maquinaria, los vehículos y las instalaciones se consideran gastos de producción, si los alquila. Si los compra, se consideran parte de la inversión inicial.

Bienes o recursos	Costos de la opción 1	Costos de la opción 2	Costos de la opción 3
Terrenos			
Instalaciones			
Equipo y maquinaria			
Vehículo			
Otros			
Total			

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Revisé periódicos u otro medio para estimar cuánto cuesta el terreno?	Sí
	No
2. ¿Hablé con ingenieros o constructores para pedirles una cotización para la infraestructura?	Sí
	No
3. ¿Me informé en catálogos, periódicos u otros medios sobre precios de equipo y maquinaria?	Sí
	No

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
4. ¿Revisé periódicos u otros medios para estimar cuánto cuesta el vehículo?	Sí
	No
5. ¿Averigüé los precios de los otros recursos que necesito?	Sí
	No

El objetivo de este punto (6.6) fue ayudarlo a calcular la inversión inicial. Por eso se hizo una lista de los recursos que se necesitan para empezar a producir, así como sus costos.

Como resultado final de esta sección, usted deberá tener una lista completa de esos recursos y sus costos, para determinar los gastos que debe hacer para iniciar la producción.

6.7 ¿Cómo calculo cuánto dinero necesito para tener mi capital de trabajo?

Preguntas	Respuestas
1. ¿Sé cuánto dinero voy a necesitar para insumos o productos químicos (fertilizantes, herbicidas, insecticidas, etc.)?	Sí
	No
¿Cuánto dinero voy a necesitar?	

Preguntas	Respuestas
2. ¿Sé qué otro gasto debo hacer para que mi negocio "arranque" y continúe funcionando?	Sí
	No
¿Cuál es el gasto y cuánto dinero necesito para cubrirlo?	

SUGERENCIAS



El capital de trabajo es el recurso económico que debo tener para mantener mi agronegocio funcionando. Ese capital debe cubrir el desfase entre los ingresos y los gastos. En otras palabras, es el capital que permite operar un negocio permanentemente.

Haga una lista de los recursos, como los insumos, que usted debe tener para mantener funcionando el negocio. Averigüe su precio.

Una vez que haya calculado la inversión inicial y el capital de trabajo, usted sabrá cuánto financiamiento necesita.

HERRAMIENTAS

Complete esta tabla con los recursos que usted necesita para mantener el negocio funcionando y que tienen que ser respaldados por su capital de trabajo.

Recursos o bienes	Costos
Insumos	
Otros gastos	
Total	

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Le pregunté a algún productor o técnico qué insumos o productos químicos necesito y cuál es su costo?	Sí
	No
2. ¿Hice una estimación con datos actualizados del costo de otros recursos que pueda necesitar?	Sí
	No



Recuerde: tanto la sección sobre inversión inicial (6.6), como la de capital de trabajo (6.7), son un referente para que usted vea cuánto necesita para iniciar su negocio.

Para saber cuánto dinero necesita para comenzar su agronegocio, sume los resultados que obtuvo para la inversión inicial más el capital de trabajo.

Capital necesario = Inversión inicial + Capital de trabajo

El objetivo de esta sección (6.7) fue que usted comprendiera cómo calcular el capital de trabajo. El capital de trabajo es el capital adicional a la inversión inicial y se debe contar con él antes de echar a andar el agronegocio. Ese capital también incluye recursos, como los insumos, que aseguran el funcionamiento normal del negocio.

Como resultado final de esta sección, usted deberá tener en sus manos una lista completa de esos recursos y su costo; así, podrá determinar los gastos de capital de trabajo.

6.8 ¿Cuál fuente de financiamiento será la mejor?

Una vez que se estimó la cantidad de dinero que se necesita para comenzar el negocio y mantenerlo funcionando, hay que determinar si se tiene ese dinero o si será preciso pedir financiamiento.

Las siguientes preguntas le ayudarán a conocer un poco más sobre las fuentes de financiamiento, para que pueda decidir cuál se ajusta mejor a su situación.

Preguntas	Respuestas
1. ¿Tengo suficiente dinero propio?	Sí
	No
2. ¿Necesito financiamiento?	Sí
	No

Preguntas	Respuestas
3. ¿Sé cuáles fuentes de financiamiento existen?	Sí
	No
¿Cuáles?	
4. ¿Sé con quién puedo informarme sobre las ventajas de cada fuente de financiamiento?	Sí
	No
¿Con quién?	
5. ¿Conozco alguna organización bancaria que me pueda explicar los conceptos relativos al financiamiento y sus requisitos?	Sí
	No
¿Cuál organización?	

SUGERENCIAS

Si ya sabe cuánto dinero necesita para echar a andar su negocio, es momento de que calcule de cuánto capital dispone. Para el resto del dinero, explore las diferentes opciones que hay, y escoja la que se ajusta mejor a su situación.



Entre las posibles fuentes de financiamiento están: los familiares, las amistades, las entidades bancarias, etc.



Las entidades bancarias ofrecen posibilidades: dar como garantía dinero (fiduciarias), equipo o maquinaria (prendaria) o terrenos o locales (hipotecarias).

Haga una lista de las posibles fuentes de financiamiento y analice los beneficios y los problemas. Decida cuál se ajusta mejor a usted y a su agronegocio.



Haga una lista de las posibles fuentes de financiamiento y analice los beneficios y los problemas. Decida cuál se ajusta mejor a usted y a su agronegocio.

HERRAMIENTAS

Por favor, anote los medios de financiamiento disponibles, las tasas de interés, las ventajas y desventajas, y las posibilidades que usted tiene de obtener ese financiamiento. Clasifique las opciones del 1 al 5, donde 1 es la que tiene mayores ventajas y más posibilidades de obtenerla, y 5 la de menores ventajas y menos posibilidades de obtenerla.

Fuente de financiamiento	Tasa de interés	Ventajas	Desventajas	Posibilidad de obtener financiamiento
Fondos de gobierno				

Fuente de financiamiento	Tasa de interés	Ventajas	Desventajas	Posibilidad de obtener financiamiento
Banca privada				
Personales o familiares				
Amistades				
Otros (cuáles)				

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Consulté con un contador o con algún técnico sobre mi estado financiero?	Sí
	No
2. ¿Consulté con alguna entidad financiera las distintas fuentes de financiamiento, sus ventajas y desventajas y las posibilidades que tengo de obtener ese financiamiento?	Sí
	No

Este punto (6.8) tenía como objetivo examinar diferentes fuentes de financiamiento, sus ventajas y desventajas, y la posibilidad de obtener crédito.

Como resultado final, usted deberá tener en sus manos una lista de las posibles fuentes de financiamiento y decidir cuál se ajusta mejor a su situación.

6.9 ¿Qué es el estado de resultados y cómo lo calculo?

Cuando ya está establecido el agronegocio, hay que calcular el estado de resultados.

El "estado de resultados" es un documento que presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada: toma como parámetro los ingresos y los gastos efectuados y de esta manera proporciona la ganancia bruta de la empresa.

Preguntas	Respuestas
1. ¿Tengo una idea aproximada de cuánto serían mis ganancias?	Sí
	No
¿Cuánto serían?	

Preguntas	Respuestas
2. ¿Tengo una idea aproximada de cuánto son o cuánto serían mis gastos?	Sí
	No
¿Cuánto serían?	
3. ¿Registro mis gastos y mis ingresos por día, por semana, por quincena o por mes?	Sí
	No
¿Cómo lo hago o cómo lo haría?	
4. ¿Sé si tengo o si podría tener los fondos suficientes para llevar a cabo la producción?	Sí
	No
¿Cuánto tengo o cuánto podría tener?	

SUGERENCIAS

El estado de resultados es el flujo de ingresos y gastos en un período de tiempo determinado (mes, año, etc.).

Cuando el agronegocio ya está establecido, hay que tomar en cuenta el estado de resultados, para saber, por una parte, si se va a poder cumplir con la cantidad de producto esperado en las fechas establecidas, y, por otra, para determinar si es necesario conseguir financiamiento adicional y cuánto se necesita.

En esta sección, le vamos a pedir que complete un cuadro con los ingresos y los gastos, y que estime si va a tener el dinero necesario para continuar adelante con su agronegocio y cuál es su rentabilidad.

Si todavía no tiene ni ingresos ni gastos, puede hacer un estimado del estado de resultados con base en las proyecciones de clientes y ventas de el módulo 2.

HERRAMIENTAS

Por favor, complete la siguiente tabla de ingresos y gastos. Haga una proyección de ingresos brutos.

Período ⁸	Ingresos ⁹	Gastos ¹⁰	Ganancia o utilidad bruta ¹¹
Ejemplo: Ene 09- Feb 09	L.2,000,000.00	L. 500,000.00	L.1,500,000.00

⁸ Se refiere al espacio de tiempo para el que se registran los gastos y los ingresos. Esto depende del tipo de negocio, por lo que puede ser diario, semanal, mensual, semestral o anual.

⁹ Todo lo que usted gana en su agronegocio

¹⁰ Es la suma de los costos de producción, de administración y de comercialización. Esto lo encuentra en la sección 6.5.

¹¹ Es el resultado de los ingresos menos los gastos.

Período	Ingresos	Gastos	Ganancia o utilidad bruta



Una vez que su empresa cuente con un marco legal, pregúntele a un contador cómo calcular la depreciación y el impuesto de rentas, para que obtenga finalmente la utilidad neta de su negocio.

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Estoy haciendo un registro real y ordenado de los ingresos?	Sí
	No
2. ¿Estoy haciendo un registro real y ordenado de los gastos?	Sí
	No
3. ¿Estoy haciendo un registro real y ordenado de las ganancias?	Sí
	No

Preguntas	Respuestas
4. ¿Tengo o tendría los fondos suficientes para llevar a cabo la producción del siguiente ciclo?	Sí
	No
5. ¿Es mi negocio rentable?	Sí
	No

El objetivo de este módulo era explicarle cómo calcular diferentes costos (de producción, de comercialización, de administración) y cómo registrarlos en un cuaderno. Así usted podrá darle seguimiento al agronegocio y además identificar qué gastos puede reducir.

También se calcularon la inversión inicial necesaria y el capital de trabajo. Tomando esto en cuenta, se exploró la posibilidad de solicitar financiamiento y las diferentes fuentes a las que se puede acudir.

En el siguiente módulo, le daremos algunos consejos sobre cómo asegurar el éxito de su negocio: por medio de contratos, garantizando la calidad y midiendo el grado de satisfacción de los clientes.

