

¿EMPEZANDO UN NEGOCIO AGROPECUARIO?

GUÍA DE PRE-PLANEACIÓN





CAPÍTULO 3

¿CÓMO LO VA A PRODUCIR?

Este capítulo está diseñado para ayudarle a realizar una investigación preliminar sobre los costos iniciales y los elementos de infraestructura necesarios para producir su producto. Específicamente, se trata de: tierra, edificios, instalaciones y equipos.

HOJA DE TRABAJO 2: TIERRA CARACTERÍSTICAS

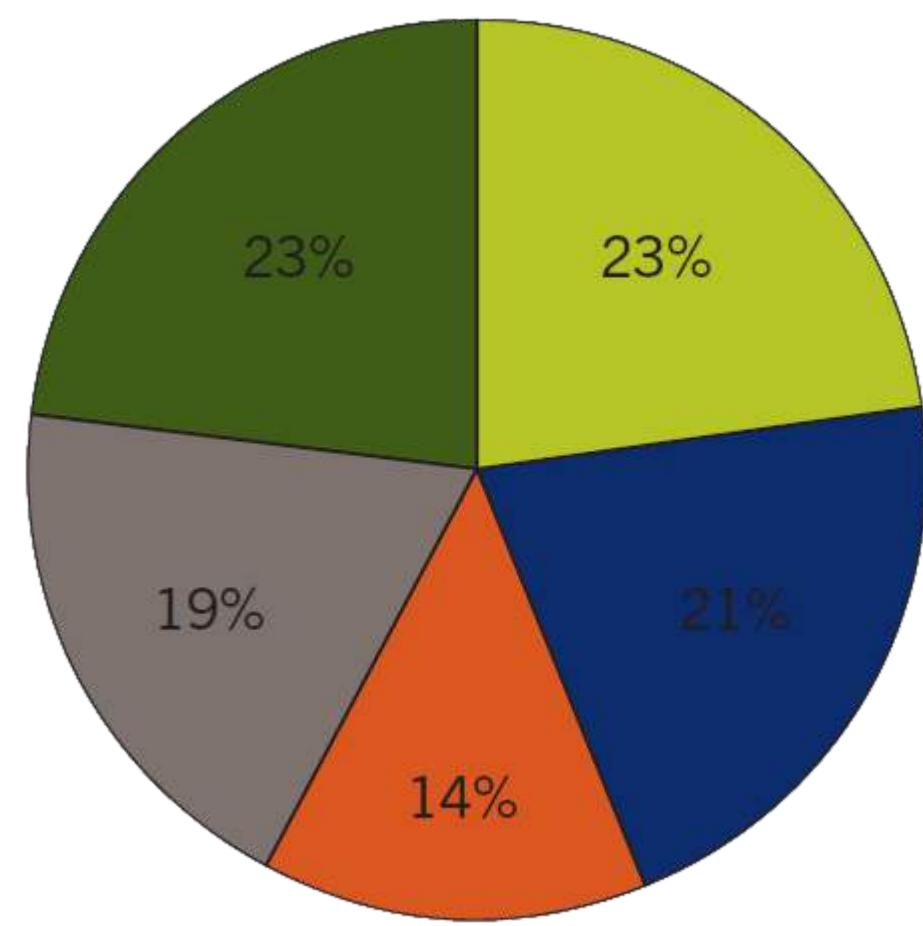
¿Cuáles son las características de la tierra que usted posee o que necesita? La hoja de trabajo sobre las características de la tierra se encuentra en la página 27.

FILA 1: CAPACIDAD DE LA TIERRA

No todo puede cultivarse en cualquier tipo de tierra. "La tierra no es solo tierra", ya que puede variar en su idoneidad para la producción agrícola y para ciertos tipos de cultivos. El Servicio de Conservación de Recursos Naturales (NRCS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) ha realizado una investigación exhaustiva sobre los suelos de todo el país. Los resultados de esta encuesta pueden utilizarse para determinar la capacidad agrícola de la tierra clasificando los suelos de I a VIII: la clase I es la más adecuada para la producción agrícola, y la clase VIII está fuera de los límites. Las clases I y II son las más utilizadas para la producción agrícola, ya que los suelos de las clases III a VII presentan limitaciones graves o irreparables. En los Estados Unidos, las clases de capacidad de la tierra son las siguientes:

CAPACIDAD DE LA TIERRA, ESTADOS UNIDOS

- **Clases I y II:** 23% del total de la tierra
- **Clase III:** 21% del total de la tierra
- **Clase IV:** 14% del total de la tierra
- **Clases V-VI:** 19% del total de la tierra
- **Clases VII-VIII:** 23% del total de la tierra



En general, si va a cultivar algún tipo de cultivo, los suelos de las clases I y II serían los más deseables. Estos suelos no siempre están disponibles en todas las áreas del país y, por lo general, hay una oferta limitada. Si va a criar ganado en tierras de pastoreo, los suelos de las clases III a V pueden ser suficientes, dependiendo del tipo de operación ganadera. Existen otras mediciones de la capacidad del suelo y los índices de productividad que también pueden ser útiles para consultar.

Lo que debe escribir en la Fila 1 es el rango de capacidad de la tierra necesario para cultivar su producto sin necesidad de correcciones. Si ya es propietario o arrienda tierras, debe indicar qué clases de capacidad tiene en su finca y cuántos acres de cada clase están disponibles en su propiedad o en propiedades cercanas (en caso de que decida arrendar tierra a un vecino). Si tiene dificultades para identificar los suelos en su finca o en una finca prospectiva, le recomendamos contactar con un especialista local en cultivos de extensión, quien podrá ayudarle a realizar pruebas de suelo y a encontrar sus parcelas en una encuesta de suelos del NRCS.

El mejoramiento del suelo es otra opción, dependiendo de cuáles sean las limitaciones de la capacidad de la tierra. Materia orgánica, fertilizantes, drenaje, riego, ajuste del pH y prácticas de producción adaptativas son solo algunas de las cosas que se pueden hacer para los suelos de las clases III-IV.

Si necesita mejorar el suelo, es posible que desee escribir algunas notas debajo de su rango de capacidad de la tierra en la fila 1.

FILA 2: UBICACIÓN DE LA TIERRA

¿Sabe dónde le gustaría que estuviera su negocio agrícola? Los objetivos familiares pueden dictar que desee estar cerca de cierta ciudad o de ciertos miembros de la familia. Si desea hacer ventas directas, la ubicación de la finca debería estar cerca de tus mercados. En esta fila, escriba las ubicaciones regionales que consideraría buenas para la tierra agrícola. Si es propietario de la tierra, describa la ubicación en términos geográficos.

FILA 3: OTRAS CARACTERÍSTICAS DE LA TIERRA

¿Existen otras características que le gustaría agregar a sus opciones de tierra? Escriba cosas que puedan ser importantes para usted. ¿Es importante la disponibilidad de agua? ¿Necesita acceso a la carretera? ¿Necesita un sitio para la construcción de un nuevo edificio (con electricidad, teléfono y alcantarillado)? ¿Qué pasa con estar en un distrito agrícola o tener una condición legal sobre el uso de la propiedad? Escriba tantos otros factores que puedan ayudarle a tomar su decisión. Si ya es propietario o arrendatario de la tierra, escriba qué características de la propiedad son importantes para su futuro negocio.

FILA 4: COMPRAR O ARRENDAR TIERRA

¿Qué opciones de tenencia de tierra está dispuesto a explorar? Tal vez ya sea propietario de la tierra. Si no es así, existen ventajas y desventajas tanto al comprar como al arrendar, como se muestra a continuación:

Comprar Tierra	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">• ¡La sensación de propiedad!• Puede hacer casi lo que quiera• Tiene algo para el futuro• Puede ser una buena inversión	<ul style="list-style-type: none">• Está atado a esa ubicación• Es posible que tenga que asumir deudas• Debe pagar impuestos a la propiedad elevados• La tierra no siempre es una buena inversión
Rentar Tierra	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">• Puedes hacer que su ubicación sea flexible• Más barato que comprar tierra en muchos casos• Es posible que no necesite asumir deuda para iniciar su negocio• Puede ser menos riesgoso	<ul style="list-style-type: none">• No siempre puede hacer lo que quiera• Su arrendamiento podría expirar o el propietario podría vender• Si necesita mejorar la tierra arrendada, ¿le van a compensar por ello?

Escriba las opciones que estaría dispuesto a explorar y los costos de cada una. Si ya es propietario o arrendatario de la tierra, escriba “ya soy propietario” o “ya arrendo” en esta fila.

HOJA DE TRABAJO 2: CARACTERÍSTICAS DE LA TIERRA

IDEA DE NEGOCIO:	
1. Capacidad del terreno necesaria. ¿Se necesita una clase específica de suelo? ¿Se requieren mejoras o acondicionamientos?	
2. Factores de ubicación. Preferencias personales, de mercado, de zonificación u otras.	
3. Otros factores. Recursos hídricos, sitios para construcción, servicios públicos, servicios de apoyo, etc.	
4. ¿Comprar o rentar el terreno? ¿Qué opciones se deben considerar? ¿Cuál es el costo de alquilar o comprar?	

EJEMPLO: JUGOS DE FRUTA DE LOS FINGER LAKES

Todos los productos de jugo se elaborarían con fruta local, pero no con fruta cultivada en mi terreno. Mi casa de campo tenía poco más de 2 acres y podía albergar algunos árboles frutales. Había intentado cultivar 7 árboles frutales en el pasado y todos murieron. Esto me hizo darme cuenta de que realmente no era agricultor de frutas y que debía concentrar mis esfuerzos en los aspectos de valor agregado y comercialización de la idea de negocio.

HOJA DE TRABAJO 3: ESTABLECIMIENTOS E INSTALACIONES

¿Le gustaría que continúe con un ejemplo o plantilla para llenar esta hoja de trabajo también?

Algunas de sus ideas de productos pueden requerir establecimientos o instalaciones especiales.

Los establecimientos e instalaciones suelen ser un obstáculo para quienes quieren comenzar a procesar sus propios productos alimenticios.

FILA 1: ¿QUÉ ESTABLECIMIENTOS E INSTALACIONES SE NECESITAN?

Bajo cada idea de producto, escriba qué establecimientos e instalaciones se necesitarán para esos emprendimientos. Tenga en cuenta que el equipo, los suministros y los productos terminados necesitan áreas de almacenamiento. Y algo muy importante: ¿necesitará que su vivienda personal esté en este terreno?

FILA 2: ¿VA A CONSTRUIR, RENOVAR O ALQUILAR EDIFICIOS E INSTALACIONES?

Los edificios e instalaciones que pueda necesitar para su emprendimiento no necesariamente deben construirse en su terreno.

¿Qué otras opciones tiene? ¿Podría alquilar un espacio de almacenamiento o instalaciones de procesamiento? Mantenga una mente abierta antes de decidir que necesita gastar dinero para cumplir sus metas de producción.

FILA 3: ESTIMA EL COSTO

¿Cuánto estima que costarán los establecimientos e instalaciones para cada idea de producto? Anote algunas estimaciones de lo que costaría comprar, alquilar, renovar, reacondicionar, etc.

HOJA DE TRABAJO #3: ESTABLECIMIENTOS E INSTALACIONES

IDEA DE NEGOCIO:

IDEA DE NEGOCIO:	
1. ¿Qué edificios e instalaciones se requieren? ¿Se necesita vivienda?	
2. ¿Construir, renovar o alquilar los edificios e instalaciones?	
3. ¿Cuál es el costo de cada opción? Costo de alquilar, comprar o renovar.	

EJEMPLO: JUGOS DE FRUTA DE LOS FINGER LAKES

IDEA DE NEGOCIO: JUGOS DE FRUTA DE LOS FINGER LAKES	
1. ¿Qué edificios e instalaciones se requieren? ¿Se necesita vivienda?	Ya tengo una casa personal en el terreno. Necesitaría instalaciones para prensar, pasteurizar y almacenar los jugos. Hay varios cobertizos en el lugar que podrían utilizarse para este propósito.
2. ¿Construir, renovar o alquilar los edificios e instalaciones?	Se necesitaría hacer algo de construcción ligera (base, expansión del techo, instalación de sistema séptico). Además, el interior del granero tendría que ser renovado para acomodar el equipo necesario. Se necesitarían paredes lavables, una cámara frigorífica de acceso y un área cubierta de cemento exterior para el envío y recepción, así como para lavar los contenedores de recolección.
3. ¿Cuál es el costo de cada opción? Costo de alquilar, comprar o renovar?	Los costos estimados son calculados considerando que yo realizaría el trabajo: Expansión del techo (\$1500), fontanería (\$1500), expansión del sistema séptico (\$8500), base de cemento (\$3000), cámara frigorífica usada (\$3000). Costo total estimado: \$17,500.

HOJA DE TRABAJO #4: EQUIPOS NECESARIOS

¿Tiene el equipo necesario para comenzar a producir su producto? Los gastos de equipo son uno de los tres gastos principales en cualquier tipo de agricultura y, a menudo, son subestimados por aquellos que son nuevos en esta actividad.

FILA 1: ¿QUÉ EQUIPO SE NECESITA?

Haga una lista del equipo que considera necesario para su operación. Si no está seguro, consulte con la Extensión Cooperativa, otros agricultores y proveedores de servicios agrícolas.

FILA 2: ¿COMPRARÁ, ALQUILARÁ, ARRENDERÁ O CONTRATARÁ DE MANERA PERSONALIZADA EL EQUIPO QUE NECESITA?

Trate de estimar los costos de comprar, alquilar o contratar de manera personalizada el equipo antes de tomar una decisión. Cuanto más dinero pueda ahorrar en sus necesidades de equipo, mejor estará usted. También tome en cuenta sus habilidades para dar mantenimiento al equipo: si no es muy hábil en ello, quizás le convenga más alquilar o contratar el equipo.

FILA 3: ESTIME EL COSTO DEL EQUIPO

¿Cuál es su estimación del costo para comprar, arrendar o contratar equipo?

IDEA DE NEGOCIO:

1. Haga una lista del equipo que va a necesitar	
2. Comprará, alquilará, arrendará o contratará de manera personalizada el equipo que necesita?	
3. Estime el costo del equipo.	

EJEMPLO: JUGOS DE FRUTA DE LOS FINGER LAKES

IDEA DE NEGOCIO: JUGOS DE FRUTA DE LOS FINGER LAKES

1. ¿Qué equipo se necesita?	<ul style="list-style-type: none">• Prensa de tornillo usada para prensado ligero a pesado• Pasteurizador para productos lácteos a pequeña escala, usado• Tanques de proceso continuo: tanques de acero inoxidable y equipo de limpieza en sitio (Clean-in-Place)• Suministros: tuberías y repuestos, costos de envío e instalación
2. ¿Comprará, alquilará o contratará de manera personalizada su equipo?	Hay una línea móvil de embotellado en Finger Lakes. Normalmente, este servicio se ofrece a bodegas, pero como voy a embotellar los jugos de fruta en botellas de vino (de 25 oz), este servicio también me sería útil. El costo de este servicio se reflejará en el Costo de Ventas
3. Estimación de costos del equipo	<ul style="list-style-type: none">• Equipo de prensado: \$5,000• Tanques de proceso continuo: \$5,300• Pasteurizador para productos lácteos usado: \$3,200• Suministros (tuberías y repuestos): \$1,500• Envío e instalación: \$2,000• Total equipo: \$17,000