



# **Curso de Entrenamiento del Agro-Emprendedor**

Main Street Project, 105 E 4th St., Suite 300, Northfield MN 55057, 507-786-9900

[www.mainstreetproject.org](http://www.mainstreetproject.org)

## BIENVENIDO!

Este entrenamiento le va a ayudar a:

1. Entender lo que se necesita para tener éxito como granjero o agro-emprendedor
2. Entender como Usted puede ser un agro-emprendedor exitoso
3. Aprender habilidades para desarrollar un plan de negocio, incluyendo planeación financiera
4. Aprender información básica del sistema de Main Street Project para la producción sostenible de pollos de campo
5. Desarrollar una comunidad de apoyo con otros participantes y los facilitadores

## EN ESTE MANUAL

**Sesión 1:** Introducción

**Sesión 2:** Manejo de sus operaciones

**Sesión 3:** Entrenamiento de Campo: El Sistema de Pollos de Carne al Aire Libre

**Sesión 4:** Manejo de mercadeo

**Sesión 5:** Escribir su plan de negocio—Planear y Describir su operación

**Sesión 6:** Manejo de recursos humanos

**Sesión 7:** Entender y manejar las finanzas—Costos de producción

**Sesión 8:** Entender y manejar las finanzas—Presupuesto y financiamiento

**Sesión 9:** Escribir su plan de negocio—Incluyendo los Números

**Sesión 10:** Encontrando apoyo para su negocio/ Evaluación

## FOLLETOS/APPENDICES

*Main Street Project es una organización de Minnesota sin fines de lucro. Nuestra misión es mejorar acceso a recursos, compartir conocimientos y aumentar poder para poder crear un sistema de alimento que es socialmente, económicamente, y ecológicamente resistente.*

**EJERCICIO:** Cuando piensa en sus propias ideas para empezar su negocio agrícola, como se ve? Que va a criar? Que tan grande va a ser? Quien le va a ayudar? Donde estará su granja? Favor de expresar su visión en palabras o en un dibujo.

**MI VISION PARA MI NEGOCIO**

A large rectangular box with a thin black border, intended for a drawing or written response. The text "MI VISION PARA MI NEGOCIO" is centered at the top in blue. A horizontal line is drawn across the lower portion of the box. Below this line, there are two curved lines that start from the horizontal line and curve downwards and outwards, resembling the lower legs of a pair of pants or a similar shape.

## **PARA CONOCERNOS:** Que es su visión?

- Cual ha sido su experiencia con agricultura en su país o en su trabajo? Que es que le gusta de agricultura? (Favor de compartir con el grupo)
- Que piensa con son los beneficios de ser dueño y de manejar su propio negocio?
- Que espera ganar de este entrenamiento?

## **SESION 1: INTRODUCCION**

### **QUIEN ES MAIN STREET PROJECT?**

### **QUE PUEDO ESPERAR?**

Este entrenamiento es parte de un proceso. Después de completar el entrenamiento, Usted:

- Entenderá un sistema para la crianza de pollos de carne al aire libre, para producir alimento saludable y natural
- Entenderá como manejar sus operaciones y saber como acceder los recursos que necesita
- Entenderá los fundamentales de un plan de negocio y como "comunicar el cuento" de su producto
- Entenderá como planear y manejar su operación al nivel de finanzas
- Será capaz de manejar los recursos humanos (gente) que necesita para encontrar recursos, criar, procesar, y distribuir su producto
- Sabrá dónde encontrar recursos de apoyo que le pueden ayudar en su negocio

### **CUALES SON MIS RESPONSABILIDADES?**

- Contribuir activamente en las clases y mantener asistencia consistente
- Desarrollar su plan de negocio y participar en las sesiones individuales
- Estar dispuesto a proveer y recibir apoyo de sus colegas, del programa y de la comunidad en el transcurso del entrenamiento y en su vida como agricultor
- Estar disponible a colaboración iniciada por sus colegas y apoyar su liderazgo en mejorar las condiciones de vida personal, familiar y comunitaria.
- Adherirse a los principios de agricultura sostenible y los protocolos del sistema en la crianza de pollo
- Ejecutar su empresa con ética, proveyendo un producto de calidad, manteniendo responsabilidad financiera, y tratando con integridad a la comunidad de agricultores, las instituciones de apoyo y los consumidores

## **PERSPECTIVA GENERAL DEL ENTRENAMIENTO**

### **Introducción del Programa: Estructura y Contenido**

- 10 Sesiones de 2 horas cada una; más 5 sesiones (uno a uno) para planeación personal de negocio
- Enseña 5 módulos importantes para el manejo de un negocio agrícola

#### **MODULO 1: Manejo de Operaciones**

Procesos y costos para establecer gallineros, propiedad, y equipaje necesario

#### **MODULO 2 Mercadeo y Comunicaciones**

Encontrando mercados y clients, aprendiendo expectativas, comunicando su cuento, manejando clientes

#### **MODULO 3 Manejo de Recursos Humanos**

Organizar y manejar la gente necesitada para las operaciones diarias del negocio, incluyendo empleados y voluntarios

#### **MODULO 4 Planificación y Manejo de las Finanzas del negocio**

Procesos para calcular costos y manejar todos los áreas críticas de finanzas de su negocio

#### **MODULO 5 Establecimiento y manejo de sistemas de apoyo**

Planear para asegurar el apoyo de la comunidad, familia, organizaciones de desarrollo, y organizaciones de mercadeo públicas y privadas en el negocio agrícola.

- Incluye sesiones de campo en la granja enfocadas en la producción de pollos de carne al aire libre.
- Sesiones adicionales después del entrenamiento para más información y practica en tareas tales como procesamiento y mercadeo

### **Requisitos minimales para graduación:**

- Completar los 5 modulos y 10 sesiones de entrenamiento
- Completar una primera copia borrador de su plan de negocio

## ESCRIBIENDO UN PLAN DE NEGOCIO

Durante este curso, tendrá Usted la oportunidad de escribir un plan detallado para operar su negocio. Ese plan incluye planeación financiera, planes para manejar sus operaciones, sus mercados y el tamaño de su operación, otros que le van a ayudar en las tareas del negocio, y otro apoyo. Un plan de negocio completo se necesita para asegurar financiamiento de bancos y otros fuentes para su nuevo negocio.

Main Street Project le ayudará mientras escribe su plan. El entrenamiento incluye cinco sesiones individuales de consejo donde Usted completará su plan de negocio.

## DESPUÉS DEL ENTRENAMIENTO

Hay varios caminos que llegan al punto de empezar su negocio:

- **Main Street Project Programa Incubador**

Proporcionamos gallineras (según su disponibilidad) que se puede utilizar temporariamente para iniciar su negocio y ganar experiencia sin todos los gastos iniciales. Aprende el sistema de pollitos al momento de procesar y vender. Préstamos del Fondo "Grow a Farmer" le ayuda a empezar.

- **Programa de Aprendiz**

Le buscamos un granjero establecido quien le da la oportunidad de trabajar en este nuevo sistema de pollos para que gane experiencia y se prepara para iniciar su propio operación.



## TAREA 1

### EJERCICIO: OBSTACULOS A SOBREPASAR

Sabemos que cuando empezamos nuevos caminos en nuestra vida, hay cambio. Cosas pueden ponerse en nuestro camino y bloquear nuestros nuevos sueños. Pero los miedos no tienen que negar que los sueños vuelvan realidad. Puede ayudar a reconocer los obstáculos que tenemos que sobrepasar para llegar a nuestra meta.

*Mis miedos: (Cuales miedos me hacen nervioso de tomar este paso?)*

*Mis responsabilidades actuales: (Que es que tengo que organizar mejor?)*

*Mi falta de conocimientos con respecto a: (Que necesito aprender?)*

*Otro:*

Como puede Ud. abrir camino?

## SESION 2: MANEJANDO SUS OPERACIONES

- Aprenderá información sobre el sistema más amplio de alimento y agricultura sostenible de que su operación será parte
- Entenderá los componentes de un negocio de pollo de carne al aire libre y qué debe considerar en planear y manejar sus operaciones

### MODULO 1: Planear y manejar sus operaciones

Procesos y costos para conseguir edificios, propiedad y equipaje necesario

- Productos (cantidades, planeando para producción)
- Servicios
- Sistema de producción (pollos de campo o vegetales)
- Servicio a clientes (proceso de operación)
- Manejo de Inventario
- Licencias, permisos, reglas
- Protección de etiqueta y nombre
- Manejo Ecológico
- Control de Calidad
- Itinerarios
- Propiedad, planta, y equipaje

### HOJA PARA DISTRIBUCION: Operaciones (Apéndice 1)

**NOTA PARA SESION 3:** La sesión tomará lugar en la granja. Favor de llegar a tiempo y preparado para las condiciones del tiempo y para estar afuera.



## SESION 3: ENTRENAMIENTO DE CAMPO—EL SISTEMA PARA CRIAR POLLOS DE CARNE AL AIRE LIBRE

- Aprenderá las tareas diarias involucradas en el cuidado y crianza de pollos desde pollitos hasta la preparación para procesamiento.
- Aprenderá los fundamentales de los diseños y construcción de gallineros y el diseño y propósito de los campos
- Conocerá el equipaje que se usa y aprender cómo cuidarlo.
- Aprenderá de algunos de los variables que pueden afectar el resultado de sus pollos (salud, animales depredadores, cuidado, tiempo)
- Conocerá uno de los productores criando pollos en el gallinero incubador

### FOLLETO: Producción de Pollos (Apéndice 2)

MIS NOTAS Y PREGUNTAS

## TAREA 2—Operaciones

Imagina que Usted ha decidido empezar su operación como productor. Cuáles son las cosas que tiene que hacer para manejar su operación? Ponga las etiquetas en el cuadro adecuado.



**Producción**

**Distribución/Mercadeo**

**Anotar peso de pollos procesados**

**Mantener cuentas de gastos e ingresos**

**Abrir/cerrar puertas**

**Anotar ventas**

**Escribir plan de negocio**

**Buscar clientes**

**Construir gallinero**

**Limpiar el gallinero**

**Prepara tráiler con cintas**

**Rentar terreno**

**Usar viruta para mantener cama de pollos seco**

**Instalar luz**

**Pedir permisos**

**Conseguir grano (barley)**

**Arreglar finanzas**

**Pesar 10 pollos cada semana**

**Establecer método de venta**

**Planear su granja**

**Anotar cantidad diario de alimento**

**Ordenar pollitos**

**Planear cantidad de pollos**

**Instalar línea de agua**

**Revisar agua**

**Llama al procesador para cita**

**Sembrar grano**

**Lavar bebederos/comederos**

**Ordena alimento de pollo**

**Desarrollar su mensaje**

**Hacer contrato con MSP**

**Manejo de abono**

## SESION 4: MANEJO DE MERCADEO

En esta clase, van a aprender de:

- **Mercados y clientes (Contratos y Colaboraciones)**
  - **Estableciendo su Precio**
  - **Expectaciones del Cliente**
    - **Contando su Historia**
  - **Sistema de distribución**

### MODULO 2: Mercadeo y Comunicaciones

- Comportamiento del Mercado
  - Clientes
  - Contratos de Mercado
  - Colaboraciones Estrategicas
  - Precio, su significado, y su comportamiento en las proyecciones financieras
  - Promoción
  - Distribución
  - Dividiendo mercados
  - Ventas/Mercados Directas
  - Ventas/Mercados Institucionales
  - Ventas Intermediarias (tiendas)
  - Ventas a restaurantes y otro negocios de comida)
  - Enfoque de Mercadeo
  - Ventaja Competitiva (características del producto, único)
-

## Comportamiento del mercado

- **Tienes un producto que quieres vender. Pero que hace tu “pollo” o tu “frijol” diferente o mejor de otros que puede comprar su cliente? Porqué comprar el tuyo?**

- Más barato (pero nuestro cuesta MAS que lo convencional)                      PRECIO
- Mejor conocido (Coca-Cola)    ETIQUETA
- Mejor calidad (mejor sabor, calidades que uno busca)                                      CALIDAD
- Valores (la historia habla a sus valores: natural, de granjas familiares,...)      HISTORIA

- **Conoce su mercado**

Ventas Directas --individuos que compran el pollo para sus familias

Porque? Quieren comida natural, de calidad, local y están dispuestos a pagar un poco más. Apoyan su historia. Están concientes.

Ventas Institucionales --colleges, cafeterias de negocios

Porque? Los estudiantes están pidiendo comida local y natural. Quieren ofrecer un mejor producto a sus clientes

Restaurantes --en lugar de comida barato, quieren ofrecer comida buena.

Ventas en tienda --cooperativas, mercados pequeños. Pero necesitan un precio accesible que permite su porcentaje de ganancia sin costar demasiado en los ojos de los clientes.

Otros (Iglesias, amigos, la comunidad...): Como venderlo a un precio que están dispuestos a pagar?

Posibilidad de procesamiento en la granja...

*Imagina que estas diseñando un etiqueta para su pollo/vegetales. Que mensaje quieres tratar de comunicar a su comprador? Que ayudaría a llamar su atención?*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

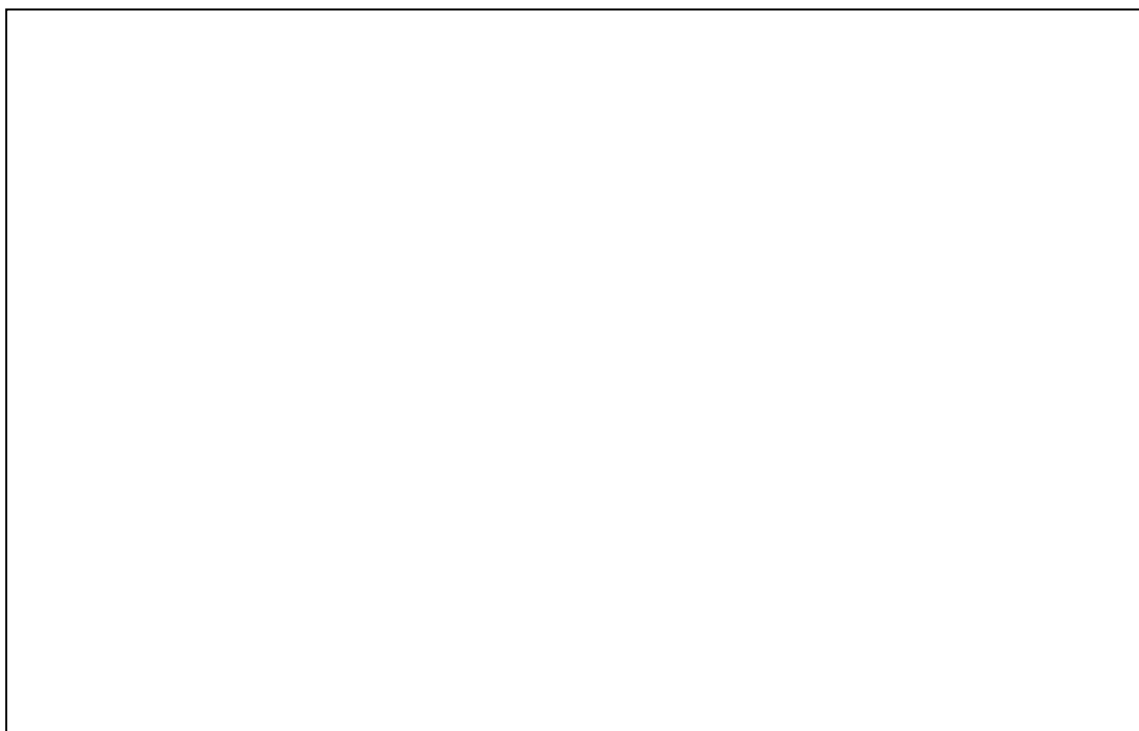
---

---

---

---

---



**Su Etiqueta**

Tiene oportunidad de comunicar su mensaje en muchas maneras:

- La apariencia de la gallinera (limpia, bien cuidado, saludable)
- La apariencia del producto (presentable, buen paquete)
- Etiqueta o letrero (contando la historia)
- Precio competitivo (un poco más, pero alcanzable)

--Donde hago mi mercadeo? Como hago propaganda? (Volantes, periódico, visitas, radio...)

**No puedes vender un producto si nadie sabe que existe, que viene sin historia, que no compete con los otros productos que ya tiene su atención. Solo porque es bueno, no quiere decir que lo van a comprar. Tienes que VENDERLO.**

- Que ES nuestra historia? Que queremos comunicar?

## **EJERCICIOS:**

- 1. Quieres criar 1500 pollos, pero antes de empezar, quieres saber que hay un Mercado para sus pollos. Piensa en su situación local y pon nombres. Escribe su plan de mercadeo. CUANTOS PUEDES VENDER Y A QUIEN?**

### **2. Juego de roles:**

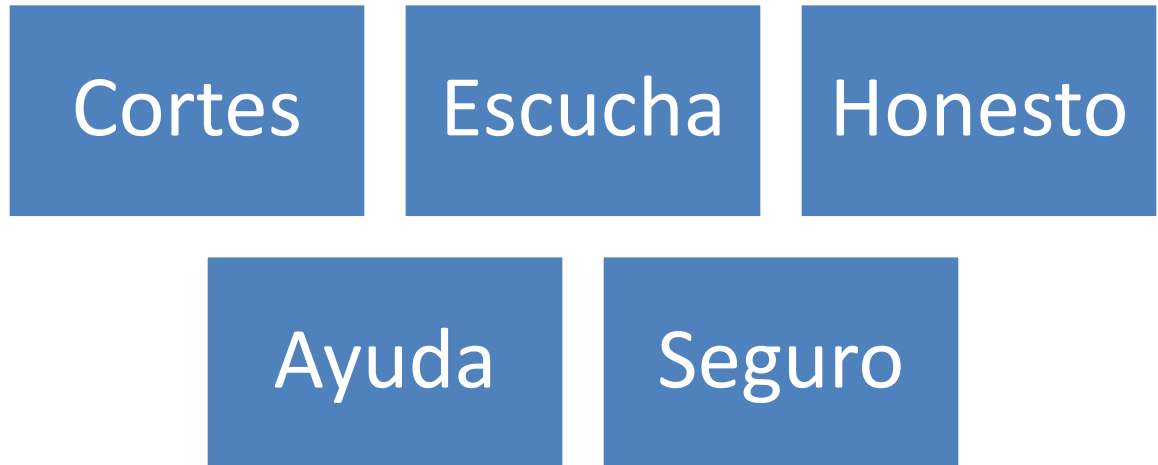
**Persona A: Eres el vendedor. Estas visitando un cliente potencial por la primera vez. Explica tu producto y sus calidades. Trata de "cerrar el trato".**

**Persona B: Eres el comprador. Haz preguntas sobre el producto y como se produce. Que es que lo hace mejor?**

**Reflección: Que aprendiste de este ejercicio?**

## SERVICIO AL CLIENTE

Como mantienes clientes? Que son los valores importantes de mostrar?



## SESION 5: ESCRIBIENDO SU PLAN DE NEGOCIO

Hoy, trabajaremos en clase para seguir escribiendo sus planes de negocio personales.

Ve [www.agplan.umn.edu](http://www.agplan.umn.edu)



## SESIÓN 6: RECURSOS HUMANOS

### Modulo 3: Manejo y Organización de Personal, Empleados, y Voluntarios

Establecer y planear por el personal y apoyo necesario para conducir su operación

#### Componentes de este modulo:

- Equipo para el manejo empresarial (descripciones y procedimientos de trabajo)
- Comité Asesor
- Planear para el personal de la empresa (las descripciones de puestos, salarios, vacaciones, horarios, etc)
- Definición de las áreas de trabajo
- Costos y salarios por hora
- Sistemas de control de costes y la producción total
- Eficacia y eficiencia de las operaciones comerciales
- Servicios profesionales (identificación de servicios y estrategias para conseguirlos)
- La incorporación de los clientes y la comunidad como voluntarios en la granja

#### Ejercicio 1:

Imagina que ha empezado ya su negocio como productor de pollos de engorde. Favor de tomar algunas hojitas y escribir todas las tareas en que puede pensar que relacionan al manejo y operación de su negocio. Después, los organizamos y hablamos de QUIEN puede ayudarle a cumplir con estas tareas.

*Cada una de las tareas del negocio pide atención. Usted tiene habilidades y experiencia para manejar algunas de las tareas. Otras, Usted puede aprender. Otras, Usted va a necesitar alguien o algunas personas que le pueden ayudar a manejar las tareas.*

#### Contabilidad

#### Mantenimiento de Información

#### Ordenar materiales

#### Administración

#### Gerencia de Personal

#### Cuidado de Pollos

#### Procesar

#### Almacenar

#### Mercadeo

#### Distribución

#### Relaciones Públicas

**Cuales son SUS Habilidades? Que quiere hacer Usted?**  
**Donde necesita ayuda? Donde lo puede encontrar?**

**Valores para el Manejo de su Negocio**

**¿Qué le pide como trabajador en una empresa?**

- Salario justo
- Flexibilidad en el tiempo, si es necesario (salud, vacaciones, días de fiesta)
- Reconocimiento de los esfuerzos
- Respeto
- Integridad por parte de la empresa

**¿Qué le pide como cliente de la empresa?**

- Buen servicio
- Que cumplen lo que prometen
- Honestidad
- Producto de Calidad

***"La regla de oro: trata a los demás como te gustaría que te traten"***

**Como propietario de un negocio, se debe actuar con los mismos valores que se pide a los demás .....**

- Tratar al personal de uno y los empleados con integridad, respeto y justicia
- Trabaja duro para el éxito de la empresa
- Como propietario, estar dispuesto a hacer sacrificios por el desarrollo de la empresa antes de pedir sacrificios a su personal
- Proporcionar a los clientes un producto de calidad cultivado según los valores que prometen (de rango libre natural, tratadas con humanidad, alimentado con granos germinados)
- Tratar a todos los demás (compañeros productores, propietarios, colaboradores) con integridad, mostrar preocupación por la tierra, y tomar medidas para proteger la bio-seguridad de todos.

## **Planes de Respaldo**

*Es posible que tenga algo arreglado y alguien al mando, pero las situaciones con frecuencia aparece cuando hay que manejar un inesperado cambio de planes. Lo mejor es tener un plan de respaldo.*

Usted no puede cuidar de los pollos hoy, porque fuiste llamado a trabajar. ¿A quién llamar?

El pick-up que había dispuesto para transportar los pollos a procesar se rompió. ¿Dónde encontrar otro camión?

Su cliente principal (la universidad) ha dejado de pedir pollos debido a las vacaciones de verano. ¿Dónde venden sus pollos ahora?

El compresor del congelador del remolque se rompe y los pollos en el almacenamiento deben ser movido. ¿A dónde puede llevarlos?

Una tormenta de lluvia de invierno inunda el gallinero. ¿Quién puede ayudar a asegurar la seguridad de los pollos?

El campo es demasiado lodoso para entregar su carga de alimentación al gallinero. ¿Qué otros planes puede usted hacer?

## Sesión 7: Finanzas

### Modulo 4: Planear y Manejar las Finanzas de Su Negocio

Establecer los fundamentos y procedimientos para calcular costos y manejar áreas críticas de finanzas en su negocio.

#### Componentes del modulo:

- **Posición Financiera (estrategias para planear las finanzas de su familia y negocio)**
- **Historia de Administración Financiera (habilidades y areas de crecimiento)**
- **Proyecciones Financieras (como fluye el capital y como se maneja)**
- **Manejo de Recursos y como lograr el mejor resultado**
- **Establecer puntos de referencia para lograr y medir progreso financiera**
- **Presupuesto y Plan para conseguir un prestamo**
- **Como construir, interpretar, y manejar reportes financieras de ingresos y costos, flujo de capital, y estado de cuentas**
- **Acceso a prestamos**
- **Acceso a contribuciones de la comunidad**
- **Calculando costos**

Si vamos al médico, que información buscan?

Presión, temperatura, peso, altura...

Porque estos son **indicadores de salud**

Es parecido con un negocio....

Las proyecciones, reportes...son **indicadores de la salud de su negocio.**

Vamos a introducir algunos de estos reportes que van a ser importantes para el manejo de las finanzas de su negocio.

#### **(Introducción de Presupuesto Familiar—vee folleto)**

#### **P & L : Ganancias y Perdidas**

**Ingresos-Costos = Balance**

**Necesita llevar al máximo los ingresos (lo que entra) y mantener al mínimo los costos (lo que sale).**

Una de los aspectos más importantes del manejo de su negocio es manejar las finanzas. Hoy, examinamos como entender y planear el presupuesto para los costos de una tanda de pollos. Lo hacemos juntos.

## Planear su Primer Tanda de Pollos

### Criar

Articulo	Precio	Cantidad	Costo
Pollitos	1.23/pollito	1000	1230
Alimento Starter 21%	\$22/bolsa	20	440
Alimento Developer 15%	\$18.85/bolsa 50#	240	4524
Viruta	\$5.10/bolsa	15+	76
Vitaminas	\$12.50	2	25
Barley/Grano	\$5.25/bolsa	100	525
Maiz para sembrar	\$10		10
Gasolina	\$300		300
Labor	\$11/hora	100	1100
Administración	\$11/hora	20	220
Costo Total de Criar la Tanda			\$8450

### Procesar

Cargar	4 personas x 2h @ \$10	2 veces	\$160
Transportar	viaje de 180 mi (tiempo + gas)	4	\$340
Procesar	2.40 + .20 (en caja)	1000	\$2600
<b>Total</b>			<b>\$3100</b>

Cuando listo a procesar, tiene que buscar ayudantes para cargar y transportar los pollos. Más que Usted, necesita 3 otras personas por 2 horas a \$10/hora en dos diferentes días. Paga alguien a manejar y necesita pagar la gasolina.

Al procesador, paga \$2.40/pollo y más si los quiere en caja o congelados.

### Guardar y Distribuir

Guardar en Congelador	3 pallets por 2 meses --porcentaje de luz		\$250
Distribuir	Tiempo + gas		\$250
<b>Total</b>			<b>\$500</b>

**Costos Totales \$12005 por 975 pollos**

### Valor de la Tanda

Imagina que esta criando su primera tanda en un gallinero incubador. No ha tenido que financiar la construcción; el equipaje (bebederos, comederos, etc) se ha hecho disponible a Usted.

- Empieza con 1000 pollitos. 25 mueren y tiene 975 listos para procesar.
- El peso promedio vivo de sus pollos es 6 libras; el peso procesado sale a 4 libras.
- Los pollos se pueden vender por medio de Main Street Project para \$3.10/lb.

Si Main Street Project toma responsabilidad para todo los gastos de procesar, guardar y distribuir, tiene gastos de **\$3.60/pollo**. Se puede usar el siguiente formula para calcular el valor de la tanda:  
**(Peso procesado x \$3.10) minus (\$3.60 x # de pollos procesados) = Precio de Compra**

Ex. Empiezas con 1000 pollos. 25 mueren y mandas 975 para procesar. Main Street Project ayuda de llevar los pollos a procesar. El peso más exacto es el peso de los pollos procesados, porque esto es el producto que se puede vender. Si algunos pollos eran descalificados o si algunos faltan piernas o alas después de inspección, uno sabe cuantos tiene que venderse a un descuento. Tambien uno sabe el peso neto en lugar de asignar un estimado sobre el peso vivo de los pollos.

**(3997 libras (975 x peso promedio de 4.1 libras) x 3.10 ) minus (3.60 x 975) =**

**\$12392 – 3510 = \$ 8882**

**Cuanto ha invertido en su tanda?**

**Cuanto valen si vende todos por medio de Main Street Farmers?**

**Cuanto puede ganar (labor + ganancia)?**

**Otros Gastos**

- Administración
- Mercadeo
- Transporte de Mercadeo
- Aseguranza
- Pago de Prestamo
- Mantenimiento de Gallineros
  
- Ganancia

## Costos de Iniciacion

Construcción				
Galliero de Verano (sin incluir labor)				
materiales (gallinero, techo, agua, cerca, electric)	8500			
Gallinero para Año entero	20000			
Comederos @ \$15		375	525	600
Bebederos @ \$29		580	785	1015
<b>Revenue</b>		<b>700</b>	<b>1000</b>	<b>1500</b>
Sale of processed birds @ \$3.10/lb 4 lb avg 70%		6076	8680	13020
Sale of farm-processed @ \$10 avg		2100	3000	4500
Total sale revenue		8176	11680	17520
Revenue minus operation cost				
Profit + labor** per flock				





Aunque ingresos familiares de \$1.50/pollo son posibles, hay muchos factores que pueden afectar el resultado!

- Se pierde más pollos por enfermedad, predadores, o condiciones que ha esperado
- Los costos de alimento suben o bajan o usa más o menos alimento que proyecto
- Tiene éxito en manejar el uso de grano y del campo y usa menos alimento concentrado
- Esta disponible una tanda con un mayoría de machos (crecen más rápido y más grande...)
- Los pollos usan el campo o no lo usan, dependiente en la temporada
- Su cuidado de los pollos (agua, limpieza, horario regular, cambio de trabajo,...)
- Los pollos pesan más o menos que anticipado cuando llega la fecha proyectada (puede indicar un cambio de la fecha de procesar si es posible y un cambio en la cantidad de alimento usado)

**Recuerda también que estas calculaciones no toman en cuenta algún préstamo que puede necesitar para la construcción o compra de equipaje. Reflejan más la situación del programa de incubador, donde los gallineros y equipaje se hacen disponibles a Usted.**

**También, los costos de mercadeo no se incluyen aquí. Mercadeo puede tomar tiempo y labor adicional que afectan el resultado (y también pueden aumentar sus ventas!) Su plan y su manejo es lo que hace la diferencia.**

## Sesión 8 Manejo de Finanzas – Parte II

Hemos hablado de varios reportes financieras que pueden estar útiles para entender la salud financiera de su negocio y para hacer decisiones financieras. Seguimos con otros reportes.

### 1. Balance

**Bienes (Activos)** --circulando (efectivo, ahorros, cuenta de cheques)  
 -- fijos (Propiedad, Planta, Equipaje)  
 -- pasivos (deudas—ellos le deben)

**Total**

**Minus**

**Bienes (Pasivos)** --Prestamos (visto como invertimiento)  
 --Deudas Personales  
 --Renta/Contratos

**Total**

**= BALANCE**

Bienes Activos	
--Cuentas de Banco	
--Ahorros	1200
--Chequera	500
--Efectivo	500
--Camion	5000
--Deudas Debido a Mi	1200
--Grow a Farmer (línea de crédito)	6500
<b>Total</b>	<b>14900</b>
Bienes Pasivos	
--Prestamos	
Camion	1000
Grow a Farmer (línea de crédito)	6500
--Deudas Personales	
Tarjetas de Credito	250
--Renta/Contratos	
Gallinero	25
<b>Total</b>	<b>7775</b>
<b>Balance</b>	<b>7125</b>
<b>(60%--Prestamo)</b>	<b>4275</b>

El banco presta normalmente solo hasta **60%** de su balance. Si no tiene un balance positivo de donde el banco pueda recuperar su préstamo, más probable no va a recibir un préstamo.

## 2. Flujo de Capital

Balance Inicial (\$ disponible)

Entradas

Salidas

ej. Caja registradora en la tienda

	Mes 1	Mes 2	Mes 3
<b>Balance Inicial</b>	<b>\$0</b>	<b>3025</b>	<b>1600</b>
<b>+ Nuevo Dinero</b>			
préstamo	25,000	0	0
contribuciones	100	200	0
donaciones	500	500	0
<u>ingresos</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<b>Total de Nuevo Dinero</b>	<b>25,600</b>	<b>700</b>	<b>0</b>
<b>- Dinero Que Sale</b>			
edificios	22,000	0	
anuncios	575	0	
<u>costos de producción</u>	<u>0</u>	<u>2125</u>	<u>3000</u>
<b>Costos Totales</b>	<b>22,575</b>	<b>2125</b>	<b>3000</b>
<b>Balance Final</b>	<b>3,025</b>	<b>1600</b>	<b>-1400!!</b>

Empieza con un préstamo de \$30,000 en lugar de \$25,000 o espera hasta que tiene \$1400 en ahorros antes de empezar

## 3. Costo de Producción

# de pollos x libras x precio/lb

$$1000 \times 4 \times 3 = 12000$$

Como un cambio en peso, precio o costos afecta el balance en el reporte de Ganancia & Perdida

- Si 100 pollos mueren y tengo no más 900 de procesar,  $900 \times 4 \times 3 = ?$
- Si el peso es 4.2,  $1000 \times 4.2 \times 3 = ?$
- Si el peso es 3.6,  $1000 \times 3.6 \times 3 = ?$
- Si el precio es 3.19,  $1000 \times 4 \times 3.19 = ?$
- Si mueren 80, el peso es 3.9, y el precio es 3.10, cuanto vale la tanda?

La decisión de no empezar un negocio porque los números de la operación no resultan suficientemente positivos es también un éxito. Se tiene que entender y calcular los números ANTES de que se mete pollos o empieza su negocio.

#### 4. Punto de Equilibrio

**Esto es donde lo que haces hace sentido**

Ej. Tiene dos trabajos, ganando \$16,000 (\$6000 de uno, \$10,000 de otro). Para el trabajo de \$6000, gasta \$1000 en gasolina, paga \$1000 en impuestos, entonces se queda con \$4000. Además, tiene algunos costos de comida y depreciación en su vehículo.

Si decide de criar pollos, dijimos que ganas \$4000. Esto pasa directamente a Usted como dinero ganado. Más allá de las finanzas, también puede mejorar la condición de su familia (comida saludable, otros beneficios positivos).

Si al fin, los beneficios no “balancean” para Usted, no lo haga.

**Si gana \$1/pollo y necesita \$4000, necesita criar 4000 pollos. Para quedar con más, necesita ganar más o gastar menos.**

**Proyectamos el Punto de Equilibrio para las metas que uno tiene.** Si uno desea aumentar los ingresos familiares por \$4000 en el primer año, y se puede esperar una contribución de \$x/pollo, se puede calcular cuántos pollos se necesita criar y cuantos gallineros se necesita para darles alojamiento...

**Planeación:**

**1 unidad de producción--4800 pollos por año**

**Ingresos Brutos: 4000 pollos x \$7.50 vivo = \$30,000chickens**

<b>Costos:</b>	<b>Costos de Producción:</b>	<b>\$26,000</b>
	<b>Costo de Labor:</b>	<b><u>4,000</u> (Salario)</b>
	<b>Costos Totales:</b>	<b>30,000</b>
<b>Ganancia Neto:</b>		<b>0 (Equilibrio)</b>

--Manejar su negocio toma **entrega constante**

--Sus recursos estan **en riesgo**. Esto es **IMPORTANTE**

--Se muestra **como planear**

--**“Si no esta escrito, no lo puede manejar”**—escribiendo el plan.

**Todos los 5 módulos exigen que se planea, monitorea, y maneja  
Necesita INFORMACION/ DATOS para hacer decisiones**

**Es importante mantener un diario con todo:**

ej. Compró gasolina para transporte, vendió pollos, guardé recibos, escribir un resumen de actividades diarios, semanales, mensuales porque lo va a necesitar para hacer un reporte anual y para hacer decisiones informadas..

Hemos hablado del Punto de Equilibrio para el individuo, pero también estamos interesados en el **Punto de Equilibrio del Grupo**. Coordinando esfuerzos, todos pueden beneficiar. Por ejemplo, en lugar de que cada productor consiga su alimento individualmente, tal vez uno puede ir para todos y ahorra en los costos de transporte.

**Ventajas de Grupo: procesamiento, mercadeo**

**Más sobre Flujo de Capital...**

Costos Para Empezar

Unidad de Producción: \$22,000 para construir/ \$x para rentar

PPE (Propiedad, Planta, Equipaje)

Tiller \$2,000

Tractor \$7,000

(No hay receta...depende en el plan, necesidad, capacidad de cada uno)

(Ventaja de Grupo: Si el grupo tiene un camion o trailer, el individuo no necesita

Si solo, necesita más equipaje

Costos de Mercadeo: anuncio en el periodico \$75

Costos de Recursos Humanos: Si puede empezar sin ingresos inmediatos (tiene otro trabajo), no necesita incluir esto en su presupuesto para empezar. Pero si necesita pagar renta, comprar comida, gasolina, etc, tiene que incluirlo: \$500 o....

Finanzas: probablemente no tiene costos inmediatamente

Sistema de Apoyo: probablemente no tiene costos al inicio

Operaciones:

Manejo: ex. Si tiene un pollo enfermo, piensa en todos los 5 módulos—que está relacionado al pollo? Agua, alimento, falta de cama, una enfermedad...

Suma todos los costos: \$31,575

**Diferencia entre "costos" y "inversion"**

Costos: \$500 (labor)

Inversión: \$31,000 (gallinero, tractor, tiller)  
Invertido para producir ingresos

**Escuela de tunancia (Lo que uno ve, observa, en que pone atención para que puede decidir con sabiduría)**

**Analisis Familiar (Todos necesitan un camino personal para empezar su negocio (Ahorros, algo de vender?))**

---

**Todo depende en que uno hace su mejor para que los pollos lleguen a su máximo potencial, que están saludables y no mueren. No se puede parar de alimentarlos. Si ve que va a resultar mal, que hace? MANEJO**

**Para manejar la situación, necesitamos los datos en nuestra cabeza y disponible.**

## **Sesión 9: Sesión de Trabajo para Escribir el Plan de Negocio Financiera**

## **Sesión 10: Sistemas de Apoyo**

### **MÓDULO 5: Sistemas de Apoyo**

**Componentes de este módulo--**

- **Proceso de hacer mapa de instituciones de apoyo y como se puede utilizar sus servicios**
- **Colaborar en crear estructuras de apoyo directo (cooperativas, asociaciones)**
- **Sistemas de documentación y comunicación como colaborativos**
- **La granja de producción como centro de atención y importancia para atraer apoyo más allá de clientes regulares**

- Estrategias de cooperación con otros granjeros de la region (no asociados con el programa)

Hemos hablado de los 4 módulos anteriores del manejo de un negocio. Mientras maneja cada uno de estos áreas, necesita otros quienes pueden apoyar el trabajo que hace Usted. Algunos son servicios que se paga. Otros son apoyos que le benefician en otra manera. Pero estas conecciones importa y pueden hacer la diferencia entre éxito y fracaso.

<u>Operaciones</u>	<u>Mercadeo</u>	<u>Finanzas</u>	<u>Recursos Humanos</u>
Procesador	Main Street Farmers	Fondo "Grow a Farmer"	Familia
Proveedor de Alimento	Sitios de Venta	AgStar/Bancos	Voluntarios
Dueño de la Granja	Churches	Circulos de Prestamo	Servicios Profesionales
Cargadores	Restaurantes	Familia	Empleados
Transportadores			
Etc	Etc	Etc	Etc

## RECURSOS PARA LA PRODUCCION DE POLLOS

### **Pollitos:**

**Freedom Rangers Hatchery**  
**(717) 336-4878**  
**190 N. Blainsport Rd**  
**Reinholds, PA 17569**

Ahora pagamos \$1.23 por pollito (incluye envío). Vienen por correo, enviados el miércoles y llegan normalmente el viernes a las 6 de la mañana. Pero pueden llegar jueves, entonces uno tiene que estar preparado.

Es importante ordenar con anticipación para asegurar disponibilidad.

También, si uno quiere, se puede ordenar solo machos por el mismo precio, solo que no están siempre disponibles así. Algunos vean una ventaja en que los machos crecen mas rápido.

### **Alimento:**

**Vermillion Elevator**  
**203 Main Street, Vermillion MN 55085 (cerca 20 millas NE de Northfield)**  
**651-437-4439**

Recurso para alimento non-GMO (no transgénéticos), que es el alimento que usamos.

Otra opción es que alguien del grupo se organiza para moler el grano "en casa" para todos, que haría posible ahorros de transporte y trabajo para algunos del grupo.

Otra opción es alimento orgánico proveído localmente.

### **Grano:**

Ahora el barley esta disponible por medio de Reginaldo, con contrato con un granjero de producir barley para el proyecto.

### **Viruta:**

Vermillion Elevator o el elevador en Castle Rock.

### **Vitaminas:**

**Welp Hatchery**  
[www.welphatchery.com](http://www.welphatchery.com) , 800-458-4473

### **Bancroft IA**

Usamos "Vi-tal", un paquete de vitaminas que se mezcla con el agua durante las primeras semanas.



## Fondo de Prestamos "Grow a Farmer"

Main Street Project empezó un fondo de micro-prestamos en la primavera de 2012 para proveer financiamiento para nuevos granjeros en el Programa Incubador. Aunque la capacidad del fondo sigue limitado en este momento, la intención es poder financiar prestamos iniciales a los granjeros que no pueden conseguir un préstamo del banco. El préstamo ayuda con los costos de producción para que pueden empezar. El colateral del préstamo son los pollos mismos.

Como Funciona: (Depende en la capacidad del fondo)

El productor establece un contrato con MSP para una **línea de crédito** para su tanda de pollos. La cantidad de la línea de crédito se determina según la capacidad del fondo de ofrecer apoyo, pero no sobrepasa 75% del valor de la tanda. El productor ordena sus pollitos y su alimento inicial y presenta los recibos (invoices) al fondo "Grow a Farmer". El fondo hace los pagos en nombre del productor. Sigüientes cuentas para la compra de alimento o grano se presentan al fondo y el fondo paga usando la línea de crédito. Si hay fondos disponibles, se puede usar la línea de crédito también para los costos de procesar. Es importante que el productor entienda que tiene que repagar el préstamo o 1) con dinero cuando vende su producto o 2) con pollos. El valor de los pollos es determinado según el punto de venta, quien paga el procesamiento, etc. Con el crédito pagado, es disponible otra vez.

Ex. Juan decide de empezar una tanda. Necesita pollitos, alimento, etc. Ordena lo necesario y entrega la cuenta al Fondo Grow a Farmer, que paga la cuenta y la añade a su línea de crédito. Cuando los pollos ya están listos para procesar, ya debe cerca \$6000 que ha gastado. Si el puede pagar el procesamiento y tomar cargo de sus pollos para guardar y venderlos, lo hace y paga no más el \$6000 que ha prestado. Si necesita prestar para el procesamiento, el fondo paga el cargado, el transporte, el procesamiento, y los costos de guardar y distribuirlos, y incluye esto (cerca \$3.60/pollo) en el préstamo. Por 1000 pollos, será \$3600 adicional o \$9600 en préstamo total. Este valor, si lo paga en pollos, es pagado en libras @ \$3.10/lb (valor de pollo vendido). El balance es lo que queda para el productor para pagar su labor y quedar como ganancia. Supongo que 50 pollos mueren...

950 pollos @ 4 libras @ \$3.10 = 11780-9600 (préstamo) = \$2180

El beneficio de esta opción es que permite que se distribuye el fondo más despacio y en ritmo al flujo de capital y la venta de pollos.

**Nota:** Es importante entender que el productor tiene que repagar el préstamo. El riesgo como productor es que la tanda de pollos no resulta...demasiados mueren, no llegan a su peso esperado, el costo de alimento sube y como resultado el valor de la tanda es menos. El contrato dice que el préstamo se paga primero. El balance, si es positivo, paga el salario y queda como ganancia. Si es negativo, el productor posiblemente no recibe todo su salario. MSP no garantiza que siempre resulta positivo. El riesgo y la ganancia es del productor como dueño de los pollos.

Nota: Es posible que MSP cambie el sistema descrito arriba en el futuro para instituir un entrenamiento práctica más amplio antes de que el productor empieza algo independiente.

## RESUMEN--GUIA DE ESTUDIO

1. Cuáles son los 5 módulos?
2. Cuáles son 3 cosas que tiene que manejar en sus operaciones?
3. Cuáles son los diferentes tipos de clientes/mercados a que puede vender?
4. Qué es su mensaje para interesar sus clientes en su producto?
5.  $\text{INGRESOS} - \text{COSTOS} =$  \_\_\_\_\_
6. El punto de equilibrio (break-even point) es \_\_\_\_\_
7. Planear el Flujo de capital (cash flow) le ayuda saber  
\_\_\_\_\_
8. Qué es el fórmula para saber el valor de su tanda?  
\_\_\_\_\_
9. Dónde puede comprar los pollitos?
10. Dónde está el procesador?
11. Cuáles son las tareas de la mañana para cuidar los pollos?
12. Cuáles son las tareas de la tarde?
13. Nombra 3 cosas que tiene que hacer para preparar para los pollitos. \_\_\_\_\_
14. Como se toma el peso de los pollos y que tan frecuente?  
\_\_\_\_\_
15. Qué es importante notar en el cuaderno cada día?  
\_\_\_\_\_
16. Como se nota que hay pollos enfermos? Qué haces si notas un pollo enfermo? Que haces si notas 20 pollos enfermos?
17. Porqué no es bueno darles barley seco?
18. Qué es la ventaja de grano que ya esta mojado por 2-3 días y que ha empezado abrir y ponerse verde?
19. Porqué es importante usar los campos?
20. Porqué poner tanta atención al agua? (4 motivos)
21. Porqué insistimos en usar alimento no transgénico?
22. Más o menos, cuanto cuesta criar un pollo?
23. Más o menos, cuanto vale un pollo procesado?
24. Más o menos, cuanto es el ingreso (labor y ganancia) o contribución por pollo?
25. Que factores pueden afectar el resultado?

## Guía de Estudio: Respuestas

1. Operaciones, Mercadeo, Recursos Humanos, Finanzas, Sistemas de Apoyo
2. Uso de alimento, grano, y campo; provisión de agua; salud de los pollos
3. Clientes directas (familias, dropsites), instituciones (colleges, escuelas), tiendas, restaurantes, comunidad
4. "Es pollos natural, criado en aire libre, sin antibióticos, alimentado con alimento no transgénico... más saludable para su familia, para la tierra, y un trato más humano para los pollos."
5. BALANCE
6. El punto en que sale a Zero (no he perdido, no he ganado). Recibo suficiente en la venta de pollos de cubrir los gastos (incluyendo mi labor). Es un punto de salida para planear mi operación según cantidades y metas.
7. El flujo de capital ayuda saber si habrá suficiente dinero cuando lo necesito.
8. Valor de la Tanda = # de pollos x peso promedio procesado x precio de venta menos los costos (de crianza, cargada y transporte, procesamiento, almacenar, distribución)
9. Freedom Ranger Hatchery (Pennsylvania) o Welp Hatchery (Iowa)
10. KB Poultry, Utica MN
11. Poner alimento en los comederos (suficiente según tamaño y número de los pollos y según otro grano usado y condición del campo...), asegurar que el agua esta fluyendo, abrir las puertas para que salen, asegurar que hay ventilación, observar los pollos a ver si están saludables y cómodos, poner nuevo grano a mojar, hacer anotaciones.  
Cada semana: limpiar los bebederos, checar la cama y añadir si necesario para que esta seco y limpio, pesar 10 pollos, cuidar el campo.
12. Encierra los pollos en el gallinero. Apagar las luces.
13. Construir un área con cerca dentro del gallinero y extender la viruta; comprar el alimento (starter) y tenerlo listo; asegurar que el agua están funcionando y añade azúcar a los bebederos para el primer día. Después, esta listo para la llamada del correo.
14. Toma el peso de la cubeta vacía. Cuando chiquitos, pon 3 pollos en la cubeta y usar la vástula digital (como para pescados) para pesar los pollos. Resta el peso de la cubeta y dividir el resultado por 3. Repite 5 veces. Esto da un peso promedio. Cuando los pollos están más grandes, los pesas individualmente pero quieres pesar 10 para tomar un promedio. Pesarlos cada semana (por ejemplo, cada domingo). Anota el resultado en la cuaderna.
15. Anota la cantidad de alimento que das; todos sus gastos si compra alimento, grano, viruta, etc; cuantos si algunos pollos mueren; sus observaciones de la tanda; que está pasando (hoy los deje salir por la primera vez; hoy prepare el segundo campo con semilla;...)
16. Observa tus pollos regularmente. Darte cuenta si parecen tristes o estresados, demasiados fríos o calientes, caminando extraño, sentados demasiado, sangrando o faltando pluma. Cuando un pollo parece enfermo y débil, apartarlo y isolarlo de los demás para asegurar que no pasa algún enfermedad. Darlo agua y alimento. Si no va a sobrevivir, hay momento de eutanizarlo (ayudarlo morir). Si hay varios enfermos y se repite durante algunos días, siempre puede llamar al veterinario (Dr. Rich Lorang, Countryside Animal Hospital en Dundas) que viene a checar los pollos. A veces hay algo que se puede hacer. También a veces se manda un ejemplo de un pollo enfermo o muerto a la Universidad para estudios.
17. Grano (barley) seco les cuesta mucha energía digerir. No se nutren o ponen peso con esto. Es perdida. Pero cuando mojado y cuando empieza de abrirse, es mucho más nutritivo y no les cuesta digerir. Se pueden enfermar con solo grano seco.
18. Grano verde tiene más nutrientes y ahorra alimento concentrado. Lo verde del grano y del campo

- también ayuda al sistema auto-inmune del pollo y les da más resistencia natural a la enfermedad.
19. Los campos, si bien cuidados, pueden proveer mucho de la nutrición que necesitan los pollos. Ayuda con su sabor. Disminuye la cantidad de alimento procesado que se necesita comprar. También los campos pueden permitir otras plantas (maíz para los pollos o para los humanos, avellanos, ...). Uno tiene que entrenar los pollos de salir hasta la cerca para que aprovechen de todo.
  20. El agua es tan importante que el alimento. 1) Sin agua, los pollos no pueden digerir efectivamente el alimento. Se desperdicia. 2) Sin agua, se enferman más, especialmente cuando hace calor. 3) Si el agua moja el piso mucho, la cama y el ambiente se pone demasiado húmedo y produce más amoníaco (que es mal para la respiración de los pollos y humanos) y causa más ampollas que causan que tienen que cortar el piel donde lo encuentran durante procesamiento. Esto afecta la apariencia del pollo que vende. Se necesita poner viruta para mantener la cama seca. 4) Si no observa, el tanque de agua puede inundar el gallinero y causar que muchos pollos mueren. Lluvia puede causar el mismo entonces uno tiene que estar atento al tiempo cuando es severo.
  21. El alimento no transgénico es la diferencia que da nuestro pollo una calidad mejor y más natural. Es importante por los efectos negativos para la salud y para el medioambiente del uso de transgénicos. Siendo fiel a esto es muy importante para nuestros clientes.
  22. Para criar un pollo, se necesita más o menos \$8.50 (de cual \$1.32 es su labor y .30 su gasolina) para criarlo y \$3.60 para procesar, etc para un total costo de \$12.10.
  23. Un pollo procesado vale peso x \$3.10 (precio por compra de 8 o más). Si es de 4 libras, vale \$12.40. Deja una ganancia de .30.
  24. Junto con su labor (1.32), el ingreso por pollo puede ser 1.62, o \$1620 por 1000 pollos.
  25. Mejor resultados con alimento o peso puede mejorar estos números. Demasiado costos de alimento o demasiadas muertes puede hacerlo peor. Un esfuerzo colaborativo de solucionar el costo de procesamiento puede disminuir el costo de procesar y dejar más como ganancia. Pero uno tiene que entender el riesgo cuando decide de empezar su negocio.

## **FELICIDADES!**

**Ha completado las 10 sesiones de entrenamiento básico. Ahora sigue el trabajo de planear, decidir, comunicar, y financiar su visión. Main Street Project le ofrece su apoyo y experiencia. Buena suerte en el camino que decide.**

- APENDICE 1: OPERACIONES DENTRO DE UN SISTEMA SOSTENIBLE**
- APENDICE 2: PRODUCCION DE POLLOS**
- APENDICE 3: CONSTRUCCION DE GALLINEROS—PLANES**
- APENDICE 4: MANUAL DE PRODUCCION (CD) (Versión en inglés)**
- APENDICE 5: FORMA PARA VISITA DEL VETERINARIO**



