

8.1.2 Para tener una guía acerca del almacenamiento y transporte de la uva, debe consultarse la NTC 3518

### 8.3 NORMAS QUE DEBEN CONSULTARSE

NTC 440 Productos alimenticios. Métodos de análisis.

NTC 756 Frutas y hortalizas frescas. Toma de muestras.

### 8.4 ANTECEDENTE

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN. Uvas de Mesa (UNE 34014).

## ANEXO 6.2

### PLANEACIÓN DE LA FINCA

Con la planeación de la finca, el productor, busca identificar aquellos cultivos y métodos de producción que tengan para él alguna ventaja con relación a sus competidores como: costos más bajos, rendimientos más altos, mejor calidad, cercanía a un centro de consumo importante y posibilidad de producir en meses de altos precios.

Los siguientes conceptos son tomados del texto:

Planeación y estudio de factibilidad de proyectos a corto y largo plazo en la finca. (Gavin McGuillivray. 1998 NRI Reino Unido. SENA, Colombia.

La planeación abarca el análisis de un conjunto de aspectos, cada uno íntimamente relacionado con los demás:

Un diagnóstico de la finca y las posibilidades de producción

Análisis de las implicaciones administrativas

Una investigación del mercado

Un análisis de la rentabilidad económica

La planeación es un proceso reiterado e integral, no se debe desligar la investigación del mercado de la producción agrícola, ni del análisis económico, ni de la factibilidad financiera.

### **6.2.1. Análisis de la factibilidad técnica de producción:**

La planeación hortifrutícola es parte de la planeación de la finca. Ésta depende de un análisis de las posibilidades de producción para determinar cuales cultivos son factibles, desde el punto de vista técnico.

La factibilidad técnica de uno o más cultivos dependerá del análisis de un conjunto de factores, cada vez muy interrelacionados: clima, suelo y manejo agronómico cuadro N°.1 manejo de la cosecha y poscosecha.

### **Cuadro 1. Análisis de la factibilidad técnica**

### **6.2.2. Análisis de la factibilidad administrativa para la producción de uva**

Aun contando con la tierra más fértil del mundo, condiciones climáticas ideales y excelentes perspectivas del mercado, el éxito de la producción y la comercialización dependerá de factores humanos, tales como:

Experiencia del agricultor y los obreros.

Conocimientos tecnológicos del personal.

Disponibilidad de mano de obra.

Interés en la producción.

Posibilidad de asociación con otros productores.

Existencia y funcionalidad de registros.

Sistemas administrativos para el manejo de personal, de los cultivos y la comercialización.

## Capacidad gerencial.

La gestión es el elemento más importante en cuanto al éxito de cualquier plan. El único aspecto seguro de la planeación es que no se cumplirá exactamente lo que se planificó. La planeación no termina con la puesta en marcha del plan, sino que requiere de un seguimiento continuo para ir ajustando la ejecución a los cambios que se presenten.

El éxito de un plan, depende de la capacidad de los interesados para adaptarlo a la realidad práctica durante su ejecución. Por tanto, un elemento fundamental de cualquier plan es el análisis de la **capacidad gerencial** (técnica, administrativa y financiera) acompañado de las medidas necesarias para asegurar el éxito.

### 6.2.3. Investigación de mercados

La investigación de mercados por parte del productor de frutas u hortalizas tiene como propósito analizar:

La perspectiva de venta para los productos.

Los factores que pueden influir en la venta de los productos.

La mejor manera de realizar la comercialización.

En la mayoría de los casos, la investigación de mercados por parte del productor puede resumirse en una lista de preguntas, cada una interrelacionada con las demás:

¿Para qué productos y para qué variedades podría haber compradores?

¿Quiénes son los compradores?

¿Qué precios podrían estar dispuestos a pagar?

¿Cuáles serán las condiciones de pago?

¿Qué cantidades quieren comprar?

¿Dónde compran y qué transporte se requiere?

¿Cuándo quieren los compradores recibir los productos?

¿Qué competencia tendremos que enfrentar?

¿Qué tratamientos poscosecha requiere el producto?

¿Qué empaque se debe utilizar?

¿Qué medidas se contemplan para disminuir los riesgos de venta?

¿Cuáles son los reglamentos y normas gubernamentales pertinentes?

EN LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS ES FUNDAMENTAL  
HABLAR CON EL COMPRADOR

#### **6.2.4 Análisis de la Rentabilidad Económica:**

Los análisis de la factibilidad técnica y del mercado nos proporcionan proyecciones de los posibles ingresos y costos. Esta información nos permite emprender el estudio de la factibilidad financiera.

Los objetivos del estudio de factibilidad financiera son:

Analizar si la inversión o proyecto resultará rentable.

Identificar las variables que más inciden en la rentabilidad.

Contribuir a planear mejor la realización de la inversión.

Un estudio financiero realizado para apoyar una solicitud de crédito se debe elaborar según los requisitos de la entidad crediticia. Probablemente incluirá un flujo de caja en efectivo, un cálculo de amortización de deuda, un estado de pérdidas y ganancias y un balance, además, de varias medidas tales como: el plazo de amortización, la relación beneficio – costo, la tasa interna de retorno (TIR) y el valor presente neto (VPN).

Para un agricultor que pretende financiar la inversión de su propio bolsillo, puede ser suficiente un análisis menos complejo, posiblemente limitándose a una proyección del flujo de caja en efectivo, para definir si los ingresos van a cubrir los egresos y dejar un margen de rentabilidad aceptable.

Determinación de los parámetros técnicos:

Con el estudio técnico, se determinan y detallan los supuestos técnicos, con que se elaborará el estudio del proyecto o inversión. Por ejemplo, el área sembrada, la cantidad de insumos por aplicar, el uso de la mano de obra y los rendimientos esperados. Con el estudio del mercado se estiman los ingresos por concepto de venta; con la información anterior se llega a la identificación y cuantificación de costos e ingresos. Para cuantificar y proyectar los costos e ingresos se utiliza el presupuesto de costos e ingresos: (Cuadro N° 2)

**Cuadro 2**  
**Presupuesto de cultivo de uva**

A. ÍTEM	\$/	AÑOS		TOTAL
		1	2	
<b>INVERSIONES DEPRECIABLES</b>	\$/ und		xx	xxx
Vr FUMIGADORA	\$/ und	Xx	xx	xxx
Vr EMPACADORA	\$/ und	Xx	xx	xxx
Vr SEMILLA		Xx		
Vr _____				
Vr _____				
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN (1)</b>		<b>Xxxx</b>	<b>xxxx</b>	<b>xxxxx</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>	\$/ Jornal	Xx	xx	xxx
Vr / MANO DE OBRA	\$/ kg	Xx	xx	xxx

Vr / FERTILIZANTE				
Vr / FUNGICIDAS				
Vr / _____				
Vr / _____				
<b>TOTAL DE COSTOS VARIABLES (2)</b>		<b>Xxxx</b>	<b>Xxxx</b>	<b>Xxxx</b>
GASTOS GENERALES		Xx	xx	xxx
Vr / ADMINISTRACIÓN	\$ / AÑO	Xx	xx	xxx
Vr / ASISTENCIA TÉCNICA	\$ / AÑO			
Vr / _____				
<b>TOTAL DE GASTOS GENERALES (3)</b>		<b>Xxxx</b>	<b>Xxxx</b>	<b>Xxxx</b>
<b>GRAN TOTAL (1) + (2) + (3)</b>		<b>Xxxx</b>	<b>xxxx</b>	<b>xxxxx</b>
INGRESOS	\$ / kg	Xx	xx	xxxxxx
Cat. I	\$ / kg	Xx	xx	xxxxxx
Cat. II				
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>Xxxx</b>	<b>xxxx</b>	<b>xxxxxxx</b>

## COSTOS DE EMPACADO PARA VID POR HECTAREA 2001

MATERIALES	CANTIDAD (KG-LT)	V/UNITARIO	V/TOTAL
Postes de madera	300	4.500	1.350.000
Alambre calibre 10 galvanizado	560	1.542	863.520
Alambre calibre 14 galvanizado	550	1.676	921.800
Grapas	5	1.500	7.500
Tacos (guadua)	800	400	320.000
Alambre de pua	80	1.600	128.000
SUBTOTAL			3.590.820
MANO DE OBRA			
Tejido red (jorn)	20	15.500	310.000
Hoyado 300 postes (jorn)	65	15.500	1.007.500
SUBTOTAL			1.317.500
TOTAL			4.908.320

La liquidación del jornal está con todas las prestaciones de ley.