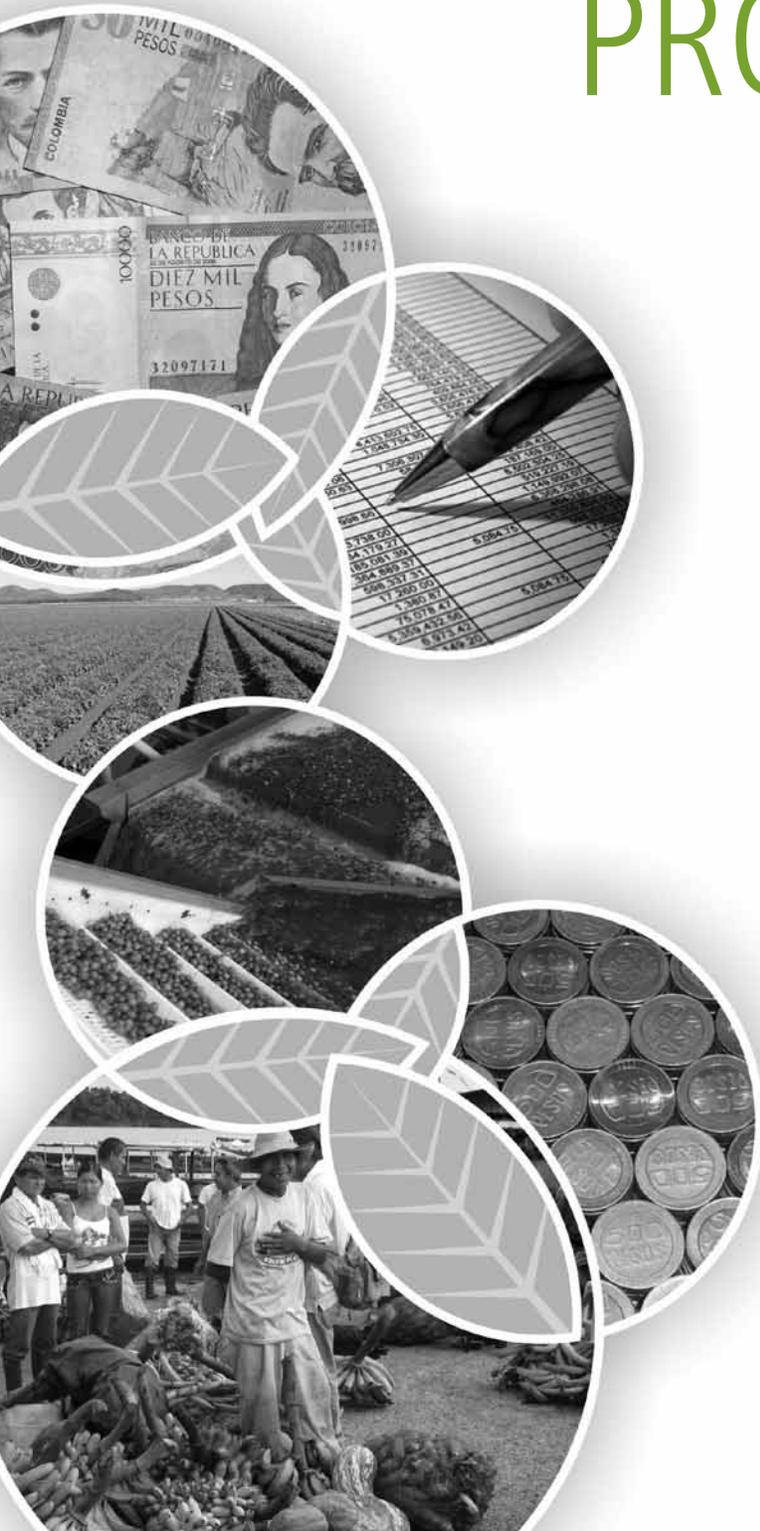


MANEJO PRODUCTIVO Y CONTABLE

para la rentabilidad rural



Convenio SENA - SAC No.00086 de 2011

Julio de 2011



© MANEJO PRODUCTIVO Y CONTABLE para la rentabilidad rural

Autor

Marcela Arias Albañil
Jaime Mayorga Rodríguez

Revisión editorial

Luisa Fernanda Santiago

Coordinadora del Convenio SENA – SAC

Delsa Moreno Cepero

Diseño

Javier Enrique Nieto Díaz

Colaboradores

Alonso Hernández Aguirre
Angela Rocío Galindo Vizcaya
Camilo Ernesto Ruíz Barrantes
Carlos Alberto Ávila Amaya
Daniel Galindo Cárdenas
Daniel Humberto Novoa Vacca
Darío Álvarez Morantes
Dilia Marina Coral Eraso
Édgar Bolaños Aranda
Edison Javier Gómez Maluchi
Eduardo Javier Montes Arturo
Fernando José Cantillo
Isaías Arévalo Sandoval

Jaime Cardona Díaz
Jonny Ebratt Ravelo
Jorge García Toledo
Jorge Luis Otero
José Carlos Suárez Luna
Juliana Marcela Naranjo Marín
Lucelly Silva Ceballos
Luis Alfredo Carreño Albarracín
Luis Eduardo Cucunubá Ariza
Paulo César Lemus
Rafael Antonio Burgos Fonseca
Shirley Toro Sánchez
Vilma Pilar Bonilla Gómez

ISBN:

Primera edición:

Tiraje: 5.500 ejemplares

Producción editorial:

Diagramación, impresión y encuadernación



www.produmedios.org

Impreso en Colombia
Printed in Colombia

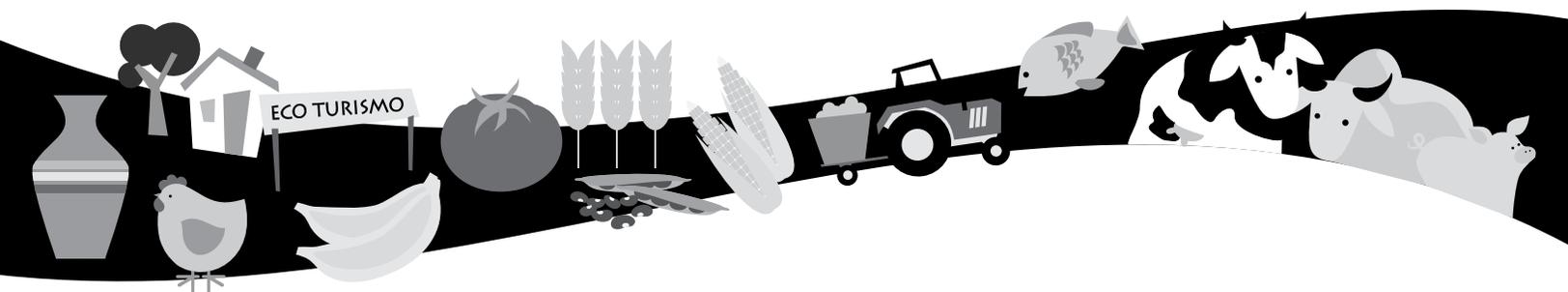


Tabla de contenido

PRESENTACIÓN	5
CAPÍTULO 1. PROCESO PARA LLEVAR LA FINCA HACIA UNA EMPRESA SOSTENIBLE Y RENTABLE	7
1.1 ¿Qué es una agroempresa?	7
1.2 Etapas de gestión o factores claves para el proceso de empresarización de mi finca	8
1.2.1 Identificación del proyecto productivo	8
1.2.2 Desarrollo de las etapas de un proyecto	9
1.3 ¿Cómo realizar un diagnóstico a mi agroempresa?	11
1.3.1 Diagnóstico de planeación	11
1.4 Identificación de factores internos y externos - DOFA	12
CAPÍTULO 2. CONCEPTOS BÁSICOS PARA EL MANEJO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE DE MI AGROEMPRESA	15
2.1 Balance general	15
2.1.1 Activos	16
2.1.2 Pasivos	16
2.1.3 Patrimonio	17
2.2. Estado de pérdidas y ganancias	18
2.2.1 Ingresos	18
2.2.2 Costos de producción	18
2.3 Presupuesto	22

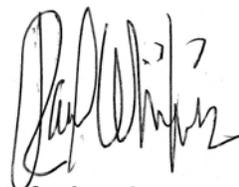
CAPÍTULO 3. SISTEMAS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL EN LA AGROEMPRESA	24
3.1 Análisis de cada elemento del costo respecto del total de los costos de producción	25
3.2 Costo unitario de producción	25
3.3 Comparativo del proceso productivo	26
3.4 Margen de utilidad	26
3.5 Punto de equilibrio	26
3.6 Flujo de caja	27
3.6.1 ¿Cuál es el propósito del flujo de caja?	28
3.7 Recomendaciones	29
CAPÍTULO 4. OPORTUNIDADES DE FINANCIAMIENTO AGRÍCOLA POR LÍNEAS DE CRÉDITO FINAGRO	33
4.1 Fondo Agropecuario de Garantías – FAG	35
4.2 Incentivo a la Capitalización Rural – ICR	36
4.3 Programa Ola Invernal	36
4.3.1 Instrumentos financieros para emergencia invernal 2010 - 2011	37
4.4 Programa de desarrollo rural con equidad - DRE	43
4.4.1 Beneficiarios	43
4.4.2 Instrumentos crediticios del programa DRE	44
4.4.3 Instrumentos no crediticios del programa DRE	48
CAPÍTULO 5. SEGURO AGRÍCOLA	66
5.1 ¿Cuándo y por qué surge el seguro agropecuario?	66
5.2 ¿Quiénes están facultados para expedir el seguro agrícola?	67
5.3 Cobertura del seguro agrícola	67
5.4 Fundamentos de la política de aseguramiento	67
5.5 Consideraciones del asegurador	68
5.5.1 Prima	69
BIBLIOGRAFÍA	74

Presentación

El convenio No. 00086/2011 entre el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA y la Sociedad de Agricultores de Colombia - SAC pone a disposición de los agricultores el programa de capacitación participativo para el manejo productivo y contable, con el objetivo de lograr la empresarización rural.

El programa de capacitación llegará a 200 zonas y mínimo 5.000 productores se capacitarán en esta modalidad; al finalizar las cinco jornadas de capacitación se seleccionarán los tres productores más destacados por grupo, con el objetivo de representar a su zona en el encuentro regional o departamental donde competirán por cupos para el encuentro nacional y de esta manera representarán al total de capacitados del Programa.

El presente material va dirigido a productores interesados en conocer y aplicar el proceso de llevar la finca hacia una empresa sostenible y rentable, podrá conocer las generalidades sobre la agroempresa, tendrá las herramientas para definir un proyecto productivo de acuerdo con los criterios aquí proporcionados, conocer las diferentes clasificaciones así como los diferentes tipos de recursos con los que puede contar una empresa. Al final de de cada tema o cada capítulo el productor encontrará algunas prácticas sugeridas, cuestionarios y ejercicios, para reforzar el conocimiento adquirido.



Rafael Mejía López
Presidente

Sociedad de Agricultores de Colombia - SAC



CAPÍTULO I

PROCESO PARA LLEVAR LA FINCA HACIA UNA EMPRESA SOSTENIBLE Y RENTABLE

La producción agropecuaria primaria debe integrarse en un concepto de agricultura ampliada como una opción para adicionar valor agregado a nuestros productos y para mejorar los niveles de vida del medio rural, para lo cual debemos conocer el proceso integral, a través del cual veremos nuestro agronegocio, como una cadena que incluye desde la producción hasta el consumo y dentro de la cual los productores debemos actuar con criterios de competitividad y sostenibilidad. Para asumir el reto de este proceso y lograr que nuestra finca sea una empresa, debemos aprender, comprender y practicar diferentes conceptos que empezaremos a ver a partir de este capítulo.

1.1 ¿Qué es una agroempresa?

Es el conjunto de actividades humanas organizadas, en el que a través de la administración o gestión de sus recursos, del capital y del trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de una comunidad.

COMPONENTES DE LA AGROEMPRESA





Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

La gestión es una herramienta más de la empresa para ayudar a tomar decisiones de cómo combinar los recursos de la empresa, a qué actividades destinarlos determinando cómo, cuándo y quién las realizará. Las grandes decisiones a afrontar en una empresa se pueden resumir en cinco puntos:

- ¿Qué producir? o ¿Qué produzco?
- ¿Cuándo producir? o ¿Cuándo produzco?
- ¿Cómo producir? o ¿Cómo produzco?
- ¿Cuándo comprar y/o vender?
- ¿Dónde comprar y/o vender?

1.2 Etapas de gestión o factores claves para el proceso de empresarización de mi finca



Debes saber: cómo la agroempresa la conforman un conjunto de actividades, debemos diferenciar cada uno de los procesos que llevamos a cabo en ella, ya que dichos procesos son el soporte principal de cualquier unidad productiva.

Por tanto veremos las etapas de **gestión de proyectos** también conocida como gerencia o administración de proyectos que nos permite llevar una guía e integrar los procesos de planificar, captar, dinamizar, organizar talentos y administrar recursos, con el fin de culminar todo el trabajo requerido para desarrollar un proyecto y cumplir con el alcance, dentro de límites de tiempo, y costo definidos. Todo lo cual requiere liderar los talentos, evaluar y regular continuamente las acciones necesarias y suficientes.

1.2.1 Identificación del proyecto productivo

8

¿Qué es un proyecto? Es la definición de los pasos a realizar en un periodo de tiempo, en el que se involucran recursos humanos, económicos y físicos, con el fin de solucionar, transformar o fortalecer una situación social o productiva en una región.



Para identificar nuestro proyecto se hace necesario tener una idea concreta, realizable, con un inicio y una finalización, que requiere de un conjunto de actividades, de unos recursos, calendario o cronograma de ejecución y de equipos de trabajo con funciones específicas para cada actividad. Así, formular un plan para un proyecto determinado requiere, por lo menos de siete (7) elementos:

- Objetivo
- Estrategias
- Costos
- Evaluación.
- Metas
- Acciones
- Seguimiento y Control

**Existen tres tipos de proyectos:
sociales, productivos y de infraestructura.**

1.2.2 Desarrollo de las etapas de un proyecto

Las etapas de un proyecto son actividades concretas y cuantificables que nos permiten llevar a cabo el proyecto, estas son en su orden:

a. Planificación

Consiste en coordinar los recursos físicos, humanos y financieros necesarios para lograr los objetivos y las metas propuestas. Es una actividad que enseña los pasos y establece las condiciones futuras y los elementos necesarios para que un objetivo propuesto se cumpla y de esta manera se establezcan las bases para disminuir la posibilidad de fallar en su alcance.

Con la planificación se determina:

Si los recursos estarán disponibles, se toman en cuenta todas las actividades que se realizan en todas las fases del proyecto, se procura optimizar los recursos, se identifican posibles problemas y así poder aplicar correctivos preventivos, facilita el seguimiento de las actividades.

**¡La planificación es la etapa más importante
en el desarrollo de mi proyecto!**



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

Fuentes de capital de trabajo

Son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Las principales fuentes de capital de trabajo son el endeudamiento, las capitalizaciones y los resultados de las operaciones de la empresa. Existen fuentes de financiación internas y externas las cuales conviene analizar a la hora de no contar con los recursos suficientes para desarrollar nuestro proyecto productivo.

Fuentes Internas: acciones, aportes de capital, Utilidades retenidas: las utilidades no repartidas a socios, fondos de depreciación (o sea la cifra que se cargó contablemente como gasto por el uso de maquinaria y equipos, sin que realmente hubiese existido desembolso alguno), venta de activos fijos.

Fuentes Externas: créditos de proveedores, créditos bancarios, créditos de fomento, bonos, leasing, cofinanciación, cartas de crédito, aceptaciones bancarias y financieras, factoring, titularización, sobregiro bancario, y tarjetas de crédito.

b. Ejecución

Consiste en poner en práctica la planificación llevada a cabo previamente, soportada con los documentos necesarios. Durante esta etapa es importante y definitivo realizar labores de seguimiento y control, para así aplicar correctivos de ser necesario.

c. Evaluación

Es la etapa final de un proyecto en la que éste es revisado, y se llevan a cabo las valoraciones pertinentes sobre lo planeado y lo ejecutado, así como sus resultados, en consideración al logro de los objetivos planteados. La evaluación nos permite comparar la situación inicial contra la situación final, es decir luego de realizado el proyecto.



Debes saber: dentro de la **planificación**, existen herramientas que nos permiten determinar cómo está mi empresa o como será mi empresa, por tanto realizar un diagnóstico es muy importante.



1.3 ¿Cómo realizar un diagnóstico a mi agroempresa?

El análisis y diagnóstico del funcionamiento de mi agroempresa es la base en que se apoya el proceso de empresarización. Este diagnóstico debe conducirnos a interpretar el funcionamiento para tener una visión global de la realidad de mi empresa.

1.3.1 Diagnóstico de planeación

Responda el siguiente cuestionario, marcando con una X de acuerdo con la valoración que Usted crea según su caso:

FACTORES CLAVES DEL EXITO	FACTORES POR MEJORAR EN MI FINCA	
	 SI	 NO
¿Ha planeado o planeó cuál va a ser su actividad?		
¿Le genera rentabilidad su finca?		
¿Se ha preguntado con cuánto dinero cuenta para realizar su actividad?		
¿Cuenta con algún tipo de crédito, u otra ayuda para realizar su actividad agrícola?		
¿Cuenta con alguna reserva de dinero en caso de que en su agronegocio se presente algún imprevisto o no funcione?		
¿Se ha preguntado qué debe hacer para que su agronegocio llegue a ser rentable y sostenible?		
¿Sabe quién comprará su producto y a qué precio?		
¿Ha realizado mejoras en su finca?		
¿Asiste Usted, su familia o sus trabajadores a las capacitaciones que se dan en su región?		
¿Ha realizado algún tipo de evaluación y control al proceso productivo de su finca?		
Totales		

*Totalice los –si- y los –no- , si el resultado es mayoría –NO- analice en que aspectos está fallando dentro de su planeación y cómo podría llegar a mejorarlos; si la mayoría son –SI- Felicitaciones!!!! Usted es un muy buen planeador de negocios!



1.4 Identificación de factores internos y externos - DOFA

Toda empresa debe implementar un modelo de proceso que conduzca a realizar una autoevaluación, a establecer objetivos, directrices y estrategias para que la agroempresa llegue a ser rentable y sostenible. Por tanto, es necesario identificar los factores externos (oportunidades y amenazas) y los factores internos (fortalezas y debilidades).



Debes saber:

Oportunidades: Aspectos externos que me ofrece el entorno favorables o ventajosas que me permiten mejorar los procesos y el proyecto de mi empresa.

Amenazas: Aspectos externos desfavorables que pueden poner en peligro la viabilidad o el éxito de los procesos y el proyecto de mi empresa.

Fortalezas: Son los puntos fuertes o las ventajas que posee mi empresa lo que la hace distinta a la competencia.

Debilidades: Son los puntos débiles o las desventajas que afectan la rentabilidad y competitividad de mi empresa frente a la competencia.

Durante la etapa de planificación a partir del análisis DOFA se debe poder contestar cada una de las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se puede explotar cada fortaleza?
- ¿Cómo se puede aprovechar cada oportunidad?
- ¿Cómo se puede detener cada debilidad?
- ¿Cómo se puede defender de cada amenaza?

A continuación veremos un ejemplo de diagnóstico de planeación DOFA:



FINCA "EL REMACHE" - ACTIVIDAD: GANADERA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANÁLISIS INTERNO	1. Espacio 2. Recursos naturales 3. Buenas vías para transportar el ganado	1. Falta de recursos económicos 2. Clase del ganado
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANÁLISIS EXTERNO	1. Nichos de mercado 2. Competir en la venta de ganado de engorde	1. Clima 2. Plagas 3. Enfermedades (Aftosa, etc.)



Debes hacer: el análisis DOFA del proyecto productivo.

FINCA :	PROPIETARIO:	
VEREDA:	MUNICIPIO:	
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANÁLISIS INTERNO		
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANÁLISIS EXTERNO		



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural



Debes responder:

1. De acuerdo al análisis DOFA de su finca, ¿qué estrategia implementaría para mejorar o superar las amenazas y debilidades? Explíquela

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

2. Nombre y defina las etapas de gestión ó factores claves necesarios en el proceso de empresarización de mi finca:,y

(..... ,
y).

3. Encuentre en la sopa de letras los siguientes términos ya estudiados: DOFA, diagnóstico, agroempresa, finca, seguimiento y control, capital, tierra, proyecto, productivo, gestión, trabajo, sostenible, rentabilidad, debilidades, oportunidades, fortalezas, amenazas, organización, planificación, agronegocio (son 20 palabras en total).

D	W	S	F	R	O	P	O	R	T	U	N	I	D	A	D	E	S
I	R	A	G	R	O	N	E	G	O	C	I	O	R	G	I	O	E
A	E	S	C	D	O	R	G	A	N	I	Z	A	C	I	O	N	G
G	N	C	D	E	T	D	E	B	I	L	I	D	A	D	E	S	U
N	T	A	S	W	I	E	T	E	N	G	O	H	A	M	B	R	I
O	A	G	R	O	E	M	P	R	E	S	A	N	E	G	R	I	M
S	B	Z	X	C	R	S	L	F	F	O	E	D	L	M	I	R	I
T	I	A	G	R	R	A	A	O	V	S	A	S	F	G	H	J	E
I	L	D	O	D	A	A	N	R	G	T	R	A	B	A	J	O	N
C	I	E	R	T	I	E	I	T	Y	E	Z	X	C	V	B	N	T
O	D	E	F	S	D	G	F	A	U	N	E	R	T	Y	U	I	O
C	A	P	I	T	A	L	I	L	P	I	M	A	J	O	Y	T	Y
Q	D	I	N	E	D	G	C	E	J	B	S	E	N	O	R	A	C
W	H	O	C	E	R	T	A	Z	P	L	E	D	E	C	A	N	O
R	T	I	A	Y	U	I	C	A	A	E	G	E	S	T	I	O	N
O	R	D	O	F	A	O	I	S	P	A	P	A	A	J	O	R	T
P	R	O	Y	E	C	T	O	A	R	E	P	A	K	I	L	O	R
J	I	N	E	A	M	E	N	A	Z	A	S	S	U	E	K	O	O
A	L	M	O	J	A	P	R	O	D	U	C	T	I	V	O	E	L



CAPÍTULO II

CONCEPTOS BÁSICOS PARA EL MANEJO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE DE MI AGROEMPRESA

La contabilidad agropecuaria representa el punto de partida por el cual se obtiene toda la información precisa y confiable acerca del entorno que involucra al proceso completo de la producción agropecuaria, estableciendo los controles apropiados y reuniendo toda la información que resulte relevante para la toma de decisiones en la empresa.



Debes saber: los estados financieros son documentos que proporcionan informes contables periódicos, a fechas determinadas. Nos brindan la información necesaria para la toma de decisiones de la agroempresa.

2.1 Balance general

Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada.

Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo. En resumen, es una fotografía clara y sencilla de lo que un empresario tiene en la fecha en que se elabora.



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

El Balance General está conformado por: Activos (lo que posee), Pasivos (lo que se debe) y Patrimonio.

2.1.1 Activos

Es todo lo que tiene la empresa y posee valor:

- El dinero en caja y en bancos
- Las cuentas por cobrar a los clientes
- Las materias primas en existencia o almacén
- Las máquinas y equipos
- Los vehículos
- Los muebles y enseres
- Las construcciones y terrenos

2.1.2 Pasivos

Es todo lo que la empresa debe. Los pasivos de una empresa se pueden clasificar en orden de exigibilidad en las siguientes categorías. Son aquellos pasivos que la empresa debe pagar en un período menor a un año.

a. Sobregiros

Es el valor de los sobregiros vigentes en la fecha de realización del balance.

b. Obligaciones bancarias

Es el valor de las obligaciones contraídas (créditos) con los bancos y demás entidades financieras. Estas obligaciones pueden pagarse en corto, mediano y largo plazo.

c. Cuentas por pagar a proveedores

Es el valor de las deudas contraídas por compras hechas a crédito a proveedores.

d. Anticipos

Es el valor del dinero que un cliente anticipa por un trabajo aún no entregado.

e. Cuentas por pagar

Es el valor de otras cuentas por pagar distintas a las de Proveedores, tales como los préstamos de personas particulares.



f. Impuestos por pagar

Es el saldo de los impuestos que se adeudan en la fecha de realización del balance.

g. Otros pasivos

Son aquellos pasivos que no se pueden clasificar en las categorías de pasivos corrientes y pasivos a largo plazo, tales como el arrendamiento recibido por anticipado.

2.1.3 Patrimonio

El patrimonio de una empresa lo constituyen el conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que cuenta, necesarios para desarrollar su actividad.

$$\text{Patrimonio} = \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

BALANCE GENERAL AGROEMPRESA - LA VACA QUE RIE -			
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
Disponible	1.400	Obligaciones con bancos	3.120
Deudores por ventas	1.600	Cuentas por pagar	600
Existencias	800	Ingresos anticipados	500
Seguros	400	Total pasivos circulantes	4.220
Total activo circulante	4.200		
		Total pasivos largo plazo	0
Activo Fijo Bruto	3.300	Capital aportado	3.000
Depreciación acumulada	-225	Utilidad del ejercicio	55
Activo fijo neto	3.075	Total patrimonio	3.055
TOTAL ACTIVOS	7.275	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7.275



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

2.2 Estado de pérdidas y ganancias:

Muestra los ingresos y egresos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado.



Debes saber:

2.2.1 Ingresos

Es el dinero que resulta o que proviene de las ventas de nuestros productos.

a. Ingresos por ventas: es el dinero proveniente de la comercialización de los productos.

b. Ingresos por autoconsumo: productos o bienes que son producidos en la finca.

c. Ingresos por transferencia a otros procesos: productos que son elaborados en la finca y se utilizan para algún proceso adicional.

Clases de ingresos por venta

- **Ventas con intermediación:** agricultor a unidades de comercialización a consumidor final (Bajos niveles de rentabilidad)
- **Ventas directas:** agricultor a consumidor final (Alta rentabilidad)
- **Ventas por contrato:** benefician al agricultor por que recibe parte del dinero por adelantado para pagar insumos y jornales y además se garantiza la venta total de la cosecha.
- **Ventas por contrato forward:** Operaciones de compra-venta anticipada de productos agropecuarios no disponibles y productos agroindustriales pactando precio, cantidad, condiciones de calidad, lugar, fecha de entrega y forma de pago.

2.2.2 Costos de producción

Se refiere al dinero que desembolsamos para los materiales o servicios que son necesarios en el proceso de producción.

a. Costos o materiales directos: son los que se pueden medir, estimar precios y valor; son indispensables en la producción.



- b. **Mano de obra directa:** costo del recurso humano incluyendo familiares y jornales.
- c. **Costos indirectos:** son los demás costos que no son posibles de identificar directamente en el producto final pero que son necesarios en el proceso de producción.

Costos directos + Mano de obra directa + Costos indirectos = COSTOS TOTALES



¿Cuál es la diferencia entre costo y gasto?

La diferencia es que mientras que el Costo es un egreso para financiar un bien o servicio que generará un ingreso futuro, el Gasto es un egreso que financia una actividad específica en beneficio de la empresa, quedando consumido en ese instante.

A continuación veremos un ejemplo de costos de producción, debes hacerlo en orden para obtener los resultados que queremos:

COSTOS DE PRODUCCIÓN FINCA –LA LOMBRIZ FELIZ-				
ACTIVIDAD: Producción de Humus				
No. HECTÁREAS				600 M2
TEMPERATURA				13-18
LUGAR				TABIO
CICLO DE VIDA				16 AÑOS
MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	Vr. Un.	VALOR TOTAL
RESIDUO ORGÁNICO	TON	8,5	12.000	102.000
MICROORGANISMOS	LT	8.500	600	5.100.000
PIE DE CRIA	UNIDAD	600	5.000	3.000.000
LECHOS (INCLUIDA PLANTA DE SECADO,ETC)	UNIDAD	6	1.600.000	9.600.000
TOTAL MATERIALES DIRECTOS				17.802.000



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

MANO DE OBRA DIRECTA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD/Ha.	Vr. UNITARIO	VALOR TOTAL
CONSTRUCCIÓN	JORNALES	3	800.000	2.400.000
OPERACIÓN	JORNALES	10	800.000	8.000.000
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA				10.400.000

COSTOS INDIRECTOS DE PROD.	UNIDAD DE MEDIDA	BASE DE LIQUIDACIÓN	CANTIDAD	Vr./Ha. MENSUAL	VALOR TOTAL
IMPUESTOS	MES		6	2.083	12.500
AGUA	GLOBAL (QUEBRADA)		1	10.000	10.000
COMBUSTIBLE (ACPM)	MES		5	60.000	300.000
ADMINISTRACIÓN (TODO)	MES		6	1.000.000	6.000.000
FIJOS	MES		6	500.000	3.000.000
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN				1.572.083	9.322.500

COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN

MATERIALES DIRECTOS	17.802.000
MANO DE OBRA DIRECTA	10.400.000
COSTOS INDIRECTOS	9.322.500
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	37.524.500



Ahora veremos la estructura del estado de pérdidas y ganancias, donde se muestran los ingresos, los gastos, la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado:



ESTRUCTURA DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	(+) Por ventas
(+) Ingresos operacionales	(+) Por autoconsumo
	(+) Por transferencias a otros procesos
(=) Total ingresos operacionales	(=)
(-) Costos de producción y ventas	(-) Total costos de producción
(=) Utilidad bruta	(=) Ingresos-costos de producción
	(+) Personal diferente a producción
	(+) Honorarios
(-) Gastos operacionales	(+) Impuestos
	(+) Arriendo
	(+) Seguros
	(+) Servicios
	(+) Mantenimiento y reparaciones
	(+) Depreciación
	(+) Otros
(=) Total gastos operacionales	(=)
(=) Utilidad neta operacional	(=) Utilidad bruta-gastos operacionales
(+) Ingresos no operacionales	(+) Financieros
	(+) Diversos
(=) Total Ingresos no operacionales	(=)
(-) Gastos no operacionales	(-) Gastos financieros
	(-) Gastos extraordinarios
(=) Total gastos no operacionales	(=)
(=) Utilidad o pérdida operacional	(=) Utilidad neta operacional + ingresos no operacionales – gastos no operacionales
(-) Impuestos	(-) Provisión de impuestos
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA DESPUES DE IMPUESTOS	(=) Utilidad o pérdida operacional - Impuestos



2.3 Presupuesto

Se le llama **presupuesto** al cálculo anticipado de los ingresos, egresos y gastos de una empresa durante un período, por lo general en forma anual, en el caso de cultivos semestrales se puede realizar por el ciclo del cultivo. Elaborar un presupuesto permite a las empresas establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos.

¿Por qué es importante hacer el presupuesto?

Es importante y es beneficioso para la agroempresa, porque nos permite prever la futura disponibilidad del dinero además de prevenir riesgos: saber si vamos a tener un déficit o una falta de dinero, o si vamos a tener un excedente; y, de acuerdo a ello, tomar decisiones.

Debes hacer: grupos de cinco (5) personas y realizar las siguientes actividades:



1. Realice el Balance General de su agroempresa:

BALANCE GENERAL AGROEMPRESA :			
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
Disponible		Obligaciones con bancos	
Deudores por ventas		Cuentas por pagar	
Existencias		Ingresos anticipados	
Seguros		Total pasivos circulantes	
Total activo circulante			
		Total pasivos largo plazo	
Activo Fijo Bruto		Capital aportado	
Depreciación acumulada		Utilidad del ejercicio	
Activo fijo neto		Total patrimonio	
TOTAL ACTIVOS		TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	



2. Clasifique los siguientes costos, indicando si son costos directos, costos indirectos o mano de obra directa:

Semillas	Servicios públicos
Animales	Alimento para el ganado
Mano de obra familiar	Concentrados
Herramientas	Instalación de cercas
Jornales	Combustibles para preparación de suelos y riegos
Droga veterinaria	Transporte de materiales
Fungicidas	Insecticidas
Preparación de tierra	Aporcada
Riego manual	Arriendo

3. En pliegos de de papel periódico y de acuerdo con la estructura ya estudiada, realice el ejercicio de establecer los costos de producción de su proyecto.



SISTEMAS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL EN LA AGROEMPRESA

Son medidas o actividades de seguimiento que se hacen en la planeación o la ejecución de un proyecto productivo, pueden ser:

Medidas preventivas: Implican anticiparse a determinados eventos y conlleva modificaciones a los procesos, antes de ser ejecutados.

Medidas Correctivas: se aplican al final de un proceso o actividad cuando los resultados no son los esperados. Implica incorporar cambios en las áreas que no estén funcionando correctamente.

En la medida que se vaya controlando o monitoreando la producción de un proyecto productivo, se va garantizando el cumplimiento de lo propuesto con respecto a lo real, de aquí la importancia del análisis de los informes financieros vistos en el Capítulo 2, ya que se evalúa la posición financiera, presente, pasada y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.



Deber saber: ¿Qué beneficios tendría mi agroempresa si realizo el proceso de seguimiento y control? ¿Cuáles métodos de monitoreo me permiten realizar el seguimiento y el control de mi proyecto productivo.



Algunos beneficios que resultan de hacer un adecuado análisis del proceso de seguimiento y control en una agroempresa, son:

- Garantizar la supervivencia del agronegocio
- Evitar los riesgos de pérdida o insolvencia
- Tener un mejor control de costos
- Aumentar la posibilidad de mayores utilidades
- Poder competir eficientemente
- Agregar valor a la agroempresa

3.1 Analisis de cada elemento del costo respecto al total de los costos de producción

Permite identificar la participación de cada uno de los elementos del costo con respecto a los costos de producción, la idea es que sirva de análisis y control de los diferentes elementos del costo que intervienen en la producción.

Materiales
Costos Totales

Mano de obra directa
Costos totales

Costos Indirectos
Costos Totales

3.2 Costo unitario de producción

Permite analizar e identificar el valor unitario de producción lo que nos ayuda para fijar el precio de venta por unidad y además permite visualizar que a mayor producción, mayores serán los costos directos, pero menores serán los costos indirectos de producción.

Costo Total de producción
(Unidades producidas por Ha. * Ha. Producidas)



3.3 Comparativo del proceso productivo

En el Capítulo 1, indicamos que es importante la planificación ya que elimina la improvisación, de ahí la relevancia de proyectar los costos y las ventas, de esta manera podremos compararlos con los valores reales, para así tomar decisiones en caso de aplicar correctivos.

PROCESOS	VR. PRESUPUESTADO	VR. EJECUTADO	DIFERENCIA
COSTOS			
COSTOS DIRECTOS			
MATERIALES DIRECTOS			
MANO DE OBRA DIRECTA			
Preparación			
Aplicación			
Recolección			
Poscosecha			
COSTOS INDIRECTOS			
VENTAS			
Ingresos por ventas			
Ingresos por autoconsumo			
Ingresos por transferencia			

3.4 Margen de utilidad

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas, se expresa en porcentaje.

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \text{margen de utilidad} \times 100 \text{ (para poder expresarlo en porcentaje)}$$

3.5 Punto de equilibrio

El análisis del PUNTO DE EQUILIBRIO estudia la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por PUNTO DE EQUILIBRIO aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.



Para saber el punto de equilibrio de mi empresa debo totalizar los costos fijos, los costos variables y las ventas, y reemplazamos en la fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \left[\frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}} \right]}$$

3.6 Flujo de caja

Es un resumen de las entradas y salidas en efectivo esperadas por la ejecución de las actividades de la empresa. El flujo de caja esperado como resultado de la ejecución de un plan de actividades de la empresa es un presupuesto, (presupuesto de caja o presupuesto financiero) que muestra los movimientos de efectivo dentro de un periodo de tiempo establecido, no el ingreso neto o rentabilidad de la empresa.



Pero...y si no soy contador ¿puedo hacer mi flujo de caja?

El propósito del flujo de caja presupuestado es el de mostrar de donde provendrán los ingresos y cómo se usarán esos fondos. El flujo de caja solo indica si la empresa genera suficiente dinero en efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo de la actividad empresarial.

Usualmente se trata de una matriz con columnas y filas. En las columnas se disponen los períodos, por lo general, meses; y en las filas los ingresos y las salidas de dinero.

a. Entradas: es todo el dinero que ingresa a la agro-empresa por su actividad productiva.

b. Salidas: es todo dinero que sale de la agro-empresa y que es necesario para llevar a cabo su actividad productiva. Incluye los costos variables y fijos.



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

3.6.1 ¿Cuál es el propósito del flujo de caja?

El propósito del flujo de caja es el de mostrar de donde provendrán los ingresos y como se usarán esos fondos. El flujo de caja solo indica si la empresa genera suficiente dinero en efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo de la actividad empresarial.



¿Qué ventajas tendría mi agroempresa si utilizo un flujo de caja?

El flujo de caja es una herramienta de trabajo muy útil para la toma de decisiones del productor porque:

- Lo hace pensar sobre el plan de actividades a desarrollar durante el año
- Permite analizar el plan pensado y efectuar ajustes en lo planeado: ¿generará suficiente efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo?
- Provee un estimado de las necesidades de crédito y de la capacidad de pagar los créditos y deudas de la empresa
- Nos indica cuando el crédito es necesario y cuando hay suficiente liquidez para ser pagado
- Permite controlar la situación financiera de la agroempresa. Esto permite tomar decisiones a tiempo si los fondos recibidos o a recibir son menores a lo presupuestado (caída de precios, gastos no programados, aumentos de precios de insumos, etc.) u oportunidades de inversión si los ingresos son mayores a lo presupuestado.
- Puede facilitar la obtención de crédito mostrando lo que se piensa hacer, el monto de crédito necesario y el momento esperado en que habrá suficientes fondos para pagar.



¡Consejos para la elaboración del flujo de caja!

Para estimar los recursos financieros requeridos es necesario un Flujo de Caja, que dice la relación de movimientos de los fondos del agronegocio, es decir, las entradas y salidas de dinero que representan la operación del agronegocio.

Para elaborar un Flujo de Caja se debe determinar, las partidas que se utilizarán, clasificándolas en ingresos y egresos, recomendamos elaborarlas cada mes.

- **Ingresos:** son todas las partidas que generen entradas de dinero. Se dividen en:

Operacionales: que son aquellos que provienen de la operación habitual del negocio, es decir, los que se generaron en el agronegocio, la partida más común en esta categoría son ventas.

No Operacionales: no provienen de la operación habitual del agronegocio, ejemplo los ingresos por arriendo, entre otros.

- **Egresos:** son todos los que generan salidas de dinero. Se clasifican en:

Operacionales, como insumos o materia prima, remuneración, la promoción, arriendo o alquiler de Instalaciones, etc.

No operacionales, son los que no son producto de la operación habitual del agronegocio.

3.7 Recomendaciones

Una vez al analizar el aspecto financiero y evaluar los ingresos v/s egresos y la obtención de utilidades, usted decidirá si le conviene continuar, diversificar o realizar otro negocio. Es necesario, además, que se pregunte si el proyecto productivo es realmente interesante para un potencial inversionista (ej. un microempresario rural que quiere incursionar en un nuevo negocio) o si servirá de base para la gestión futura del agronegocio.



Debes hacer: en los mismos grupos de trabajo, el flujo de caja de su proyecto. Utilice el formato de flujo sugerido a continuación.

Recuerde: $\text{INGRESOS} - \text{EGRESOS} = \text{FLUJO DE CAJA}$

FORMATO DE FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA DETALLE MENSUAL/ANO 2011													
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
INGRESOS													
1. Saldo Inicial													
2. Ventas													
CONTADO													
CREDITO													
4. Otros Ingresos													
3. Total Ingresos por ventas del mes													
5. Flujo Total de Efectivo (1+3)													
EGRESOS													
6. Costos Fijos (total)													
Detalle sus costos fijos en filas													
7. Costos variables (total)													
Detalle en filas sus costos variables													
8. Otros gastos Fijos (detalle en filas cada gasto: pago de crédito, pago de intereses de préstamos, mantenimientos, servicios de contabilidad)													
9. TOTAL EGRESOS (6+7+8)													
Flujo Neto de Efectivo (5-9)													



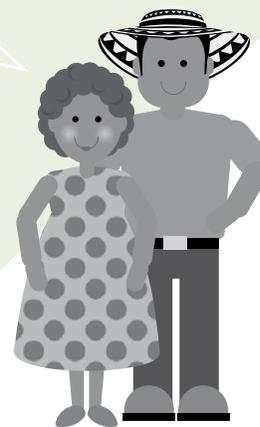
Debes saber: ¿En qué se fija el sistema financiero en caso de querer pedir un crédito?

1. La capacidad de pago del préstamo
2. El historial crediticio
3. El capital propio
4. La garantía real, prenda o aval
5. La viabilidad económica, técnica y ambiental del proyecto.

Tenga en cuenta que uno de los aspectos que más se califican y evalúan para la asignación de un crédito es la forma como se va a devolver el dinero. Además, la viabilidad del proyecto por medio de la proyección de ingresos y costos a través del tiempo en el que se recuperará la inversión inicial (Flujo de Caja).

Un flujo de caja negativo significa que la agroempresa no cuenta con recursos suficientes para cubrir necesidades operativas y de no solucionarse, en el corto plazo podría ocasionar la insolvencia del agronegocio.

Debes hacer: en grupos de 5 personas



1. Realice al menos dos (2) métodos de monitoreo que le permitan realizar el seguimiento a la productividad y rentabilidad de su proyecto productivo.
2. ¿Por qué los métodos de seguimiento y control son benéficos para la agroempresa?
3. Si su agroempresa está funcionando ¿A cuál de los factores de éxito mencionados en el capítulo 1 le daría prioridad?
4. ¿Por qué se puede afirmar que los estados financieros permiten tomar decisiones sobre el futuro de una agroempresa?



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

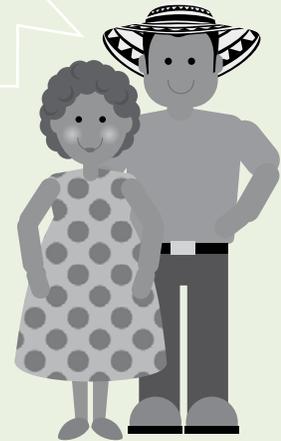
5. Normalmente las agroempresas generan porcentajes entre el 15% y el 35% de utilidad neta, analice los porcentajes resultantes en su caso y saque sus propias conclusiones. Marque con una "X".

Preguntas	SI	NO
¿Continúo con mi proyecto productivo?		
¿Sigo produciendo, pero reviso mis costos y gastos?		
¿Continúo produciendo pero incremento mis ventas?		
¿Cambio de producto, alterno o combino mi producción con otro producto?		
¿Busco con quién asociarme en el proyecto?		

6. Con su grupo realice un socio drama donde muestre la realidad de alguna de sus agroempresas y si existen fallas en dicha agroempresa ¿cómo harían para mejorarlas? ¿cuáles serían las acciones necesarias en las que deberían perseverar para conseguir los resultados que desean? ¿Cuáles son sus metas a corto y a largo plazo?

- 1) Busque oportunidades
- 2) Sea persistente
- 3) Cumpla con los compromisos
- 4) Exíjase y exija eficiencia
- 5) Corra riesgos calculados
- 6) Planifique sistemáticamente
- 7) Capacítase usted, su familia y sus trabajadores
- 8) Busque información permanentemente
- 8) Fije metas y objetivos claros
- 9) Sea persuasivo y construya redes de apoyo
- 10) Confíe en sí mismo
- 11) Produzca calidad más que cantidad
- 12) Conozca el mercado y entienda las reglas de juego económicas
- 13) Aprenda a aprovechar las oportunidades que le brindan las entidades del Gobierno y los gremios.

**Debes tener en cuenta:
algunos consejos que le
ayudarán a ser empresario!**



¡Aprenda, comprenda y emprenda su agroempresa!



CAPÍTULO IV

OPORTUNIDADES DE FINANCIAMIENTO AGRÍCOLA POR LÍNEAS DE CRÉDITO FINAGRO

El Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario - FINAGRO fue creado por la Ley 16 de 1990 y nació de la necesidad del sector agropecuario y rural de contar con un Sistema Nacional de Crédito Agropecuario y tener una entidad autónoma y especializada en el manejo de los recursos de crédito dispersos en varios organismos que los asignaban como una variante complementaria de la política macro económica, de la Junta Monetaria hoy Junta Directiva del Banco de la República.



Debes saber: las condiciones financieras vigentes para el año 2011

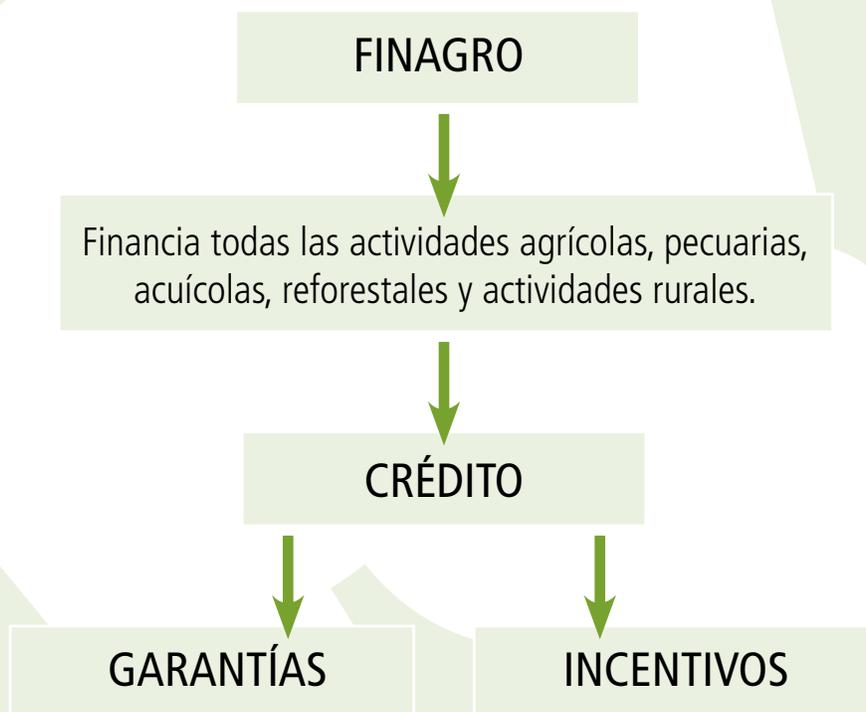
El sector agropecuario comprende explotaciones agrícolas, pecuarias, acuícolas, pesqueras y forestales. Estos créditos se otorgan en condiciones reglamentadas por FINAGRO y están dirigidos a financiar el capital de trabajo e inversión requeridos en la producción, comercialización y transformación primaria a través de proyectos rentables y técnica y ecológicamente viables.

Los recursos del crédito agropecuario, pueden ser colocados por FINAGRO mediante el descuento, o por los intermediarios financieros con sus recursos propios (créditos en sustitución de inversiones obligatorias o constitutivos de cartera agropecuaria).



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural



Las condiciones financieras de Finagro vigentes para el año 2011, son las siguientes:

TIPO BENEFICIARIO	ACTIVOS	MONTO MÁX. DE CRÉDITO	TASA DE REDESCUENTO	TASA DE INTERÉS
PEQUEÑO PRODUCTOR*	Hasta \$77'662.000 Cumplir con Condición A o Condición B	Hasta \$54'363.400	DTF-3.5 (ea)	Hasta DTF+ 6 (ea)
MEDIANO PRODUCTOR	Hasta \$2.678 millones	Según proyecto	DTF+1 (ea)	Hasta DTF+ 10 (ea)
GRAN PRODUCTOR	Superior a \$2.678 millones		DTF+2 (ea) KW: Comercializ. y Servicio de Apoyo	
MIPYMES	Hasta \$16.068 Millones	Por el desarrollo de otras actividades rurales, se aplican dependiendo el tipo de productor		
* PEQUEÑO PRODUCTOR	A) Por lo menos 75% de sus activos estén invertidos en el Sector Agropecuario. B) Que no menos de las 2/3 partes de sus ingresos provengan de la actividad Agrop.			



¿Cuáles son las líneas de crédito?

CAPITAL DE TRABAJO

- SOSTENIMIENTO (Agrícola, Pecuario y de Finca)
- TRANSFORMACIÓN PRIMARIA Y COMERCIALIZACIÓN
- SERVICIOS DE APOYO
- PRODUCCIÓN AGRÍCOLA
- OTRAS ACTIVIDADES RURALES

INVERSIÓN

- SOSTENIMIENTO (Agrícola, Pecuario y de Finca)
- TRANSFORMACIÓN PRIMARIA Y COMERCIALIZACIÓN
- SERVICIOS DE APOYO
- PRODUCCIÓN AGRÍCOLA
- OTRAS ACTIVIDADES RURALES

NORMALIZACIÓN DE CARTERA

- REESTRUCTURACIÓN (Aplica para créditos vigentes)
- REFINANCIACIÓN
- CONSOLIDACIÓN DE PASIVOS (Aplica para créditos vigentes y vencidos)



Debes saber: que existen instrumentos complementarios

4.1 Fondo Agropecuario de Garantías - FAG

Cuando se solicita un crédito agropecuario, la entidad bancaria requiere garantías para respaldar las obligaciones.

Si USTED NO CUENTA CON ELLAS O SON INSUFICIENTES, el Fondo Agropecuario de Garantías FAG respalda ante las entidades bancarias dichas obligaciones.



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

TIPO BENEFICIARIO		COBERTURA	COMISIÓN (*)
PEQUEÑO PRODUCTOR		Hasta 80%	1,5%
MEDIANO PRODUCTOR	Crédito hasta \$187 millones	Hasta 75%	3,75%
	Crédito superior a \$187 millones	Hasta 60%	3,0%
GRAN PRODUCTOR		Hasta 50%	4,5%

(*) COMISIÓN: ANUAL ANTICIPADA SOBRE EL VALOR GARANTIZADO

4.2 Incentivo a la Capitalización Rural - ICR

Es un abono que Finagro realiza a su obligación para disminuir el saldo del crédito, por haber realizado inversiones que tengan como objeto la modernización del sector agropecuario. Las actividades sujetas a ICR son las siguientes:

CAMPOS DE ELEGIBILIDAD	TIPO DE PRODUCTOR	
	PEQUEÑO PRODUCTOR	MEDIANO PRODUCTOR
Plantación, mantenimiento y renovación de cultivos de tardío rendimiento	40%	20%
Adecuación de tierras e infraestructura para la producción		
Infraestructura para la producción		
Biotecnología y su incorporación en procesos productivos		
Adquisición de maquinaria y equipo		
Equipos pecuarios, acuícolas y para pesca		
Transformación primaria y comercialización		
Sistema silvopastoril, siembra de forestales y distritos de riego	40% o 30%	

4.3 Programa ola invernal

Pueden beneficiarse todos los productores (pequeños, medianos y grandes productores) con predios en los cuales desarrollen proyectos productivos y estén ubicados en zonas afectadas por la Ola Invernal 2010 – 2011, teniendo en cuenta las condiciones de cada instrumento.



¿Quién se considera afectado por la ola invernal?

Se considera “productor agropecuario afectado” aquella persona natural o jurídica que haya sido afectada, entre otras, por las siguientes situaciones por causa del Fenómeno de La Niña 2010-2011:

- Predios con sistemas productivos agropecuarios afectados por inundación total o parcial.
- Sistemas productivos afectados por altos niveles de humedad, causando proliferación de enfermedades, vectores y plagas en los cultivos y animales.
- Arrasamiento de cultivos, animales, o infraestructura para la producción, causada por deslizamientos, derrumbes, avalanchas o cualquier otro evento provocado por las fuertes lluvias.
- Predios ubicados en zonas certificadas por el ICA como receptoras de bovinos movilizados por razones forzosas desde zonas afectadas.

4.3.1 Instrumentos financieros para emergencia invernal 2010-2011

a. Normalización de Cartera

Condición para ser beneficiarios de los instrumentos financieros emergencia invernal 2010-2011

Los beneficiarios de crédito deben acreditar su condición de afectado por la emergencia Invernal 2010-2011, contando con certificación expedida por el Comité Local para la Prevención y Atención de Desastres - CLOPAD - y debe ir firmada por el Alcalde del municipio.



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

CONDICIONES FINANCIERAS	
RUBROS	
REESTRUCTURACIÓN	CONSOLIDACIÓN DE PASIVOS
Aplica para créditos vigentes	Aplica para créditos vigentes y vencidos (Recoge en nuevo Crédito saldos a K + Int. ctes. + Int. mora de hasta 1 año.
PLAZOS	
CAPITAL DE TRABAJO	INVERSIÓN
Ampliación hasta de 5 años y se pueden contemplar períodos de gracia	Ampliación hasta de 5 años a partir del plazo original.
TASAS DE INTERÉS	
CREDITOS ORDINARIOS	CRÉDITOS LÍNEAS ESPECIALES
Se mantienen o ajustan dentro de las máximas vigentes	Se pierden los subsidios de tasa
ICR	
Los bancos previa verificación de la afectación del desarrollo normal del proyecto financiado, podrán ampliar el plazo para la ejecución de la inversión hasta por 2 años, contados a partir del vencimiento de la vigencia de la inscripción.	
GENERALIDADES	
No se requiere un nuevo proyecto o nuevo flujo de caja para la normalización	
Los créditos deberían estar al día a junio 1 de 2010 o que hubieren sido otorgados con posterioridad a dicha fecha.	
Según la Superintendencia Financiera, los bancos podrán reestructurar los créditos de los damnificados por el invierno, sin afectar su CALIFICACIÓN CREDITICIA	

b. Alivios sobre la deuda normalizada

OBJETIVO				
Reconocer los intereses corrientes que se causen por los dos (2) primeros años, siempre y cuando la tasa para medianos productores no supere DTF+8% e.a.				
TIPO DE PRODUCTOR	AÑO 1		AÑO 2	
PEQUEÑO PRODUCTOR	Alivio en la tasa de interés de hasta	Sin superar 9.5% anual	Alivio en la tasa de interés de hasta 60%	Sin superar 5,7% anual
MEDIANO PRODUCTOR	100%	Sin superar 11.5% anual	Alivio en la tasa de interés de hasta 40%	Sin superar 4,6% anual
Aplica para los créditos de capital de trabajo e inversión (Excepto comercialización, servicios de apoyo y actividades rurales)				



c. Línea de crédito

Recuperación de actividad productiva

ACTIVIDADES A FINANCIAR	PLAZO	PERÍODO DE GRACIA	MONTO MÁX. DE CRÉDITO	AMORTIZACIÓN		
Siembra y resiembra de cultivos de ciclo corto	Hasta dos (2) años	Hasta un (1) año	Hasta \$2.000 millones MP ó \$54.363.400 PP	Hasta Anual		
Sostenimiento cultivos mediano rendimiento						
Sostenimiento pecuario						
Sostenimiento finca economía campesina						
Capital de trabajo para comercialización						
Pago de pasivos financieros y NO financieros			Hasta \$50 millones MP y monto máx vigente PP			
Sostenimiento de cultivos de tardío rendimiento	Hasta tres (3) años	Hasta dos (2) años				
Siembra cultivos mediano rendimiento	Hasta cinco (5) años	Hasta un (1) año	Hasta \$2.000 millones	Hasta Anual		
Retención de vientres						
Siembra o renovación de pastos y forrajes	Hasta tres (3) años	Hasta un (1) año				
Siembra o renovación de cultivos de tardío rendimiento	Acordados entre el I.F. y el usuario, de conformidad con el ciclo productivo y el flujo de ingresos y egresos de la actividad financiada					
Recuperación obras de infraestructura y/o obras de adecuación						
Adquisición de maquinaria y equipos para henificación y henolaje o corte de pastos y forrajes						
Dotación o reparación de infraestructura para transformación primaria.						
TIPO DE PRODUCTOR	TASA DE INTERES		SUBSIDIO DE TASA			
Pequeño Productor	DTF e.a - 1%		6% anual			
Mediano Productor	DTF e.a.		7% anual			
Gran Productor	DTF e.a + 1%		6% anual			



d. Incentivo a la Capitalización Rural

ICR Especial

Los proyectos normalizados a través de la presente línea y que estén a la espera de recibir el ICR; previa verificación del banco de la afectación del desarrollo normal del proyecto financiado, podrán ampliar el plazo para ejecutar la inversión hasta por dos años, contado a partir del vencimiento de la vigencia de la inscripción.

OBJETIVO				
ICR Especial para créditos concedidos en condiciones ordinarias y con acceso al FAG Especial				
CÁMPOS DE ELEGIBILIDAD	RUBROS	TIPO PRODUCTOR		
		PEQ.	MED.	GRAN
ADECUACIÓN DE TIERRA Y MANEJO DEL RECURSO HÍDRICO	Adecuación de tierras para actividades agrícolas, forestales, pecuarias, pesqueras y acuícolas	40%	30%	20%
	Electrificación - carreteables, puentes y su reparación.			
	Equipos e implementos manejo recurso hídrico en proyectos pecuarios, acuícolas y pesca.			
	Equipos y sistemas de riego y drenaje.			
	Obras civiles, manejo recurso hídrico en proyectos pecuarios, acuícolas y pesca y sus reparaciones.			
	Obras civiles para riego, drenaje y control de inundaciones y sus reparaciones.			
INFRAESTRUCTURA PARA LA PRODUCCIÓN	Infraestructuras agrícolas, pecuarias, pesqueras, acuícolas, forestales y sus reparaciones.	40%	30%	20%
	Campamentos para trabajadores, bodegas y sus reparaciones.			
MAQUINARIA Y EQUIPOS Sólo para Producción, Corte de Pastos y Forrajes de Heno y/o Henolaje	Tractores, implementos y equipos agrícolas.	40%	30%	20%
	Programas y maquinarias y equipos informáticos			
	Equipos para actividades pecuarias y otros equipos de apoyo a la actividad agropecuaria			
RENOVACIÓN DE CULTIVOS DE TARDÍO RENDIMIENTO	Aguacate, brevo, cacao, caucho, cítricos, pera, manzana, ciruela, durazno, espárragos, fique, guanábana, guayaba, macadamia, mango, pitahaya, palmas de aceite, coco, chontaduro e iraca, vid y café renovación.	40%	30%	20%
INFRAESTRUCTURA PARA LA TRANSFORMACIÓN PRIMARIA	Beneficiaderos de café y su reparación, trapiches paneleros	40%	30%	20%
	Infraestructura, maquinarias y equipos y sus reparaciones			
	Unidades y redes de frío y transporte especializado			
	Bodegas manejo pos-cosecha y su reparación			



e. Fondo Agropecuario de Garantías

FAG Especial

EL Fondo Agropecuario de Garantías respalda los créditos redescontados ante FINAGRO o concedidos en condiciones FINAGRO. Cuando los beneficiarios del crédito no disponen de garantías o éstas no son suficientes, según las políticas internas de la entidad otorgante del crédito, FINAGRO podrá a solicitud del intermediario financiero, expedir las garantías complementarias necesarias de acuerdo con los topes máximos establecidos por la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario.

FAG ESPECIAL			FAG ORDINARIO			
OBJETIVO			OBJETIVO			
Disponer de una garantía especial para que los productores afectados por la emergencia invernal, puedan acceder a créditos por las líneas de crédito especiales y la línea ordinaria con ICR Especial.			Respalda operaciones ordinarias.			
TIPO BENEFICIARIO	COBERTURA	COMISIÓN (*)	TIPO BENEFICIARIO	COBERTURA	COMISIÓN (*)	
PEQUEÑO PRODUCTOR	Hasta 100%	0.75%	PEQUEÑO PRODUCTOR	Hasta 80%	1,5%	
MEDIANO PRODUCTOR	Hasta 70%	2.25%	MEDIANO PRODUCTOR	Crédito hasta \$187 millones	Hasta 75%	3,75%
				Crédito > a \$187 millones	Hasta 60%	3,0%
GRAN PRODUCTOR	Hasta 50%	3.75%	GRAN PRODUCTOR	Hasta 50%	4,5%	
(*) COMISIÓN: ANUAL ANTICIPADA SOBRE EL VALOR GARANTIZADO						

f. PADA recuperación -Programa Alivio a la Deuda Agropecuaria

PADA Ola Invernal

Aplica únicamente para pequeños y medianos productores afectados por la emergencia invernal que al 1o. de junio de 2010 se encontraran al día en las obligaciones o que los créditos hayan sido otorgados con posterioridad a dicha fecha.



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

Consiste en reconocer el 100% de los intereses corrientes que se causen en el primer año para pequeños y medianos productores y 60% o 40% de los intereses en el segundo año para pequeños y medianos productores respectivamente, siempre y cuando la tasa para medianos productores no supere DTF+8% E.A.

Para aquellos que estén a la espera de recibir el ICR, los bancos previa verificación de la afectación del desarrollo normal del proyecto financiado, podrán ampliar el plazo para ejecutar la inversión hasta por un año, contado a partir del vencimiento de la vigencia de la inscripción.

Debes recordar:
los instrumentos complementarios de financiamiento FINAGRO para afectados por el invierno.



RESÚMEN

INSTRUMENTOS FINANCIEROS PARA AFECTADOS "EMERGENCIA INVERNAL"

Normalización de cartera con ampliación de plazos, sin presentar proyecto, los bancos no deben afectar la calificación crediticia.

PADA - Alivios en pagos de tasas de interés hasta por dos (2) años (Pequeño y mediano productor)

Línea de crédito especial con tasa subsidiada (Todos los productores)

ICR especial (Todos los productores)

FAG especial - Disminución costo de comisión (Todos los productores)

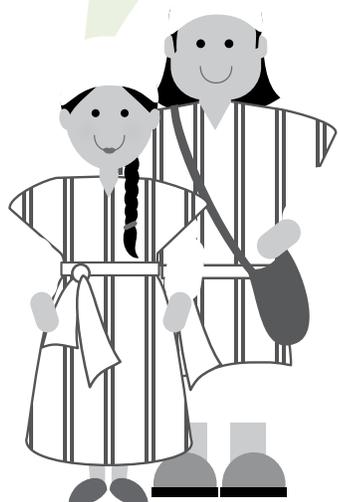
IMPORTANTE:

Indispensable la certificación de afectación expedida por el Comité Local para la Atención y Prevención de Desastres -CLOPAD y verificación de la afectación por parte del Intermediario financiero.

Los intermediarios financieros, podrán reestructurar los créditos de los damnificados por el invierno, sin afectar su calificación crediticia. (Superfinanciera)



4.4 Programa de desarrollo rural con equidad -DRE-



Debes saber: el nuevo programa tiene un presupuesto de 500 millones de pesos para 2011 y la propiedad será de más de 100 mil pequeños y medianos productores del campo colombiano. Se privilegiará proyectos asociados entre los productores.

LINEAMIENTOS DE POLÍTICA

EFICIENCIA

Seguimiento y monitoreo al desempeño del Programa y ajustes oportunos de ser necesario.

EFICACIA

Articulación institucional con entidades públicas y privadas.

EQUIDAD

Priorización en pequeños y medianos productores. Continuidad de otros instrumentos diferentes a DRE, de apoyo para medianos y grandes productores. Los productores con extensiones menores a 20 ha representan el 81% de las unidades de producción agropecuarias y el 66,7% del área cosechada.

EFFECTIVIDAD

Utiliza instrumentos de probada efectividad para el mejoramiento competitivo.

4.4.1 Beneficiarios

- Pequeños y medianos productores individuales y asociados.
- Medianos o grandes productores integrados con pequeños, en donde la participación de los pequeños sea mínimo el 60% del área sembrada.



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

OBJETIVOS CONFORME A LA LEY 1133 DE 2007

MEJORAR LA COMPETIVIDAD DE LA
PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

REDUCIR LA DESIGUALDAD
EN EL CAMPO

RECURSOS PRESUPUESTADOS PARA 2011: \$500 MIL MILLONES DE PESOS

4.4.2 Instrumentos crediticios del programa DRE

a. Línea Especial de Crédito (LEC)

ACTIVIDADES FINANCIABLES

Siembra de los
siguientes productos
de la canasta básica
alimentaria:

Arroz , cebada, avena,
fríjol, arveja, hor-
talizas, frutas, soya,
plátano, yuca, papa,
Maíz.

- Política Nacional de Seguridad: Alimentaria y Nutricional (Conpes Social 113 – 2007).
- Productos sensibles y de interés exportador en TLC Plan "País Maíz"

Se centra en



CONDICIONES FINANCIERAS

Tipo de Productor	Tasa de Interés	Monto máximo de Crédito
Pequeño individual	DTF + 1	\$2.000 millones
Pequeño asociado	DTF	
Mediano individual	DTF + 2	
Mediano asociado	DTF + 1	\$5.000 millones
Mediano o grande integrador de Pequeños.	DTF + 1	

*Plazo máximo de crédito 8 años.

- Menor subsidio a la tasa (mayor cobertura) y estímulo a la asociatividad.
- Reducción de plazo, acotamiento del monto y reducción de subsidios buscan que la plata rinda más para atender más usuarios.
- Proyección: más de 117.000 usuarios con proyectos por \$2.2 billones.





Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

ESQUEMA DE CRÉDITO	TIPO DE PRODUCTOR	ACTIVIDADES FINANCIABLES Y RUBROS	PLAZOS, MONTO Y OTRAS CONDICIONES FINANCIERAS	TASA DE REDSCTO.	TASA DE INTERÉS	SUBSIDIO DE TASA A RECONOCER POR FIN AGRO	ACCESO AL ICR	ACCESO A GARANTÍA FAG
INDIVIDUAL	PEQUEÑOS	CEREALES Y OTROS: Achira-131250; Ajonjolí-111050; Algodón-111100; Aroz riego-111150; Aroz seco-111200; Avena-111250; Cebada-121630; Frijol- 111350; Maní-111450; Sorgo-111550; Soya- 11600; Tabaco negro-121680; Tabaco rubio-121690; Trigo-111650; Yuca- 131200; Papa-111500; Maíz amarillo tradicional clima cálido-111400; Maíz amarillo tradicional clima frío-111410; Maíz amarillo tecnificado clima cálido- 111490; Maíz amarillo tecnificado clima frío- 111430; Maíz blanco tradicional clima cálido y medio-111440; Maíz blanco tradicional clima frío-111460; Maíz blanco tecnificado clima cálido-111470; Maíz blanco tecnificado clima frío-111480; Plátano-141430.	Cobertura de Financiación y plazos los que determine el Manual de Servicios en los cuadros 1.2 a 1.5 del Anexo 3 del Capítulo I. Monto Máximo de crédito por beneficiario hasta \$2.000 millones en un sólo proyecto para mediano productor y de \$54.363.400 para pequeños, independiente del número de desembolsos. Margen de redescuento hasta 100%. Amortización y periodicidad pago intereses, por cualquier modalidad vencida sin superar la anual.	DTF e.a. - 3	DTF e.a. + 1	5 % e.a.		
	MEDIANOS	HORTALIZAS: Aveja-121090; Aji-121030; Ajo-121060; Alcachofa-121070; Cebolla cabezona-121150; Cebolla de hoja- 121180; Habachuela-121300; Lechuga-121330; Pepino-121600; Remolacha-121420; Repollo-121390; Tomate-121450; Zanahoria-121480; Otros cultivos de hortalizas-121630.	Los que determine el Manual en los cuadros 1.2, 1.3, 1.4 y 1.5 del capítulo 1. Monto Máximo hasta \$5.000 millones en un sólo proyecto, independiente del número de desembolsos. Margen de redescuento hasta 100%. Amortización y periodicidad pago intereses, por cualquier modalidad vencida sin superar la anual.	DTF e.a. + 1	DTF e.a. + 2	6 % e.a.		
ESQUEMA ASOCIATIVO	COLECTIVO DE PEQUEÑOS EXCLUSIVAMENTE	FRUTALES: Fresas-121510; Melón-121570; Sandía-121580; Batea-151320; Banano-141420; Bananito-141440; Curuba-151350; Granadilla-151640; Lulo-151360; Maracujá-151370; Mora-151380; Papaya-151390; Piña-141280; Tomate de árbol- 141550; Uchuva-151620; Otros Frutales mediano rendimiento-144000; Otros frutales tardío rendimiento-151800.		DTF e.a. - 3	DTF e.a. + 1	7.5% e.a.		
	EN CRÉDITOS ASOCIATIVOS CUANDO EL INTEGRADOR SEA MEDIANO O GRANDE Y LA PARTICIPACION DE LOS PEQUEÑOS SEA POR LO MENOS EL 60% DEL PROYECTO A FINANCIAR	COMPETITIVIDAD SECTOR LACTEO: Compras Conjuntas Materias primas para producir Alimentos Balanceados-632250		DTF e.a. + 1	DTF e.a. + 1	5 % e.a.		



b. Incentivo a la Capitalización Rural (ICR)

TOPES		
INDIVIDUAL	750 smlmv	\$401.7 millones
ASOCIATIVOS	2500 smlmv	\$1.339 millones

BENEFICIARIOS		
PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES	INDIVIDUALES	ASOCIADOS
GRANDES PRODUCTORES	Siempre que actúen como INTEGRADORES en donde la participación de los pequeños sea mínimo del 60% del área sembrada	

Beneficiarios

Grandes productores siempre que actúen como integradores, en donde la participación de los pequeños sea mínimo el 60% del área sembrada.

CAMPOS DE ELEGIBILIDAD		TIPO DE PRODUCTOR	
		Pequeño Productor	Mediano Productor
Plantación, mantenimiento y renovación de cultivos de tardío rendimiento	Palmas de aceite, chontaduro, coco e iraca, pera, manzana, ciruela, durazno, café renovación, caucho, cacao, limón, naranja, mandarina, lima, espárragos, brevo, guanábana, guayaba, mango, pitahaya, uva, aguacate, macadamia y especies forestales.		
Adecuación de Tierras e Infraestructura para la producción	Equipos y sistemas de riego y drenaje, equipos e implementos para el manejo de agua en proyectos pecuarios y acuícolas, obras civiles para riego, drenaje, manejo de agua y control de inundaciones, erradicación de cafetales envejecidos para reconversión productiva y recuperación física y química de suelos de la altillanura para actividad agrícola	40%	20%
Infraestructura para la Producción	Infraestructura pecuaria, infraestructura agrícola y bodegas		
Bioteología y su incorporación en procesos productivos	Maquinarias y equipos (Producción semillas transgénicas meristematos, reprod, Invitro) infraestructura (Laboratorios investigación). Adquisición de material generado por bioteología embriones (ICA - FEDEGAN), equipos transferencia embriones y certificación preñez		



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

Adquisición de Maquinaria y Equipo	Tractores, combinadas, cosechadoras, impl. agrícolas, retroexcav., guañadoras, fumigadoras,	40%	20%
Equipos pecuarios, acuícolas y para pesca	Equipos pecuarios (bebederos, comederos aut, equipos de ordeño, inseminac. artificial, equipos para acuicultura y/o pesca. Embarcaciones, motores y radioayudas.		
Transformación Primaria y Comercialización	Maquinaria y equipo, unidades o redes de frío, equipos de transporte especializado, infraestructura.		
Sistema silvopastoril, siembra de forestales y distritos de riego		40% o 30%	

4.4.3 Instrumentos no crediticios del programa DRE

a. Incentivo a proyectos de riego y drenaje

COMPONENTE 1	
VIABILIZACION DE 65 PROYECTOS DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES ASOCIADOS ELEGIBLES EN 2009	
FINAGRO	Administra los recursos
UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA	Acompañamiento integral e interventoría
	Realiza una revisión y recomienda la reformulación desde el nivel técnico, financiero, jurídico y del plan productivo de los proyectos.

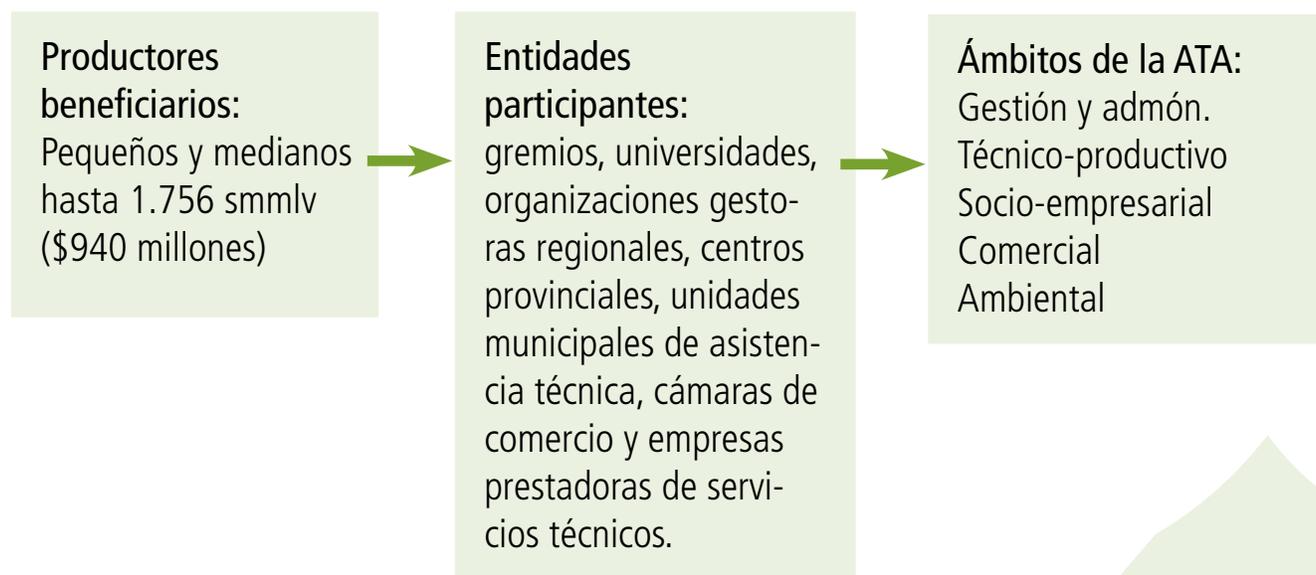
COMPONENTE 2	
MINI-DISTRITOS DE RIEGO DE ASOCIACIONES DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES	
MONTO DEL INCENTIVO SOBRE EL VALOR DEL PROYECTO	70% Para pequeños productores
	60% Para medianos productores

CONTROL Y SEGUIMIENTO	
Interventoría a las obras - Universidad Nacional	
Evaluación del proyecto como elemento constitutivo del Plan de Negocios	
Verificación de que el proyecto asociado a la obra se ejecute	



b. Incentivo a la asistencia técnica - IAT - entidades

Objetivos: aumentar la productividad y la competitividad, mejorar oferta y calidad de servicios de ATA y promover la organización de los productores.



INCENTIVO A LA ASISTENCIA TÉCNICA –IAT- ENTIDADES AJUSTES Y NOVEDADES

IAT versión anterior	IAT 2011
Modalidades: crédito y entidades	Entidades. Crédito presentó poca demanda
Asignación: primer llegado, primer servido	Convocatoria pública, abierta y transparente. Premia los mejores proyectos.
Monto del incentivo: hasta el 80%	Monto del incentivo: hasta el 60% Gremios: entre el 20% y el 40% del valor del proyecto dependiendo de ingresos parafiscales
Viabiliza: funcionario del MADR	Viabiliza: comité externo



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural



Preguntas y respuestas sobre el crédito Finagro

¿Quién hace el Proyecto?

Lo puede hacer el usuario del crédito o puede recurrir a profesionales con experiencia en su elaboración, acerca de los cuales puede consultar en las oficinas de los intermediarios donde tramitará el crédito.

¿Cuáles son las entidades financieras que tramitan crédito con FINAGRO?

En general todas las entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia. El año pasado los principales tramitadores fueron: Banco Agrario, Bancolombia, BBVA, Banco de Bogotá y Banco de Occidente.

¿Qué proyectos se pueden financiar?

Se pueden solicitar recursos para desarrollar proyectos agrícolas, pecuarios, pesqueros, acuícolas, forestales y actividades rurales como artesanías, turismo rural y comercialización de metales y piedras preciosas.

¿Cuánto demora la aprobación de un crédito?

Depende del cumplimiento de requisitos por parte del solicitante y la agilidad con que el banco apruebe la solicitud. Se recomienda presentarla con la debida anticipación, para contar con los recursos en forma oportuna para desarrollar los proyectos. Es decir, la demora depende de usted.

¿La tasa de interés es fija durante el plazo del crédito?

No, la tasa de interés se determinará con base en la última tasa DTF efectiva anual vigente, al momento en que se inicie el respectivo período de causación de intereses, más los puntos adicionales, los cuales no variarán.



¿Qué plazo me dan para pagar el crédito?

Depende del ciclo productivo del proyecto, si las actividades que va a realizar requieren capital de trabajo, el plazo máximo es hasta dos años y en los proyectos de inversión, el plazo se pacta libremente con el intermediario financiero.

¿Cómo puedo pactar el pago del crédito?

Lo puede hacer mensual, bimensual, trimestral, semestral, anual, según el ciclo del proyecto y su flujo de caja.

Si ya tengo un crédito ¿puedo acceder a otro?

Sí, siempre y cuando su capacidad de endeudamiento se lo permita y que el proyecto productivo genere los recursos para atender todas las obligaciones.

¿Qué garantías me solicita FINAGRO?

FINAGRO no solicita las garantías porque no presta directamente. Es la entidad financiera quien las solicita para respaldar su deuda.

¿Qué tipo de garantías solicitan las entidades financieras?

Por lo regular solicitan que se hipoteque un bien que usted posea, pero si este no le alcanza a cubrir el valor a financiar, puede acudir al Fondo Agropecuario de Garantías FAG, que administra FINAGRO, para que dé las garantías por la parte que no alcance a cubrirle su bien.

¿Tengo que ir a FINAGRO para solicitar la garantía del FAG?

No, porque la solicitud de la garantía ante FINAGRO la realiza la entidad financiera.

¿Qué hace FINAGRO?

Entrega a través de los intermediarios financieros, recursos de crédito para fomentar el sector agropecuario con bajos intereses, aplicando incentivos y garantías.



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural



Debes tener en cuenta: las siguientes recomendaciones para la presentación de proyectos productivos con líneas Finagro

1. El proyecto productivo debe tener costos de producción reales, tanto los directos como indirectos, nunca se deben sobredimensionar, más aún cuando el 80% del capital a financiar depende de recursos de crédito.
2. Se debe conocer muy bien el manejo del proyecto productivo, ya sea a través de la experiencia individual o en la zona, por parte de los productores.
3. Se debe tener definida la comercialización del producto.
4. El proyecto debe generar un flujo de caja positivo, este debe permitir el pago del Capital e intereses financiados y generar utilidad al productor. Ej: Para un flujo de caja de vientres bovinos cría de doble propósito dependiendo de la zona en donde se encuentre ubicado el proyecto, se tendrá en cuenta el periodo de lactancia, y el promedio de litros diarios, con un precio de venta promedio, con un parto año y la probabilidad de terneros hembra para reposición y machos para la venta.
5. Para un proyecto productivo de un pequeño productor solo se debe llenar los siguientes requisitos:
 - Solicitud de crédito.
 - Autorización y pago de la Consulta de las Centrales de Información Financiera CIFIN.
 - Dos fotocopias de la cédula de ciudadanía.
 - Apertura de la cuenta de ahorros para el desembolso del crédito y abono de las cuotas del crédito.
 - Formato de No declarante.
 - Anexo 50 de crédito o planificación.
 - Presupuesto o cotizaciones para los casos de financiación de Infraestructura, obras civiles, o maquinaria.
 - Firmar el pagaré.
 - Oros formatos internos de la entidad financiera.



6. Para los medianos productores se debe diligenciar:
- Solicitud de crédito.
 - Autorización y pago de la consulta de las Centrales de Información Financiera CIFIN.
 - Fotocopias de la cédula de ciudadanía.
 - Apertura de la cuenta de ahorros para el desembolso del crédito y abono de las cuotas del crédito.
 - Planificación de crédito en el formato FINAGRO en su totalidad con flujo de caja y anexos.
 - Anexo 50 de entrevista que debe diligenciar el director de la oficina,
 - La diferencia son los requisitos de la garantía, si es hipotecaria ya constituida actualizar el avalúo si lleva más de dos años de realizado, actualizar el certificado de libertad.
 - Anexar balances de los últimos periodos fiscales completos, y uno de corte reciente con pérdidas y ganancias y soportes de cada uno de los bienes relacionados en el Balance, para bienes inmuebles fotocopia de los pagos del impuesto predial reciente y vehículos fotocopias de la carta de propiedad.
 - Fotocopia de las declaraciones de renta o certificado firmado de No declarante.

Causales de devolución o negación

1. Devoluciones:

- En un 95% se debe a errores de la oficina tramitadora de la operación, relacionados a errores de forma en el lleno de la documentación, profundización de la entrevista y conocimiento del cliente y la zona.
- Desconocimiento del manejo de los proyectos productivos en cuanto a costos y rendimientos.
- Algunos clientes presentan reportes negativos en CIFIN, como moras con operadores celulares o electrodomésticos, se debe adjuntar un paz y salvo.
- Desconocimiento de los analistas de la operación.

2. Negaciones:

- Proyectos productivos sobredimensionados.
- Flujos de caja negativos.
- Clientes que sin tener experiencia crediticia y con activos muy pequeños, solicitan cuantías muy altas, con sólo garantía FAG, es importante que si el cliente puede aportar un codeudor lo haga, mientras se conoce su hábito de pago.



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

- Incumplimiento del cliente de realización de inversiones anteriormente financiadas.
- Clientes que dan información errada y en el momento de la referenciación se verifica que es falsa.

Recomendaciones para acceder al ICR

1. Es importante cumplir con el 100% de la inversión.
2. Si el cliente utiliza materiales de segunda, para la construcción de la infraestructura, esto hace que FINAGRO, no le dé el 40% del ICR, para el caso del pequeño Productor o del 20% para el caso del mediano.
3. Es importante demostrar la tenencia del predio, por ejemplo si el predio es propiedad del esposo o esposa del solicitante, se debe anexar el registro civil de matrimonio.
4. Cuando el predio se tiene en posesión, se debe solicitar una certificación expedida por el alcalde del municipio sobre la posesión del predio que debe ser mayor a 5 años y dos declaraciones extra proceso rendida por personas desinteresadas, sobre la tenencia del predio.
5. Para la maquinaria esta se debe comprar una vez desembolsada la operación de crédito, no antes y las facturas deben cumplir con las normas del Código de Comercio.



Debes hacer:

1. Responder las siguientes preguntas:

a. ¿Qué es Finagro?

.....

.....

b. ¿Qué incentivos y qué garantías ofrece Finagro?

.....

.....

.....



c. Explique con sus propias palabras ¿En qué consiste el ICR?:

.....

.....

.....

d. ¿Quién tiene que hacer el proyecto?

.....

.....

.....

e. ¿Finagro entrega el dinero directamente?

.....

.....

.....

2. Observe los dos ejemplos de solicitud de crédito agropecuario y rural con sus anexos y en compañía de su capacitador resuelvan las dudas que surjan a medida que vayan revisando dicho formato.



EJEMPLO SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO Y RURAL



ANEXO No. 1

SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO Y RURAL

1	Intermediario Financiero DAVIENDA			Oficina Principal			Departamento CUNDINAMARCA			Municipio BOGOTÁ						
	Dirección de la oficina						Teléfono			Fax						
	Nombre o Razón Social del beneficiario del crédito C.I. GREEN AGE PRODUCTS S.A.S.						Identificación									
	Dirección del Beneficiario			Teléfono			Municipio			Departamento						
	Parque Industrial Peru Bodega 10 Kilometro 2 via Funza Siberia						Bogotá			C/marca						
	Tipo de Beneficiario			Pequeño			Mediano			X						
							Grande			C.E.						
	Fecha del balance:			Día			Mes			Año						
	31			10			2010			Monto total activos según balance pesos (\$)						
										1.064.491.840						
	Nombre y/o dirección del predio						Extensión Total del predio de la inversión									
	Bodega 10 Parque Industrial Perú kilómetro 2 vía Funza - Siberia						Has		Mts2							
	Departamento			Municipio			Vereda									
	CUNDINAMARCA			FUNZA												
	TENENCIA			Propia			X			Arriendo						
							Beneficiario Incore			Otra						
										Cual						
2	FORMA DETALLADA DE LLEGAR AL SITIO DE LA INVERSIÓN Y/O DIRECCIÓN															
	Saliendo por la vía Funza a Siberia - hacia el norte- sobre el kilómetro 2 costado occidental queda el Parque Industrial Perú. Entrando al Parque la última bodega del costado sur - mano izquierda - queda la Bodega 10.															
3	JUSTIFICACIÓN TÉCNICA Y DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES OBJETO DEL PROYECTO A FINANCIAR															
	GREEN AGE es una empresa de reciente creación cuyo objeto principal es la compra, procesamiento y comercialización de productos hortícolas para la exportación. Cuenta con tres procesos dentro de su estructura Organizacional: AGROINDUSTRIA, COMERCIALIZADOR y HOMOLOGACIÓN CON ESTANDARES INTERNACIONALES.															
	1, AGROINDUSTRIA: Consiste en una planta procesadora de productos agrícolas. La primera etapa contempla productos refrigerados en fresco y la segunda etapa en productos congelados. Para ello GREEN AGE cuenta con área refrigerada de 1,200 M2 y aproximadamente 6,000 m3 de capacidad, dentro del cual tiene dos cuartos fríos para la recepción y almacenamiento de materia prima (área aproximada 500 m3) y otros dos cuartos fríos para almacenamiento de producto terminado (de aproximadamente 450 m3); el área restante corresponde al área destinada a los procesos de lavado, corte, pos cosecha, selección, pesaje y empaque que corresponden a 4,950 M3.															
	2, COMERCIALIZADORA: Es una compañía estadounidense, constituida en el estado de la Florida bajo el nombre de GREEN AGE Vegetales, LLC. Su manejo y dirección esta a cargo del socio Marc Meurs - Holandés residente en los Estados Unidos que tiene experiencia de más de 15 años en comercialización de alimentos refrigerados y congelados en Norte América y Europa.															
	3, HOMOLOGACIÓN A ESTÁNDARES INTERNACIONALES: Para lograr el cumplimiento de las normas y estándares internacionales necesarios para la exportación GREEN AGE cuenta con un equipo técnico conformado por un ex Gerente CONGELARO y ex CEO de McCAIN; un Ex Gerente de Producción del Grupo Papas MARGARITA y como asesor externo un ex Jefe de Investigación y Desarrollo de McCAIN															
	Con el presente proyecto se financiará la compra, instalación y puesta en marcha de la Poscosecha donde se procesarán todos los vegetales que GREEN AGE va a exportar. Esta Línea de Proceso Industrial es básicamente una Unidad Productiva con una infraestructura en redes de frío completa, donde además del cuarto frío de refrigeración con zonas para almacenar materia Prima, Producto en Proceso y Producto Final y de tener una Poscosecha de clasificación e inspección a temperatura de refrigeración, tiene un túnel de enfriamiento rápido, una lavadora neumática, una cortadora semiautomática y una zona de empaque con una pesadora lineal, bandas transportadoras y una empacadora formadora automatizada. Esta línea tiene una flexibilidad y versatilidad que le permite procesar diferentes productos hortícolas que pueden ir desde brócoli, a leguminosas como Sugar Snap, pasando por Alcachofas, Coles de Bruselas, Snow Pea ó French Beans.															
	El Crédito solicitado -con beneficio de ICR - es por dos años con un periodo de gracia de 6 meses y sobre el 65% de la inversión total. Las amortizaciones de capital se harán a partir del mes 6, con pagos semestrales de capital e intereses. Esto permitirá a la Compañía reinvertir parte del su capital de trabajo en el desarrollo y ampliación de su negocio y de su portafolio de productos.															
4	MODALIDAD PAGO CAPITAL			SEMESTRE			MODALIDAD PAGO INTERESES			SEMESTRAL						
5	ACTIVIDADES A FINANCIAR - CAPITAL DE TRABAJO Y/O INVERSIÓN (Millones de \$)															
	Cod	Cod	Descripción del rubro a financiar				Unidades o hectáreas a financiar	Valor total proyecto	Valor total del crédito	Plazo total en meses	Periodo gracia en meses	Puntos adicionales a la DTF(E.A)				
	línea	rubro														
	35	641050	Maquinaria y Equipos				451	293	24	6	10,0					
	35	641100	Unidades Productivas y Redes de Frío				704	457	24	6	10,0					
	TOTAL						1.154	750,3								
6	CRONOGRAMA DE LA INVERSIÓN (Día/Mes/Año)						Fecha Inicial	08-oct-10	Fecha Final			10-abr-11				
6	ACTIVIDAD ECONÓMICA PRODUCTIVA						Comercialización y Transformación de Hortalizas			CODIGO	6	6	2	0	0	0
7	SOLICITA GARANTÍA FAG			SI	NO	X	COBERTURA			%						
8	FIRMA DEL BENEFICIARIO															
9	NOMBRE Y FIRMA DEL FUNCIONARIO DEL INTERMEDIARIO FINANCIERO QUE VERIFICÓ LA VIABILIDAD DEL PROYECTO FINANCIADO CON ESTA SOLICITUD:															
	Nombre			Firma			Cargo			Fecha						



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

ANEXO No. 2

GUÍA SOPORTE PROYECTOS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS Y RURALES

I. DISPONIBILIDAD ACTUAL Y PROYECCIÓN TÉCNICA										
A. INFORMACIÓN AGRÍCOLA Y FORESTAL										
	CULTIVO	ACTUAL HAS	NUEVO HAS	FECHA SIEMBRA	PRODUCCION (Periodos)					
					1	2	3	4	5	6
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
B. INFORMACIÓN PECUARIA										
B.1. BOVINOS GANADO COMERCIAL										
PROYECCIÓN DE EXISTENCIAS				ACTUAL	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6
1	COMPRA VACAS Y/O NOVILLAS VIENTRE									
2	NOVILLAS VIENTRE									
3	VACAS ADULTAS									
4	TOTAL VIENTRES (1+2+3)									
5	MORTALIDAD ADULTOS (%)									
6	MUERTES ADULTOS (No) (4X5)									
7	SELECCIÓN VACAS (%)									
8	VACAS DE DESECHO (No) (4X7)									
9	TOTAL VACAS PARA CRIA (4-6-8)									
10	NATALIDAD (%)									
11	TOTAL NACIMIENTOS (9X10)									
12	MORTALIDAD TERNEROS (%)									
13	MUERTES TERNEROS (No) (11X12)									
14	TOTAL TERNEROS 0 - 1 AÑO (11-13)									
15	MACHOS 0-1 AÑO									
16	DESECHO MACHOS 0 - 1 AÑO (%)									
17	MACHOS DESECHO 0 - 1 AÑO (No) - VENTA									
18	TOTAL MACHOS 0 - 1 AÑO (No) (15-17)									
19	HEMBRAS 0-1 AÑO									
20	DESECHO HEMBRAS 0 - 1 AÑO (%)									
21	HEMBRAS DESECHO 0 - 1 AÑO (No) - VENTA									
22	TOTAL HEMBRAS 0 - 1 AÑO (No) (19-21)									
23	MACHOS 1 - 2 AÑOS									
24	DESECHO MACHOS 1 - 2 AÑOS (%)									
25	MACHOS DESECHO 1 - 2 AÑOS (No) - VENTA									
26	COMPRA MACHOS 1 - 2 AÑOS									
27	TOTAL MACHOS 1 - 2 AÑOS (23-25+26)									
28	HEMBRAS 1 - 2 AÑOS									
29	DESECHO HEMBRAS 1 - 2 AÑOS (%)									
30	HEMBRAS DESECHO 1 - 2 AÑOS (No) - VENTA									
31	TOTAL HEMBRAS 1 - 2 AÑOS (28-30)									
32	MACHOS CEBA 2-3 AÑOS									
33	COMPRA MACHOS CEBA 2-3 AÑOS									
34	TOTAL MACHOS CEBA 2-3 AÑOS (VENTA)									
35	HEMBRAS 2 - 3 AÑOS									
36	DESECHO HEMBRAS 2 - 3 AÑOS (%)									
37	HEMBRAS DESECHO 2 - 3 AÑOS (No) - VENTA									
38	TOTAL HEMBRAS 2 - 3 AÑOS (35-37)									
39	TOROS Y TORETES									
40	TOROS DE DESECHO (No)									
41	COMPRA DE TOROS Y/O TORETES									
42	TOTAL TOROS Y/O TORETES									
43	TOTAL GANADO									
44	LITROS DE LECHE DIARIOS POR VACA									
45	No. DÍAS POR LACTANCIA									
46	TOTAL LECHE PRODUCIDA EN EL AÑO									
47	HECTÁREAS EN PASTOS									
48	U.G.G./HA									



ANEXO No. 2
 GUIA SOPORTE PROYECTOS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS Y RURALES

B.2. PORCINOS									
PROYECCIÓN DE EXISTENCIAS	ACTUAL	1	2	3	4	5	6	7	8
1	COMPRA CERDAS								
2	CERDAS SELECCIONADAS								
3	CERDAS CRIA								
4	TOTAL CERDAS EXPLOTACIÓN (1+2+3)								
5	MORTALIDAD ADULTOS (%)								
6	MORTALIDAD ADULTOS (No) (4X5)								
7	CERDAS DESECHO (%)								
8	CERDAS DESECHO (No) (4X7)								
9	TOTAL CERDAS CRIA (4-6-8)								
10	No. LECHONES POR PARTO								
11	No PARTOS CERDA/PERIODO								
12	TOTAL LECHONES NACIDOS (9X10X11)								
13	MORTALIDAD JOVENES (%)								
14	MORTALIDAD LECHONES (No) (12X13)								
15	TOTAL LECHONES VIVOS (12-14)								
16	CERDAS LEVANTE								
17	LECHONES PARA CEBA O VENTA (15-16)								
18	COMPRA LECHONES PARA CEBA								
19	TOTAL LECHONES PARA CEBA (17+18)								
20	MORTALIDAD LECHONES DE CEBA (%)								
21	MORTALIDAD LECHONES DE CEBA (No) (19*20)								
22	TOTAL LECHONES CEBA VENTA (19-21)								
23	REPRODUCTORES								
24	DESECHO REPRODUCTORES								
25	COMPRA REPRODUCTORES								
26	TOTAL REPRODUCTORES (23-24+25)								
27	TOTAL CERDOS (9+16+22+26)								
28	AREA PORQUERIZA (Mts2)								
29	CERDOS/Mts2								
B.3. AVICULTURA									
PROYECCIÓN DE EXISTENCIAS	ACTUAL	PERIODOS PRODUCTIVOS							
		1	2	3	4	5	6	7	8
ENGORDE									
1	AVES ENGORDE / CICLO								
2	MORTALIDAD AVES ENGORDE (%)								
3	MORTALIDAD AVES ENGORDE (No)								
4	CICLOS ENGORDE/PERIODO								
5	PESO FINAL / AVE (Kg)								
6	Kg AVES / PERIODO [(1-3)X4X5]								
POSTURA									
1	AVES LEVANTE (0 A 20 SEMANAS)								
2	MORTALIDAD AVES LEVANTE (%)								
3	MORTALIDAD AVES LEVANTE (No)								
4	TOTAL AVES LEVANTE								
5	AVES POSTURA								
6	MORTALIDAD AVES POSTURA (%)								
7	MORTALIDAD AVES POSTURA (No)								
8	TOTAL AVES EN POSTURA								
9	POSTURA PROMEDIO (%)								
10	NUMERO DIAS DE POSTURA								
11	TOTAL HUEVOS PRODUCIDOS								
12	ROTURA DE HUEVOS (%)								
13	ROTURA DE HUEVOS (No)								
14	TOTAL HUEVOS PARA LA VENTA								
15	AREA GALPON (Mts2)								
16	AVES/Mts2 (1 ó 7 / 12)								
B.4. OTRAS ESPECIES (ESPECIFICAR)									
PROYECCIÓN DE EXISTENCIAS	ACTUAL	PERIODOS PRODUCTIVOS TRIMESTRALES							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Comercialización Hortalizas (toneladas)	451	559	775	980				
2									
3									
4									
5									



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

ANEXO 2 GUIA SOPORTE

II. COSTOS DE PRODUCCION Y FINANCIEROS		(Anual) MM(\$)			
A	COSTOS DE PRODUCCIÓN	2011	2012	3	4
	COSTOS DIRECTOS				
	a. Agrícola y Forestal				
	Materia Prima e Insumos				
	Mecanización (Labores culturales para preparar el terreno)				
	Mano de obra				
	Recolección y Cosecha				
	Otros (riego, entre otros)				
	SUB TOTAL a	0,0	0,0	0,0	0,0
	b. Pecuario y Pesquero				
	Insumos y suplementos				
	Mano de Obra				
	Mantenimiento de praderas				
	Otros				
	SUB TOTAL b				
	c. Comercialización y servicios de apoyo				
	Compra de materia prima y/o inventario	2.003,4	4.888,7		
	Mano de obra	473,5	1.099,8		
	Transporte				
	Otros (administrativos, arriendo, servicios y transporte)	430,9	996,4		
	SUB TOTAL c	2.907,8	6.984,9	0,0	0,0
	TOTAL COSTOS DIRECTOS (a+b+c)			0,0	0,0
	COSTOS INDIRECTOS				
	Arrendamiento				
	Administración				
	Otros				
	TOTAL COSTOS INDIRECTOS	0,0	0,0		
	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN (Directos+Indirectos)	2.907,8	6.984,9	0,0	0,0
B.	PLAN DE AMORTIZACION	1	2	3	4
	FECHA PAGO				
	VLR DESEMBOLSO	750,3			
	SALDO INICIAL	750	375		
	AMORTIZACION A CAPITAL	375	375		
	PAGO DE INTERESES	16	8		
	SALDO FINAL	375	0		



ANEXO 2 GUIA SOPORTE

III. ESTIMACION DE INGRESOS, Y ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS					millones (\$)			
A ESTIMACIÓN DE INGRESOS Y/O VENTAS DE LA ACTIVIDAD								
					(Semestral)			
Producto	Tipo Producto	Unidad	Vr Unitario por Tonelada		1	2	3	4
1	Brocoli Crown	TON	2,30	No	160,0	240,0		
				Valor	368	552		
2	Brocoli Floret	TON	2,70	No	872	1.220		
				Valor	2.354	3.294		
3	Sugar Snap	TON	5,10	No	110	408		
				Valor	561	2.081		
4	Col de Bruselas	TON	3,40	No	63	408		
				Valor	214	1.387		
5	Alcachofas	TON	2,70	No		414		
				Valor		1.118		
TOTAL INGRESOS (SUMA 1+2+3+4+5)					3.498	8.432	0	0
B ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS								
					TRIMESTRAL			
INGRESOS					1	2	3	4
Ingresos generados por actividades agropecuarias/agroindustriales					3.498	8.432	0	0
Valor del presente crédito					750,3			
Aportes con recursos propios al proyecto					404,0			
Otros ingresos								
TOTAL INGRESOS					4.651,9	8.431,8	0,0	0,0
EGRESOS					1	2	3	4
Valor de la inversión + costos de producción					2.907,8	6.984,9		
Amortización a capital del presente crédito					375,1	375,1		
Pago de Intereses del presente crédito					16,0	8,0		
Otros egresos incluidos otros créditos (intereses y capital)					436,0	74,5		
TOTAL EGRESOS					3.734,9	7.442,5		
EXCEDENTE (DEFICIT)					917,0	989,3		



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

ANEXO No. 2

GUÍA SOPORTE PROYECTOS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS Y RURALES

I. DISPONIBILIDAD ACTUAL Y PROYECCIÓN TÉCNICA										
A. INFORMACIÓN AGRÍCOLA Y FORESTAL										
	CULTIVO	ACTUAL HAS	NUEVO HAS	FECHA SIEMBRA	PRODUCCION (Periodos)					
					1	2	3	4	5	6
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
B. INFORMACIÓN PECUARIA										
B.1. BOVINOS GANADO COMERCIAL										
PROYECCIÓN DE EXISTENCIAS				ACTUAL	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6
1	COMPRA VACAS Y/O NOVILLAS VIENTRE									
2	NOVILLAS VIENTRE									
3	VACAS ADULTAS									
4	TOTAL VIENTRES (1+2+3)									
5	MORTALIDAD ADULTOS (%)									
6	MUERTES ADULTOS (No) (4X5)									
7	SELECCIÓN VACAS (%)									
8	VACAS DE DESECHO (No) (4X7)									
9	TOTAL VACAS PARA CRIA (4-6-8)									
10	NATALIDAD (%)									
11	TOTAL NACIMIENTOS (9X10)									
12	MORTALIDAD TERNEROS (%)									
13	MUERTES TERNEROS (No) (11X12)									
14	TOTAL TERNEROS 0 - 1 AÑO (11-13)									
15	MACHOS 0-1 AÑO									
16	DESECHO MACHOS 0 - 1 AÑO (%)									
17	MACHOS DESECHO 0 - 1 AÑO (No) - VENTA									
18	TOTAL MACHOS 0 - 1 AÑO (No) (15-17)									
19	HEMBRAS 0-1 AÑO									
20	DESECHO HEMBRAS 0 - 1 AÑO (%)									
21	HEMBRAS DESECHO 0 - 1 AÑO (No) - VENTA									
22	TOTAL HEMBRAS 0 - 1 AÑO (No) (19-21)									
23	MACHOS 1 - 2 AÑOS									
24	DESECHO MACHOS 1 - 2 AÑOS (%)									
25	MACHOS DESECHO 1 - 2 AÑOS (No) - VENTA									
26	COMPRA MACHOS 1 - 2 AÑOS									
27	TOTAL MACHOS 1 - 2 AÑOS (23-25+26)									
28	HEMBRAS 1 - 2 AÑOS									
29	DESECHO HEMBRAS 1 - 2 AÑOS (%)									
30	HEMBRAS DESECHO 1 - 2 AÑOS (No) - VENTA									
31	TOTAL HEMBRAS 1 - 2 AÑOS (28-30)									
32	MACHOS CEBA 2-3 AÑOS									
33	COMPRA MACHOS CEBA 2-3 AÑOS									
34	TOTAL MACHOS CEBA 2-3 AÑOS (VENTA)									
35	HEMBRAS 2 - 3 AÑOS									
36	DESECHO HEMBRAS 2 - 3 AÑOS (%)									
37	HEMBRAS DESECHO 2 - 3 AÑOS (No) - VENTA									
38	TOTAL HEMBRAS 2 - 3 AÑOS (35-37)									
39	TOROS Y TORETES									
40	TOROS DE DESECHO (No)									
41	COMPRA DE TOROS Y/O TORETES									
42	TOTAL TOROS Y/O TORETES									
43	TOTAL GANADO									
44	LITROS DE LECHE DIARIOS POR VACA									
45	No. DÍAS POR LACTANCIA									
46	TOTAL LECHE PRODUCIDA EN EL AÑO									
47	HECTÁREAS EN PASTOS									
48	U.G.G./HA									



ANEXO No. 2
 GUIA SOPORTE PROYECTOS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS Y RURALES

B.2. PORCINOS									
PROYECCIÓN DE EXISTENCIAS	ACTUAL	1	2	3	4	5	6	7	8
1	COMPRA CERDAS								
2	CERDAS SELECCIONADAS								
3	CERDAS CRIA								
4	TOTAL CERDAS EXPLOTACIÓN (1+2+3)								
5	MORTALIDAD ADULTOS (%)								
6	MORTALIDAD ADULTOS (No) (4X5)								
7	CERDAS DESECHO (%)								
8	CERDAS DESECHO (No) (4X7)								
9	TOTAL CERDAS CRIA (4-6-8)								
10	No. LECHONES POR PARTO								
11	No PARTOS CERDA/PERIODO								
12	TOTAL LECHONES NACIDOS (9X10X11)								
13	MORTALIDAD JOVENES (%)								
14	MORTALIDAD LECHONES (No) (12X13)								
15	TOTAL LECHONES VIVOS (12-14)								
16	CERDAS LEVANTE								
17	LECHONES PARA CEBA O VENTA (15-16)								
18	COMPRA LECHONES PARA CEBA								
19	TOTAL LECHONES PARA CEBA (17+18)								
20	MORTALIDAD LECHONES DE CEBA (%)								
21	MORTALIDAD LECHONES DE CEBA (No) (19*20)								
22	TOTAL LECHONES CEBA VENTA (19-21)								
23	REPRODUCTORES								
24	DESECHO REPRODUCTORES								
25	COMPRA REPRODUCTORES								
26	TOTAL REPRODUCTORES (23-24+25)								
27	TOTAL CERDOS (9+16+22+26)								
28	AREA PORQUERIZA (Mts2)								
29	CERDOS/Mts2								
B.3. AVICULTURA									
PROYECCIÓN DE EXISTENCIAS	ACTUAL	PERIODOS PRODUCTIVOS							
		1	2	3	4	5	6	7	8
ENGORDE									
1	AVES ENGORDE / CICLO								
2	MORTALIDAD AVES ENGORDE (%)								
3	MORTALIDAD AVES ENGORDE (No)								
4	CICLOS ENGORDE/PERIODO								
5	PESO FINAL / AVE (Kg)								
6	Kg AVES / PERIODO [(1-3)X4X5]								
POSTURA									
1	AVES LEVANTE (0 A 20 SEMANAS)								
2	MORTALIDAD AVES LEVANTE (%)								
3	MORTALIDAD AVES LEVANTE (No)								
4	TOTAL AVES LEVANTE								
5	AVES POSTURA								
6	MORTALIDAD AVES POSTURA (%)								
7	MORTALIDAD AVES POSTURA (No)								
8	TOTAL AVES EN POSTURA								
9	POSTURA PROMEDIO (%)								
10	NUMERO DIAS DE POSTURA								
11	TOTAL HUEVOS PRODUCIDOS								
12	ROTURA DE HUEVOS (%)								
13	ROTURA DE HUEVOS (No)								
14	TOTAL HUEVOS PARA LA VENTA								
15	AREA GALPON (Mts2)								
16	AVES/Mts2 (1 ó 7 / 12)								
B.4. OTRAS ESPECIES (ESPECIFICAR)									
PROYECCIÓN DE EXISTENCIAS	ACTUAL	PERIODOS PRODUCTIVOS TRIMESTRALES							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Comercialización Hortalizas (toneladas)	451	559	775	980				
2									
3									
4									
5									



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

GUIA SOPORTE

II. COSTOS DE PRODUCCION Y FINANCIEROS		millones (\$) (Trimestral)			
A	COSTOS DE PRODUCCIÓN	1	2	3	4
	COSTOS DIRECTOS				
	a. Agrícola y Forestal				
	Valor material vegetal suministrado a los agricultores	84,6	102,9	145,1	250,4
	Mecanización (Labores culturales para preparar el terreno)				
	Mano de obra				
	Recolección y Cosecha				
	Otros (riego, entre otros)				
	SUB TOTAL a	84,6	102,9	145,1	250,4
	b. Pecuario y Pesquero				
	Insumos y suplementos				
	Mano de Obra				
	Mantenimiento de praderas				
	Otros				
	SUB TOTAL b				
	c. Comercialización y servicios de apoyo				
	Compra de materia prima y/o inventario	161,4	284,5	315,2	404,5
	Mano de obra	125,4	155,4	215,4	272,6
	Transporte				
	Otros (administrativos, arriendo, servicios y transporte)	454,8	563,4	781,0	988,5
	SUB TOTAL c	741,6	1.003,3	1.456,7	1.916,0
	TOTAL COSTOS DIRECTOS (a+b+c)				
	COSTOS INDIRECTOS				
	Arrendamiento				
	Administración				
	Otros				
	TOTAL COSTOS INDIRECTOS				
	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN (Directos+Indirectos)	826,2	1.106,2	1.456,7	1.916,0
B.	PLAN DE AMORTIZACION	1	2	3	4
	FECHA PAGO				
	VLR DESEMBOLSO 660,9				
	SALDO INICIAL	661,0	495,7	330,5	165,2
	AMORTIZACION A CAPITAL	165,2	165,2	165,2	165,2
	PAGO DE INTERESES	14,0	10,5	7,0	3,5
	SALDO FINAL	495,7	330,5	165,2	0,0



GUIA SOPORTE

III. ESTIMACION DE INGRESOS, Y ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS					millones (\$)			
A ESTIMACIÓN DE INGRESOS Y/O VENTAS DE LA ACTIVIDAD								
					(Semestral)			
Producto	Tipo Producto	Unidad	Vr Unitario por Tonelada		1	2	3	4
1	HORTALIZAS	TON	3,4	No	451,2	559,0	774,7	980,6
				Valor	1.534	1.901	2.634	3.334
2				No				
				Valor				
3				No				
				Valor				
4				No				
				Valor				
5				No				
				Valor				
TOTAL INGRESOS (SUMA 1+2+3+4+5)					1.534	1.901	2.634	3.334
B ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS								
					TRIMESTRAL			
INGRESOS					1	2	3	4
Ingresos generados por actividades agropecuarias/agroindustriales					1.534,1	1.900,6	2.634,0	3.334,0
Valor del presente crédito (1)								
Aportes con recursos propios al proyecto (1)								
Otros ingresos								
TOTAL INGRESOS					1.534,1	1.900,6	2.634,0	3.334,0
EGRESOS					1	2	3	4
Valor de la inversión + costos de producción					826,2	1.106,2	1.456,7	1.916,0
Amortización a capital del presente crédito					165,2	165,2	165,2	165,2
Pago de Intereses del presente crédito					14,0	10,5	7,0	3,5
Otros egresos incluidos otros créditos (intereses y capital)								
TOTAL EGRESOS					1.005,0	1.282,0	1.629,0	2.084,8
EXCEDENTE (DEFICIT)					528,6	618,6	1.005,0	1.249,3

(1) En los ingresos no se incluye el valor del crédito ni el aporte con recursos propios por ser un proyecto para financiar capital de trabajo para la compra de hortalizas y los costos de transformación y empaque para su posterior exportación.



SEGURO AGRÍCOLA



Debes saber:

Mediante la ley 69 del 24 de agosto de 1993, el gobierno nacional estableció el seguro agrícola en Colombia como instrumento para incentivar y proteger las inversiones agropecuarias financiadas con recursos de crédito provenientes del Sistema Nacional de Crédito Agropecuario - SNCA - o con recursos propios, con el fin de buscar el mejoramiento económico y productivo del sector rural promoviendo el ordenamiento económico del sector agropecuario.

Al igual que el crédito e incentivos financieros agropecuarios, que se otorgan a través de FINAGRO, el seguro agrícola es otra herramienta de ayuda a los agricultores que cuenta con subsidio del gobierno, el cual es administrado por dicha entidad, facilitando el acceso de los productores a las coberturas de seguro agrícola.

En la actualidad, en el país solo se ofrece el servicio de seguro agrícola, el Plan Nacional de Desarrollo 2011 – 2014 posibilita la modificación de la Ley 69 para ofrecer otras líneas como por ejemplo el seguro pecuario.

5.1 ¿Cuándo y por qué surge el seguro agropecuario?

El seguro agropecuario surgió hace más de 100 años con el objetivo de respaldar financiera y técnicamente al productor. En la mayoría de los países en los que ha sido implantado se caracteriza por ofrecer garantías suficientes a los productores del agro y ser confiable para respaldar operaciones con el sector financiero.



5.2 ¿Quiénes están facultados para expedir el seguro agrícola?

Las entidades aseguradoras públicas y privadas, así como las demás entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera, facultadas por la ley para ejercer las actividades de seguros, podrán asumir los riesgos del seguro, en las condiciones que establezca el Gobierno Nacional, a través de la expedición directa de las pólizas o mediante convenios de reaseguros o coaseguros. En la actualidad, la aseguradora que ofrece seguro agrícola con subsidio del Estado es MAPFRE.

MAPFRE, presta el servicio a través de la red nacional de sus oficinas locales y cuenta con experiencia internacional por más de 76 años en esta rama, para ofrecer un servicio profesional a los productores del agro colombiano.

5.3 Cobertura del seguro agrícola

El seguro agropecuario ampara los perjuicios causados por siniestros naturales, climáticos ajenos al control del tomador, asegurado o beneficiario (productor agropecuario) que afecten las actividades agropecuarias. El tomador o asegurado podrá amparar o cubrir los perjuicios o daños causados por uno o varios de estos eventos.

5.4 Fundamentos de la política de aseguramiento

1. El seguro como instrumento de política sobre bases técnicas que garanticen su eficacia.
2. El seguro como sistema social colectivo destinado a reducir la incertidumbre y a compensar las pérdidas económicas del sector agropecuario a través de instituciones que ofrecen este servicio con autosuficiencia económica y financiera ante la presencia de riesgos y variabilidad climática y se rige bajo los siguientes objetivos:
 - Dar seguridad económica a los productores asegurados.
 - Evitar la descapitalización del productor agropecuario ante la presencia de eventos fortuitos asegurables.
 - Dar seguridad al sistema crediticio a través de una póliza de seguro al crédito de producción o de inversión otorgado para producir ante la presencia de fenómenos fortuitos identificados como riesgos en las pólizas.
 - Disminuir la presión que los siniestros y los eventos catastróficos ejercen sobre las finanzas públicas.



Manejo productivo y contable

para la rentabilidad rural

- En general, promover mayor productividad en las actividades económicas en cumplimiento de objetivos nacionales.
3. El seguro ofrece al agricultor la oportunidad de solidarizarse con todo el sector para que a través de los grandes números y de la dispersión geográfica, se complementen las pérdidas en años de siniestro, y proporcione continuidad a la recuperación de la producción mediante el pago de una cuota denominada prima de seguro.
 4. El seguro garantiza la indemnización económica a los productores asegurados ante la presencia de un riesgo a siniestro amparado en la política del seguro.

5.5 Consideraciones del asegurador

El seguro agropecuario opera a través de un contrato que se establece en una póliza. Los aseguradores ejecutan su trabajo de acompañamiento al productor asegurado partiendo de las siguientes condiciones básicas:

1. Póliza de seguro

La póliza de seguro consta de:

- Condiciones generales
- Condiciones específicas
- Tarifas
- Indemnizaciones
- Inspecciones
- Exclusiones

2. Contrato de seguro

El contrato puede ser:

- Contrato individual
- Contratato colectivo

3. Riesgos amparados

- Exceso de humedad
- Déficit de humedad
- Inundación
- Granizo
- Vientos fuertes
- Helada
- Avalancha
- Deslizamiento

4. Productos que son asegura- bles

El seguro agropecuario ofrece sus servicios a:

- Cultivos agrícolas
- Especies pecuarias
- Seguros de bienes agropecuarios (edificaciones, infraestructura, maquinaria y equipos)
- Seguros de vida y salud



Programas ofrecidos de acuerdo con el ciclo productivo. El seguro se ofrece como:

- Seguros anuales
- Seguros por ciclos

El seguro garantiza la continuidad de los procesos productivos teniendo como elementos básicos dos aspectos:

- El asegurado paga una prima de seguro. El gobierno nacional a través de la Ley 101 de 1193 y del plan de desarrollo aprobado para el año 2011 - 2014 garantiza una participación en el pago de la prima a los agricultores asegurados individuales y agremiados.
- Las aseguradoras garantizan la indemnización pactada en la póliza suscrita al asegurado.

5.5.1 Prima

Valor o cuota que se cancela en periodos convenidos con la compañía aseguradora, que da el derecho a ser beneficiario del seguro en el momento de reclamar por el siniestro.



Debes saber: ¿cómo opera el subsidio del gobierno?

El subsidio del gobierno nacional opera con el pago de la prima, subsidiando porcentajes entre el 30% y el 60%.

Tipo de subvención	Porcentaje
Póliza individual	30%
Póliza Colectiva	60%

Debes tener en cuenta los siguientes ejemplos:





Ejemplo ilustrativo No.1:

VALOR DEL SEGURO PARA PLÁTANO EN TIPO DE SEGURO POR PLANTA	
Tipo de Seguro:	Seguro por planta
Amparos:	Vientos y granizo
Valor Asegurado:	\$6.400.000
Densidad de Población:	1.600 plantas/ha.
Valor por Planta:	$\$6.400.000 / 1.600 = \$4.000/\text{planta}$
Vigencia:	Anual
Tasa:	10%
Deducible:	10% del valor asegurado
Indemniza el número de plantas afectadas por un evento climático	

LIQUIDACIÓN DE LA PRIMA PARA EL EJEMPLO DEL PLÁTANO EN TIPO DE SEGURO POR PLANTA	
Prima 10% de la suma asegurada:	\$640.000
Subsidio póliza colectiva 60%:	\$384.000
IVA:	\$102.400
Prima no subsidiada:	\$256.000
Valor a pagar por el tomador:	\$256.000 + iva
Valor total a pagar por el tomador con IVA:	\$358.400

LIQUIDACIÓN DEL SINIESTRO EN EL EJEMPLO DEL PLÁTANO EN TIPO DE SEGURO POR PLANTA	
Número de plantas aseguradas:	1.600
Número de plantas muertas:	1400
Plantas a liquidar:	$1.400 * \$4.000 = \$5.600.000$
Menos deducible 10%:	\$640.000
Total indemnización:	\$4.960.000

Rendimiento garantizado con ajuste a:

- Protege el 70% del rendimiento histórico.
- La suma asegurada corresponde a los costos de producción



Ejemplo ilustrativo No.2

MONTO DEL SEGURO PARA MAÍZ CON TIPO SEGURO POR RENDIMIENTO GARANTIZADO	
Tipo de Seguro :	Rendimiento garantizado
Tomador:	Asociación, comercializadora o cooperativa que agrupe productores
Asegurado:	Productor
Beneficiario:	Tomador y/o asegurado
Amparos:	Vientos, inundación, exceso de humedad
Valor Asegurado :	\$2.300.000/ha
Rendimiento Garantizado:	70% del promedio histórico
Vigencia:	Ciclo vegetativo
Deducible:	10% del valor asegurado

LIQUIDACIÓN DE LA PRIMA PARA EL EJEMPLO DEL MAÍZ EN TIPO DE SEGURO POR RENDIMIENTO GARANTIZADO	
Prima 9.1% de la suma asegurada:	\$209.300
Subsidio póliza colectiva 60%:	\$125.580
Iva 16%:	\$33.488
Prima a pagar por el tomador:	\$83.720 + Iva.
Prima a pagar por el tomador con IVA:	\$117.208

LIQUIDACIÓN DEL SINIESTRO PARA EL EJEMPLO DEL MAÍZ EN TIPO DE SEGURO POR RENDIMIENTO GARANTIZADO	
Rendimiento histórico	7.500 Kg/ha
Rendimiento garantizado:	$7.500 * 70\% = 5.250\text{Kg/ha}$
Precio de ajuste:	$\$2.300.000/5.250\text{Kg/ha} = \$438/\text{Kg}$
Deducible:	\$230.000
Rendimiento estimado:	500 Kg/ha (lo que se logró salvar)
Rendimiento indemnizable:	$5.250 - 500 = 4.750\text{Kg/ha}$ (lo que se perdió)
Indemnización bruta:	$4.750 * \$438 = \$2.080.500$
Indemnización neta:	$\$2.080.500 - \$230.000 = \$1.850.500$



Seguro catastrófico:

- Está diseñado para brindar recursos al Gobierno Nacional, Departamental y/o Municipal.
- Pretende mitigar las pérdidas ocasionadas por desastres naturales de origen climático.

La suma asegurada la establece el tomador basándose en los cultivos asegurables y el valor que considere a cubrir para cada uno de estos.

El seguro agropecuario es un mecanismo financiero implementado en naciones desarrolladas y en países donde la agricultura es parte integral de los procesos de desarrollo económico y de mitigación de pobreza. Por lo tanto, el seguro agropecuario se constituye en una herramienta básica para dar solución a la necesidad de protección que requiere el agricultor ante la ocurrencia de riesgos fortuitos de la naturaleza y de fluctuaciones climáticas como lluvias excesivas, sequías, heladas, tornados, deslizamientos de terreno que ocasionan pérdidas totales o parciales en la producción agropecuaria.

En la actualidad el área productiva asegurada representa menos del 1% del total del área sembrada o establecida en el periodo 2010 – 2011.

A continuación expresamos un resumen por cultivo y pólizas aseguradas en el país.

CULTIVO	PÓLIZAS	HECTÁREAS	SUBSIDIO
Plátano	81	288	105.342.918
Tabaco	6.642	3.581	1.230.539.500
Banano	262	17.130	5.695.608.065
Forestal	59	2.079	69.346.252
Maní	39	339	43.432.903
Sorgo	85	561	49.638.729
Algodón	566	3.790	470.819.062
Arroz	367	5.011	636.210.556
Maíz	2.495	9.884	985.113.856
Plátano	1	3.076	148.373.215
Total	10.597	45.739	9.434.425.056

El seguro agropecuario, el crédito y la tecnología constituyen el triángulo de oro para el desarrollo del sector rural.





Debes hacer:

1. Conteste con (F) Falso o (V) Verdadero, de acuerdo con la lectura del capítulo :

- Al igual que el crédito e incentivos financieros agropecuarios, que se otorgan a través de FINAGRO el seguro agrícola es otra herramienta de ayuda que el gobierno otorga a los agricultores, mediante la intermediación de FINAGRO como entidad de segundo piso ().
- En la actualidad el área productiva asegurada representa menos del 1% del total del área sembrada o establecida en el periodo 2010 – 2011 ().
- El subsidio del gobierno nacional opera con el pago de la prima, subsidiando porcentajes entre el 40% y el 50%. ().
- El seguro catastrófico pretende mitigar las pérdidas ocasionadas por desastres naturales de origen climático ().

2. Nombre al menos cinco consideraciones básicas del asegurador:

-
-
-
-
-

3. ¿Quiénes pueden operar el seguro agrícola en Colombia?

.....
.....

4. ¿Cree Usted que el seguro agrícola es una buena opción para mitigar debilidades o amenazas en su agroempresa? Explique.

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



BIBLIOGRAFÍA

RAMÍREZ P. Contabilidad administrativa. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, 2004.

MALAGÓN R. y MORENO C. Manejo Financiero de Proyectos Productivos a través de las Modalidades de Crédito y Autogestión Financiera, 2008.

SAPAG CH. Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición, 2000.

VILLACRES C. Educación para el Emprendimiento Nivel E. Ed. Norma, 2009.

EL AGRO, Periódico. Pg.10-11, Mayo 2011.

www.finagro.com.co



SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE



SAC

SOCIEDAD DE AGRICULTORES
DE COLOMBIA

Convenio SENA - SAC No. 00086 de 2011