



Universidad Nacional de Costa Rica
Sede Pérez Zeledón

Facultad de Ciencias Económicas

Proyecto para optar por el grado de Licenciatura en Administración con énfasis
en Administración Empresarial

Tema:

Plan de Negocios, Centro de Procesamiento y Mercadeo Agropecuario,
Asociación Finca El Progreso de Pejibaye; Pérez Zeledón.

Sustentantes:

Roger Armando Jara Jiménez; cédula # 2 0366 0251

Manuel Montero Beita; cédula # 3 0241 0709

Fecha de defensa:

10 Abril 2012

Instituto de Desarrollo Agrario

Creación de Modelo Administrativo, Operativo de Un Plan de Negocios para La Asociación Finca El Progreso de Pejibaye, Pérez Zeledón.

Supervisor Institucional

Msc. Manuel de Jesús Ureña Rojas

Director A.I.

Supervisor

Ing. Hugo Ureña Seas

Coordinador de Programa Integral de Alimentos

MSc. Gilberth Fallas Hidalgo

Supervisor

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por la oportunidad que nos brinda y permitirnos culminar con éxito un logro más en nuestras vidas.

Mil gracias a nuestras familias por el gran apoyo y comprensión.

En mi caso, Roger Armando Jara Jiménez, agradezco a mi esposa: Lorena Arias Vásquez, mis hijos/as: Fabio Armando, Evelyn, Josué David, Viviana e Isaac en especial y a mis padres.

En mi caso, Manuel Montero Beita, agradezco a mis padres quienes han sido mi apoyo incondicional además del amor y confianza que me han brindado cada uno de los miembros de mi familia en especial mi esposa y mis hijos.

Agradecer a los compañeros del Instituto de Desarrollo Agrario, Región Brunca, por el apoyo brindado:

Bachiller: Karina Araya Rojas

Ingeniero: Bernal Mora Calvo

Ingeniero: Hugo Ureña Seas.

Licenciado: Wilberth Rodríguez Parra

Licenciado: Luis Beltrán Torres Durán

MBA. Manuel de Jesús Ureña Rojas

Miembros de la Asociación Finca El Progreso de Pejibaye, Pérez Zeledón, especialmente al Presidente de la Asociación, Finca El Progreso de Pejibaye, a José Róger Barrantes Araya.

DEDICATORIA

En nuestro caso, dedicarle este Proyecto de Tesis al Todo Poderoso, El Señor Jesucristo, quien nos ilumina para poder llevar a cabo este proyecto y como parte de nuestro aporte al Instituto de Desarrollo Agrario y así poder aplicar parte de nuestros conocimientos adquiridos en la Universidad Nacional al Plan de Negocios de La Asociación Finca El Progreso de Pejibaye, Pérez Zeledón.

Yo Roger Jara Jiménez dedico este logro a mi esposa, Lorena y mis hijos, por todo el amor, confianza y apoyo, que siempre me han brindado en mis estudios.

A mi mamá, Martha Jiménez Rojas, por su amor especial y por su gran apoyo.

A mi Tío, Olivier Jiménez Rojas a quién estimo con mucho cariño.

Yo Manuel Montero Beita; dedico este proyecto a mis padres y mi familia por su incondicional apoyo y a todo el personal del Instituto de Desarrollo Agrario y además de los funcionarios de la Asociación Finca El Progreso de Pejibaye por su aporte para la elaboración del presente trabajo.

RESUMEN EJECUTIVO

La asociación “Finca El Progreso” de Pejibaye, Pérez Zeledón, es una asociación de campesinos dedicados al cultivo de granos básicos (arroz, frijoles, maíz). Estas personas propician los servicios de limpiado, secado y pilado, servicio de desgranadora y servicio de molino, además venta de subproductos como: semolina, cascarilla y puntilla.

CEPROMA (Centro de Producción y Mercadeo Agropecuario) tiene como visión ser una asociación reconocida y proporcionarse como líder local y regional en el mercado de la compra de granos básicos y venta de servicios agroindustriales. Por otra parte, con la proyección de siembra, se pretende lograr un crecimiento del cinco por ciento anual, con la participación de todas las familias de los asentamientos, socios y comunidades aledañas. La ventaja competitiva que la asociación ofrece, es la disponibilidad de equipo agroindustrial nuevo, la cercanía al lugar de producción de la materia prima, la posibilidad de dar mejores precios por los servicios, diversificar los segmentos de mercado y productos ofrecidos. Además, la organización establecerá precios basados en sus costos reales, tomará precios de referencia de la competencia, procurando el beneficio de los productores.

Actualmente se tramitan los permisos para la venta de frijol empacado de un kilogramo, los clientes objetivos son las instituciones del estado por medio del programa de asistencia institucional (PAI), comercializado a través del consejo nacional de producción. Existen convenios con de diferentes asentamientos, empresa privada, con (IDA, IMAS, MAG, INA, CNP). Dentro de los objetivos están el contribuir a fortalecer el desarrollo socioeconómico,

mejorando la calidad de vida de los productos, establecer una planeación estratégica, y una investigación de mercado. Se debe poner atención a factores que limitan la producción de granos: estacionalidad de la producción, la escala de producción, poco nivel de asociatividad por parte de los productores. Cabe mencionar la donación del Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS) por un monto de ciento seis millones de colones para la compra de un chapulín equipado, maquinas agroindustriales, rastreo de caminos y reparación de puente. A sí mismo, se recomienda que la asociación disponga de un capital de operación que permita hacer frente a los compromisos económicos y legales derivados de su actividad agroindustrial (estructura contable, administración y los costos operativos.) ya que la utilidad anual de la venta de servicios asciende a siete millones novecientos cuarenta y ocho mil trescientos sesenta y seis colones, logrando beneficiar a un total de 90 familias. Esté conjunto de medidas preventivas y mitigadoras tienen como fin la minimización de los posibles problemas económicos generados por la actividad agroindustrial generado desde su etapa de preparación de suelo hasta su etapa de limpieza, secado y pulido del grano, para comercializarlos en los mercados .

CAPÍTULO I

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO:

1.1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO:

La asociación está constituida bajo la Ley No. 218 del 08 de agosto de 1939 (Ley de Asociaciones) y sus reformas, denominada “La Asociación Finca El Progreso de Pejibaye, asentada en el Asentamiento El Progreso del caserío Gibre, del distrito séptimo de Pejibaye del cantón decimonoveno de Pérez Zeledón de la provincia de San José, Costa Rica, con fecha de constitución del día 17 de julio de 1992 en la escuela de Pejibaye y cédula jurídica número 3-002-129749, la representación judicial y extrajudicial recae sobre el Presidente actual de la organización, el señor José Roger Barrantes Araya, con cédula No. 1 0796 0885, nombrado hasta el 13 de enero de 2013.

La asociación Finca El Progreso de Pejibaye, inicialmente fueron los socios fundadores 46 personas (varones) en calidad de asociados. Actualmente son 103 productores afiliados y de los cuales están activos 32.

Su enfoque es responder a necesidades de la comunidad y surge a raíz de que los productores necesitaban ser representados legalmente para ser apoyados en proyectos productivos, comerciales y de desarrollo local, dentro del marco que persigue la Asociación son:

Desarrollar proyectos productivos y comerciales que permitan aumentar los ingresos y el bienestar socioeconómico de los asociados/as y sus familias.

Mantener una estrecha relación y coordinación con los organismos del Estado y Gobierno Local.

Coordinar con organizaciones similares y afines.

Desarrollar proyectos productivos que tomen en consideración la sostenibilidad del ambiente, económico y social, de los asociados y que promueva actividades de protección a la naturaleza.

AGRICULTORES EMPACAN FRIJOLES EN EL CEPROMA DE ASENTAMIENTO EL PROGRESO

“El éxito en las siembras de frijol ha permitido que los agricultores de la comunidad de El Progreso, en Pejibaye de Pérez Zeledón, empaquen el grano en el Centro de Procesamiento y Mercadeo de Alimentos (CEPROMA), del asentamiento para venta mediante el Programa de Abastecimiento Institucional.(PAI). La tarea se vio aumentada con producciones de otros asentamientos como UPIAV II y zonas aledañas.

El Asentamiento El Progreso cuenta con un área de unas 362 hectáreas, las cuales fueron distribuidas entre 46 familias en parcelas de 6 hectáreas y aunque anteriormente se dedicaban al cultivo de granos básicos, ganadería y otros productos como raíces y tubérculos, pero desde 2007 bajo el Programa Integral de Alimentos (PIA) el IDA; Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Consejo Nacional de la Producción (CNP), con apoyo del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), se promovió la producción de granos básicos. En este proyecto la organización asume un papel protagónico y se benefician en forma directa 36 productores con semillas, insumos y equipo agrícola.

Actualmente se mantienen establecidas en el asentamiento unas 42 familias quienes mantienen como cultivo principal los granos básicos.

En tanto, Asociación de Productores de El Progreso (ASOPRO), cuenta con dos órganos de asesoría y desarrollo de proyectos como son el Comité de Crédito de FUDECOSUR y el Comité Administrativo del CEPROMA, y la conforman 96 familias que se dedican a la siembra de granos básicos, principalmente arroz para autoconsumo frijol y maíz; muy pocos cultivan tubérculos, principalmente

ñampí y jengibre dedicando para ello menos de una hectárea”Hugo Ureña Seas (2012) Recuperado de <http://www.ida.go.cr/noticias/noticias12/AGRICULTORES%20DE%20EL%20PROGRESO%20EMPACAN%20FRIJOLES.html>

1.2 DEFINICIÓN DEL PROYECTO:

Al realizar un plan de negocios, para el centro de procesamiento y mercadeo agropecuario, Asociación Finca el progreso de Pejibaye, en Pérez Zeledón, se pretende dar una buena correlación entre la Asociación , los productores y las instituciones de apoyo para garantizar continuidad en los procesos empresariales, agroindustriales, productivos y de comercialización.

1.3 OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECIFICOS

1.3.1 Objetivo General:

Formular un Plan de Negocios para el período 2012 - 2016 para Centro de Procesamiento y Mercadeo Agropecuario, Asociación Finca El Progreso, Pejibaye; Pérez Zeledón

1-3-2 Objetivos Específicos

1. Establecer una planeación estratégica que defina el horizonte de la empresa y su realidad.

2. Realizar una investigación de mercado para toma de decisiones que se ajusten a las necesidades y la realidad del Ceproma.
3. Crear un manual de puestos para definir la estructura organizacional, y tener definidas las funciones de cada colaborador.
4. Crear un manual de Salud Ocupacional, que proporcione una guía para generar un bienestar físico, mental y social de los empleados en su sitio de trabajo.
5. Crear un modelo contable para el CEPROMA, que facilite registrar movimientos económicos, de tal modo que la información emanada sea comprendida por todos los que la utilizan para la toma de decisiones.
6. Crear un reporte interinstitucional que identifica alternativas de coordinación e implementación del proyecto El CEPROMA con el IDA, IMAS, MAG, CNP, INTA.

1.4 JUSTIFICACIÓN

Las intensas luchas por los derechos de los agricultores de la zona, llevaron a impulsar un plan de negocios que contribuya para el bienestar de cada una de las familias a nivel socioeconómico, de manera que con el pasar de los años pasen de ser pequeños agricultores a productores consolidados y reconocidos a nivel nacional por la calidad de sus productos.

El Plan nacional de Alimentos fue diseñado por el Gobierno de La República sus instituciones agropecuarias, bajo la rectoría del Ministerio de Agricultura y Ganadería, en respuesta al alza de precios de los alimentos a nivel mundial, y a la posible escasez de los granos básicos que se consumen en el país.

Al incentivar el cultivo de los granos básicos, se busca garantizar la disponibilidad para la población en general, y en caso de un aumento de precios que las familias campesinas de bajos ingresos puedan contar con esos granos. Es así como el Instituto de Desarrollo Agrario se da a la tarea de entregar paquetes de semillas, fertilizantes y algunas herramientas en forma gratuita para incentivar la siembra de autoconsumo a partir del año 2008.

Al fomentar y desarrollar capacitaciones orientadas a practicar dentro de la Asociación el trabajo en equipo, el compañerismo, la solidaridad, apoyo mutuo entre los miembros, empoderamiento, confianza, buena amistad, relaciones de trabajo cordial y buen ambiente en la Asociación, permite una armonía entre los colaboradores de la Asociación para un adecuado seguimiento y orden de los estatutos, normas y diferentes reglamentos que tenga el proyecto.

Además el apoyo institucional que se brindara será de suma importancia para realizar nuevas inversiones que le permitirán a la Junta Directiva de la Asociación Finca El Progreso de Pejibaye y sus asociados el logro de los objetivos socioeconómicos propuestos.

Como consecuencia de factores como el alto precio del petróleo, reducción de las reservas alimentarias, una mayor demanda de las economías en crecimiento, reorientación del destino de la producción de algunos alimentos como: maíz, soya, caña de azúcar, palma aceitera, para producir biocombustibles (etanol, biodiesel), lo cual ha provocado un alza en los precios de los alimentos de consumo básico. Otra causa lo es el cambio climático, que ha producido sequías e inundaciones.

Actualmente grupos de expertos en agricultura piden a los científicos que sienten las bases para una acción más decisiva sobre la seguridad alimentaria mundial en las negociaciones sobre el cambio climático.

Se debe hacer hincapié en la necesidad de que los políticos y los gobiernos trabajen juntos y con rapidez en el diseño de un sistema alimentario mundial sostenible.

En Costa Rica por medio del Plan Nacional de Alimentos, se plantean acciones en el corto plazo para incrementar la producción nacional de granos básicos, esto por cuanto la producción interna no abastece en su totalidad el consumo nacional.

La meta sería un aumento de un 30% en la producción de arroz, y un 50% en la producción de frijoles y maíz, evitando así las importaciones de otros países. El objetivo de dicho plan es asegurar la disponibilidad de alimentos, garantizar el acceso a los grupos vulnerables, mejorando su seguridad alimentaria y nutricional, y logrando evitar el incremento en los niveles de pobreza ante el alza de los precios de los productos.

En nuestro país, las zonas con más potencial para la siembra de arroz son: Región Chorotega, Región Brunca, Región Huetar Norte y La Región Atlántica.

El consumo anual de frijoles alcanza las 40.000 toneladas métricas, debiendo exportarse este producto de China, Estados Unidos, México y Nicaragua, pues la producción de frijoles en Costa Rica es de solamente de 10.000 toneladas métricas anuales

CAPÍTULO II

2.1 MARCO TEÓRICO:

INTRODUCCIÓN:

Con base a la terminología y nomenclatura estudiada en el presente capítulo se explica cada una de las definiciones que se dan a conocer en el Plan de Negocios Ceproma Asociación Finca El Progreso, Pejibaye; Pérez Zeledón.

2.1.1 TÉRMINOS Y ABREVIACIONES

2.1.1.1 IDA Instituto de Desarrollo Agrario.

2.1.1.2 CEPROMAS Centro de Procesamiento y Mercadeo Agropecuario

2.1.1.3 PIA Programa Integral de Alimentos

2.1.1.4 CNP Consejo Nacional de La Producción

2.1.1.5 IMAS Instituto Mixto de Ayuda Social

2.1.1.6 MAG Ministerio de Agricultura y Ganadería

2.1.1.7 INA Instituto Nacional de Aprendizaje

2.1.1.8 INTA: Instituto Nacional de Innovación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria

2.1.1.9 PAI Programa de Abastecimiento Institucional

2.1.1.10 SALUD:

Es un estado de bienestar físico, mental y social. No sólo en la ausencia de enfermedad.

2.1.1.11 SALUD OCUPACIONAL:

Es una ciencia que busca proteger y mejorar la salud física, mental, social y espiritual de los trabajadores en sus puestos de trabajo, repercutiendo positivamente en la empresa

2.1.1.12 TRABAJO:

Es toda actividad que el hombre realiza de transformación de la naturaleza con el fin de mejorar la calidad de vida.

2.1.1.13 AMBIENTE DE TRABAJO:

Es el conjunto de condiciones que rodean a la persona y que directa o

indirectamente influyen en su estado de salud y en su vida laboral.

2.1.1.14 RIESGO:

Es la probabilidad de ocurrencia de un evento. Ejemplo Riesgo de una caída, o el riesgo de ahogamiento.

2.1.1.15 FACTOR DE RIESGO:

Es un elemento, fenómeno o acción humana que puede provocar daño en la salud de los trabajadores, en los equipos o en las instalaciones. Ejemplo, sobre esfuerzo físico, ruido, monotonía.

2.1.1.16 INCIDENTE:

Es un acontecimiento no deseado, que bajo circunstancias diferentes, podría resultar en lesiones a las personas o a las instalaciones. Es decir UN CASI ACCIDENTE. Ejemplo un tropiezo o un resbalón.

2.1.1.17 ACCIDENTE DE TRABAJO:

Es un suceso repentino que sobreviene por causa o con ocasión del trabajo y que produce en el trabajador daños a la salud (una lesión orgánica, una perturbación funcional, una invalidez o la muerte). Ejemplo herida, fractura, quemadura.

2.1.1.18 ERGONOMÍA:

Es el conjunto de disciplinas y técnicas orientadas a lograr la adaptación de los elementos y medios de trabajo al hombre, que tiene como finalidad hacer más efectiva las acciones humanas, evitando en lo posible la fatiga, lesiones, enfermedades y accidentes laborales.

No se considera un accidente de trabajo el sufrido durante permisos remunerados o no, así sean sindicales, o en actividades deportivas, recreativas y culturales donde no se actúe por cuenta o en representación del empleador.

2.1.1.19 NORMAS A CONSULTAR

En el CEPROMA, El Progreso, se tomarán en cuenta algunas normas con el fin de ofrecerle a los colaboradores condiciones seguras y óptimas para el rendimiento de sus labores.

Las normas que se presentarán, deberán ser estudiadas, analizadas y evaluadas por todos los integrantes de la empresa (En mayor medida a la parte administrativa).

2.2 Centros de Negocios para el Procesamiento y Mercadeo Agropecuario (CEPROMA)

Con el fin de que las y los productores continúen con la siembra de granos básicos y puedan comercializar los excedentes, el IDA estableció los Centros de Negocios para el Procesamiento y Mercadeo Agropecuario (CEPROMA), dentro del Programa Integral de Alimentos (PIA) de la institución.

El desarrollo y la consolidación de los CEPROMA permite a los pequeños productores, entre otras cosas, mejorar la economía campesina y el desarrollo de los asentamientos contando con valor agregado en la etapa post cosecha, seguridad alimentaria y autosuficiencia.

Al inicio, los CEPROMA funcionan como centros de servicio para las familias beneficiarias del IDA y pequeños productores vecinos, que requieran procesar su producción, guardando los granos del año tanto para autoconsumo como para la venta de los excedentes.

Además el sector agropecuario dispone de una comisión múltiple de asesoría en manejo de equipos y capacitación gerencial, que labora en forma conjunta con estas organizaciones con el fin de que puedan comercializar los productos en forma directa, darle mayor valor agregado a la producción y generar ideas emprendedoras con otras actividades.

2.2.10 PROGRAMA INTEGRAL DE ALIMENTOS (PIA)

Las economías familiares campesinas ligadas al IDA, serán apoyadas por el Programa Integral de Alimentos de esta institución, que pretende abordar la situación de crisis global tomándola como una oportunidad para que dichas economías puedan reactivarse y transitar progresivamente hacia niveles mayores de producción, diversificación y productividad.

2.2.11 PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios es un documento que resume los objetivos operacionales y financieros de una empresa y que contiene los planes detallados y los presupuestos que muestran cuales son los

objetivos que se persigue., se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias para implementarlas.

2.2.13 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA:

El análisis industrial consiste y tiene por objetivo, analizar con detalle el tamaño y las reglas de juego del mercado, los productos, las empresas con las que se deberá competir, las características de los clientes objetivo, los principales proveedores de insumos y las empresas que podrían estar interesadas en entrar en el negocio.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO:

Introducción:

Se presenta a continuación diferentes circunstancias y elementos que se toman como referencia para realizar el plan de negocios, en “La Asociación Finca El Progreso de Pejibaye, asentada en el Asentamiento El Progreso del caserío Gibre de Pérez Zeledón.

Los elementos de estudio, que se toman en cuenta en el CEPROMA Asociación Finca El Progreso permiten establecer un adecuado plan de negocios para dicha institución con el fin de dar las herramientas necesarias a los colaboradores de dicho recinto para poder trabajar de una manera ordenada, justa y definitiva.

Nuestro agradecimiento infinito a todas las personas que hicieron posible que se realizara el presente estudio en el CEPROMA, Asociación Finca El Progreso, Pejibaye Pérez Zeledón.

3.1 TIPOS DE ENFOQUE:

3.1.1 ENFOQUE CUALITATIVO:

Se utiliza para descubrir y refinar preguntas de la investigación. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, tomando en cuenta las descripciones y las observaciones. Por lo regular, las preguntas e hipótesis surgen como parte del proceso de investigación y este es flexible.

3.1.2 ENFOQUE CUANTITATIVO:

Regularmente se conoce como el enfoque legítimo que elige una idea, y que la transforma en una o varias preguntas de investigación, luego se deriva la hipótesis y las variables

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 DESCRIPTIVA:

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas grupos comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a análisis.

3.2.2 CORRELACIONAL

Los estudios correlacionales pretenden responder a preguntas de investigación.

Este tipo de estudio tiene como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos categorías o variables, los estudios cuantitativos correlacionales miden el grado de relación entre esas dos o más variables. Es decir miden cada variable presuntamente relacionada.

3.2.3 EXPLICATIVA:

Los estudios explicativos van mas allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos sucesos fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da este.

3.3 SUJETOS DE INVESTIGACIÓN

Los sujetos de investigación serán las personas que están dispuestas a dar la información necesaria para la compilación de esta tesis.

Además de los estudios realizados mediante instrumentos como el cuestionario aplicado.

En lo que respecta se hizo un muestreo de trabajadores del CEPROMA Asociación Finca El Progreso Pejibaye; Pérez Zeledón

3.4 FUENTES DE INFORMACIÓN:

Se utilizaron las siguientes fuentes de información:

Encuesta realizada por los sustentantes de la presente Tesis.

Estudios anteriores realizados a CEPROMA Asociación Finca El Progreso Pejibaye; Pérez Zeledón

3.4.1 FUENTES SECUNDARIAS.

Estudios realizados con anterioridad a la presente Tesis.

Buscador de internet Google ([:// http://www.ida.go.cr](http://www.ida.go.cr))

Ministerio de Agricultura y Ganadería, sede Pejibaye; Pérez Zeledón.

3.4.2 FUENTES PRIMARIAS:

Son aquellas de las cuales se obtiene información por medio de encuestas y entrevistas a los sujetos de investigación.

A la cual se realizó un cuestionario compuesto por diversas preguntas las cuales aclaran de manera fácil y rápida cualquier duda sobre los colaboradores y habitantes del asentamiento.

El instrumento de evaluación esta compuesto por preguntas abiertas en su totalidad, además de que posee un espacio para especificación de datos personales y otra información personal A continuación se desglosa cada una de las preguntas, el siguiente cuestionario se presenta sin ningún tipo de formato, el original se adjunta en los anexos.

Asentamiento El Progreso Pejibaye de Pérez Zeledón

Estudio de Campo

24 Setiembre de 2011

Parcela No. _____

Asignatario _____ edad _____

Asignataria _____ edad _____

Profesión _____

Estudios Realizados _____

No. Hijos _____ Menores Edad _____ Mayores Edad _____ Estudios _____

¿Cuántos miembros de la familia trabajan en la parcela? _____

CULTIVOS EN LA PARCELA

Granos básicos

Frijol Has. _____ m² _____ **Maíz Has.** _____ m² _____ **Arroz Has.** _____ m² _____

Plátano Has _____ m² _____ **Café Has** _____ m² _____ **Jengibre Has.** _____ m² _____

Ayote Has _____ m² _____ **Bananos Has.** _____ m² _____ **Maderables Has** _____ m² _____

Otros _____ Has _____ m² _____

Observación: _____

3.5. Instituto de Desarrollo Agrario.

3.5.1 MISIÓN

Distribuir la tierra como elemento básico del progreso social y económico, para que directamente o en coordinación con entidades públicas o privadas, se dote a la población rural de los medios que faciliten el desarrollo de procesos productivos y así mejorar su nivel de vida, aumentando el aporte a la producción nacional, bajo el enfoque del desarrollo sostenible.

3.5.2 VISIÓN

Ser una entidad social, líder del desarrollo autogestionario de las comunidades rurales, que ejecuta la distribución eficiente de la tierra, procurando el suministro de servicios básicos para la consolidación de los asentamientos campesinos, el uso sostenible de los recursos naturales y contribuir de esta manera a la conservación de la paz social y a una justa distribución de la riqueza.

3.5.3 OBJETIVOS INSTITUCIONALES

1. Proveer de tierras y de un instrumento legal que respalde su posesión, a aquellas personas que califiquen como adjudicatarias, según las normas establecidas para cada caso.

2. Suministrar los servicios de apoyo a la población y producción, en las tierras afectadas por el Instituto, con el fin de maximizar la posibilidad de éxito en el desarrollo rural.
3. Proteger y manejar en forma adecuada los recursos naturales en las tierras afectadas por los programas de desarrollo promovidos por el Instituto.
4. Mejorar la eficiencia, la calidad y cobertura de los servicios que presta la Institución, procurando la igualdad de oportunidades a hombres y mujeres.
5. Promover la viabilidad técnica, económica y organizativa de proyectos de interés para la Institución a través de convenios y empréstitos nacionales e internacionales.

3.5.4 FUNCIONES O RESPONSABILIDADES DEL IDA CON EL CEPROMA

El Instituto de Desarrollo Agrario ejecuta el Programa Integral de Alimentos, con fundamento en los objetivos de autoabastecimiento de alimentos en sus asentamientos y que a su vez, se incentive una mejora de la producción nacional de granos de manera sostenible y aprovechando las nuevas oportunidades en los mercados internos, de forma gradual y sostenible, creando oportunidades para la población rural.

Teniendo como referencia esta responsabilidad, el IDA ha formulado un plan, denominado Programa Integral de Alimentos, que busca cumplir con los siguientes objetivos:

Mejoramiento de los ingresos de los agricultores de los asentamientos campesinos, mediante el apoyo a la comercialización favorable de los excedentes de la producción de granos básicos.

Introducir tecnologías adecuadas de bajos insumos sintéticos, en coordinación con el Sector Agropecuario, a las condiciones de la pequeña producción, capaces de combinar eficiencia productiva, bajos costos y sostenibilidad ambiental.

Fortalecimiento de las organizaciones de los asentamientos campesinos, mediante acciones concretas en la prestación de servicios de pos cosecha (pilado, desgrane, secado y almacenamiento y producción de abono orgánico).

Complementar las inversiones en granos básicos con otras actividades productivas que contribuyan al mejoramiento de la alimentación de las familias, a la diversificación productiva e incremento de los ingresos.

Ser un ente paternal, que busca el impulso en los CEPROMAS, mediante la

ayuda a la creación de perfiles, en caso de requerir aporte económico del IMAS.

Brindar propuestas estratégicas, que faciliten la administración de los CEPROMAS para hacer de las mismas empresas consolidadas en sus procesos.

Implementar el apoyo necesario en gestiones administrativas, como la implementación de contabilidades, estudios de mercado y manuales de salud ocupacional y de puestos.

Vigilar que El CEPROMA, esté trabajando cumpliendo el contrato de uso, y no solo vigilar sino proponer métodos para el debido seguimiento.

Ficha persona responsable IDA

Nombre Ing. Bernal Mora Calvo

Cargo o puesto Director Regional

Teléfono oficina 2771-81-00 / 2771-86-66

Correo electrónico

bmora@ida.go.cr

CAPITULO IV

ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Introducción

Como consecuencia de diversos factores como el alto precio del petróleo, reducción de las reservas alimentarias, una mayor demanda de las economías en crecimiento, reorientación del destino de la producción de algunos alimentos como: (maíz, soya, caña de azúcar, palma aceitera), para producir biocombustibles (etanol, biodiesel), lo cual ha generado provocado un alza en los precios de los alimentos de consumo básico.

Otra causa lo es el cambio climático, que a producido sequías e inundaciones.

Actualmente grupos de expertos en agricultura piden a los científicos que sienten las bases para una acción más decisiva sobre la seguridad alimentaria mundial en las negociaciones sobre el cambio climático.

Se debe hacer hincapié en la necesidad de que los políticos y los gobiernos trabajen juntos y con rapidez en el diseño de un sistema alimentario mundial sostenible.

En Costa Rica por medio del Plan Nacional de Alimentos, se plantean acciones en el corto plazo para incrementar la producción nacional de granos básicos, esto por cuanto la producción interna no abastece en la totalidad el consumo nacional.

La meta sería un aumento de un 30% en la producción de arroz, y un 50% en la producción de frijoles y maíz, evitando así las importaciones de otros países.

El objetivo de dicho plan es asegurar la disponibilidad de alimentos, garantizar el acceso a los grupos vulnerables, mejorando su seguridad alimentaria y nutricional, y logrando evitar el incremento en los niveles de pobreza ante el alza de los precios de los productos.

En nuestro país, las zonas con más potencial para la siembra de arroz son: Región Chorotega, Región Brunca, Región Huetar Norte y La Región Atlántica.

El consumo anual de frijoles alcanza las 40.000 toneladas métricas, debiendo exportarse este producto de China, Estados Unidos, México y Nicaragua, pues la producción de frijoles en Costa Rica es de solamente de 10.000 toneladas métricas anuales.

4.1.1 Plan Nacional de Alimentos

Este contexto ha motivado la decisión del Gobierno de Costa Rica para impulsar un Plan Nacional de Alimentos. Con él se pretende que el país convierta esta amenaza en una oportunidad, para conciliar el desarrollo del sector productivo de alimentos, en un aporte a la garantía del abastecimiento nacional y a la reducción de la pobreza.

El plan plantea acciones en el corto plazo para incrementar el abastecimiento nacional de granos básicos y otros alimentos, reduciendo gradualmente la dependencia de importaciones de arroz, frijol y maíz de otros países.

La oferta de productos básicos se realizará mediante el aumento del área sembrada, lo cual debe hacerse con sentido precautorio, pues ello presiona la frontera agrícola, con potenciales impactos ambientales y el desplazamiento de otros productos, para lo cual la producción de granos básicos debe ser rentable y en armonía con el ambiente.

4.1.2 Producción de Granos.

Actualmente el país produce alrededor del 50 % del arroz, el 22 % del maíz blanco y el 23% del frijol que se consume (ver cuadro 3). En los últimos años, el aporte de la producción interna al consumo nacional de granos básicos ha sido menor. Asimismo los rendimientos de estos rubros se han mantenido bajos durante varios años, mientras los costos de producción y comercialización suben constantemente, lo cual ha restado competitividad con respecto a otros productos y la consecuente reducción de las áreas de siembra y de la producción nacional.

Cuadro n° 1

Situación actual de los granos básicos en el país

	Consumo anual (tm)	Producción 2007–2008 (tm)	% consumo cubierto con prod. nacional	Área actual (ha)	Rend. actual (tm/ha)
Arroz pilado	223.288	111.790	50	47.252	4,02
Maíz blanco*	70.800	15.628	22	7.874	1,98
Frijol	44.000	10.300	23	14.979	0,69
Maíz amarillo**	607.483	0	0	0	0

FUENTE: SEPSA, con información del CNP y CONARROZ. Se estima que alrededor de 18.000 tm de maíz blanco se importan y son reexportadas en forma de harinas, ** Significa el 24% de las importaciones agrícolas en el año 2007.

4.1.3 METAS DE PRODUCCIÓN:

Aumentar la participación de la producción nacional en el consumo de arroz, de un 50% a un 80%.

Aumentar la participación de la producción nacional en el consumo de maíz blanco, de un 22% a un 70 %.

Aumentar la participación de la producción nacional en el consumo de frijol, de un 23% a un 70 %.

Este contexto ha motivado la decisión del Gobierno de Costa Rica para impulsar un Plan Nacional de Alimentos. Con él se pretende que el país convierta esta amenaza en una oportunidad, para

conciliar el desarrollo del sector productivo de alimentos, en un aporte a la garantía del abastecimiento nacional y a la reducción de la pobreza.

El plan plantea acciones en el corto plazo para incrementar el abastecimiento nacional de granos básicos y otros alimentos, reduciendo gradualmente la dependencia de importaciones de arroz, frijol y maíz

Asimismo, en la acción estratégica tres del Contrato del Sector Productivo se señala que la producción granos en Costa Rica apenas cubre un porcentaje de la demanda, principalmente por 4 razones:

Estacionalidad de la producción, presencia de lluvias y enfermedades que afectan que se pueda producir escalonadamente.

Dispersión de áreas de producción, que no permite hacer atractivo el acopio y la distribución por los altos costos.

La escala de producción, la mayoría son pequeñas hectáreas de 0.5 a 2 hectáreas por productor.

A nivel interno, poco nivel de asociatividad por parte de los productores/as.

Esta situación afecta, debido a que el país tiene una alta dependencia de importaciones de granos básicos y otros alimentos, ya que la producción interna no abastece en su totalidad el consumo nacional. Asimismo, la producción pecuaria es muy sensible a dichas dinámicas, por la dependencia de insumos importados, especialmente el maíz amarillo, para la elaboración de concentrados de consumo animal

Sin embargo, para alcanzar el logro de estos propósitos son necesarias condiciones para que la productividad agrícola se incremente, de forma que el aporte no sólo sea en el volumen producido y el valor agregado, sino que permita paliar el crecimiento de los precios de la canasta básica. La modificación de la demanda implica el desarrollo de la producción de productos sustitutos de insumos pecuarios, tales como el sorgo y la yuca, así como retomar la investigación en maíz amarillo, de forma tal que la dependencia que se ha tenido hasta ahora con el exterior, se revierta al mercado interno, con alta eficiencia.

El Plan Nacional de Alimentos establece como sus principios orientadores: en primer lugar, producción con sostenibilidad y competitividad. En segundo lugar, un enfoque integral, que minimice el riesgo alimentario en la población más vulnerable. En tercer lugar persigue un principio solidario, articulando las iniciativas del sector público, privado, la cooperación internacional, la academia y las iniciativas centroamericanas. www.ida.go.cr.

El Plan contiene tres objetivos:

Asegurar la disponibilidad de alimentos (maíz, arroz, frijoles y otros productos).

Garantizar el acceso de alimentos a los grupos vulnerables mejorando su seguridad alimentaria y nutricional.

Contribuir a evitar el incremento de los niveles de pobreza, ante el alza de los precios de los productos de la canasta básica.

Se enmarca en el cumplimiento de las directrices formuladas en el Plan Nacional de Desarrollo y lo establecido en los Contratos con la Ciudadanía de los sectores, Productivo, Social y Salud principalmente, cuyas acciones estratégicas se enfocan a atender la coyuntura actual.

En el sector productivo, se refiere al planteamiento de acuerdos de competitividad, entre el sector público y el sector privado, en los productos básicos, lo cual contempla también, una mayor eficiencia en los sistemas de comercialización y una mayor contribución al desarrollo de las comunidades rurales.

En el Sector social, el Plan se articula con las metas sectoriales tendientes a reducir las asimetrías en los niveles de desarrollo social, y el establecimiento de una agenda de compromisos sociales en materia de lucha contra la pobreza.

En el sector Salud, se privilegia el fortalecimiento de las condiciones de salud de la población y la atención de la seguridad alimentaria en los niños y adolescentes en condición de pobreza extrema.

1 LAS ACCIONES PLANTEADAS PARA ALCANZAR LOS FINES SON:

Disponibilidad de alimentos:

Aumento de la producción con la participación de las organizaciones de productores en las agro-cadenas.

Para el logro de los objetivos del Plan se contemplan cinco áreas de acción estratégicas, asociadas a la secuencia en los segmentos de las agro-cadenas. Ello garantiza, que las acciones tomadas en el horizonte temporal del Plan, crearán condiciones de sostenibilidad para resolver la vulnerabilidad en la seguridad alimentaria y nutricional, propiciando que la coyuntura favorable para la agricultura permita crear condiciones competitivas en el largo plazo.

Estas áreas de acción estratégicas son: Insumos y Semillas, Investigación y Transferencia de Tecnología, Asistencia Técnica y Capacitación, Crédito y Seguro, Almacenamiento y Comercialización, Efectos del Cambio Climático.

La ejecución del Plan involucra tanto a todas las instituciones públicas del Sector Agropecuario como a instituciones del Sector Social, Sector Económico y Sector Salud. Asimismo, debe ser acompañado por las instituciones del Sector Académico, en aquellos campos en que éstas cuentan con áreas especializadas.

Además, necesariamente debe ser coordinado con las organizaciones de productores y productoras, especialmente aquellas dedicadas a la producción de alimentos básicos.

Ante esta situación el Gobierno de Costa Rica, estructuró un Plan Nacional de Alimentos con el fin de incrementar las áreas de cultivos de Arroz, frijol y maíz, así como su productividad, hasta lograr el abastecimiento del 80% del consumo nacional de arroz y el 70% de maíz blanco y frijol.

Abastecimiento que implica pasar de 47,252 hectáreas de arroz a 68979 hectáreas entre el 2008 y 2010, y en este mismo periodo pasar de 14.979 hectáreas de frijol a 37.561, paralelamente cultivar 7.874 hectáreas de maíz blanco lo que supone una producción de 16.575.

Dicho Plan incorpora además acciones en materia de ayudas monetarias a la población más pobre para que pueda cubrir sus necesidades alimenticias básicas.

El componente productivo del Plan Nacional de Alimentos, implica un apoyo financiero significativo para fortalecer los servicios de investigación, extensión, agroindustria procesamiento, acondicionamiento de los granos y comercialización, así como la adecuación de tierras con riego y avenamiento; aspectos que implica el incremento de inversiones para el Instituto Nacional de Innovación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria INTA, el servicio de extensión Agropecuaria del MAG y el Consejo Nacional de la Producción (CNP).

La economía familiar campesina ligadas al IDA, será apoyada por el Programa Integral de Alimentos de esta institución, que pretende abordar la situación de crisis global tomándola como una oportunidad para que dichas economías puedan reactivarse y transitar progresivamente hacia niveles mayores de producción, diversificación y productividad, de tal forma que sus tierras logren contribuir en forma real a su emancipación económica social.

La ejecución del Programa implica una participación activa de las instancias nacionales, regionales y subregionales de coordinación interinstitucional, en aspectos relacionados con la selección de las zonas de producción y los agricultores participantes, la definición de las estrategias tecnológicas a emplear de acuerdo a las condiciones particulares agroecológicas y socio económicas, así como en la asistencia técnica, transferencia de tecnología y capacitación, bajo una economía de recursos y en el marco del Plan Nacional de Alimentos.

Cuadro n° 2

Área sembrada, producción y rendimiento promedio nacional. Períodos 2000/2001 a 2009/2010

Período	Área Sembrada (hectáreas)	Producción (t granza s y l)	Rendimiento granza seca y limpia	
			t/ha	sacos 73.6 kg
2000/01	66,083	247,136	3.74	50.81
2001/02	56,165	199,273	3.55	48.21
2002/03	48,906	187,656	3.84	52.13
2003/04	52,835	186,826	3.54	48.04
2004/05	60,414	210,294	3.48	47.29
2005/06	54,093	181,003	3.35	45.46
2006/07	47,252	171,117	3.62	49.20
2007/08	54,053	187,700	3.47	47.18
2008/09	63,329	238,680	3.77	51.21
2009/10	66,415	250,849	3.78	51.32

Cuadro n° 3

Área sembrada de arroz en el período 2009/2010, según región y épocas de siembra en hectáreas

Región	Primera siembra	Segunda siembra	Total del período
Chorotega	12,688.74	10,320.99	23,009.73
Pacífico Central	6,923.06	1,760.00	8,683.06
Brunca	11,058.39	4,626.70	15,685.09
Huetar Norte	7,928.74	3,517.20	11,445.94
Huetar Atlántica	4,330.85	3,259.25	7,590.10
Central	1.50	0.00	1.50
Total	42,931.28	23,484.14	66,415.42

Cuadro nº 4

Area sembrada bajo riego y secano, por región en el período 2009/2010. En hectáreas

Región	Primera siembra			Segunda siembra			Total del Período		
	Area Total	Area de Riego	Area de Secano	Area Total	Area de Riego	Area de Secano	Area Total período	Area de Riego	Area de Secano
Chorotega	12,888.74	8,119.47	4,589.27	10,320.99	10,320.99	0.00	23,009.73	18,440.46	4,589.27
Pacífico Central	8,823.06	105.00	8,818.06	1,780.00	194.00	1,586.00	8,883.06	299.00	8,384.06
Brunca	11,058.39	24.00	11,034.39	4,626.70	13.00	4,613.70	15,685.09	37.00	15,648.09
Huetar Norte	7,928.74	0.00	7,928.74	3,517.20	0.00	3,517.20	11,445.94	0.00	11,445.94
Huetar Atlántica	4,330.85	0.00	4,330.85	3,259.25	0.00	3,259.25	7,590.10	0.00	7,590.10
Región Central	1.50	0.00	1.50	0.00	0.00	0.00	1.50	0.00	1.50
Total	42,931.28	8,248.47	34,682.81	23,484.14	10,527.99	12,956.15	66,415.42	18,776.46	47,638.96

En el cuadro abajo descrito se observa la Regiones y cantones con más potenciales de producción de arroz, destacan como principales, la Región Chorotega, Brunca, Norte, seguida por la Región Atlántica.

Cuadro n° 5

**Area sembrada de arroz en los periodos de 2005/2006 a 2009/2010
Por cantón y región, en hectáreas**

Región/ Cantón	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Chorotega	23,012.28	18,304.77	19,829.32	19,588.50	23,009.73
Abangares	254.00	382.00	563.00	415.00	195.25
Bagaces	9,162.05	9,862.19	7,041.33	6,563.01	7,020.35
Cañas	3,025.54	1,391.49	1,332.90	1,676.89	2,503.88
Carrillo	1,029.50	895.55	274.50	469.75	1,576.20
La Cruz	125.00	130.00	195.00	0.00	267.00
Liberia	5,535.32	3,004.54	6,783.39	5,191.55	8,793.34
Nandayure	2,409.92	1,683.70	2,092.80	2,316.40	854.90
Nicoya	571.75	457.80	425.00	1,759.00	717.39
Santa Cruz	899.20	497.50	1,121.40	1,196.90	1,081.42
Pacifico Central	7,258.76	5,918.80	6,685.74	7,559.77	8,683.06
Aguirre	2,450.00	1,998.00	1,617.00	1,657.00	1,866.60
Esparza	0.00	0.00	60.00	15.00	179.00
Garabito	639.00	768.00	505.00	739.00	667.00
Orotina	148.00	0.00	40.00	50.00	1.20
Parrita	3,492.26	2,744.80	3,655.74	4,262.27	4,349.15
Puntarenas	529.50	408.00	808.00	836.50	1,620.11
Brunca	15,458.80	15,434.55	15,929.60	18,607.32	15,685.09
Corredores	7,235.00	6,862.00	6,269.50	6,954.50	4,918.90
Golfito	3,206.00	2,679.40	2,993.70	3,635.87	3,473.11
Osa	5,017.80	5,893.15	6,666.40	8,016.95	7,293.08
Huetar Norte	3,864.90	3,335.73	4,555.10	8,061.50	11,445.94
Guatuso	281.00	177.00	220.00	482.00	506.00
Grecia	0.00	0.00	0.00	64.00	71.00
Los Chiles	1,515.00	1,676.33	1,487.00	2,589.70	2,366.00
San Carlos	268.00	313.00	336.00	833.00	1,759.00
Upala	1,800.90	1,169.40	2,512.10	4,092.80	6,743.94
Huetar Atlántica	4,498.08	4,257.83	7,052.80	9,512.00	7,590.10
Guácimo	0.00	0.00	160.00	98.80	233.40
Matina	2,262.18	1,717.57	580.80	348.50	268.80
Pococi	125.00	208.00	1,332.00	3,644.20	2,960.40
Sarapiquí	1,362.00	1,801.00	4,451.50	5,071.50	3,843.70
Siquirres	748.90	531.26	528.50	349.00	248.30
Talamanca	0.00	0.00	0.00	0.00	35.50
Central	0.00	0.00	0.00	0.00	1.50
Puriscal	0.00	0.00	0.00	0.00	1.50
Turrubares	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	54,092.82	47,251.68	54,052.56	63,329.09	66,415.42

Según datos de CONARROZ Y siendo el arroz el alimento que está presente en la alimentación de toda persona, por ser altamente nutritivo y de muy fácil digestión. Además, el aporte calórico no es muy elevado y según el cuadro abajo descrito el consumo per cápita en kilogramos a la fecha y para el año 2010, es de 50.98 kg/ por persona, lo que representa una demanda potencial nacional elevada.

Cuadro n° 6

Consumo de arroz Nacional, Mensual y Percapita, para los períodos 2005/ 2006 a 2009 /2010 en toneladas métricas depilado

Concepto	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
					231,256
Consumo Nacional de arroz pilado	235,167	223,288	236,218	237,518	
Consumo De arroz pilado	19,597	18,607	19,685	19,793	19,271
Consumo percápita (kilogramos)	53.42	50.73	54.61	52.20	50.98

El siguiente cuadro muestra precios y cifras registradas desde el año 2003 hasta el año 2010, pagados a productores/as arroceros, siendo la unidad de medida saco de 73.6 kg registra precios ascendentes y crecientes, hasta el año pasado (2010).

Cuadro n° 7

Precio pagado al productor por el saco de 73.6kg de granza seca y limpia.

Períodos 2003/2004 a 2009/2010

Período	Precio Fijado/73.6kg.	colones/tonelada
2003/2004	7,240.001/	98,369.57
2003/2004	7,900.002/	107,336.96
2003/2004	8,152.003/	110,760.87
2003/2004	8,926.004/	121,277.17
2004/2005	10,183.005/	138,355.98
2005/2006	10,183.005/	138,355.98
2005/2006	11,652.006/	158,315.22
2006/2007	12,652.007/	171,902.17
2006/2007	12,967.008/	176,182.07
2007/2008	13,514.009/	183,614.13
2007/2008	14,827.0010/	201,453.80
2007/2008	17,981.0011/	244,307.07
2008/2009	21,370.0012/	290,353.26
2008/2009	24,315.0013/	330,366.85
2009/2010	24,315.0013/	330,366.85

Según este cuadro las ventas mensuales en toneladas métricas de arroz pilado a nivel del país, por mes y hasta el año 2010, refleja porcentajes de colocación similar casi para los 12 meses, con un promedio mensual de 19,095 toneladas métricas para este último año.

Cuadro n° 8

Ventas mensuales períodos 2005/2006 a 2009/2010 en toneladas métricas de arroz pilado

Meses	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Julio	16,619	13,807	19,525	19,206	19,805
Agosto	18,364	18,374	20,747	19,515	20,419
Setiembre	18,842	18,237	20,914	18,251	18,176
Octubre	18,804	19,288	19,957	17,134	19,438
Noviembre	19,068	19,684	21,780	19,023	19,089
Diciembre	19,540	20,480	22,524	20,562	20,420
Enero	17,101	19,530	17,820	17,305	17,994
Febrero	17,096	16,837	19,874	19,061	18,919
Marzo	19,621	20,656	22,059	20,795	20,885
Abril	17,086	18,053	20,610	19,777	17,211
Mayo	19,647	20,177	20,525	17,675	18,127
Junio	22,225	18,122	19,795	18,606	18,652
Total	224,012	223,244	246,130	226,911	229,135
Promedio mensual	18,668	18,604	20,511	18,909	19,095

Se observa que según exportaciones de arroz a otros países los que representan una partida potencial arancelaria son: El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Cuadro n° 9

Exportaciones de arroz del Período 2009/2010 por país de destino

En kilogramos y US\$

Partida arancelaria	Descripción	Toneladas	Valor US\$	País destino
1006101000	Para siembra	21,874	39,818	PANAMÁ BELICE
		4,624.00	7,152	

Partido comercial	Descripción	Total de los	Valor US\$	País destino
1006109090	Los demás(cáscara)	14,965	3,172	REPUBLICA DOMINICANA NICARAGUA
		429.00	12	
1006200090	Los demás(Pilado)	779,600	31,600	NICARAGUA
	Los demás(pilado)			
10064090019	Los demás(partido)	1,851,800	444,120	EL SALVADOR GUATEMALA HONDURAS NICARAGUA
		558,900	240,720	
		124,200	13,500	
10064090099	Los demás	1,111,740	243,230	EL SALVADOR GUATEMALA HONDURAS NICARAGUA
		20,700	7,650	
		68,700	5,500	
1904901000	Precocido	16,893	35,293	ESTADOS UNIDOS GUATEMALA MEXICO PANAMA
		16,580	34,539	
		2	117	
Total en kilos		3,888,872	800,433	
Total en equivalente pilado		3,876,100	800,433	

Fuente: www.inec.go.cr/sicceweb/default.aspx

Estudio de Competitividad del Frijol en Costa Rica con la Metodología de la Matriz de Análisis de Política (MAP).

4.1.4 Panorama General de La Producción de Frijol

En el siguiente capítulo se presenta un panorama general de la situación internacional de la producción de frijol: principales productores, consumidores, importadores y exportadores del mundo. Seguidamente se muestra una descripción sobre la situación del frijol en Costa Rica: producción nacional, demanda interna, tecnología y organización, así como tratados comerciales más relevantes para el sector.

4.1.5 Situación Internacional

La producción mundial de frijoles secos ronda los 19 millones de toneladas métricas (TM) anuales, que se siembran en 26 millones de hectáreas (ha). El 55% de esta producción se concentra en sólo 5 países (Brasil, India, China, Myanmar México.) Estos grandes productores son, a su vez, grandes consumidores del producto, por lo que la producción mundial se dedica en mayor medida a atender las demandas locales de cada país.

Cuadro n° 10

Producción promedio mundial de frijol y los principales actores 1/1/ Calculado con base en información del 2001-2005

País	Producción (en miles)	Participación Relativa %	Porcentaje acumulado %
Mundo	188367	100%	
Brasil	2972	16%	16%
India	2580	14%	30%
China	1942	11%	41%
Myanmar	1516	8%	49%
México	1363	7%	56%
Uganda	523	3%	65%
Indonesia	311	2%	67%
Kenya	346	2%	69%
Canadá	308	2%	70%
Turquía	240	1%	72%
Burundi	236	1%	73%
Tailandia	178	1%	74%
Nicaragua	197	1%	75%
Resto	4584	25%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en información de AGROSTA/FAO/SEPSA.FAO

Brasil es el principal productor mundial de frijol. Este país siembra alrededor de 9.4 millones de ha, con las que logra una producción de 2.8 millones de T M. Su participación relativa en el área mundiales muy superior (35.8%) a la que tiene en la producción (16.2%), dado su bajo rendimiento respecto a la media mundial. India es el otro gran productor mundial de frijol, con un 31% del área y una participación del 14% en la producción mundial. Similar al caso de Brasil, India presenta un alto volumen de producción pero con bajos rendimientos, de casi un 50% inferior a la media mundial.

El comercio internacional del frijol representa 2.3 millones de T Manuales y se origina de la necesidad de colocar excedentes o de completar una oferta interna que resultó insuficiente. Sus principales características son:

1. De tamaño pequeño (en comparación con el maíz, el trigo y el arroz.)
2. Segmentado (por color y tamaño.)
3. Residual.
4. De precios volátiles.

En el mundo se comercializa, en promedio, tan solo un 17% del total de frijol producido; asimismo, el promedio del nivel de dependencia de importaciones es del 15%. Cuatro países (Myanmar, China, Argentina y Canadá) concentran el 72% de las exportaciones mundiales de frijol.

En la importación, también hay una alta concentración, pero menos marcada. Nueve países (India, Japón, EE.UU., Reino Unido, México, Brasil, Italia, Cuba y Venezuela) importan en conjunto casi la mitad del total mundial. Costa Rica ocupa la posición 20 entre los grandes importadores de frijol, pero la quinta posición entre los importadores de frijol negro.

El frijol es uno de los productos que aún no se han armonizado dentro del marco del esquema de integración económica centroamericano (el Mercado Común Centroamericano, MCCA). Los aranceles fijados para el producto proveniente de fuera de la región oscilan entre 30% y 10%, dependiendo del país. Sin embargo, en los países del área, y Costa Rica no es la excepción, dichos aranceles se reducen en las épocas en las cuales se supone que no existe salida de las cosechas nacionales. En el caso de productos originarios de cualquiera de los países pertenecientes al

MCCA, no se aplica arancel. Es ahí pues donde se observa la existencia de un riesgo de triangulación comercial.

Cuadro n°11

Arancel Centroamericano a la Importación de Frijol

Partida	Descripción	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
0713.33.10	Negros	30	30	20	15	30
0713.33.20	Blancos	10	20	20	15	10
0713.33.90	Otros	10	20	20	15	10
0713.32.00	Adzuki ("rojos pequeños") (Phaseol uso Vigna angularis)					

Fuente: SIECA

Nota: En el caso de Costa Rica, como una política interna, se ha dispuesto la variación en el arancel dos veces por año. Generalmente han sido disminuciones las cuales se definen por lo general en forma diferenciada para el frijol negro y el frijol rojo.

Los precios internacionales del frijol no siguen patrones definidos, si no que suelen ser erráticos en su tendencia de largo plazo. La razón de esto radica en que el frijol es un producto residual, de bajos volúmenes y muy concentrado. Residual, pues en la mayoría de los casos, lo que se suele transar es el "sobrante" de la producción. De bajos volúmenes porque en comparación a otros granos como arroz o maíz, la cantidad transada en toneladas métricas es sustancialmente menor. Finalmente es concentrado como se pudo apreciar, en lo que son productores, consumidores, importadores y exportadores. Todo este agente puede afectar los precios; de ahí que estos sean erráticos y volátiles.

Es muy probable que la situación internacional no vaya a variar significativamente pues según los datos de la FAO, la concentración de producción, importación, exportación y consumo se ha mantenido relativamente estable entre los mismos países desde 1995.

4.1.6 Situación del Frijol en Costa Rica

A continuación se presentan cifras sobre la producción de frijol en Costa Rica y gráficos sobre su estacionalidad. De igual manera se comenta sobre la demanda interna del frijol, las ventas arancelarias para la importación de este producto y de los más recientes tratados comerciales y su impacto sobre el frijol.

Producción primaria.

Las producciones nacionales de frijoles de 10 mil TM anuales, sembradas en cerca de 10 a 12 mil hectáreas.³ Esta producción ha disminuido a una tasa media de -9.1% anual entre el 2000 y el 2005, en razón de unas 1.800 hectáreas al año. Las principales zonas de siembra son las regiones de Huetar Norte y Brunca, con 67% y 22% de la producción total, respectivamente. Cerca del 90% de la producción está destinada a la venta y el restante 10% es para autoconsumo.

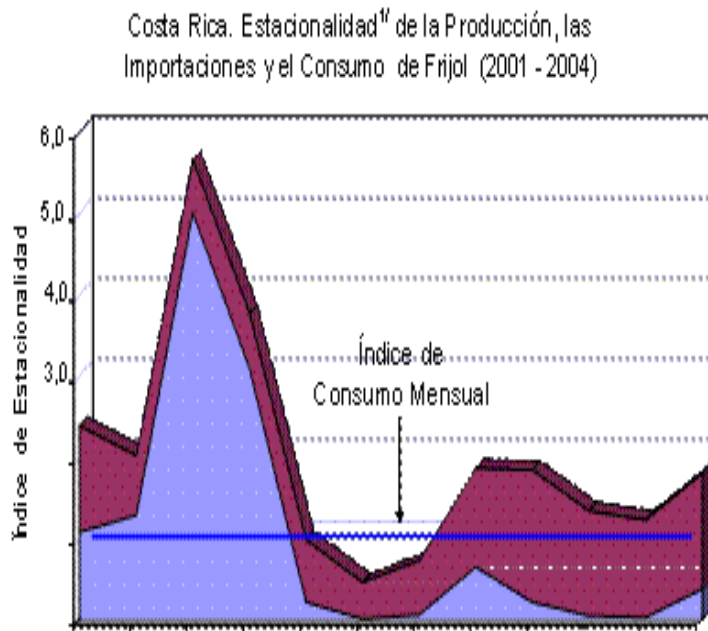
Desde 1995, la producción nacional de frijol ha disminuido drásticamente. La razón principal de esta disminución radica en que el Estado costarricense implementó políticas de libre comercio, entre las cuales están el eliminarlas compras de ciertos productos agrícolas. Estas compras tenían como objeto el garantizar un precio de compra a los productores.

Ante la eliminación de esta distorsión de mercado, los productores de frijol se vieron fuertemente afectados y esto se ha reflejado en una disminución del área sembrada y por ende de la producción nacional.

La producción nacional de frijol está caracterizada por una marcada estacionalidad de la salida de la cosecha entre enero y abril de cada año. La estacionalidad y concentración geográfica de la cosecha, confieren particular relevancia a aspectos relacionados con el abastecimiento del mercado y el manejo de los inventarios físicos del grano. (Gráfico1.) (fuente.

www.mercanet.cnp.go.cr)

Grafico n°1



Fuente: Equipo de trabajo de la Matriz de Análisis de Política para la Agrocadena de Frijol, con base en los reportes de cosecha e importaciones de frijol del Servicio de Información de Mercado, del Consejo Nacional de Producción(SIM/CNP). En www.mercanet.cnp.go.cr.

En Costa Rica, el frijol se siembra con varios fines. Por un lado, hay un segmento de productores que siembran este producto mayoritariamente para autoconsumo subsistencia. Un segundo segmento destina la mayor parte de su cosecha afines comerciales, pero consume un pequeño porcentaje de esta. Por último, un tercer segmento más comercial dedica su cosecha completamente al mercado.

Es muy probable que la producción de frijol para autoconsumo siga existiendo, independientemente de lo que suceda en la definición de políticas hacia este sector. En algunas zonas la producción de frijol constituye la única fuente de ingreso y hace la diferencia entre ser productor o jornalero. Por otro lado, la producción de frijol no demanda mucho tiempo al productor, permitiéndole trabajar en otras plantaciones, además de la posibilidad de utilizar mano de obra familiar no remunerada.

Se estima que el área sembrada por este segmento de autoconsumo representa por lo menos un 10% del total nacional. Es decir, un estimado entre 1000 y 1200 has, con alrededor de igual número de productores. El restante 90% está destinado al mercado nacional.

La región Huetar Norte es la más tecnificada del país, en lo que a producción de frijol se refiere. Los grandes productores han llegado a mecanizar toda la producción de frijol, con excepción de la arranca o cosecha. Los casos de no mecanización de la cosecha responde a la falta de poder de compra de algunos productores nacionales o de sus gremios, ya que la maquinaria necesaria tiene un costo muy elevado. De tal manera, ningún gremio tiene la capacidad de adquirirlo y financiamiento tendría costos de igual manera elevados.

La región Brunca está menos desarrollada en el uso de tecnología. En esta región la única actividad mecanizada que se realiza es la trilla o desgrane. Sin embargo, sí se hace uso de agroquímicos, a la vez que se utilizan semillas mejoradas por centros de investigación costarricenses (INTA) con mayor resistencia a enfermedades y con rendimientos más altos.

En Costa Rica existen proyectos de mejoramiento continuo de la semilla así como proyectos de investigación en técnicas de almacenamiento y adaptación de terrenos fríos a la siembra de frijol, entre otros. Sin embargo, la semilla certificada, en muchos casos no es empleada por los productores ya que esta tiene un precio superior. Una buena parte de los productores suele utilizar una semilla criolla o incluso guardar parte de su cosecha para utilizar la luego como semilla, con un sacrificio importante en los rendimientos agrícolas obtenidos.

De hecho, Costa Rica presenta rendimientos agrícolas por debajo del promedio mundial⁴. En el país existe la tecnología que puede llegar a incrementar en buena medida los rendimientos agrícolas, pero esta tecnología poco se aplica (Ej.: semilla certificada, capacitaciones, etc.). La aplicación adecuada de las semillas certificadas y el resto del contenido de los paquetes tecnológicos ya probados con éxito en el país, harían una gran diferencia en los rendimientos y en la competitividad de este sector.

Una gran parte de los productores nacionales de frijol están asociados a cooperativas, asociación eso cámaras de productores. Estas organizaciones, normalmente pequeñas, tienen un papel facilitador en la adquisición de insumos y gestión de créditos, así como un rol importante en la comercialización del producto. Entre estas organizaciones, la Cámara de Granos Básicos de Los Chiles es una de las más importantes del país.

4.1.6.1 Demanda interna

Se estima que el consumo anual de frijol en Costa Rica es de 40 mil toneladas métricas.⁵ De esta cantidad, la producción nacional cubre entre un 30% y 40%. Por lo tanto, se debe recurrir al mercado internacional para complementar la insuficiente oferta interna.

Históricamente, la demanda interna de frijol se ha caracterizado por una predominante preferencia por el color negro, antes que el rojo. Sin embargo, desde el año 2000, la preferencia por el frijol negro ha venido debilitando, debido probablemente al efecto combinado de la reducción de la cosecha local de frijol negro, diferenciales de precios entre ambos tipos de frijol, y la influencia de la inmigración extranjera, en particular de Nicaragua.

Cuadro n° 12

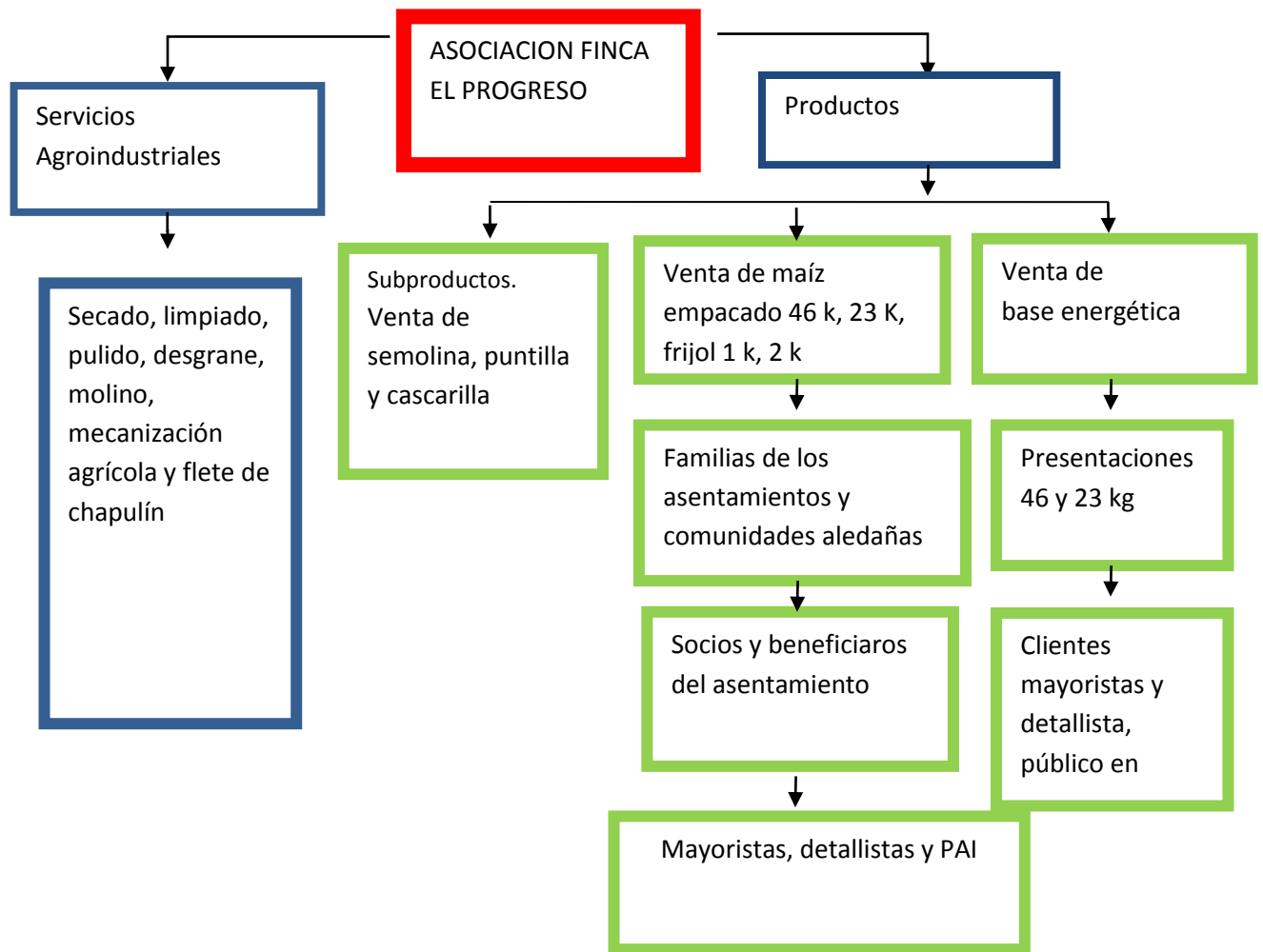
Frijol Rojo y Negro: Importaciones realizadas fuera de Centroamerica del 01 de Noviembre al 13 de Diciembre 2010.				
Empresa	% Asignado según Ley	Volumen Asignado	Import Nov -06 Dic. Dentro Plazo Benef. arancel	Porcentaje Cumplimiento Cuota
Hortifruti. S.A.	30,20	4.114	1.098	26,69%
Kani Mil Novecientos Uno S.A.	16,40	2.229	550	24,68%
Empaques Agroindustriales S.A.	12,60	1.720	1.984	115,36%
Compañía Nacional de Granos S.A.	4,60	620	100	16,10%
Distribuidora El Armenio S.A.	2,80	383	180	47,00%
La Maquila Lama S.A.	8,00	1.094	1.235	112,89%
CC.Inv. Agroindustriales S.A.	1,60	212	125	58,96%
Corporación Frijol 5000 S.A.	4,00	550	277	50,32%
Procesadora Jinca S.A.	1,40	189	200	105,61%
Comercios El Barreal S.A.	1,90	263		0,00%
Comerc. Internacional de Granos S.A.	1,40	184	25	13,72%
Compañía Arrocería Industrial S.A.	3,70	509		0,00%
Procesadora de Granos Básicos LTDA	0,90	128	100	77,97%
Total	89,70	12.193	5.873	

Las importaciones provienen de Ecuador, Colombia, China, Estados Unidos, Canadá y México.

Canales de Comercialización.

La Asociación brinda los servicios agroindustriales de pilado de arroz, lavado, pilado, desgranado, secado y molido de maíz y frijol. Estos servicios son brindados a los poblados cercanos al CEPROMA y demás lugares vecinos, a continuación se describen posibles canales de comercialización de los servicios y productos que la Asociación podría llegar a ofrecer en la región

Organigrama n° 1



Clientes y Compradores Potenciales en Servicios Agroindustriales dentro los que se encuentran:

Los 32 productores/as asociados de la Asociación de Productores Finca El Progreso y vecinos de zona de influencia del CEPROMA que se detallan a continuación:

Los productores/as no socios del Asentamiento El Progreso y de las siguientes comunidades: La Virgen, San Antonio, Pejibaye, La Rivera, Montezhuma, Zapote, La Trinidad, El Águila, San Miguel, entre otros.

También lo constituyen los clientes mayoristas, detallistas e intermediarios que se dedican a solicitar servicios agroindustriales de secado, pilado, pulido, desgranado y molido de granos.

En cuanto a la venta de subproductos, la Asociación vende semolina, puntilla y cascarilla. Y sus principales clientes son los mismos solicitantes de los servicios y demás vecinos de los lugares aledaños.

4.2 Clientes y Compradores Potenciales en cuando a los productos empacados:

Familias de los asentamientos y comunidades aledañas

Socios y beneficiarios del asentamiento

Mayoristas, detallistas y Programa de Asistencia Institucional (PAI).

Clientes y Compradores Potenciales en cuando a los productos de la base energética:

Clientes mayoristas y detallista, público en general

4.3 Productos y Servicios a Ofrecer

De acuerdo con este Plan de Negocio, la Asociación de Productores de Finca El Progreso de Pejibaye de Pérez Zeledón, ofrecerá los servicios agroindustriales de: limpiado, secado, pilado, desgranado y molido, así como también la venta de subproductos (semolina, puntilla y cascarilla) y venta de base energética

Cuadro n° 13

SERVICIOS AGROINDUSTRIALES	
Servicios	Función
Servicio de limpiado.	Sirve para limpiar el grano de cualquier impureza o basura.
Servicio de secado	Dar valor agregado mediante el secado en un corto periodo de tiempo.
Servicio de pilado	Es pulir el grano para dar la apariencia blanca común del grano de arroz blanco comercial.
Servicio de desgranadora	Lograr obtener el maíz y frijoles como producto final desgranado en un corto periodo de tiempo.
Servicio de molino	Moler el maíz para obtener la masa como materia prima.
Servicio de mecanización agrícola	Obtener la remoción del suelo y lograr una mayor productividad por hectárea.
Servicio de flete de chapulín	Obtener más eficiencia en el transporte de los productos a la planta.

Cuadro n° 14

PRODUCTOS A OFRECER. (DOS)	
Productos	Función

Venta de subproductos semolina, cascarilla y puntilla	Es utilizada especialmente para las granjas, viveros, como combustible, fórmulas de concentrado uso animal (crianza de aves ganado y cerdo.)
PRODUCTOS O SERVICIO TRES.	
Productos	Función
Pre mezcla base energética	Alimentos para animales (cerdos, gallinas, ganado)
Venta de frijoles empacados	Presentación 1 kg, 2 kg.

4.4 Competidores en cuanto a servicios agroindustriales.

Con los servicios agroindustriales el competidor que la Asociación identifica como uno de los principales es del comerciante privado Concentrados El General, la que vende todos los subproductos para las mezclas de concentrados y los concentrados elaborados y el otro competidor que también se destaca en la zona es Aguilar y Solís quien vende los concentrados en la la zona de Pérez Zeledón.

En cuanto a los servicios agroindustriales el único competidor que se identifica cerca del Ceproma es una piladora pequeña y rudementaria del Sr. Lisímaco Rovira, ubicada a unos 2.5 kms al oeste del Ceproma, ubicada en el centro de Pejibaye. Esta competidora solo ofrece el servicio de pilado de arroz cuyo precio por el pilado es de ¢2.300,00 /quintal.

Dentro de los precios que se han investigado a nivel de la competencia en cuanto a servicios agroindustriales y venta de subproductos se encuentra

Cuadro n° 15

Competidor	Ubicación	Servicio / sub producto	Precio ¢ 2.300
Lisímaco Rovira	Pejibaye, P. Z.	Pilado de arroz	50 /kg.

Cuadro n° 16

PROVEEDORES DE MATERIA PRIMA (GRANOS, INSUMOS AGRICOLAS)

Proveedores	Materia prima solicitada	Condiciones de negocio con proveedores.	Condiciones de negocio con clientes.
Productores de Asentamiento El Progreso y Productores de la zona de influencia del Ceproma	<ul style="list-style-type: none"> -Maíz blanco. -Arroz. -Maíz amarillo -Frijol 	<ul style="list-style-type: none"> -Buenos precios. -Compra segura. -Horarios accesibles. -Controles de calidad. -Pagos oportunos 	<ul style="list-style-type: none"> -Buenos precios -Volumen -Pagos contado -Contrato formal
<p>ºEmpresas distribuidoras materia prima, materiales, productos</p>	<p>(vitaminas, minerales)</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Precios accesibles. -Créditos disponibles. 	<p>Negociar precios accesibles, venta de contado.</p>

Establecimiento o convenio con productores de los diferentes asentamientos y dentro de la influencia del CEPROMA para incentivar a producir granos (maíz, arroz y frijol), mediante un plan de ordenamiento de la base productiva y llegar a comprar con base a ciertos parámetros de estándares de calidad a los productores/as de la zona.

Establecimiento o convenio con productores de los asentamientos cercanos al CEPROMA para llegar a promover pequeñas siembras de maíz y otros productos, necesarios para la elaboración de pre-mezcla de la base energética. M Establecimiento o convenio con la empresa privada para llegar a comercializar arroz en las diferentes presentaciones y base energética de forma regional y local.

Establecimiento de convenios de cooperación con proveedores de servicios de desarrollo empresarial y apoyos productivos (IDA, IMAS, MAG, INA, CNP y otros) para acceder servicios de asistencia técnica productiva, financiación, capacitación organizacional, agroindustrial y de comercialización.

Convenio con las entidades financieras, para el otorgamiento de créditos reembolsables o no reembolsables a intereses blandos.

Intercambio de experiencias organizativas productivas y comerciales con los mismos productores de la zona y otros CEPROMAS cercanos, para rescatar las lecciones aprendidas y experiencias exitosas

Ventaja Competitiva en relación al Mercado.

En relación al ofrecimiento de servicios agroindustriales, la ventaja competitiva que la Asociación ofrece a través del CEPROMA, es la disponibilidad de equipo agroindustrial nuevo, la cercanía al lugar de producción de la materia prima, la posibilidad de dar mejores precios por los servicios agroindustriales, la posibilidad de diversificar los segmentos de mercado y productos ofrecidos, adicional al fin social sobre el cual se puso en marcha el CEPROMA. Paralelamente, el disponer de

equipo de secado de arroz, permite a los asociados disminuir el riesgo de penalidad por el grado de humedad de arroz. Se puede decir que el CEPROMA, ofrece servicios como la clasificación de arroz quebrado y arroz entero, mejorando la calidad respecto a nuestro único competidor local.

Establecimientos de Precios de Servicios Agroindustriales y Productos

Algunos de los parámetros que la Asociación deberá tomar para el establecimiento de precios en cuanto a servicios agroindustriales y productos a ofrecer son:

COSTO FIJO: Son aquellos en los que incurre la Asociación y que en el corto plazo o para ciertos niveles de producción, no dependen del volumen de productos o servicios. Dentro de los costos fijos tenemos (mano de obra, pago de servicios básicos, agua, aceites, papelería, gas, mantenimiento, combustible, impuestos o patentes, carga administrativa, depreciación de equipo e instalaciones, seguros, energía eléctrica, teléfono, impuestos, costos financieros y otros)

COSTO VARIABLE: Costo en que incurre la Asociación y guarda dependencia importante con los volúmenes de fabricación. Dentro de los costos variables tenemos: mano de obra adicional, compra de materia prima, materiales, carga social, entre otros.

MARGEN DE GANANCIA, que será el que la Asociación considere conveniente colocar a los precios que ofrecerá a los productores/as, tomando en cuenta sus costos de producción. Muchas empresas utilizan un porcentaje sobre el precio de costos o el que la Asociación considere pertinente.

Promoción, Publicidad y Ventas

En la medida en que se establezcan las relaciones y alianzas estratégicas con los productores/as, la publicidad es imprescindible, tanto para el ofrecimiento de servicios agroindustriales, como para llegar a promover productos nuevos como: venta de granos empacados, así como la venta de base energética para animales entre otros servicios y productos agrícolas que planea la Asociación ofrecer.

Toda la publicidad se inicia con el establecimiento de entrevistas llamadas telefónicas, reuniones, diseño de hojas volantes, brochure y tarjetas de presentación, al igual que el diseño de material de empaque con un eslogan sencillo y novedoso, en este tipo de publicidad es necesario que el CEPROMA de a conocer los servicios y productos que ofrecerá, horarios de apertura, precios, volumen de productos, la calidad de productos comprados y las fechas de atención al público y otros beneficios.

Para llegar a promover la introducción de nuevos productos, es necesario hacer reuniones con los clientes y con los principales distribuidores, mayoristas, detallistas, intermediarios y la empresa privada que comercializan productos empacados, así como también el contacto con los grupos ganaderos dedicados a la crianza de cerdos, vacuno y aves de la zona, esto permitirá identificar las cantidades compradas por semana o por mes y tipo de concentrado más comprado por los clientes, así como poder investigar si estos clientes estarían interesados en ingresar al modelo agroindustrial del CEPROMA tanto para la comercialización de granos como para la venta de una pre mezcla energética.

Las políticas de ventas por servicios y productos, implementadas por la Asociación es importante realizarlas de contado por lo menos en el corto plazo, estas política deberán difundirse a nivel de clientes y productores solicitantes de servicios agroindustriales y venta de otros productos.

Las políticas de ventas por servicios y productos, implementadas por la Asociación se darán únicamente de contado, no se prevé a corto plazo el otorgamiento de créditos por los servicios y por los productos que se puedan llegar a comercializar, esta política deberá difundirse a nivel de clientes.

Si la Junta directiva decide hacer otorgamiento de créditos con los productores o utilizar intercambio de productos por servicios, queda a criterio de la misma,.

Cuadro N° 19

MATRIZ DE CLIENTES, PRODUCTOS Y SERVICIOS AGROINDUSTRIALES.

Ámbito	Situación Actual.	Situación Futura.
Servicios Agroindustriales	Actualmente se ha procesado 10% (2000 quintales) de la producción de maíz 1600 qq, frijoles 22 qq, y 200 qq arroz del año 2010-2011 en el servicios de secado del CEPROMA. Para el servicio de desgranado de maíz la participación es de un 0%. Una de las limitaciones es no contar con un capital de trabajo para las realizar las compras de granos	Llegar mediante un plan de ordenamiento de la base productiva, a procesar un mayor porcentaje de granos de manera constante.
	No se cuenta con fondo operativo para la dinamización del CEPROMA, desde la perspectiva de responder por cualquier incidente de trabajo, reparaciones pago de seguros, y mantenimientos de los equipos agroindustriales entre otros compromisos.	Gestionar fondo de crédito interno o externo, con financieras, organizaciones de apoyo de cooperación, instituciones formales entre otras instancias que podría apoyar estas iniciativas productivas.
	Los administradores del CEPROMA, cuentan con capacitación para realizar el recibo, procesar, comprar y vender los granos, bajo estrictos estándares de calidad que exige el mercado.	Capacitación permanente en cuanto a este proceso a los responsables de administrar El CEPROMA,
	Existencia de diversas empresas distribuidoras, mayoristas y detallistas ofreciendo los mismos productos empacados y venta de concentrado uso animal a nivel local.	Enfocar la venta de base energética a nivel local.
	La infraestructura actual no tiene la capacidad de almacenar granos ni otros productos en bodega, no se podría hacer un acopio masivo de granos en el CEPROMA.	Buscar financiamiento interno y externo para adicionar o construir bodegas de almacén de granos u otros productos. Se cuenta con solicitud ante IMAS para el mejoramiento en infraestructura, Ofina Adm. y maquinaria agroindustrial del CEPROMA.

<p>Maneras de Conseguir Liderazgo (Propuesta de Valor)</p>	<p>La Organización no a recibido una capacitación adecuada en lo, organizativo, como contable, seguridad, salud ocupacional que le permitan administrar eficientemente el CEPROMA</p>	<p>Junta Directiva y socios/as deben estar recibiendo permanentemente capacitación, en aspectos de administración de negocios.</p>
--	---	--

CAPITULO V

PROCESO PRODUCTIVO Y VENTA DE SERVICIOS AGROINDUSTRIALES

5.1 Introducción.

Dentro de la cadena agro productiva la Asociación Finca El Progreso ofrece servicios agroindustriales (secado, limpiado, pulido, pilado, desgranado y producción de pre mezcla de concentrados base energética, servicios de mecanización agrícola) como primera opción, sobre la base de una previa investigación sobre canales de comercialización, y complementaria a las anteriores la Asociación podría incorporarse en un segmento adicional de la cadena agro productiva destinado a la producción de pre mezcla de concentrados (base energética para alimentación animal). Esta opción implica el producir pre mezclas energéticas de concentrado para consumo animal (ganado, porcino) aprovechando los subproductos y desechos generados en el proceso agroindustrial y de venta de servicios (semolina, puntilla, y otras materias primas que se encuentran disponibles en la zona), permitiendo optimizar la utilización de la actual infraestructura y tener la capacidad de ser utilizada durante un mayor número de meses al año, sin estar condicionada por la estacionalidad de la producción de granos, como primera fase del proceso.

La asociación podría incorporarse, como actividad complementaria, en un segundo segmento de la cadena agro productiva, en la compra y venta de excedentes de granos semiprocados y empacados, especialmente los frijoles, siendo el producto estrella de la zona, teniendo en cuenta el elevado potencial de la zona para la producción de dicho cultivo.

Esta alternativa implica llegar a comercializar frijoles empacados en presentaciones de 1 kg y 2 Kg y en variadas presentaciones para ser comercializado en una segunda fase en el asentamiento y vecinos cercanos al CEPROMA y posteriormente a las empresas comercializadoras de granos empacados. En esta etapa es imprescindible obtener los permisos necesarios para poder realizar dicho servicio, equipo de secado adicional, construcción de bodega de acopio, disponer de capital para realizar la compra del excedente de granos así como establecer las alianzas con productores en la zona que garantice la disponibilidad de materia prima al CEPROMA.

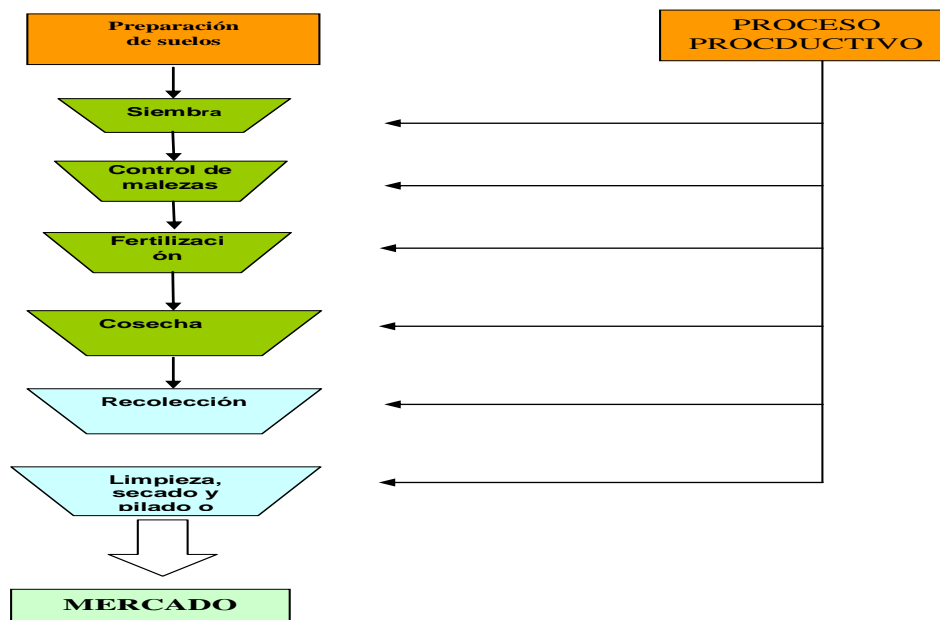
Para todos estos segmentos de mercado, los clientes objetivos, podrían ser las Instituciones del Estado, hospitales, cárceles, asilos de ancianos, por medio del Programa de Asistencia Institucional (PAI) comercializado a través del CNP y empresas privadas, mayoristas, distribuidores, detallistas, formal e informal junto con los productores locales regionales y ubicados dentro del área de influencia del CEPROMA.

Financiamiento Se gestionó y se tiene aprobado vía convenio IDA-IMAS una donación de 106 millones de colones para la compra de maquinaria agrícola, equipo de oficina y capital de trabajo, el cual será ejecutado en el año 2012.

5.2 Principales Procesos de Producción de Granos (Maíz, arroz y frijoles)

Cada cultivo tiene su propio proceso de producción en función de sus necesidades particulares, sin embargo, el proceso de producción de granos puede generalizarse sobre algunas líneas, partiendo de una buena preparación del suelo mecanizada, para que la siembra se realice en las mejores condiciones posibles, luego durante el desarrollo del cultivo, realizar labores agrícolas de preparación de suelos, siembra, control de malezas, plan de fertilización, cosecha, recolección, pos cosecha y finalmente procesar en la agroindustria mediante un buen lavado, secado, desgranado, pilado u molido para comercializarlo en los mercados cercanos de manera individual o grupal.

Organigrama n° 2



Cada productor es responsable de llevar y acopiar la producción para llevar el producto a la instalación del CEPROMA.

Programa de Siembra de Cultivos de Productores Beneficiarios de Granos

El Cuadro muestra el plan de siembra elaborado para tres años que incluye los tres cultivos seleccionados dentro del Programa Integral de alimentos PIA. En la mayoría de los casos los cultivos de mayor experiencia en esta zona son los granos básicos, principalmente los frijoles, el maíz y el arroz, por ser una de las zonas con potenciales de tierras para producir estos cultivos.

Cuadro n° 20

Año 1	2012						2012						total Año
	ENE	FEB	MAR.	ABR	MAY.	JUN	AGO	SEP	OC.	NOV.	DIC.		
Frijol	90 H				.	.	90 H		.		.	180 Has	
Arroz			.	.			25 H				25 H	50 Has	
Maíz		105 Ha.	.				.	105 Ha.		.		210 Has.	
TOTALES	90 H	105 H					115 H	105 H			25 H	440 Has	

Fuente: PROYECCIÓN DE SIEMBRAS, según estudio agroproductivo realizado. Para la proyección de siembras, según estudio agroproductivo realizado. Se da un recimiento del 5%, lo cual representa un incremento de 15 hectáreas proyectadas para los cultivos de granos básicos: frijol, arroz y maíz con respecto al año 2012 y así sucesivamente para los años venideros.

Para este componente de producción de granos se cuenta con el apoyo institucional del (IDA, y MAG), particularmente esta Asociación y agricultores aledaños al Ceproma, reciben apoyo de asistencia agrícola mediante el MAG ubicado en Pejibaye de Pérez Zeledón, un aproximado de 250 productores de la zona de influencia del CEPROMA.

Cuadro n° 21

Cultivo	Área (hectárea)	Rendimiento (quintal)	Producción estimada
Frijoles	2	20	40

Producción promedio granos básicos PIA, Asentamiento El Progreso, Pejibaye de Pérez Zeledón, Periodo 2011.

Fuente: Subregión MAG Pejibaye, Pérez Zeledón.

Para el periodo 2010-2011 se pudo observar que de la totalidad de la producción de maíz, únicamente se procesó en el CEPROMA el 10% (2.000 qq) de maíz 1600 qq y frijoles 200 qq de frijoles y 200 qq de arroz de los socios y no socios, los servicios que se les brindó fue de limpiado, secado y pilado, situación que se dio por la falta de capital para la compra de granos y así aprovechar el potencial de capacidad del equipo instalado.

El potencial de los productores/as del asentamiento y zona de influencia del Ceproma cercanos, es de 15750 quintales de maíz, 3600 qq de frijoles y 2500 qq de arroz. Sin embargo el rendimiento del equipo (secadora) es de 90 qq/día (12 horas de funcionamiento). Esta circunstancia implica que los productores/as no puedan vender su producto en el mercado formal, sin penalidad por humedad. EL CEPROMA necesitaría al menos unos 215 días (7 meses) de 12 horas de jornada para secar y limpiar todo el maíz y frijoles cultivados en la proyección (ver cuadros de la proyección económica).

La infraestructura actual no podría dar el servicio a todos los productores de la zona, por estacionalidad y poca capacidad del secado, limpieza y pilado.

El cuadro abajo descrito muestra la cantidad de productores potenciales adicionales a los beneficiarios de PIA.

Cuadro n° 22

# Productores	Cultivo	Hectáreas	Rendimiento	PROD. TOTAL
70 productores maíz	Maíz	210	75 qq	15750 qq
60 productores frijoles	frijoles	180	20 qq	3600 qq
50 Productores arroz	Arroz	50	50 qq	2500 qq
TOTAL				21.850 qq

Fuente: Datos suministrados por El Ceproma Finca El Progreso de Pejibaye, Pérez Zeledón.

Generalmente estos productores son considerados pequeños y medianos por los volúmenes que siembran y comercializan. Venden la producción sin proceso directamente a asociaciones y compradores privados de la zona (Asoc. Productores Veracrúz, Asoc. Productores del Águila y compradores privados).

Estacionalidad de La Producción

Un factor importante a considerar es que existe potencial de tierras para producir y muchos productores con deseso de hacerlo, así como también el financiamiento de una gran **minoría** de productores dotados con paquetes de insumos agrícolas y la gran mayoría reciben financiamiento por diversas fuentes crediticias, como: FODEICOSUR y recursos propios. Dentro de los costos para producir los cultivos de maíz, frijol y arroz, incluyen los gastos por preparación de tierras con técnica rudimentarias a espeque, insumos agrícolas, plan de fertilizantes, pago de cosechadoras y mano de obra adicional para el acarreo y transporte de los granos. Especialmente estos productores producen de manera a espeque, por lo que sus inversiones son más bajas y los rendimientos por hectáreas son diferentes al de un productor que utiliza máquinas agrícolas de apoyo.

Cuadro n° 23

COSTO DE INVERSIÓN POR CULTIVO Y POR HECTAREA

Fuente: Subregión, MAG, Pejibaye, Pérez Zeledón.

Cuadro: se muestran a continuación los costos de producción por hectárea y por cultivo maíz, arroz y frijol.		
CULTIVO	ACTIVIDADES	COSTO/TOTAL/HA
Arroz mecanizado	Incluye la preparación de tierras mecanizada, plan de fertilización, mano de obra adicional, cosechado.	850.000
Maíz (a espeque)	Semilla, insumos, mano de obra para la siembra, fertilización, control de plagas, malezas, plan de fertilización, mano de obra, por último la cosecha .	690.000
Frijol (tapado y a espeque)	Semilla, insumos y Mano de obra para hacer sembrar, plan de fertilización, control de plagas, malezas y cosecha.	450.000

Cuadro n° 24

CULTIVO	SISTEMA	RENDIMIENTO POR HECTÁREA
MAÍZ	Espeque.	75 quintales
FRIJOL	(tipo tapado) y espeque	20 quintales
ARROZ	ESPEQUE	50 quintales
ARROZ	MECANIZADO	90 quintales

Fuente: Subregión, MAG, Pejibaye, Pérez Zeledón

Los rendimientos esperados para cada cultivo se han calculado tomando como base la experiencia acumulada en las siembras anteriores y las recomendaciones de los productores y el personal técnico del Sector Agropecuario. Destacan los rubros de granos, arroz, mecanizado, maíz y frijol,a

espeque, la inversión por hectárea por cultivo es diferente. El cuadro anterior muestra los rendimientos por hectárea y por cultivo como se observa en el caso del arroz a espeque, se obtienen unos 50 quintales/hectáreas, el arroz mecanizado se obtienen unos 90 quintales/hectáreas, el cultivo de frijol tapado y a espeque unos 20 quintales/hectárea, y el maíz sembrado a espeque de 75 quintales/hectárea.

Cabe aclarar que la extensión agrícola mediante la dotación de paquetes tecnológicos a productores, es uno de las cosas que hay que considerar para amarrar la cadena agro productiva y que puedan haber excedentes de granos, para dar valor agregado en el CEPROMA y mejorar los ingresos económicos a las familias del asentamiento y productores aledaños a la zona del Ceproma, consecutivamente al no haber apoyo institucional con paquetes tecnológicos o financiamiento por parte de las financieras, el rubro agrícola se ve amenazado y se corre el riesgo que muchos productores no continúen los esfuerzos para producir granos, ya que muchos de ellos comentan que es un rubro riesgoso y muy poco rentable, sumado a los bajos precios registrados, productos de las importaciones de granos de otros países.

5.3 Requerimientos Humanos en Actividades Agrícolas.

La distribución física agrícola la constituyen cada una de las parcelas de los productores beneficiarios del Plan Integral de Alimentos, pequeños y medianos productores independientes, el promedio es de 1 a 2.5 hectáreas por productor, las cuales funcionan como unidades de producción y comercialización individual, articuladas en función de una programación de siembra estacional dos veces por año.

Uno de los problemas que se observó durante el año 2011, fue que parte de la producción de los productores, un 40% de su totalidad, para procesarla en la agroindustria, no se pudo lograr por falta de capital de trabajo para la compra de granos y porque toda la producción es sembrada y cosechada en las mismas fechas. Únicamente se le dio proceso al 10% (2000 quintales) del maíz 1600 qq, 200 qq de frijoles con el servicio de limpieza, secado y 200 qq de arroz con el servicio de pilado, el resto de la producción equivalente al 90% fue llevada para la venta a otras asociaciones y productores privados de la zona, y vendida a precios relativamente no muy atractivos para los productores. En algunos casos pérdida de la cosecha, por falta de compra del grano por parte de los industriales.

Para llevar a cabo el proceso de siembra en las parcelas y todas las actividades a realizarse en los cultivos, cada productor que se dedican a este rubro es responsable de la contratación de personal que estime necesario para cada cultivo. El personal podrá estar conformado por mano de obra familiar o como cada productor lo estime conveniente

En la actualidad La Asociación de Productores Finca El Progreso de Pejibaye de Pérez Zeledón, apuesta por ofrecer servicios agroindustriales con la actual infraestructura que tiene, esta

infraestructura fue dada en calidad de sesión, mediante un convenio de uso por parte del Instituto de Desarrollo Agrario IDA, desde Julio del 2010. El objetivo es mejorar las condiciones de vida de los productores/as de la zona, mediante el valor agregado a sus producciones agrícolas y facilitarles que los productores puedan secar, pilar y comprarles los excedentes de granos a mejores precios.

En el corto y mediano plazo la asociación de productores Finca El Progreso de Pejibaye de Pérez Zeledón considera operar como una organización comercializadora de granos con los mercados locales, para tal efecto se gestiona ante El IMAS, mediante una donación de recursos económicos que permitan contar con un capital de trabajo y el mejoramiento de la infraestructura física del CEPROMA y adquirir nueva maquinaria agrícola e industrial, para mejorar los procesos productivos..aunque sí lo espera realizar en el corto plazo. Actualmente la asociación, vende sus servicios a los socios y no socios y su objetivo es en el corto plazo, contar con los permisos respectivos, esto con apoyo de funcionarios del IDA, CNP, MAG, MUNICIPALIDAD, para operar como la ley lo solicita.

Asistencia Técnica y Capacitación

El responsable de dar los servicios de asistencia técnica en campo es el MAG, Ministerio de Agricultura y Ganadería principalmente para los productores del PIA, , la importancia que se vincule la asistencia técnica a los productores, permite potenciar la cadena agro productiva, consecutivamente mejorar los rendimientos productivos y mejorar los ingresos de cada una de las familias beneficiarias de la zona, así como optimizar y dar un uso adecuado y planificado de la planta garantizando la sostenibilidad del CEPROMA.

El objetivo que existe apoyo en la asistencia técnica a los productores, permite alcanzar un mejor conocimiento y aplicación de las técnicas más apropiadas sobre el plan de manejo de control de plagas y enfermedades, consecutivamente el poder llevar un ordenamiento de la base productiva, permite dentro de la cadena, tener producciones durante todo el año para llegar a comercializar con productos semi procesados u empacados en el mercado local

OPCIÓN A: VENTA DE SERVICIOS AGROINDUSTRIALES (DESGRANADO, LIMPIADO, PULIDO, SECADO, PILADO Y MOLIDO)

Cuadro n° 25

SERVICIOS AGROINDUSTRIALES
SERVICIO DE LIMPIEZA Y SECADO DE MAIZ
SERVICIO DE PILADO DE ARROZ
SERVICIO DE LIMPIEZA, PULIDO Y SECADO DE FRIJOL
SERVICIO DESGRANADO DE MAÍZ
SERVICIO DE MOLIDO DE MAÍZ
SERVICIO DE MECANIZACIÓN AGRÍCOLA
SERVICIO FLETE DE CHAPULIN

Descripción del Equipo Agroindustrial

El equipamiento industrial está compuesto por el siguiente: Equipo básico. Una pre-limpiadora, secadora (tolva de 90 quintales) para el proceso de secado del grano.

Equipo Adicional. Se incluye el siguiente: Piladora tienen la función de pilar el arroz, una vez pre-limpiado y seco, podrán sacar arroz integral, arroz pulido, con grano cien por ciento entero o cualquier combinación que se requiera como 80/20, 90/10, adicionalmente extraen la semolina, cascarilla y puntilla por separado. El tiempo del secado es de 8.33 qq/h, 100 qq/día y 2600 qq/mes y la piladora de 6 qq/h, 128 qq/día y 2816 qq/mes, la jornada mínima para el secado

es de 12 horas y 8 horas por día para el resto de equipo industrial.

Desgranadora: tiene la función de desgranar maíz en mazorca y frijoles en vainica, esta labor se realiza antes de llevar los granos a la pre-limpiadora y al secado. Este equipo tiene la capacidad de 35 qq/h, 280 qq/día y 7280 qq/mes.

Molino: Tiene la función de moler los granos para consumo familiar. La capacidad es de 5,3 kg/hrs (promedio) de maíz para masa.

Romana: Sirve para hacer el pesado de los granos tanto al recibo como la cantidad de entrega, el equipo adicional lo dispondrán el CEPROMA, dependiendo de los cultivos que se siembren en la zona y la recomendación regional.

Equipo de laboratorio: determinadores de humedad, determinará en forma práctica y sencilla la cantidad de humedad con que entrega el grano al secado, así como el que sale ya seco. Dispondrá de una impresora que imprime los resultados obtenidos, como comprobante para el cliente.

Balanzas: Sirve para pesar las muestras para llevar los controles de peso

Otros implementos como: Chuzas, cribas, termómetros, reloj, equipo de seguridad, extintores, delantales, cascos, mascarillas.

Los controles de calidad en cuanto servicios agroindustriales de limpieza, secado, pilado, desgranado y molido, que la Asociación Finca El Progreso ofrece, tienen que cumplir con toda la normativa que exige las instituciones reguladoras y el mismo manual de técnicas de control de calidad preparados por los técnicos del Consejo Nacional de la Producción (CNP), por lo que deberá aplicarse a totalidad, considerando dentro de los procedimientos generales acciones básicas de control y monitoreo y en segunda instancia la aplicación de los procedimientos operativos entre los que se contemplan, el mantenimiento de la instalación y equipo, recibo y muestreo de granos, análisis de los granos, seguimiento a los controles de visitas, controles de plagas tanto dentro de la instalación como fuera de la misma, siendo la responsabilidad de los operarios supervisados Junta Directiva.

Costos Agroindustriales por Servicios

Los costos incluye los gastos de mano de obra, ayudantes, depreciación de equipo e infraestructura, gas, energía eléctrica, agua, mantenimiento, seguros, gastos administrativos y margen de ganancia, que la Asociación estaría dispuesta a ganar en cada uno de los servicios agroindustriales ofrecidos, en esta fase queda a criterio de la organización, establecer precios basados en sus costos reales, así como tomar precios de referencia de la competencia para el beneficio de todos los productores/as de la zona. Asistencia Técnica y Capacitación en la Agroindustria en cuanto al Ofrecimiento de Servicios

La asistencia técnica en cuanto al buen manejo y utilización del equipo agroindustrial, es responsabilidad del Consejo Nacional de la Producción (según el convenio inicial firmado con el IDA), quien capacitó y capacitará a los operarios del CEPROMA, bajo las estrictas medidas de seguridad consideradas en la agroindustria, para ofrecer un servicio de calidad que cumpla con los estándares exigidos por el mercado y garantizando por otra parte el buen uso y manejo de equipo con todas las medidas de seguridad de la industria de granos.

OPCIÓN B. VENTA DE GRANOS EMPACADOS (FRIJOL)

Como una segunda opción mediante el excedente de granos y financiamiento económico para emprender esta actividad en la zona y mediante una investigación sobre posibles canales de comercialización, la Asociación podrá llegar a comprar, procesar y comercializar granos semiprocesados y empacados especialmente para responder a la necesidad solicitada por los productores de llegar a vender los excedentes al CEPROMA, pero de momento la Asociación no cuenta con los permisos(están en trámite) para realizar esta actividad de comercialización de granos, de manera formal, tampoco la investigación de mercadeo que le permita indagar aspectos de gustos y preferencias, precios y competidores en el mercado.

El comprador potencial de frijoles para el CEPROMA, sería El Programa de Asistencia Interinstitucional (PAI) por medio del CNP, para satisfacer las necesidades de las Cárceles, Centros Penitenciarios, Hospitales, Escuelas, Asilos del Adulto Mayor y otros.

En relación a estándares de calidad del grano es la parte delicada donde la Asociación debe asegurarse que el producto sea apto para la venta y cumpla con las normas de calidad, así como las exigencias del Ministerio de salud, mediante la agregación y dosificación de vitaminas, que exigen recientemente las autoridades de Salud. (Acido fólicos entre otras).

Almacenamiento de granos seguro

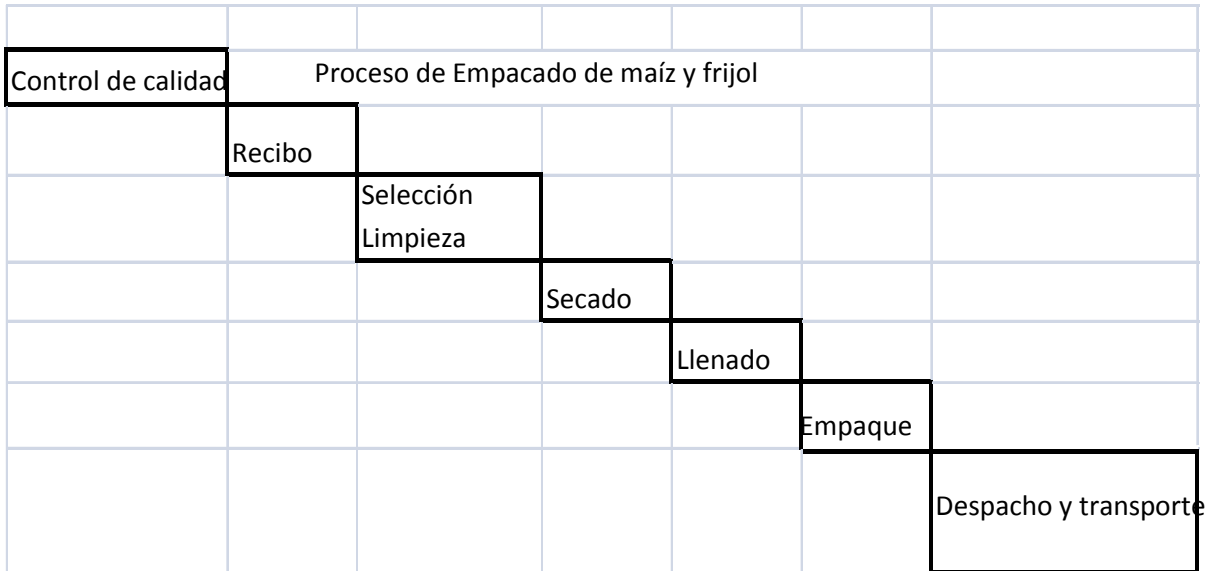
Cuando se procede al almacenamiento, se debe pesar cada saco y anotar su peso bien claro en el centro. Es importante colocar los sacos sobre tarimas para procurar una buena aireación. También cuando las partidas no se pueden vender rápidamente, menos de dos meses, es necesaria la fumigación con el insecticida para combatir plagas sobre todo el picudo o gorgojo. Se utiliza 1 pastilla por cada 20 sacos, los cuales deben ser cubiertos con plástico y asegurar un sello hermético contra el piso. Se debe dar un tiempo de tratamiento por 3 días mínimo. Las pastillas no se deben colocar o envolver en papel de aluminio porque reaccionan químicamente y podrían causar toxicidad y es para esta etapa que la Asociación deberá tener al menos una bodega para el acopio de productos y de ser posible una segunda para tener la producción procesada o semi-procesada lista para comercializar.

Despacho de granos

El despacho: se supone que el producto a estas alturas está listo para su venta al mercado, ya que ha pasado todas las etapas del proceso bajo estrictos controles de calidad. Sin embargo se debe realizar por último una inspección de calidad final para asegurarse que no habrá rechazo del cliente. Este reporte debe hacerse en el formato indicado.

Procesamiento de granos para la comercialización semi procesado u empacados.

ILLUSTRACION Nº 1



El procesamiento implica el empaque de maíz, y frijoles, en base energética, saco o cualquier presentación y orientado a los siguientes clientes (distribuidor, mayoristas, abastecedores). Para tal acción se emplea mayormente, mano de obra masculina o femenina, en algunas circunstancias, si fuese para producto a granel o saco es mejor emplear mano de obra masculina por situación de exceso de peso.

Control y proceso de calidad: en la agroindustria. Es el responsable de garantizar la compra mediante estándares de calidad, exigidos por la industria de granos.

Recibo del producto: La partida de maíz, frijoles para realizarse debe recibirse sobre la base de estándares de calidad y en primer lugar comprar el producto bien pesado y según variedades acordadas con los proveedores.

Selección y pre limpieza: Tomando en cuenta que la calidad es importante para comercializar granos semi procesados, se debe al menos hacer el proceso de eliminar piedrecillas, polvo, granos con hongos y quebrados que no reúnen las condiciones para comercializarlo.

Secado de granos: la secadora permite quitar el grado de humedad de los granos, para que el producto no se estropee.

Llenado: El llenado de sacos puede hacerse manualmente o con máquina, para lo cual se debe incorporar recipientes de volumen previamente tarados y marcados para obtener el peso aproximado de 1 saco por lo que debe de disponer de equipo especializado para pesar.

Empaque: El sellado se hace con máquinas o manualmente permitiendo que el producto llegue exacto a la bodega de distribución.

Despacho y transporte: El responsable de despacho debe garantizar que el producto enviado por parte del CEPROMA este en las condiciones que el cliente lo recibirá.

Asistencia Técnica y Capacitación en procesamiento de granos

Para esta fase es importante que las o los responsables de administrar el CEPROMA tengan asesoría de personal capacitado (Funcionarios del CNP) para la puesta en marcha de las instalaciones uso de equipo, manipulación de alimentos, preparación y puesta en marcha de un programa de estándares de calidad, agregar dosificación de vitaminas, que garantice que los productos que se procesaran en las instalaciones, reúnan todas las condiciones mínimas y aptas para el mercado y las del mismo Ministerio de Salud.

Inversiones Requeridas para el procesamiento de granos

Para este apartado es importante que la Asociación cuente con la inversión necesaria para la compra de materia prima de granos, vitaminas, los proveedores, los clientes (arroceras, distribuidores, mayoristas y detallistas), igualmente es necesario tener los permisos de funcionamiento, construcción de una bodega, equipo de secado, silo atemperado, pre-limpiadora, dosificadora, silo de almacenamiento, pre limpiadora y la romana de precisión.

OPCIÓN C. PRODUCCIÓN DE PREMEZCLA DE CONCENTRADOS USO ANIMAL (BASE ENERGÉTICA).

Producción de Base Energética Uso Animal (ganado, cerdos)

Para efectos de poder hacer un aprovechamiento de los subproductos generados a partir del proceso agroindustrial (semolina, puntilla de arroz, Harina de maíz).

Descripción y Requerimiento Técnicos del Equipamiento Básico Fabricación de pre-mezcla de concentrado (bases energéticas).

Mezcladora de alimento con capacidad para 0,86 m³ por bache (considerando una densidad del producto entre 550 a 600 kg/m³), diseñada internamente con espirales que giran en sentido contrario para así garantizar una homogenización del producto, incluye un eje principal en acero 1020 de 2", muñoneras de pie, prensa estopa, tapa plana, tolva de entrada y compuerta de salida, motor de 5 HP monofásico cerrado 220.

Molino de martillo: Para granos y construido en acero A-36, capacidad 10qq/hora de grano semi fino (la capacidad depende de la granulometría requerida), 18 martillos de 1/4 espesor, motor monofásico de 12 HP, base de soporte y tolva de alimentación para capacidad de 10 qq/hora.

Dos bodegas especialmente para almacén de materia prima y producto final.

CAPÍTULO VI

PROYECCIONES ECONOMICAS SERVICIOS DE PROCESAMIENTO DE GRANOS (maíz, frijoles y arroz)

1.1 Introducción

Los datos recopilados en la investigación realizada al Ceproma, Finca El Progreso de Pejibaye de Pérez Zeledón, en relación a la producción de granos básicos, (arroz, frijoles y maíz) son los siguientes:

Las hectáreas sembradas para la primera cosecha de granos básicos del año 2011, son de 220 hectáreas. Siendo el cultivo del maíz el producto con más hectáreas sembradas (105), y con un rendimiento por hectárea de 75 quintales, seguido por los frijoles con 90 hectáreas sembradas, y con un rendimiento de 20 quintales por hectárea, por último el arroz con 25 hectáreas sembradas para un rendimiento de 50 quintales por hectárea.

Para la segunda cosecha del 2011, se proyectaron otras 220 hectáreas sembradas de granos básicos, según el estudio realizado a los productores de la zona de influencia al Ceproma.

La proyección de producción del asentamiento Finca El Progreso es de: 15750 quintales de maíz, 3600 quintales de frijoles y 2500 quintales de arroz. El total anual de la producción será de 21850 quintales

Los ingresos por venta de servicios agroindustriales, venta de puntilla, semolina, cascarilla y base energética semiconcentrada son de ¢ 38.525.113.

Los gastos de servicios agroindustriales, costos variables, costos fijos, son de ¢ 28.015.875. La depreciación anual de instalaciones, maquinaria y equipo es de ¢ 2.560.873, quedando un balance general positivo de ¢ 7.948.366.

La proyección en los ingresos para los siguientes años es de un incremento de 5% y de un 2% de incremento en los costos.

6.2 DATOS DE PARTIDA

CUADRO #1: PROYECCION DE SIEMBRAS ASENTAMIENTO FINCA PROGRESO 2011

CULTIVO	INSTITUCIÓN	# PRODUCTORES	RENDIMIENTO POR HECTAREA (Q)	HAS PRIMERA SIEMBRA	HAS SEGUNDA SIEMBRA	# HECTAREAS	PRODUCCIÓN TOTAL
Maíz	IDA	70	75 QQ	105	105	210	15,750 QQ
Frijol	IDA	60	20 QQ	90	90	180	3,600 QQ
Arroz	IDA	50	50 QQ	25	25	50	2,500 QQ
TOTAL		180		220	220	440	21,850 QQ
RESUMEN GENERAL							
CULTIVO	HAS. SEMBRADAS	RENDIMIENTOS/H	FECHA COSECHA	%	COSECHA I	COSECHA II	PRODUCCION TOTAL
Maíz	210	75	SET-FEB	50% - 50%	7,875 QQ	7,875 QQ	15750 QQ
Frijol	180	20	AGO-ENE	50 % - 50 %	1,800 QQ	1,800 QQ	3600 QQ
Arroz	50	50	AGO-DIC	50 % - 50 %	1,250 QQ	1,250 QQ	2500 QQ
TOTAL	440				10,925 QQ	10,925 QQ	21850 QQ

En función de los datos proporcionados, la distribución de has. por cada uno de los 3 cultivos (frijol, maíz y arroz), se cultivan un total de 440 has. para un total de producción de 15750 qq maíz, 3600 qq frijoles y 2500 qq arroz, para un total de 21850 qq. Según rendimientos de la zona, las fechas de cosechas es estacional, 2 veces por año, siendo los meses de siembra de mayo y octubre principalmente. Los meses de cosecha son: agosto y setiembre (cosecha invernal) para un estimado de 10.925 qq, las cosechas veraneras para una producción estimada de 10925 qq y en los meses de diciembre, enero y febrero (cosecha veranera) para una producción estimada de 10925 qq. Las siembras y recolección se realizan 50 y 50%.

Es importante mencionar que estos productores venden los excedentes de granos a la asociación de Productores de comunidades Unidas de Veracruz, comerciantes privados de la zona, y una baja cantidad de excedentes es destinado para autoconsumo. Por lo que es muy importante que la Asociación Finca El Progreso de Pejibaye, Pérez Zeledón, negocie la compra de la producción en los porcentajes estimados según cuadro N° 1 PROYECCION DE SIEMBRAS.

Nota: Para corroborar la información ver cuadro # 2: PROYECCION DE INGRESOS POR SERVICIOS y PRODUCTOS CEPROMA FINCA EL PROGRESO en anexos.

Se ha supuesto que sólo el 40% de los servicios de limpieza y secado de maíz, en el mes de febrero con un ingreso del 50% porque solo se cobra la limpieza, por ser cosecha veranera, ya que el grano llega a planta en estado muy seco y en el mes de setiembre es completa porque se realizan los dos servicios, limpieza y secado por la humedad que presentan los granos, para un total de 4725 qq. El servicio de pilado un 50% del total de la producción de arroz un total de 1250 qq.

El Servicio de limpieza, pulido y secado de frijoles del 23% del total de la producción en el mes de enero solamente se cobra el 50%, 414 qq, de limpiado y pulido, ya que el frijol es veranero y llega muy seco a planta, en el mes de agosto y setiembre si se da el servicio completo de los dos rubros por gran humedad presente que anda de un 25 al 30%, para un total de 828 qq. El desgranado de maíz si es del 70% para un total de 11025 qq. Del servicio de molido de harina de maíz un 24% para un total de 3780 qq.

VER CUADRO No. 2 PROYECCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS Y PRODUCTOS y CUADRO No. 3 PRODUCTOS PROCESADOS EN QUINTALES DEL CEPROMA FINCA EL PROGRESO DE PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN.

Para el rubro de ventas, en lo que respecta a la venta de puntilla, se proyecta un 2% del porcentaje de la producción pilado arroz, para un total de 25 qq mensuales y 300 qq anuales de pilado de arroz. La venta de semolina para un 1% del porcentaje de la producción pilado de arroz, para 13 qq mensuales para un total de 150 qq anuales. Venta de cascarilla un 3% del porcentaje de la producción de pilado de arroz, para un total de 38 qq mensuales, para un total anual de 450 qq

anuales. Para la venta de base energética, 25 qq mensuales, para un total de 300 qq anuales.

VER CUADRO No. 3 PROYECCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS Y PRODUCTOS, CEPROMA FINCA EL PROGRESO DE PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN.

En relación a los subproductos del arroz, se ha supuesto que el porcentaje de puntilla es el 2%, el porcentaje de semolina es el 1% y el de cascarilla es el 3%, esta información esta cotejada y basada sobre la realidad de operación del CEPROMA y la industria de granos en el país (CONARROZ), en este apartado es importante que por parte de la organización ponga interés a los subproductos generados de la industria granera.

Cuadro de costos de producción n°1

Los costes de producción de cada uno de los servicios son los siguientes (elaboración consultor FAO) por quintal procesado:

SERVICIOS AGROINDUSTRIALES (POSIBLES)	COSTE SERV
Servicios de limpieza y secado (M)	₱ 1,672.02
Servicios de limpieza y secado (A)	₱ 1,672.02
Servicios de pilado y limpieza (A)	₱ 683.64
Servicios de pulido y limpieza de frijol (F)	₱ 611.40
Servicio de desgranado (M)	₱ 175.86
Servicios de molido de harina (M)	₱ 517.93
Servicios de molido de masa (M)	₱ 517.93

Dentro de este coste de producción se encuentra incluida la mano de obra, cargas sociales, depreciación de equipo, energía eléctrica, encargado de administración gas, aceites, mantenimiento de equipo, administración y todos los costos asociados a estos procesos agroindustriales.

Los precios de venta al público que actualmente ofrece el CEPROMA para cada uno de los servicios y subproductos y en especial para el secado y pilado de granos, son los siguientes:

SERVICIOS AGROINDUSTRIALES (POSIBLES)	PRECIO SERV
Servicios de limpieza y secado (M)	₪ -
Servicios de secado (A)	₪ 1,500.00
Servicios de pilado (A)	₪ 4,600.00
Servicios de pulido y limpieza de frijol (F)	₪ -
Servicio de desgranado (M)	₪ 2,300.00
Servicios de molido de harina (M)	₪ 13,800.00
Servicios de molido de masa (M)	₪ -
TOTAL INGRESOS SERVICIOS AGROINDUSTRIALES (A)	
OTROS PRODUCTOS	
Venta de puntilla (2.500%)	₪ 4,600.00
Venta de semolina (9.000%)	₪ 4,600.00
Venta de cascarrilla (23.170%)	₪ 600.00
TOTAL INGRESOS OTROS PRODUCTOS (B)	
TOTAL DE INGRESOS POR SERVICIOS Y SUBPRODUCTOS	

Los precios propuestos por el consultor FAO para los mismos servicios y sobre el valor de los costos unitarios más un 20% en concepto de ganancia del servicio son los siguientes:

PROYECCION DE PRODUCTOS PROCESADOS EN QUINTALES. Los quintales de granos procesados en el CEPROMA entre secado, pilado, desgranado y molido para un total de 22022 qq, lo cual representa un 95% de los quintales procesados, en 5 rubros y un 5% en quintales de subproductos, puntilla, cascarrilla, semolina y premezcla base energética, para un total de 1116 quintales que se espera sea canalizada mediante el CEPROMA en el año 2012 y que para los dos años siguientes se incremente en por lo menos un 5%.

VER CUADRO No. 3 PRODUCTOS PROCESADOS EN QUINTALES FINCA EL PROGRESO DE PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN.

Los costos variables de producción se calcularón con base a tabla elaborada por consultores de la FAO.

Se observa que los costos variables para dar el servicio a 23.138 quintales procesados de los granos básicos, maíz, arroz y frijoles, desde El Ceproma Finca El Progreso de Pejibaye de Pérez Zeledón, la asociación necesita ¢ 21.756.875 CRC para cubrir los costos de producción, cantidad que aumenta según volúmenes procesados.

VER No. 4 PROYECCION DE COSTOS VARIABLES DE SERVICIOS AGROINDUSTRIALES, CEPROMA FINCA EL PROGRESO, PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN.

Tabla de costos n° 2

	SERVICIOS	PRECIO VENTA	(20% UTILIDAD)
A	Servicios de limpieza y secado (M)	₡	2,006.42
A	Servicios de limpieza y secado (A)	₡	2,006.42
C	Servicios de pilado y limpieza (A)	₡	820.37
H	Servicios de pulido y limpieza de frijol (F)	₡	733.68
G	Servicio de desgranado (M)	₡	211.04
F	Servicios de molido de harina (M)	₡	621.51
F	Servicios de molido de masa (M)	₡	621.51

En este apartado es necesario destacar existen varios servicios ofrecidos por el CEPROMA en los que su precio de venta está por debajo de su coste unitario, situación que debe de ser analizada por la Asociación y con el grupo técnico de apoyo, así como la regularización de precios de otros servicios y subproductos basado en la tabla de costos y en la competencia de la misma Asociación.

Cuadro de proyección de costos fijos

Los costos fijos en los que la Asociación incurre, independientemente del volumen de procesamiento de granos son los siguientes: electricidad, servicios de A y A, materiales de limpieza, mantenimiento de maquinaria y equipo, telefonía e internet, servicios contables, viáticos de la Junta Directiva, fumigación, planilla un funcionario, seguros (pólizas de riesgo), imprevistos, para un total de ¢ 6.260.000 CRC.

NOTA: PARA OBSERVAR LA INFORMACIÓN MAS DETALLADAMENTE CORROBORAR EN EL ANEXO EL CUADRO # 7: COSTOS FIJOS, CEPROMA FINCA EL PROGRESO, PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN.

Cuadro Proyección de Ventas de Servicios Agroindustriales y Subproductos

Las ventas han sido estimadas con base a la producción que se encuentre en la zona con especial énfasis en los/las socios/as, siendo ellos unos 90 productores/as de granos de arroz, maíz y frijol, apoyados por IDA, y otras instituciones del sector agropecuario.

El dar servicios de desgrane, limpieza, pulido y secado de maíz, frijoles y arroz y venta de subproductos, por parte de esta asociación, se estima unos ingresos de ¢ 38.525.113 **CRC**, para el primer año, registrándose en 4 meses relevantes por el pico de cosechas en los meses de enero, febrero, agosto y setiembre y los otros 8 meses con poca producción en procesamiento, este factor se debe a la estacionalidad de la producción.

VER CUADRO No. 5, FLUJO DE CAJA PROYECTADO FINCA EL PROGRESO DE PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN.

Segundo semestre de ventas de servicios agroindustriales

Análisis de los datos obtenidos.

La programación financiera económica de esta Asociación y los porcentajes establecidos en el cuadro de ingresos reflejan y proyectan dar servicios industriales y canalizar al menos por el CEPROMA de acuerdo al siguiente detalle: el 40% de servicio de limpieza y secado de maíz, el 50% de servicio de pilado arroz, 23% de servicio de limpieza, secado y pulido de frijol, un 70% servicio de desgrando de maíz, un 2% de servicio de molido de harina de maíz, 25% de servicio de mecanización agrícola, un 70% de servicio de flete de chapulín.

Se hacen estos cálculos basado en la capacidad de los equipos agroindustriales, ya que se sabe que en cuanto al servicio de secado es el cuello de botella de casi toda la industria granera. Esta circunstancia hace que el CEPROMA solo de los servicios de limpieza y secado de maíz, pilado de arroz, limpieza, pulido y secado de frijol para un total de 7217 QQ de granos de los 21.850 QQ que representa un 33%. Sin incluir a otros productores independientes de la zona. Y supone el ingreso por concepto de servicios agroindustriales, por un total de ¢ 33.911.000 **CRC** y venta de subproductos por el valor de ¢ **4.614.113** cuyo monto total de ingresos y subproductos asciende a **38.525.113 CRC**.

(VER CUADRO NO. 2, PROYECCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIOS Y PRODUCTOS, CEPROMA FINCA EL PROGRESO, PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN).

Estado de Resultados o Flujo de Ingresos y Egresos Anual.

El estado de resultado arroja un balance positivo, asumiendo los costos de producción (variables y fijos), los precios de venta actuales y los volúmenes de producto canalizado a través del

CEPROMA. La utilidad anual de la venta de servicios y otros productos asciende a ¢ 7.948.366 **CRC**, lo que supone que con el procesamiento del 40% de la producción en campo, se le pueden hacer frente a los costos fijos de la agroindustria, se observa que durante los 12 meses los costos fijos permanecen constante, no así los variables, porque depende de la producción estacional de los granos, se registran 4 meses picos en que se brindan los servicios del proceso agroindustrial a los productores que los soliciten y otros 8 meses donde los costos fijos son cubiertos por los servicios de pilado y ventas de subproductos, pese a esta situación, la Asociación si podría consolidar los servicios ofrecidos en la zona, especialmente el secado y pilado, haciendo un esfuerzo de ordenar la producción mediante un cronograma de cosechas por productores y dar mayor publicidad en la zona de influencia del CEPROMA.

Se concluye que las familias beneficiadas suman un total de 90 con un ingreso anual de ¢ 88.315 **CRC**.

VER CUADRO No. 8 ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS DE LA ASOCIACION FINCA EL PROGRESO DE PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN.

Proyección de ingresos y egresos para cinco años.

Es importante destacar que en función en una primera etapa el CEPROMA podría consolidar los servicios agroindustriales de desgranado, limpieza, pulido y secado de frijoles y maíz y el pilado de arroz, especialmente porque existe un mercado de granos básicos en la zona.

Al darle los servicios de procesamiento agroindustrial a un 40% de la producción a productores/as dentro de la influencia del CEPROMA, se genera un saldo positivo de ¢ 7.948.366 **CRC**., generando un beneficio para la organización, sin embargo es importante realizar los esfuerzos para incrementar el volumen de producción total canalizada a través de las instalaciones del CEPROMA conjuntamente esforzarse porque todos/as los productores conozcan y estén enterados de los servicios que ofrece el CEPROMA, teniendo en cuenta que el volumen de producción lo permite. Ya que según la capacidad instalada se puede llegar a

procesar en servicio de secado 4725 quintales de maíz, frijoles 1242 quintales y 1250 quintales en servicio de pilado de arroz por año.

Es importante destacar que dado que la producción de granos en la zona de influencia del CEPROMA es estacional, con 4 meses de producción (enero, Febrero, agosto y setiembre) y 8 meses adicionales con un 2% de la venta de otros productos para el proceso agroindustrial. Al llegar a procesar al menos unos 7217 quintales se pueden hacer frente a los costos fijos y variables y se genera un beneficio económico a la organización de ¢ 7.948.366 CRC. Considerando la depreciación de las instalaciones y maquinaria agrícola, por ser una donación del estado y en cesión de uso para la organización y donación económica por parte del IMAS, la cual no es reembolsable

Nos arroja un Superávit de ¢ 10.509.238 menos la depreciación de Instalaciones y maquinaria y equipo por un monto de ¢ 2.560.873 para un total neto de ¢ 7.948.366 para el primer año y los otros años con un aumento del 5% en los ingresos y un 2% de aumento en los costos de la producción y el balance sigue siendo positivo. (VER CUADRO No. 5 FLUJO CAJA PROYECTADO, CEPROMA FINCA EL PROGRESO DE PEJIBAYE, PÉREZ ZELEDÓN, 2011 A 2015).

Con la entrada a una segunda etapa en donde se va empacar frijoles, con un costo de empackado por kilo de ¢ 129.80 con un margen de utilidad de un 25%, para un ingreso de ¢ 32.45 por bolsa de 900 grs. Lo cual es muy rentable para el CEPROMA, aún comenzando colocando los frijoles ya empackados con los PAI (Programa de Abastecimiento Institucional). Datos obtenidos del CNP, en reunión del día 13/12/2011 en el Ceproma Finca El Progreso de Pejibaye, con funcionarios del CNP y el Ingeniero, Israel Núñez, encargado de los Cepromas del Instituto de Desarrollo Agrario.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Con base en la investigación realizada se formulan conclusiones y recomendaciones para cada uno de los objetivos específicos y algunas de carácter general.

Objetivo No. 1

Establecer una planeación estratégica que defina el horizonte de la empresa y su realidad.

Conclusiones:

1. La empresa requiere del establecimiento de una planeación estratégica, que oriente las acciones hacia una realidad.
2. La planeación estratégica, determina aspectos positivos y negativos que envuelven a la empresa, y es un medio facilitador para la toma de decisiones en la administración.

Recomendaciones:

1. Establecer una planeación estratégica que oriente el rumbo en la actualidad y en el futuro, basándose en la misión, visión, objetivos y valores de la empresa.
2. Estudiar y analizar las medidas de acción, para corregir, disminuir o reforzar los aspectos positivos y negativos identificados en la planeación estratégica

Objetivo No. 2

Realizar una investigación de mercado, para tomar decisiones que se ajusten a las necesidades y a la realidad de la empresa.

Conclusiones

1. La investigación de mercado, ayudará en gran proporción a que el CEPROMA cuente con estrategias comerciales, que estén atinadas al tipo de proyecto y a la realidad.
2. Existen medios externos que rodean al CEPROMA, los cuales pueden alterar el funcionamiento de la misma y que se les debe dar énfasis en caso de que el CEPROMA se dedique a vender producto empacado.

Recomendación:

Es necesario que la empresa dedique tiempo para realizar investigaciones del mercado en el cual se encuentra sumergido, ya sea tanto de los productos como de los servicios.

Objetivo No. 3

Crear un manual de puestos, que ayude en la estructura organizacional y así tener bien definidas las funciones de cada colaborador.

Conclusiones:

1. El manual de puestos ayudará un perfil adecuado de la estructura

organizacional de la empresa, con el fin de jerarquizar las funciones de cada colaborador para mantener buen orden y agilidad en los procesos.

2. El manual de puestos puede servir de consulta a los trabajadores de la empresa, pues por medio de este manual, se contemplan las funciones, descripción del puesto, responsabilidades y las consecuencias del error.
3. El perfil de manual de puestos creado, se hizo con la finalidad de implementarlo una vez que El CEPROMA tome experiencia y sea competitiva y requiera del personal descrito.

Recomendaciones:

1. Elaborar un Manual de Puestos, según el perfil que se requiere para cada puesto.
2. Implementar el manual de puestos completo, donde los trabajadores y la administración laboren bajo esa guía de funciones.
3. Asignación de los puestos, para personas que cuenten con características idóneas para el mismo.

Objetivo No. 4

Crear un manual de salud ocupacional que proporcione una guía para generar un bienestar físico mental de los empleados en el trabajo.

Conclusiones:

- a. La salud ocupacional es una responsabilidad tanto de la empresa como del

trabajador, y ayuda a encaminar el bienestar en la salud físico-mental de todos los miembros de la empresa.

- b. El manual de salud ocupacional, ofrece a la administración y a los colaboradores procesos, técnicas y estrategias, que buscan un bienestar en salud física-mental.

Recomendaciones:

Elaborar un manual de salud ocupacional, ajustado al perfil de la empresa, que lleve los requerimientos propios de este tipo de proyecto.

Implementar estrategias que procuren generar bienestar físico, mental y social de los empleados en su sitio de trabajo.

Objetivo No. 5

Crear un modelo contable, que registre movimientos económicos, para determinar la situación real por la que atraviesa la empresa.

Conclusiones:

1. La contabilidad será una herramienta que indica los movimientos económicos en la compra-venta de los productos y servicios que se ofrecen.

2. Se concluyó que la contabilidad reflejará las utilidades obtenidas en períodos establecidos, y que servirá como medio para la toma de decisiones.
3. Se concluyó que con el modelo contable la empresa podrá tener una idea fiel, de cuál es la realidad de la misma, viendo que se tiene y que se debe.

Recomendaciones:

1. Poner en práctica el modelo de contabilidad propuesto, para manejar de un modo más ágil, completo y eficiente los movimientos financieros en que incurre la empresa.
2. Analizar mensualmente, el flujo de efectivo para determinar cuales son los aspectos que se pueden mejorar, buscando un mejor rendimiento en las utilidades.
3. Manejar una política de adquisición de activos ajustada a las necesidades reales del Ceproma.
4. Manejar una política de endeudamiento, ya que en caso de manejar pasivos se deberá tomar en cuenta que se debe ser responsable y ajustarse a la capacidad financiera del Ceproma con los tamaños de las deudas.

Objetivo No. 6

Crear un reporte interinstitucional que identifique alternativas de coordinación e implementación del proyecto El CEPROMA con el IDA-IMAS-INA-MAG-CNP.

Conclusiones:

1. El IDA-IMAS-INA-MAG-CNP, son instituciones que tienen fuertes responsabilidades con los CEPROMAS, y que deben procurar ser instituciones facilitadoras de insumos, que inyecten ideas y den un mejor aporte de manejo de todos los procesos.
2. Es necesario que El CEPROMA, Finca El Progreso de Pejibaye, maneje un perfil de cada una de las instituciones para tener un conocimiento completo y ordenado de las mismas.

Recomendaciones:

1. Exigir a cada institución que se relaciona con El CEPROMA lo necesario y requerido en el momento.
2. Estudiar el reporte interinstitucional con el fin de que la administración del CEPROMA Finca El Progreso de Pejibaye, tenga una idea clara a cual institución acudir en caso de requerirlo.

OTRAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El trabajo se realizó en términos sencillos para facilitar el entendimiento de los

agricultores de Finca El Progreso de Pejibaye, Pérez Zeledón.

Para la creación de los CEPROMAS, no se realizaron estudios de mercado ni flujos proyectados de costos de ingresos, que pudieran determinar una rentabilidad y seguridad de la empresa.

Se evidencia un bajo nivel académico en todos los miembros de la Junta Directiva de La Asociación Finca El Progreso de Pejibaye, Pérez Zeledón, lo cual es una debilidad para el desarrollo de la empresa.

Recomendaciones:

1. Se recomienda al CEPROMA, adoptar sistemas de información, en este caso una computadora y teléfonos para agilizar más los procesos.
2. Solicitar al INA las capacitaciones que sean necesarias para ampliar conocimientos, técnicas, procedimientos y estrategias que hagan de la empresa una organización sólida:
3. Realizar en conjunto con las instancias responsables de la asistencia técnica un programa de producción organizado de granos básicos, permitiendo tener un listado de las posibles siembras y cosechas en cada año, de cara a la buena optimización del equipo agroindustrial.
4. Orientar la producción de granos en función de la demanda de mercado para llegar a comprar los excedentes de granos (maíz, arroz y frijoles), procesarlos y canalizarlos en los mercados formales e informales.

5. Darle sostenibilidad a la operación del CEPROMA, mediante el proceso agroindustrial de granos básicos de manera organizada, planificada, optimizando los recursos.
6. Establecer alianzas estratégicas con los productores de granos, para ofrecer servicios agroindustriales de manera auto sostenible, planificada y organizada.
7. Capacitar en procesos de desarrollo empresarial a la Asociación administradora del CEPROMA, en áreas específicas de contabilidad, finanzas, asociativismo, trabajo en equipo, liderazgo empresarial, comercialización, control de calidad, transferencia tecnológica entre otras temáticas.
8. En el caso de esta organización, Asociación Finca El Progreso de Pejibaye, es urgente analizar la funcionalidad de operación, ya que existe una estructura de junta directiva y la organización misma refleja debilidad y poca consolidación para emprender actividades empresariales de negocios.
9. Como existe ya la inversión realizada de los equipos para el ofrecimiento de servicios, es importante que la organización que administre la infraestructura consolide los servicios agroindustriales dentro de la zona de

influencia del CEPROMA. Se manifiesta que el Instituto Mixto de Ayuda Social hizo una donación inicial de ¢ 37.000.000 CRC para la compra de un Chapulin equipado y compra de otras maquinas agroindustriales y capital de trabajo, hasta completar el monto de la donación por un total de ¢ 106.000.000 CRC, que será desembolsado en el transcurso de primer semestre del año 2012.

10. Es recomendable que todos los ingresos que se generen a raíz del ofrecimiento de servicios agroindustriales, por parte de la organización se puedan registrar en un sistema contable claro, preciso y orientado a la rendición de cuentas al sector agropecuario que apoya la gestión del Ceproma (IDA, IMAS) y otras instituciones que apoyan y que puedan apoyar a la organización.

11. Dar continuidad al proceso de fortalecimiento de la Asociación Finca El Progreso Pejibaye de Pérez Zeledón, en aspectos empresariales como puesta en marcha de un negocio, liderazgo empresarial, trabajo en equipo, asociativismo, higiene industrial.

12. Se recomienda que por parte de la Asociación Finca El Progreso de Pejibaye de Pérez Zeledón, disponga de un capital de operación que permita hacer frente a los compromisos económicos y legales derivados de su actividad agroindustrial (estructura contable, administración y los costos operativos)

13. Se recomienda a la Asociación que para emprender actividades nuevas de negocios, deberá realizar inversiones de ampliación de local (bodega) y compra de equipo adicional y una investigación de mercado que determine los productos y servicios que se pueden llegar a ofrecer.
- a. Se recomienda elaborar un reglamento interno para el establecimiento de políticas internas de precios en los servicios agroindustriales y en la venta de productos y sub productos (semolina, puntilla y cascarilla). Así como otras políticas que debería emprender la asociación.
 - b) Se recomienda a la Asociación, se dinamicen comités de apoyos para repartir y compartir obligaciones, permitiendo que todos los socios/as estén involucrados, así como también la contratación de un encargado de administración que gerencie el departamento de operación (operarios, y misceláneas y todos los que se pueden derivar de esta área.

Bibliografía:

Paginas web utilizadas

<http://www.ida.go.cr/>

<http://www.mag.go.cr/>

1. Plan Nacional de Alimentos. Documento conceptual sobre el CEPROMA El Progreso.
2. Diagnóstico Socio-organizativo CEPROMA Finca El Progreso, Noviembre 2009
3. Guerra Guillermo. Manual de administración de empresas agropecuarias. San José. Costa Rica. Edición. Editorial... 1976
4. Objetivos+ investigacion + estrategias = PLAN DE NEGOCIOS ; “Como preparar un Plan de Negocios Exitosos”, Greg Balanko-Dickson; editorial McGraw-Hill
5. Manual de salud ocupacional CCSS
6. Manual de Salud Ocupacional / Ministerio de Salud. Dirección General de Salud Ambiental. Dirección Ejecutiva de Salud Ocupacional. – Lima: Dirección General de Salud Ambiental, 2005, 98 p.

Contenido

CAPITULO I	1
IDENTIFICACION DEL PROYECTO:	1
1.1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO:	1
1.2 DEFINICIÓN DEL PROYECTO:	3
1.3 OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECIFICOS	3
1.3.1 Objetivo General:	3
1-3-2 Objetivos Específicos	3
1.4 JUSTIFICACIÓN.....	4
CAPITULO II	7
2.1 MARCO TEÓRICO:.....	7
2.1.1 TÉRMINOS Y ABREVIACIONES	7
CAPITULO III	12
MARCO METODOLOGICO:	12
3.1 TIPOS DE ENFOQUE:	13
3.1.1 ENFOQUE CUALITATIVO:	13
3.1.2 ENFOQUE CUANTITATIVO:.....	13
3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	13
3.2.1 DESCRIPTIVA:	13
3.2.2 CORRELACIONAL.....	14

3.2.3 EXPLICATIVA:	14
3.3 SUJETOS DE INVESTIGACIÓN	14
3.4 FUENTES DE INFORMACIÓN:.....	14
3.4.1 FUENTES SECUNDARIAS.	15
3.5. Instituto de Desarrollo Agrario.	17
3.5.1 MISIÓN	17
3.5.2 VISIÓN.....	17
3.5.3 OBJETIVOS INSTITUCIONALES	17
3.5.4 FUNCIONES O RESPONSABILIDADES DEL IDA CON EL CEPROMA	18
CAPITULO IV.....	21
ESTUDIO DE MERCADO	21
4.1 Introducción	21
4.1.1 Plan Nacional de Alimentos	22
4.1.2 Producción de Granos	22
Cuadro n° 1	23
4.1.3 METAS DE PRODUCCIÓN:	23
1 LAS ACCIONES PLANTEADAS PARA ALCANZAR LOS FINES SON:.....	26
Cuadro n° 2	28
Cuadro n° 3	28
Cuadro n° 4	29
Cuadro n° 6	31

Cuadro n° 7	32
Cuadro n° 8.....	33
Cuadro n° 9.....	33
Cuadro n° 10.....	35
Cuadro n°11	37
Grafico n°1.....	39
4.1.6.1 Demanda interna	40
Cuadro n° 12.....	41
Organigrama n° 1	41
4.2 Clientes y Compradores Potenciales en cuando a los productos empacados:	43
4.3 Productos y Servicios a Ofrecer	43
Cuadro n° 13.....	44
Cuadro n° 14	44
4.4 Competidores en cuanto a servicios agroindustriales.....	46
Cuadro n° 15.....	46
Cuadro n° 16.....	47
Cuadro N° 19.....	50
CAPITULO V	53
PROCESO PRODUCTIVO Y VENTA DE SERVICIOS AGROINDUSTRIALES ...	53
5.1 Introducción.	53
5.2 Principales Procesos de Producción de Granos (Maíz, arroz y frijoles).....	54

Organigrama n° 2	54
Cuadro n° 20.....	55
Cuadro n° 21	55
Cuadro n° 22.....	57
Cuadro n° 23.....	57
Cuadro n° 24.....	58
Cuadro n° 25.....	61
CAPÍTULO VI	68
PROYECCIONES ECONOMICAS SERVICIOS DE PROCESAMIENTO DE GRANOS (maíz, frijoles y arroz).....	68
1.1 Introducción.....	68
6.2 DATOS DE PARTIDA.....	68
Cuadro de costos de producción n°1.....	73
Tabla de costos n° 2	76
Cuadro de proyección de costos fijos	76
Cuadro Proyección de Ventas de Servicios Agroindustriales y Subproductos.....	76
Estado de Resultados o Flujo de Ingresos y Egresos Anual.....	77
Proyección de ingresos y egresos para cinco años.....	78
CAPÍTULO VII.....	80
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	80
Objetivo No. 1	80

Conclusiones:	80
Recomendaciones:	80
Objetivo No. 2	81
Conclusiones	81
Recomendación:	81
Objetivo No. 3	81
Conclusiones:	81
Recomendaciones:	82
Objetivo No. 4	82
Conclusiones:	82
Recomendaciones:	83
Objetivo No. 5	83
Conclusiones:	83
Recomendaciones:	84
Objetivo No. 6	84
Conclusiones:	85
Recomendaciones:	85
OTRAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	85
Recomendaciones:	86

ANEXOS

MANUAL DE FUNCIONES Y PUESTOS
CENTRO DE PROCESAMIENTO Y
MERCADEO DE ALIMENTOS
ASOCIACIÓN FINCA EL PROGRESO PEJIBAYE;
PÉREZ ZELEDÓN
2012

1.1.1 MANUAL DE FUNCIONES Y PUESTOS

Introducción

La Asociación por mandato legal según los estatutos de la ley de Asociaciones 218, establece como órganos principales la Asamblea General, Junta Directiva y un Fiscal, pero para efectos de desarrollarse empresarialmente y poner en marcha el Centro de Procesamiento Agropecuario y Mercadeo CEPROMA, necesariamente deberá ampliarse mediante comités de apoyo tanto a nivel productivo, comercial, agroindustrial y administrativo, quienes serán los responsables de llevar lo relacionado a actividades de producción, comercialización, control de calidad y la contabilidad de justificaciones de ingresos y egresos de los servicios y productos ofrecidos. Asimismo se podrán emplear trabajadores temporales (operarios y ayudantes) cuando sea necesario, especialmente cuando se tenga la cosecha en los meses punta de producción de granos y la Asociación necesite mano de obra adicional para cumplir con los compromisos que se adquieran, cuya duración podrá extenderse hasta de 8 horas, de lunes a sábado (hasta mediodía)

o cuando la Asociación lo considere pertinente. Por lo que el organigrama deberá ampliarse, describiéndole las respectivas funciones a cada área y puesto de trabajo.

La importancia de ampliarse mediante comités, es apoyar la gestión de la junta directiva y distribuirse e involucrar a todos los asociados, propiciando buen clima organizacional y que todos los asociados se apropien de la organización

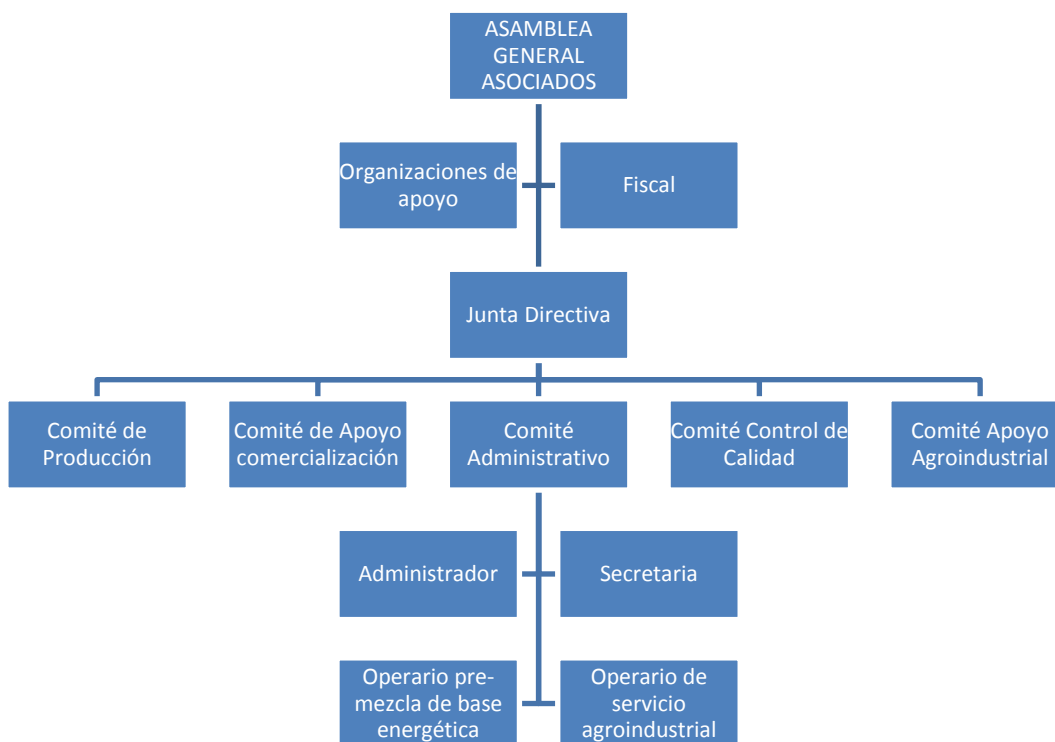
Manual de Funciones y Puestos

La estructura puede observarse según el siguiente organigrama:

ESTRUCTURA DE PUESTOS ASOCIACIÓN FINCA EL PROGRESO DE PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN

A continuación se presenta un MANUAL DE FUNCIONES DE PUESTOS planteado para operar la infraestructura del CEPROMA.

1.1.2 Organigrama n° 3



ASAMBLEA GENERAL

Dependencia Directa: Todos los asociados

Nivel de Autoridad: Nivel de Decisión

Supervisa a: Junta Directiva.

Función general: Elegir el cuerpo directivo y fiscal, conocer, aprobar, rechazar o modificar, los informes de labores que le rinda la junta directiva y fiscalía.

Funciones específicas:

- Planificar las actividades que se desarrollarán durante un periodo específico tomando como base el plan de trabajo.
- Conocer, aprobar o improbar los informes contables y financieros de la Asociación.
- Conocer y aprobar el presupuesto y plan de trabajo de cada periodo.
- Llenar las vacantes ocurridas por ausencias definitivas en la junta directiva o en la fiscalía.
- Reformar el estatuto o reglamento de la Asociación.
- Acordar la expulsión de sus asociados.
- Conocer los informes de los cuerpos administrativos o cualquier otro asunto de suma urgencia que no pueda esperar hasta la asamblea general.
- Designar asociados honorarios dentro de la estructura.
- Conocer la agenda del día para su aprobación o modificación.
- Aprobar los objetivos y políticas del plan general de trabajo de la Asociación.
- Aprobar las normas generales de la administración de la Asociación.
- Elegir y remover con motivo suficiente a los miembros de la Junta directiva y fiscal cuando corresponda.
- Autorizar la inversión de sus aportaciones y excedentes correspondientes a los asociados.
- Administrar y garantizar que el CEPROMA opere eficientemente
- Acordar la creación de un fondo de trabajo.
- Establecer las cuantías de las aportaciones anuales u otras cuotas para fines específicos.
- Cambiar el domicilio legal de la Asociación.
- Estudiar y decidir sobre la apelación de asociados excluidos por la Junta

Directiva.

- Acordar la fusión de la Asociación de otro nivel o el posible ingreso a una Federación o Confederación de Asociaciones.
- Acordar la disolución de la Asociación.

JUNTA DIRECTIVA

Dependencia Directa: Asamblea General

Nivel de Autoridad: Nivel de Decisión

Supervisa a: Comités y administración

Función general: Bajo su responsabilidad está el funcionamiento administrativo de la Asociación, constituyendo un instrumento ejecutivo de la Asamblea General de Asociados.

Funciones específica:

- Cumplir y hacer cumplir la ley, sus reglamentos, los estatutos y los acuerdos de la Asamblea General.
- Crear los comités de apoyos, nombrar a sus miembros y al Gerente de la Asociación y personal administrativo.
- Decidir sobre la admisión, suspensión, inhabilitación y retiro de asociados.
- Llevar al día un libro de registros de asociados debidamente ordenado, según dicta en sus estatutos, que contendrá nombres completos de los asociados, su nacionalidad, domicilio, edad, estado civil, profesión, fecha de admisión, la de su retiro y la demás información que señale sus estatutos.
- Establecer las normas o políticas internas de operación, proponer un borrador del reglamento interno.

- Acordar la constitución de gravámenes sobre bienes muebles e inmuebles de la Asociación.
- Administrar y garantizar la buena utilización de la infraestructura del CEPROMA (nave, equipo, y todos los bienes que estén bajo su responsabilidad).
- Resolver provisionalmente, con fiscalía, los casos no previstos en la ley, en este reglamento ni en los estatutos de la Asociación y someterlos a consideración en la Asamblea General más próxima.
- Tener a la vista de todos los asociados los libros de contabilidad y los archivos en la forma que determinen los estatutos.
- Recibir y entregar bajo inventario los bienes muebles o inmuebles en bien de uso que administrarán.
- Exigir caución cuando fuere necesario a los empleados administrativos y operativos que estén bajo su cargo que cuiden o administren los bienes de la Asociación.
- Designar las instituciones financieras o bancarias en que se depositarán los fondos de la Asociación y las personas autorizadas contra dicha cuenta, en la forma que lo establezcan los respectivos estatutos.
- Autorizar pagos con los requisitos previstos en los estatutos.
- Convocar a Asamblea General de conformidad la Ley 218 a Asamblea General de Asociaciones según reza en sus estatutos.
- Presentar a la Asamblea General Ordinaria u extraordinaria, la memoria de labores y los estados financieros practicados en el ejercicio económico correspondiente.
- Elaborar sus planes de trabajo y someterlos a consideración de la Asamblea General de Asociados.
- Elaborar y ejecutar programas de proyección social, productivos que beneficien a la membrecía de la Asociación.
- Las demás atribuciones que le señalen los estatutos y las que se estimen

necesarias para una buena dirección y administración de la Asociación.

FISCAL

Dependencia Directa: Asamblea General

Nivel de Autoridad: Nivel de Decisión

Supervisa a: La junta directiva y el resto del nivel jerárquico.

Función General: Vigilar que todas las áreas cumplan con sus deberes y obligaciones conforme a la ley 218 y sus estatutos.

Funciones Específicas:

- Vigilar el estricto cumplimiento de los estatutos y la Ley 218.
- Conocer de todas las operaciones de la Asociación y vigilar que se realicen con eficiencia y transparencia.
- Cuidar que la contabilidad se lleve con la debida puntualidad y corrección, en libros debidamente autorizados y que los balances se practiquen a tiempo y se den a conocer los informes a los asociados.
- Al efecto revisará las cuentas y practicará arqueos periódicamente y de su gestión dará cuenta a la Asamblea General con las indicaciones que juzgue necesario.
- Vigilar el empleo de los fondos.
- Dar su visto bueno a los acuerdos de la Junta Directiva que se refieren a solicitudes o concesiones de préstamo que excedan al máximo fijado en los estatutos y dar aviso a la misma Junta Directiva de las noticias que tenga sobre hechos o circunstancias relativas a la disminución de la solvencia de los deudores.
- Emitir dictámenes sobre la memoria y estados financieros de la Asociación, los cuales la Junta Directiva deberá presentarle por lo menos con treinta días de anticipación a la fecha en que deba celebrarse la Asamblea General.

- Los demás que señale la Ley 218 y sus reformas de agosto de 1939.

COMITÉ APOYO DE PRODUCCIÓN AGROINDUSTRIAL Y COMERCIALIZACIÓN

Dependencia Directa: Junta Directiva

Nivel de Autoridad: Apoyo

Supervisa a: Todos los auxiliares que tenga la unidad

Función General: Administrar adecuadamente los recursos con los que dispone, a fin de mejorar y controlar la productividad en el campo.

Funciones Específicas:

- Coordinar y dirigir todas las actividades del comité de producción en el campo que permita llevar un registro exhaustivo de productores con datos reales de cultivos, áreas, fechas de siembra y fecha de cosecha.
- Dar seguimiento a los productores que tengan los sistemas de riego por goteo, para llevar un control o plan de siembra de manera ordenado.
- Supervisar que las personas de llevar el control del alquiler de tierras o secados, cumpla con todas las normativas o acuerdos firmados inicialmente con la asociación
- Garantizar que se haga un contrato de uso de secado o alquiler de manera anual.
- Asesorar y buscar apoyos institucionales para recibir formación en cuanto a estándares de producción y controles de calidad propiciando las BPM y BPA.
- Gestionar propuestas orientadas a buscar alternativas de producción adecuados para los productores.

- Realizar una alianza con productores para acercar la producción al CEPROMA
- Preparar y elaborar un informe de producción al menos dos veces al año e informar a junta directiva y la gerencia
- Informar consistentemente al departamento de comercialización, sobre aspectos técnicos que fuesen necesarios para la venta de los productos y compra de granos.
- Coordinar capacitaciones con instituciones de apoyo para fortalecer a los productores en mejorar los procesos productivos mediante un buen plan de manejo, manejo pos cosecha, plan de fertilización y las buenas practica agrícolas, por medio de reuniones y charlas.
- Búsqueda de financiamiento a los productores para incrementar la producción de granos básicos en la zona.
- Otras funciones que le corresponda desarrollar y que le encomienda la junta directiva, de acuerdo a su área.
- El Comité se encargará de coordinar la comercialización de la producción planificada por el Departamento de Producción.
- Esta planificación incluye: analizar el listado de productores en el campo, establecer convenios con todos los productores dentro de la influencia del CEPROMA, responsable de coordinar con instituciones la coordinación de entregas de paquetes de insumo agrícolas entregados a los productores, así como la gestión de recibimiento de insumos de materia prima para la elaboración concentrado y compra de productos en caso de llegar a comprar excedentes de granos a productores, establecer fechas de acopio, horarios de atención al público para apertura la agroindustria para el ofrecimiento de servicios agroindustriales.
- El Comité de Comercialización coordinará las visitas a los diferentes mercados para buscar compradores, conocer tipos de productos, épocas de compra, calidades requeridas de los productos, formas de pago, etc.
- El Comité coordinará la negociación de la producción de la Asociación y la entrega del producto a los compradores que ofrezcan las mejores condiciones

en cuanto a precios, formas de pago, momento de venta, etc.

- El Comité coordinará e identificará posible compradores y negociará los precios.
- El Comité realizará un monitoreo de los registros sobre cantidades, costos y fecha de entrega de la producción de concentrado y otros productos.
- También realizará un monitoreo sobre registros de las ventas realizadas, fechas, cantidades, precios por producto, compradores, formas de pago, fechas de compromisos de pagos, etc.
- Revisar que se lleve o aplique por parte de los operarios todo el protocolo que exige el manual de técnicas de control de calidad que ha propiciado el CNP.
- Supervisar el área de procesos en cuanto a medidas de seguridad de los operarios.
- Determinar y reportar las fallas a junta directiva de los reclamos que los operarios transcriban en las boletas diariamente.
- Pedir cuentas sobre los volúmenes de productos procesados al menos semanalmente.
- Garantizar que el equipo permanezca limpio tanto fuera como dentro de las instalaciones.
- Supervisar e investigar si los clientes están satisfechos con los servicios que reciben por parte del CEPROMA de los operarios.
- Proponer y hacer convenios con productores sobre horarios de atención y revisión de precios a los clientes.
- Garantizar que se le dé un mantenimiento y uso al equipo agroindustrial.
- Y todas las actividades que le asigne por parte de junta directiva

ENCARGADO DE ADMINISTRACIÓN.

Dependencia Directa: Junta Directiva

Nivel de Autoridad: Operativo

Supervisa A: Todos los auxiliares que tenga la unidad

Función General: Llevar a cabo las políticas dictadas por la dirección superior a través de una eficiente administración de los recursos técnicos, administrativos, productivos, comerciales y financieros.

Funciones Específicas:

- Proponer y revisar anualmente los objetivos y metas planteados de la Asociación.
- Desarrollar, sugerir e implementar sistemas y procedimientos financieros contables eficientes con previa aprobación de la junta directiva.
- Evaluar y controlar el aprovisionamiento, custodia y manejo de fondos provenientes por ventas generales de servicios agroindustriales u otro tipo de ingreso, así como los gastos generales para el buen funcionamiento de la Asociación.
- Supervisar las labores de los operarios que manipulan las maquinas, secadora, pulidora, piladora, desgranadora, molino y monitorear que los subproductos y productos que se generen a partir de los servicios se les dé el seguimiento adecuado.
- Elaborar y tramitar las órdenes de suministros y pagos de los operarios
- Autorizar compras y gastos apegados a las necesidades de la Asociación.
- Recibir el efectivo de las ventas diarias al contado y pagos por ventas de servicios para ser remesados después del corte diario
- Informar constantemente a la junta directiva sobre reportes de operaciones contables, costos, estadísticas, gastos, etc.
- Llevar actualizados y revisados los libros principales y auxiliares de contabilidad, de acuerdo como exige la ley.
- Preparar los estados financieros con las explicaciones y aclaraciones necesarias.

- Establecer reuniones con la junta directiva, para efectos de discutir y solucionar problemas relacionados con el trabajo en la agroindustria, clientes, proveedores, ventas ingresos y egresos.
- Apoyar a junta directiva en la elaboración del plan operativo.
- Apoyar a los comités de producción, comercialización, y control de calidad en llevar registros computarizados.
- Analizar los informes que le rinden otras unidades.
- Garantizar el buen uso y manejo del equipo industrial.
- Vigilar que las o los operarios de máquinas utilicen las medidas de seguridad para evitar accidentes de trabajo en cuando a los equipos.
- Efectuar los pagos de las deudas crediticias de la Asociación, protegiendo y manteniendo la buena imagen.
- Evaluar periódicamente las actividades realizadas por la unidad.
- Realizar otras funciones afines a su cargo y las que le encomiende la junta directiva.

SECRETARIA

Dependencia Directa: Encargado de Administración.

Nivel de Autoridad: Operativo

Supervisa A: Todos los auxiliares que tenga la unidad

Función General: Elaborar y archivar documentos del área administrativa, comercialización y productiva y agroindustrial de la Asociación.

Funciones específicas:

- Atender llamadas telefónicas.
- Archivar documentos en forma ordenada.

- Elabora cheques, cartas, memorando y otros documentos.
- Llevar el control de movimientos de caja chica diariamente.
- Elaborar planillas de pagos semanalmente y diariamente si el caso lo amerita
- Ordenar recibos de ventas semanales.
- Llevar un control de lista de clientes o productores
- Llevar unos listados archivado de todos los bienes que la Asociación tiene en bien de uso.

OPERARIOS Y AYUDANTES:

Los que la Asociación considere oportuno.

Dependencia Directa: Encargado de Administración.

Nivel de Autoridad: Operativo

Supervisa A: Todos los auxiliares que tenga la unidad

Número de personas en el puesto, 2 ó 3.

Función general: Es el personal responsable de la operación de los diferentes equipos de proceso agroindustrial o fabricación.

Funciones específicas:

- Encender la máquina y que este en perfecto estado diariamente
- Revisar que los equipos tengan combustible, gas y que estén en perfectos estado.
- Garantizar que las instalaciones estén limpias tanto fuera como dentro.
- Hacer las fumigaciones que correspondan cada cierto periodo
- Recibir el productos pesarlo, y pasarlo por el equipo o servicio solicitado por el cliente

- Hacer la recepción y peso del producto.
- Revisar que exista empaque para embolsar la producción del día.
- Ordenar la producción procesada diariamente en bodega o en el espacio que se tenga.
- Mantener el aseo debido en la sala de producción.
- Revisar la existencia de inventarios materia prima y garantizar que este bien cuidado.
- Llevar los registros y controles de boletas
- Hacer las pruebas de laboratorios.
-

VIGILANTE:

Los que la Asociación considere oportuno.

Dependencia Directa: Encargado de Administración.

Nivel de Autoridad: Operativo. Supervisa A: ninguno.

Número de personas en el puesto. 1

Función general: Vigilar y salvaguardar dentro y fuera del local.

Funciones específica:

- Vigilar periódicamente dentro y fuera de la agroindustria
- Registrar a los clientes y visitantes que visiten las instalaciones.

MISCELANEA:

1.1.2.1.1.1.1.1.1 Los que la Asociación considere oportuno.

Dependencia Directa: Encargado de Administración.

Nivel de Autoridad: Operativo. Supervisa A: ninguno.

Número de personas en el puesto. 1

Función general: Mantener un ordenamiento, limpieza y ornato respectivo en las instalaciones

Funciones específicas:

- Efectuar limpieza general en las instalaciones de la empresa
- Mantener sumamente limpias, desodorizadas y equipadas las áreas de servicios sanitarios
- Mantener limpios los trastes y utensilios de cocina
- Preparar café para el personal y visitas
- Colaborar con las labores de archivo de documentos
- Realizar transacciones bancarias
- Efectuar compras de oficina
- Entrega de correspondencia

Programa de Capacitación de la Asociación

Para efectos de mejorar y fortalecer las capacidades empresariales a la junta directiva, socios, comités de apoyos y personal contratado por parte de la Asociación Finca El Progreso de Pejibaye, es recomendable abordar y realizar un plan de formación continuo, antes durante y después de la puesta en marcha de la actual infraestructura, que aborde al menos las siguientes temáticas

PLAN DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL Y EMPRESARIAL PARA 2012

1.1.3 Cuadro n° 30

ENERO 2012	FEBRERO 2012	MARZO 2012	ABRIL 2012	MAYO 2012
<p>Capacitación y asesoría en el área administrativa</p> <p>-Manejo recurso humano.</p> <p>-Toma de decisiones.</p>	<p>Capacitación y asesoría en el área administrativa</p> <p>-Elaboración e interpretación de estados financieros.</p>	<p>Capacitación y asesoría en gestiones administrativas:</p> <p>-Mercadeo y Ventas.</p> <p>-Análisis Financiero</p> <p>-Administración de Oficinas.</p>	<p>Brindar Taller Trabajo en Equipo</p>	<p>Manejo Efectivo de Reuniones</p>

MANUAL DE SALUD OCUPACIONAL
CENTRO DE PROCESAMIENTO Y MERCADEO
DE ALIMENTOS
FINCA EL PROGRESO PEJIBAYE, PÉREZ
ZELEDÓN
2012

MANUAL DE SALUD OCUPACIONAL

Introducción

En la actualidad la Salud Ocupacional, tiende a jugar un papel muy importante en las empresas, ya que tiene como objetivo cuidar al trabajador previniéndolo de accidentes, enfermedades, causadas por las condiciones de trabajo y riesgos ocupacionales en las diversas actividades.

Indistintamente del tipo de empresa, con frecuencia los trabajadores están expuestos a factores de riesgos físicos, químicos, biológicos, psicosociales y ergonómicos presentes en las actividades laborales. Dichos factores pueden conducir a proporcionarle a los trabajadores efectos negativos en su salud, por ese motivo es que se pretende eliminar el riesgo, o por lo menos minimizar la posibilidad de que ocurran accidentes.

Lo anterior se puede manejar, siempre que exista una responsabilidad compartida entre el Estado, los empleadores y colaboradores, ya que cada uno de ellos es responsable del desarrollo sostenible de la sociedad y tienen un peso fundamental en el cumplimiento del mismo.

El siguiente **Manual de Salud Ocupacional** se desglosa de la siguiente manera:

Objetivos manual de salud ocupacional

Objetivo general

Crear un manual de salud ocupacional, que proporcione una guía para generar un bienestar físico mental de los empleados en el trabajo.

Objetivos específicos

- Indicar al personal cuales son las responsabilidades tanto de la empresa como del trabajador, esto con el propósito de encaminar un bienestar en la salud físico-mental de todos empleados de la empresa.
- Mostrar a la administración, cuales estrategias puede utilizar para minimizar el riesgo en cuanto a accidentes o incidentes laborales.
- Mostrar a la administración cuales acciones, puede utilizar para prevenir y estar anticipado ante un desastre ya sea natural o creado por el hombre.
- Ofrecer a los colaboradores procesos y técnicas que busquen un bienestar en su salud física-mental.
- Instituir planes de emergencia en caso de un terremoto o incendio.
- Educar a todo el personal en la forma de mantener su salud.

Establecer un método para prevenir, detectar precozmente y controlar posibles accidentes para mantener al colaborador en perfectas condiciones.

DECLARACIÓN DE LINEAMIENTOS

Dentro de la parte administrativa o junta directiva del CEPROMA, se deberá establecer tanto por escrito como verbalmente con sus colaboradores los lineamientos mínimos que se contemplarán para protegerlos de cualquier enfermedad, accidente o incidente dentro de los cuales se puede ver afectado.

En este momento los siguientes lineamientos son los que se establecerán en la empresa:

- La empresa, tendrá un compromiso fuerte en el aseguramiento de proponer la ejecución de las diferentes actividades en condiciones óptimas de Salud Ocupacional, considerando los riesgos asociados al tipo de operación, con el propósito de garantizar y promover la salud de los trabajadores, proteger las instalaciones y evitar riesgos.
- Asegurar el estricto cumplimiento de leyes, reglamentos, normas y procedimientos relacionados con Salud Ocupacional.
- En general es dar un perfil de cuáles son las medidas que se tomarán para contrarrestar los riesgos.

CONDICIONES EN LA SELECCIÓN Y EMPLEO DE PERSONAL

En cuanto a la selección de las personas que laborarán en el CEPROMA, se deberá estudiar claramente tanto por medio de exámenes médicos a las personas, como por exámenes de riesgos laborales a posibles riesgos en la empresa, poder tener un panorama más general de personal idóneo y asegurado en sus labores.

Se recomienda poner en práctica los dos siguientes puntos:

1. A cada trabajador se le realizará un examen médico, con dos fines, primero investigar si tiene alguna enfermedad que pueda contagiar a los compañeros, segundo, para determinar si para el puesto que se le otorgará la persona está con las condiciones adecuadas. Sería irresponsabilidad de la administración no tomar en cuenta dicho aspecto.
2. Como se ha mencionado, en todo trabajo siempre existirá un riesgo, la intención en esta instancia de la selección y empleo de los colaboradores es el de informarlos, de los posibles riesgos que existen en la planta, para que estén previstos al momento de aceptar el trabajo. Con lo cual tener advertidos de cuál será el escenario sobre el que se laborará.

FORMACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL

Con la intención de contar con una empresa totalmente precavida y profesional se contará con un programa de formación, en base a las descripciones del trabajo e inspecciones de salud ocupacional (Posibles riesgos y maneras de minimizarlos)

Las siguientes medidas son algunas que se podrán implantar para el fortalecimiento del programa de Salud Ocupacional:

Se realizará una inducción operacional, a todos los colaboradores de la planta, para desarrollar conocimiento y habilidad en la ejecución segura y correcta de la labor asignada. Recordando que el trabajo se debe adecuar al trabajador, no el trabajador al trabajo.

Un ejemplo que se puede ver en la planta es la existencia de maquinaria muy grande la cual generará gran ruido, por lo cual se deberá usar protección de oídos, y no dejar que el personal se acostumbre a escuchar el ruido.

Es bueno tanto para el personal como para el producto que se comercializará el manejar adecuadamente el tema de higiene y seguridad laboral, esto por medio de una inducción ya sea impartida por el INA u otra institución.

En este caso se piensa tener un personal que conozca y maneje un conocimiento general de los siguientes temas:

Primeros auxilios.

Equipo de protección.

Prevención de incendios.

Orden y limpieza.

Manejo de Higiene dentro de la planta.

Riesgos específicos según la labor.

Control de emergencia, (en caso de un terremoto e incendio)

MOTIVACIÓN

Dentro de la empresa, se intentarán manejar técnicas que contribuyan a que los colaboradores de planta se sientan interesados y comprometidos en los temas de higiene y seguridad.

Las técnicas a utilizar para mantener al personal motivado y concentrado serán:

- Reuniones dentro del CEPROMA, dirigidas por una persona calificada, con el fin de analizar y discutir accidentes ocurridos, riesgos detectados o cualquier tema sobre prevención de accidentes. Estas reuniones se estima que se realicen cada medio año, para estar al tanto de las situaciones y buscarle mejoras a las mismas.

- Informarle a los agricultores de la zona de las medidas que deben tener cuando realizan sus labores de siembra. Esto propiciado un inculcar un bienestar social.

Se realizará una inducción operacional, a todos los colaboradores de la planta, para desarrollar conocimiento y habilidad en la ejecución segura y correcta de la labor asignada. Recordando que el trabajo se debe adecuar al trabajador, no el trabajador al trabajo.

Un ejemplo que se puede ver en la planta es la existencia de maquinaria muy grande la cual generará gran ruido, por lo cual se deberá usar protección de oídos, y no dejar que el personal se acostumbre a escuchar el ruido.

Es bueno tanto para el personal como para el producto que se comercializará el manejar adecuadamente el tema de higiene y seguridad laboral, esto por medio de una inducción ya sea impartida por el INA u otra institución.

En este caso se piensa tener un personal que conozca y maneje un conocimiento general de los siguientes temas:

- Primeros auxilios.
- Equipo de protección.
- Prevención de incendios.
- Orden y limpieza.
- Manejo de Higiene dentro de la planta.
- Riesgos específicos según la labor.
- Control de emergencia, (en caso de un terremoto e incendio)

INSPECCIONES Y EVALUACIONES

El tema de las inspecciones y evaluaciones es de gran importancia, para el aseguramiento de que el personal labore bajo buenas condiciones y al mismo tiempo prevenir posibles accidentes e incidentes que puedan ocurrir en el CEPROMA.

Debe establecerse un sistema de inspección acorde con la dimensión y la diversificación de actividades para detectar condiciones seguras como lo puede ser:

- Realizar inspecciones periódicas programadas dos veces por año, una antes de la cada tiempo de cosecha con el fin de verificar si se cuenta con una instalación-maquinaria-equipo necesario y además en buen estado.
- Se podría pensar en inspecciones intermitentes diseñadas para efectuarse sin previo aviso, a intervalos irregulares, para detectar cumplimiento continuo de reglas, normas y procedimientos.

Nota: Estas inspecciones tienen la finalidad de revisar si la instalación-maquinaria-equipo cumple con los requerimientos adecuados e indicar cuáles son las posibilidades de que exista un accidente o incidente.

ORDEN Y LIMPIEZA

Con el fin de manejar con mayor agilidad el orden y limpieza de la planta se dividirá en dos temas fundamentales.

El primero son los residuos y deshechos originados en el centro de trabajo, a los que se les debe dar un trato apropiado, tratando un orden y sin contaminar el ambiente.

El segundo consiste básicamente en ordenar y limpiar las maquinas, herramientas, equipo de oficina, equipo de protección. El administrador o junta directiva debe darle gran importancia a estos factores de orden-limpieza ya que la productividad y la calidad del trabajo-producto dependen en gran medida de lo mismo.

Ventajas del orden y limpieza

- Aumento de la producción debido al ordenamiento y la eliminación de residuos.
- Rapidez en la entrega del trabajo terminado y menor acumulación de materiales.
- El control de calidad del trabajo es influido por el estado de orden y limpieza.
- Se cuenta con espacios libres para desplazarse con mayor libertad.
- Se ahorra tiempo. Se elimina la búsqueda de herramientas.
- Se reduce el riesgo de incendio. Se reduce la posibilidad de combustiones espontáneas.
- Se dispone de superficies libres para una rápida salida de los trabajadores en caso de alguna emergencia.
- Se reducen los costos de limpieza.
- Se eleva la moral. Los trabajadores se acostumbran estar en buenas condiciones.
- **Nota:** En cuanto a los operadores de máquinas y equipos, el orden y limpieza deben ser comprendidos dentro de sus obligaciones de trabajo. (Estipulado en el Manual de Puestos).
- No pueden salir al final de la jornada, sin previamente haber dedicado cierto tiempo para dejar ordenado y limpio el ambiente de trabajo.

6.2.12 CLASIFICACIÓN DEL RIESGO

Dentro de una empresa siempre existirán riesgos, lo que va a variar es el tipo, como se ha mencionado anteriormente, para lo cual es bueno clasificarlos, ya que se manejaría una situación real o radiografía de cuál es la situación en la que se opera y con esto encontrar cuales riesgos están en la empresa y como podremos minimizarlos.

1.1.4 Cuadro N° 31

Clasificación de riesgos

Clasificación	Tipo de Riesgo	Labor o situación	Ejemplo de riesgos
Clase 1	Contempla actividades consideradas de riesgo mínimo	Trabajos de oficina	1. Problemas de vista, por uso de computadoras
2. Dolores de cuerpo por un mal acomodo			
Clase 2	Actividades de riesgo bajo	Desplazamiento de los alimentos de un lugar a otro.	1. Dolores de espalda, por desplazar sacos
2. Caída de algún material en los pies			
3. Heridas en cualquier parte del cuerpo			
Clase 3	De riesgo alto	Manejo de Procesos de las máquinas	1. Dolores de oído por el ruido
Manejo de medios de Transporte		2. Cualquier tipo de choque.	
Clase 4	De riesgo máximo	Manipulación de combustible	1. Mala utilización del diesel puede ocasionar un incendio y destrucción de la planta
2. Mala utilización del diesel puede ocasionar una quemadura mortal o hasta pérdida de vida incendio			
3. Mala utilización del diesel puede ocasionar hasta la pérdida de vida en una explosión.			

En el cuadro No. 31 se despliega un listado de las clases de riesgos que existen en el CEPROMA, dependiendo de la actividad que se realiza. Pero es recomendable que se tome mayor énfasis en otros riesgos que se pueden generar en la planta, para buscar cómo tratarlos.

Se deberán tomar en cuenta las acciones correctivas y las medidas que se utilizarán para tratarlos.

INVESTIGACIÓN DE ACCIDENTES-INCIDENTES Y SU CONTROL

Todos los accidentes e incidentes deben ser investigados mediante la evaluación objetiva de los hechos y el establecimiento de recomendaciones o planes de acción a fin de determinar sus causas y evitar su repetición.

Con el fin de minimizar las repeticiones de los accidentes se plantea elaborar la siguiente tabla de informe de investigación:

1.1.5 Cuadro N° 32

Informe de investigación

Manejo del Accidente	
Nombre:	Fecha:
Lugar:	
Relato del accidente:	
Causa:	
Recomendaciones:	
Testigos:	

El cuadro N° 32, mostrará cual fue el accidente que ocurrió, el cual debe ir bien detallado, luego se escribe cual fue el causante de dicho accidente y por último algunas recomendaciones que sirvan para no volver a cometer dicho error.

Es bueno hacerle saber al colaborador que hay riesgos inherentes, los cuales son inevitables pero hay métodos para saber tratarlos y manejarlos, brindándole una precaución debida.

EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL

Dentro de las instalaciones existen diversos riesgos los cuales son propios de la naturaleza del proyecto, no se puede eliminar en su totalidad, por lo cual para mitigar el nivel de riesgo, el trabajador deberá utilizar la ropa, equipo o dispositivos de personal, que sea apropiado sus labores.

A cada trabajador se le incursionará, una charla acerca de la obligación de contar con el debido equipo de protección personal, y que sin él, no se podrá trabajar. Dentro de esta charla hay que hacerle saber al colaborador que no es por simple capricho, sino porque el trabajador es el recurso más valioso de la empresa, y se deberá cuidar al máximo.

Además se deben contemplar las normas o leyes que ya están establecidas por el gobierno, con la utilización del equipo.

Lista de equipo a utilizar por los colaboradores

Protección a la cabeza

Los elementos de protección a la cabeza, básicamente se reducen a los **cascos de seguridad**, los cuales cuentan con las siguientes funciones y requerimientos:

Los cascos de seguridad proveen protección contra casos de impactos y penetración de objetos que caen sobre la cabeza.

Los cascos de seguridad también pueden proteger contra choques eléctricos y quemaduras.

El casco protector no se debe caer de la cabeza durante las actividades de trabajo, para evitar esto puede usarse una correa sujeta a la quijada.

Es necesario inspeccionarlo periódicamente para detectar rajaduras o daño que pueden reducir el grado de protección ofrecido.

1.1.6 Ilustración n° 2



Protección de ojos y cara

Todos los trabajadores que ejecuten cualquier operación que pueda poner en peligro sus ojos, dispondrán de protección apropiada para estos órganos. Estos lentes serán especiales para dichas labores.

Claro está que si la actividad que se realiza no requiere el uso de los mismo, pues no será necesario que siempre los utilicen.

1.1.7 Ilustración n° 3



Protección de los oídos

Al contar con maquinaria que es ruidosa dentro del CEPROMA, se pensará en cuidar al trabajador de dicho mal, para lo cual, es necesario dotar de protección auditiva al trabajador.

Los dos modelos que se proponen a utilizar como protectores auditivos, pueden ser: tapones de caucho u orejeras (auriculares).

Tapones, estos son elementos que se insertan en el conducto auditivo externo y permanecen en posición sin ningún dispositivo especial de sujeción.

Orejeras, son elementos redondeados de plástico, rellenos con absorbentes de ruido (material poroso), los cuales se sostienen por una banda de sujeción alrededor de la cabeza.

1.1.8 Ilustración n° 4



Protección Respiratoria

Ninguna mascarilla es capaz de evitar el ingreso de todos los contaminantes del aire a la zona de respiración de la persona, pero es necesario disminuir su impacto por lo que se recomienda el uso del mismo.

La mascarilla que se utilizará será de las corrientes.

1.1.9 Ilustración n° 5



Protección de manos

Para la protección de las manos de los trabajadores se contará o se seleccionarán guantes los cuales deberán reunir ciertas cualidades, que estén acorde con el requerimiento de las labores en la planta, buscando que los dedos queden libres de movimiento.

- Los guantes deben ser de la talla apropiada y mantenerse en buenas condiciones.

Los guantes que se encuentran rotos, rasgados o impregnados con materiales químicos no deben ser utilizados.

El guante a utilizar será, adecuado a la labor, ya que en algunos casos, depende el tipo de guante, podría ser incomodo y entorpecer la acción.

1.1.10 Ilustración n° 6



Protección de pies

En el caso del calzado no se utilizará uno ordinario, sino que es especial, que le de seguridad extra al pie, que cuente con características que solvente los siguientes requerimientos:

Calzado que se sostenga bien en superficies ásperas o resbalosas.

Calzado que soporte la pisada sobre objetos filosos y agudos.

Calzado que amortigüe bien la caída de objetos pesados en la punta del pie.

1.1.11

1.1.12

1.1.13 Ilustración n° 7



ALMACENAMIENTO O MANEJO DE COMBUSTIBLES

Dentro de la planta existen labores las cuales tienen directamente el uso de combustible “diesel” este es un material que maneja alto nivel de riesgo para la vida de la persona y del lugar, sino se le da un debido trato.

Manejo de combustible

En primera instancia, en caso de que exista la posibilidad de que se maneje en bodega este material, es necesario que el lugar este habilitado para el almacenaje y mantenimiento del combustible, protegido de riesgos de incendio. Que no se maneje ningún producto que pueda ocasionar un incendio.

Los contenedores de combustibles deben estar marcados con el nombre del producto que contienen y, si es necesario, tener alguna señal de seguridad.

Se tiene además establecido en el manual de salud ocupacional la prohibición de encender fuego dentro de las instalaciones, ya que podría generar un incendio.

FUEGO – EXTINTORES

Es bueno saber cuáles son los tipos de fuego que se pueden producir dentro de una instalación, o mejor dicho por medio de que se puede generar el mismo, ya que así, podremos tener una idea clara, de cuales tipos de extinguidor se deberán tener en el CEPROMA.

La siguiente clasificación no quiere decir que todas las clases de fuego se generarán en la planta, pero si ayudará a estimar posibles causas y sus maneras de manejarlo con un extintor adecuado.

Tipos de fuego

Clase A.- Es el producido por la combustión de material sólido: papel, madera, telas, pajas, caucho, etc. Su característica principal es que el fuego se encuentra en toda la masa de combustión.

Clase B.- Es el producido por la combustión de sustancias líquidas, gaseosas y grasas combustibles. Su característica principal es que el fuego se encuentra únicamente en la superficie de la masa en combustión.

Clase C.- Es el producido en equipo de circuitos eléctricos “activos”, esto es con efectiva conducción de electricidad.

Clase D.- Es el producido por la combustión de metales: magnesio, titanio, zirconio y sus aleaciones; sodio y potasio.

1.1.14 Cuadro n° 33

Selección de extintores según la clase de fuego

Tipo de extintores	Tipo de Fuego			
	A	B	C	D
Agua	X			
Espumas	X			
Polvo Químico Multipropósito	X	X		
Halones		X	X	
CO2		X	X	

FUENTE: Manual de salud ocupacional, riesgos laborales plantas en Perú.

***Los extintores para proteger contra fuegos de la clase D serán los especificados para cada metal combustible en especial.**

El hecho de contar con información del tipo de fuego y los extintores que se pueden manejar, nos lleva a obligar a que las personas que laboran en la planta sepan utilizar y manipular adecuadamente el extintor. Y que se sepa utilizar el correcto en el momento y circunstancia.

PREVENCIÓN DE INCENDIOS

Es necesario contar tanto con una guía, como con un asesoramiento de una persona, en cuanto al tema de prevención de incendios, ya que puede que el personal no maneje el tema, como debería hacerse.

Se sabe que en la planta se cuenta con material inflamable, además de electricidad las cuales pueden ser causa de un incendio, para esto se contemplarán las siguientes medidas:

- Tomando en cuenta que se manejan materiales con combustible en la planta, se deberá organizar la ubicación de los mismos donde no tenga contacto con fuentes de calor.
- Se debe contar con extintores (como se mencionó anteriormente adecuándolo a la necesidad y tipos de fuego que se pueden ocasionar). Debe estar ubicado visible y en un área de fácil acceso.
- El extintor debe mantenerse etiquetado, con su tarjeta de mantenimiento al día, cargado y en buen estado.
- Se puede manejar la opción de contar con “una alarma detectara de calor”.
- En cuanto a los cables de electricidad, hay que cuidarlos al máximo y evitar el contacto con el agua.
- Se propone realizar revisiones de las instalaciones eléctricas dos veces al año.

SEÑALIZACIÓN DE LA PLANTA

En el CEPROMA, El Progreso, se manejará una señalización adecuada, que abarque lo indispensable, donde sirva de referencia y precaución para las personas (Colaboradores – Clientes - Otros) que ingresen a la planta.

1.1.15

1.1.16 Ilustración n° 8



Claro está que con la señalización, no se elimina un riesgo, sino que lo resalta, con el fin de poder minimizar las posibilidades de un accidente, además algunas señales servirán de guía para el propio funcionamiento de la empresa. A la par de cada extintor que vaya a existir dentro de la planta se le asignará una señal que resalte que hay uno de estos.

1.1.17 Ilustración n° 9



La señal del botiquín deberá ubicarse en lugar visible y al lado del botiquín.



En caso de existir una emergencia, por mencionar algunos un terremoto, temblor, incendio, se debe asignar cual será la salida mas amplia y que lleve a un lugar seguro.

Escaleras

1.1.1 Ilustración n° 10



Las escaleras estaran señaladas, además de indicar donde se encuentra un lugar de trabajo. "Esto es porque si las escaleras y al lugar donde llevan no existe nada o no hay personas trabajando no habria necesidad de señalar.

Baños mujeres y hombres

1.1.4 Ilustración n°



En cada baño se pondrá una señal. Los baños, serán para uso compartido de hombres y mujeres.

No fumar

1.1.5 Ilustración °



Lo que se pretende llevar con la esta señal es generar un ambiente sano dentro de la empresa, pero al mismo tiempo evitar que exista una posible generación de incendios.

Se ubicará una en la parte de maquinaria y otra en la administrativa

Personal autorizado

1.1.8 Ilustració



Esta señal servirá para evitarles el paso a personas que no están en condiciones de entrar a la oficina. Se ubicará en la puerta de la parte de administración

No tocar las maquinas

1.1.7 Ilustración n°



Esta señal servirá para indicarle a las personas que llegan a la planta, que no deben tocar ninguna maquina ni nada ajeno a ellos.

Bebidas alcohólicas

1.1.10 Ilustraci



Se tiene totalmente prohibido dentro de la planta ingerir bebidas alcohólicas tanto por el personal como por cualquier visitante, ya que la acción podría generar cualquier conflicto y accidente. Se ubica en la zona de maquinaria.

Fuego

1.1.9 Ilustración n°



Se ubicará en la zona de maquinas, ya que ahí se utiliza material inflamable y no se puede encender fuego.

Suelo resbaladizo

Ilustración N° 37



Se ubicará en la zona de maquinas, se estará en constante limpieza con agua y puede que el suelo este resbaloso por lo que puede ocurrir un accidente o incidente.

LISTA DE TELÉFONOS EN CASO DE EMERGENCIA

Se deberá contar con listas de teléfonos en caso de que exista cualquier tipo inconveniente tanto en una necesidad laboral como de emergencia.

Algunas situaciones que puedan ser solventadas con la lista de teléfonos serán:

- Existencia de accidente laboral de algún empleado.
- Existencia de un incendio.
- Existencia de un terremoto, temblor, lo cual cause destrucción tanto de la planta como de maquinaria.

1.1.19

1.1.20 Cuadro n°34

Números de Teléfono “familiares”

Números de teléfono familiares inmediatos	
Nombre	Número telefónico

EL BOTIQUÍN

El botiquín es un recurso básico para las personas que prestan un primer auxilio, ya que en él, se encuentran los elementos indispensables para dar atención satisfactoria a víctimas de un accidente o enfermedad repentina y en muchos casos pueden ser decisivos para salvar vidas o partes dañadas del cuerpo.

El botiquín de primeros auxilios debe estar en todo sitio donde haya concentración de personas. Pero al mismo tiempo es necesario que en el lugar, exista una persona que conozca de la utilización de los implementos del botiquín y primeros auxilios.

Elementos esenciales ordenación y mantenimiento de un botiquín

El botiquín es el lugar idóneo para guardar los diversos materiales utilizados en curas de primeros auxilios. Lo que contenga va a estar totalmente acorde a las características propias de la empresa y la cantidad de personas.

Los medicamentos siempre se guardarán junto con su prospecto y se tendrá especial atención a su fecha de caducidad, condiciones de uso, lugar y condiciones de conservación.

Se desecharán del botiquín los medicamentos caducados o que ya no sirvan, ya que sería de mucha irresponsabilidad tener a disposición de los empleados productos que

estén en malas condiciones y que más bien puedan generar efectos negativos en los mismos.

Para evitar que se alteren los medicamentos, debe procurarse que las botellas y cajas estén bien cerradas y guardadas en:

- Sitio seco

- Sitio fresco

- Sitio oscuro.

“Esto es lo más recomendable”

El botiquín debe estar ordenado y etiquetado e incluirá una lista de los teléfonos de urgencia de la zona, un pequeño manual de primeros auxilios y una libreta y lápiz.

El botiquín no ha de tener cerradura y debe de ser colocado fuera del alcance de los niños.

Los elementos esenciales de un botiquín de primeros auxilios se pueden clasificar en:

- Desinfectantes.
- Material de curas.
- Instrumental y elementos adicionales.
- Medicamentos.

Desinfectantes

Los antisépticos son sustancias cuyo objetivo es la prevención de la infección evitando el crecimiento de los gérmenes que comúnmente están presentes en toda lesión:

6.2.25.1.1 Yodo Povidona (Betadine)

Es un germicida de acción rápida, se utiliza como jabón y solución para realizar la limpieza y desinfección de lesiones. Puede producir reacción alérgica, por lo que no se debe usar en pacientes con antecedentes alérgicos al yodo.

6.2.25.1.2 Alcohol al 70%

Se usa para desinfectar termómetros clínicos, pinzas, tijeras u otro instrumental. También se usa para la limpieza de la piel, antes de la inyección. No es aconsejable utilizarlo en heridas por que irrita los tejidos.

6.2.25.1.3 Solución salina normal

Se utiliza para limpiar o lavar heridas y quemaduras, también como descongestionante nasal se presenta en bolsas, frascos o goteros, en su lugar se puede utilizar agua esterilizada.

6.2.25.1.4 Jabón

Es un desinfectante magnífico para el lavado de las manos, heridas y material.

6.2.25.1.5 Agua oxigenada

Además de desinfectante funciona muy bien como cauterizador.

6.2.25.1.6 Amoniaco

Diluido con agua es muy eficaz en picaduras de insectos

6.2.25.1.7 Material de curas

El material de curación es indispensable en el botiquín de primeros auxilios y se utiliza para: Controlar hemorragias, limpiar, cubrir heridas o quemaduras, prevenir la contaminación e infección etc.

6.2.25.1.8 Gasas

Se deben tener de distintos tamaños. Las que se presentan en paquetes que contienen una o más gasitas estériles individuales son ideales pues proporcionan el material suficiente para tratar una única lesión. Se utilizan para limpiar, cubrir heridas o detener hemorragias .Equipo de protección.

6.2.25.1.9 Compresas

Porción de gasa orillada cuadrada, estéril lo suficiente grande (38 a 40cm) para que se pueda extender mas allá del borde de la herida o quemadura. También son útiles para atender una hemorragia.

6.2.25.1.10 Apósitos

Son almohadillas de gasas y algodón estéril absorbentes, vienen en varios tamaños. (13 x 8cms, 13 x 23 cms, 23 x 23cms) según la lesión a cubrir.

6.2.25.1.11 Vendas

Es indispensable que haya vendas en rollo y triangulares de diferentes longitudes y anchuras. Es recomendable incluir algunas vendas elásticas.

6.2.25.1.12 Curitas

Son útiles para cubrir heridas pequeñas.

6.2.25.1.13 Pequeñas tablillas de madera (Paletas)

En primeros auxilios se utilizan para inmovilizar fracturas o luxaciones de los dedos de las manos.

6.2.25.1.14 Esparadrapo

Se utiliza para fijar gasas, apósitos, vendas y para aproximar los bordes de las heridas. Se debe disponer de varias anchuras y deben de ser preferiblemente hipoalérgicos.

6.2.25.1.15 Algodón

Se utiliza para forrar las tablillas o inmovilizadores, improvisar apósitos y desinfectar el instrumental, nunca se debe poner directamente sobre una herida abierta.

Instrumental y otros elementos adicionales.

- Mascarillas y guantes desechables.
- Tijeras.
- Linterna.
- Libreta y lápiz.
- Listado de Teléfonos de Emergencia.
- Pañuelos desechables.
- Bolsas de Plástico.
- Vasos desechables.

Medicamentos

Un socorrista no puede administrar medicamentos.

Para tomar un medicamento se deberá tener la precaución de leer el prospecto médico y ver la fecha de caducidad. Un menor de edad solo podrá recibir un medicamento con el permiso a sus padres en caso de que la planta cuente con empleados menores de edad.

En un botiquín de primeros auxilios no tiene el por que haber muchos medicamentos, pues el socorrista no esta capacitado para medicar, no obstante en determinadas instalaciones o actividades es importante que el botiquín este completado tanto con instrumental más sofisticado, así como por mayor número de medicamentos, pues se puede dar el caso de que ante accidente o enfermedad se halle entre la concurrencia algún médico o ATS que si sepa y requiera utilizar dichos fármacos o instrumentos.

Analgésicos

El botiquín de primeros auxilios debe contener principalmente analgésicos y calmantes para aliviar los dolores causados por traumatismos, sin embargo no deben usarse indiscriminadamente porque al inhibir el dolor pueden ocultar la gravedad de la lesión.

Los principales analgésicos que se utiliza son el ácido acetilsalicílico y el paracetamol que en el mercado, puede encontrarse con diferentes nombres comerciales, estos también son antipiréticos (bajan la fiebre). Se debe tener las siguientes precauciones cuando se administran: siempre con agua; nunca con café, gaseosa o bebidas alcohólicas. No administrar a personas con problemas gástricos (ulceras) No administrar a personas que sangran con facilidad (hemofílicos). No administrar durante el embarazo. No administrar a personas con problemas renales. No administrar a personas con historia de alergia a este medicamento

Sobres de suero oral

Es indispensable tenerlos ya que, además de administrarse en casos de diarrea para evitar complicaciones de ésta, también resulta útil para administrar en casos de quemaduras hemorragias o en cualquier situación en que la víctima presenta deshidratación, evitando así que entre en estado de shock.

Antihistamínico

Los antihistamínicos están indicados para personas que presentan reacción alérgica grave a la picadura de insectos y que se encuentran distantes de un centro hospitalario. Estos medicamentos tienen como efectos secundarios, sedación, somnolencia y disminución de los reflejos. No deben mezclarse con alcohol.

Ubicación del botiquín. Visibilidad y accesibilidad

El botiquín deberá estar en sitio seguro, lejos del alcance de los niños y donde no ofrezca riesgo alguno. No deben ubicarse ni en baños ni en lugares donde haga calor, pues los medicamentos se pueden alterar por la humedad y el calor.

Debe tener una lista del contenido mínimo pegada a la tapa del botiquín. Todos los elementos deben estar debidamente etiquetados y ordenados y se deben reponer conforme se gasten en la planta. En caso de líquidos se recomienda utilizar envases plásticos, pues el vidrio puede romperse fácilmente.

“Como medida se pretende realizar periódicamente una revisión y se sustituirán aquellos elementos que se encuentren sucios, contaminados, dañados, caducados o que no puedan leerse claramente el nombre o prospecto”.

En el caso de instalaciones que cuenten con una dependencia especial para el botiquín, esta deberá estar en un lugar de fácil acceso y fácilmente visible o en su defecto bien señalizada su ubicación mediante indicaciones.

6.2.26 PLAN EN CASO DE EMERGENCIAS

Es necesario indicarle a todo el personal que nunca se esta exento de cualquier desastre ya sea natural, o causado por alguna falla tanto humana, como del sistema tecnológico que se utiliza. Para lo cual se tiene que contar con un plan de emergencias en caso de existir el mismo.

Lo que se busca con estos planes es estar prevenidos y saber que hacer en el momento sin estar improvisando y al mismo tiempo hacer esto de una manera ordenada, ágil y que resguarde la vida de las personas.

Plan en caso de un temblor-terremoto

- Intentar mantener la calma. Ya que nos ayuda a tomar decisiones más frescas y adecuadas. Pero sin dejar de lado que todo desastre lleva a una persona a actuar de manera espontánea y de manera rápida.

- Apagar el equipo y la maquinaria, que está en uso, en caso de que el tiempo lo permita, o si no desconectar la electricidad ya que puede ocurrir cualquier cosa.

- En cuanto a la señalización, ya se estimó, que debe existir una salida de emergencias, la cual deberá estar señalizada.

- Se deberá establecer lugares seguros fuera de la planta, donde se pueda acudir en caso de dicho desastre.

- Evitar acercarse a paredes, ventanas, estantes, escaleras y por supuesto al centro de la planta.

- Tener estimado cuanto duran, ya sean los bomberos o las ambulancias que se llamen, en caso de cualquier necesidad.

Plan en caso de incendio

- Intentar mantener la calma. Ya que nos ayuda a tomar decisiones más frescas y adecuadas. Pero sin dejar de lado que todo desastre lleva a una persona a actuar de manera espontánea y de manera rápida.
- Apagar el equipo y la maquinaria, que está en uso, en caso de que el tiempo lo permita, o si no desconectar la electricidad ya que puede ocurrir cualquier cosa.
- Evitar acercarse a paredes, ventanas, estantes, escaleras y por supuesto al centro de la planta.
- Utilizar extintores cuando esta comenzando el incendio, pero en caso de que sea muy grave y no se pueda manejar, llamar a los bomberos.
- En cuanto a la señalización, ya se estimó, que debe existir una salida de emergencias, la cual deberá estar señalizada.
- En caso de que el incendio sea muy grave como se mencionó anteriormente en el momento de la salida no se debe pensar en retroceder ni detenerse a buscar nada.

Nota, para estos casos se maneja

- Una señalización adecuada.
- Lista de números de teléfono, que contienen lo necesario.
- Tener estimado en el tiempo de cuanto duran, ya sean los bomberos o las ambulancias que se llamen, en caso de cualquier necesidad u emergencia.
- Un personal que conozca los procedimientos en caso de un plan de emergencia.

PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES

A pesar de que el empleado es la razón final de un Programa de Salud Ocupacional y el mayor beneficiado en su desarrollo, es necesario hacer énfasis en que a él le corresponde la mayor parte de la responsabilidad.

En este caso la junta directiva o parte administrativa deberá hacerle ver al empleado los siguientes deberes:

- El seguimiento estricto de las Normas de seguridad a fin de garantizar un trabajo seguro.
- Cumplir las normas y procedimientos de Salud Ocupacional establecidas por la Empresa.
- Informar al administrador o junta directiva, sobre condiciones y/o actos en los lugares de trabajo ó cualquier circunstancia que pudiera provocar un accidente y presentar sugerencias para su estudio participando en la elaboración de normas y procedimientos seguros de trabajo.
- En caso de que la administración proponga un curso o charlas de salud ocupacional, el empleado deberá participar en las mismas.
- La seguridad del empleado depende sobre todo de su propia conducta, deberá entender, que el cumplir con las normativas de salud ocupacional impuestas por la empresa, son para el beneficio de él mismo.

Manejar adecuadamente el plan de salud ocupacional, ya que el no darle una buena utilización podría afectar a los demás compañeros, se debe manejar un fuerte trabajo en equipo.

MODELO CONTABLE
Centro de Procesamiento y Mercadeo
De alimentos
Finca El Progreso Pejibaye, Pérez Zeledón
2012

MODELO CONTABLE

7.1 Introducción

Al Ceproma, Finca El Progreso, se le asignará un sistema de contabilidad, donde se lleve un control de los movimientos financieros, el cual se propone que sea montado en Excel, buscando que sea sencillo, y que las personas lo puedan manejar en forma eficiente.

Con el modelo propuesto de contabilidad, bien utilizado se podrá definir claramente cuál es la realidad de la empresa siendo esto una radiografía de la misma, donde determina si el negocio está siendo rentable o no. Resaltará los puntos que se deben enfatizar con mayor grado, para tomar medidas correctivas y utilizar adecuadamente los recursos con los que se cuentan.

La contabilidad, asimismo en el transcurrir del tiempo, servirá para comparar situaciones o movimientos, que sirvan de pronóstico para anticiparse al momento y contar con las estrategias y recursos adecuados.

Objetivos modelo contable

Objetivo general

Crear un modelo contable, que registre movimientos económicos, para determinar la situación real por la que atraviesa la empresa.

Objetivos específicos

- Implementar una tabla que muestre la amortización de las deudas con las que se cuentan.
- Crear un modelo que indique el movimiento económico (egresos) en la compra de granos ya sea arroz, frijol, maíz.

- Crear un modelo que indique el movimiento económico (ingresos) en la venta de servicio en sus diferentes procesos.
- Crear un modelo que indique el movimiento económico (ingresos) en la venta de granos ya sea arroz, frijol, maíz.
- Proponer una tabla que asigne ordenadamente el salario de cada trabajador.
- Crear un estado de resultados, para determinar por medio de las utilidades si la empresa está marchando por buen rumbo.
- Asignar un Balance General a la empresa, con el fin de que se revele que tiene la empresa y cuanto debe.

DEPRECIACIÓN

Se implantó una tabla de depreciación que sirve para indicar cuál es el valor de los activos, la vida útil, la pérdida de su valor a través del tiempo y al término de esos años cuánto vale.

Además es importante que la administración del CEPROMA, tome en cuenta que la

depreciación es un gasto que se va a reflejar en el estado de resultados. Esto genera un escudo fiscal, el cual es beneficio tributario que se obtiene por el hecho de asumir pasivos, cuyo costo son los intereses que son deducibles desde el punto de vista fiscal.

El cuadro n° 35 también ayuda a la administración a estimar, cada cuanto es que el activo puede ser reemplazado, ya que la vida útil está estimada por el Ministerio

Hacienda, determinada en términos generales para proyectar la ineficiencia del mismo.

1.1.21 Cuadro n° 35

Depreciación de activos

Vida Econ. del Proyecto	10	Depreciación de Activos						
Tasa Impositiva	30%	Depreciación de Activos						
	Valor	V.U	V.R.	M.D	D.A	D.M	E.F	V.R
Infraestructura								
Maquinaria								
Equipo								
TOTAL								

FUENTE: depreciación lineal.

AMORTIZACIÓN

La empresa en caso de requerir del uso de un apalancamiento, deberá manejar, un medio que indique cuanto será que hay que desembolsar cada periodo, y cuanto será el pago por concepto de intereses.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método de amortización:

1.1.16 Cuad
Amortización

Calculo de Amortización de Deuda				
Cantidad de Dinero en Colones				
Tasa de Interés				
Periodo en Años				
Periodo	Cuota	Intereses	Amortización Deuda	Saldo
0				
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

FUENTE: Tabla de amortización lineal

7.2.5 HORAS Y SALARIO


Dentro de las políticas que estableció el CEPROMA, está el manejar la remuneración de sus operarios de campo por horas, y a la parte administrativa por mes.

Es necesario aclarar, que en estas instancias la empresa no cuenta con un capital de trabajo fuerte, lo que hace que solo se labore con tres personas. Las tres personas laborarán con las máquinas, pero uno de ellos asumirá una responsabilidad más administrativa, por mencionar algunos casos, el manejo de facturas, recibos por dinero y hablar con clientes en caso de requerirlo, entre otros. Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para los salarios:

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método de compra de artículos de oficina:

1.1.23 Cuadro n° 38

Compra de activos de oficina


Concepto	Meses 
Artículo	Compra
Total	

7.2.8 PAGO DE SERVICIOS PÚBLICOS

Es necesario darle importancia a los servicios públicos y a su respectiva cancelación, ya que el funcionamiento depende directamente de estos. Es claro que la tabla N° 47 servirá para indicar cuanto se gasto en cada mes. Se notará claramente si el gasto en un servicio fue excesivo y si así lo fue, se intentarán métodos para disminuirlo.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método de pagos de servicios públicos:

Pago de servicios públicos

Pago de Servicios	Meses 
Servicio	Monto a cancelar
Total	

Nota En este caso es necesario, que se guarden las facturas para así confrontar los pagos.

1.1.24 Cuadro n° 39

MANTENIMIENTO

La empresa cuenta con maquinaria y equipo, el cual deberá ser revisado por ciertos periodos, con el fin de mantenerlos en el mejor estado posible. Estos gastos se deben registrar para así ser un respaldo en los egresos económicos.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método de pagos de mantenimiento de equipo:

En cuanto al manejo de los viáticos, se manejará con una tabla que ya está estimada en el modelo administrativo propuesto, dividida entre: desayuno-almuerzo-cena-dormida y cada una de ellas con un presupuesto fijado.

Y en cuanto al transporte en caso de existir carro, o hacer uso de medios de transporte, se verá con la presentación de facturas.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método de pago de viáticos:

El cuadro número 49 muestra los gastos que se requirieron para determinada gira o asistencia a un lugar establecido y requerido, siempre y cuando sea de beneficio directo a la empresa.

La tabla indica el nombre del colaborador que realizó la salida y sus gastos, para así llevar un registro más puntual.

1.1.29 Cuadro n° 41

Pago de servicios públicos

Manejo de Viáticos		Meses 		
Nombre Colaborador	Lugar	Viáticos (Alimento)	Serv Habitación	Combustible
Total				


COMPRA DE ARROZ

El CEPROMA, no maneja dentro de sus intenciones, comprar arroz ya que es para autoconsumo. Pero en caso de existir la compra de arroz, la tabla N° 50

estimaré diariamente cuantos quintales se compraron y cuanto fue el egreso que se realizó por la acción. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla, ante los cambios del mercado.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método de la compra de arroz:

1.1.30 Cuadro n° 42
Compra de arroz

Compra de Arroz	Meses 		
Días	Precio	QQ	Monto a pagar

COMPRA DE FRIJOL

Para el manejo de la compra de frijol, se estimó, utilizar la tabla Hoja de Registro de Recibo de Granos, la cual determina diariamente cuantos quintales se compraron y cuanto fue el egreso que se realizó por actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante los cambios del mercado.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para la compra de frijol:

HOJA DE REGISTRO DE RECIBO DE GRANOS

N° 76021

ASOCIACIÓN FINCA EL PROGRESO, PEJIBAYE PEREZ ZELEDÓN. CÉD. JURÍD. 3-002-129749 TELÉFONO: 87-47-16-09				ENTRADA DE GRANO	
HORA	DIA	MES	AÑO		
NOMBRE DEL AGRICULTOR				1° ADELANTO	
				CHEQUE N°	
LUGAR DE ORIGEN				SALDO	
				2° ADELANTO	
PRODUCTO: FRIJOL NEGRO <input checked="" type="checkbox"/> ROJO <input type="checkbox"/> MAIZ <input type="checkbox"/>				CHEQUE N°	
				SALDO	
PESADOR				CANCELADO CON CK N°	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----

CONTROL DE SACOS

K. COMPRA DE MAÍZ

Para el manejo de la compra de maíz, se estimó, utilizar la tabla N° 52, la cual determina diariamente cuantos quintales se compraron y cuanto fue el egreso que se realizó por actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante los cambios del mercado.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para la compra de maíz:

%HUMEDAD % IMPUREZAS % DAÑO INSECTOS % GRANO QUEBRADO % GERMINADO % CONTRASTE % DAÑO TOTAL

COMPRA DE MAIZ

Firma del Pesador Firma Analista Administrador de Planta Agricultor

Debe costo por secado c _____ N° Céd _____

Debe costo por escogida c _____

Para el manejo de la compra de maíz, se estimó, utilizar la siguiente tabla, la cual determina diariamente cuantos quintales se compraron y cuanto fue el egreso que se realizó por actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante los cambios del mercado.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para la compra de maíz:

Para el manejo de la compra de maíz, se estimó, utilizar la tabla N° 52, la cual determina diariamente cuantos quintales se compraron y cuanto fue el egreso que se realizó por actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante los cambios del mercado.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para la compra de maíz:

%HUMEDAD % IMPUREZAS % DAÑO INSECTOS % GRANO QUEBRADO % GERMINADO % CONTRASTE % DAÑO TOTAL

qq


VENTA DE SERVICIO DE PILADO DE ARROZ

Firma del Pesador Firma Analista Administrador de Planta Agricultor

Para el manejo de la venta del servicio de pilado de arroz, se utilizará la tabla N° 53, la cual determina diariamente cuantos quintales se procesaron y cuanto fue el ingreso por la actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante los cambios del mercado.

1.1.18 Cuadro n° 43

Venta del Servicio de Pilado de Arroz


Servicio de Pilado arroz	Meses 		
Días	Precio	QQ	Ingreso
Total			

VENTA DE SERVICIO DE SECADO DE ARROZ

Para el manejo de la venta del servicio de secado de arroz, se utilizará la tabla N° 54, la cual determina diariamente cuantos quintales se procesaron y cuanto fue el ingreso por la actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante los cambios del mercado.

1.1.19 Cuadro

Venta del Servicio de Secado de Arroz

Servicio de Secado Arroz	Meses 		
Días	Precio	QQ	Ingreso
Total			


VENTA DE SERVICIO DE SECADO DE FRIJOL

Para el manejo de la venta del servicio de secado de frijol, se utilizará la tabla N° 55, la cual determina diariamente ingreso por la actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante el mercado.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para

el servicio de secado de frijol: cuantos quintales se procesaron .

1.1.20 Cua
Venta del Servicio Secado de Frijol

Servicio Secado de Frijol	Meses 		
Días	Precio	QQ	Ingreso
Total			


VENTA DE SERVICIO DE PULIDO DE FRIJOL

Para el manejo de la venta del servicio de pulido de frijol, se utilizará la tabla N° 56, la cual determina diariamente cuantos quintales se procesaron y cuanto fue el ingreso por la actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante el mercado. Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para el servicio de pulido de frijol:

1.1.21 Cuadro n° 46

Tabla N° 56

Venta del servicio de pulido de frijol


Servicio pulido de frijol	Meses 		
Días	Precio	QQ	Ingreso
Total			

VENTA DE SERVICIO COMPLETO DEL FRIJOL Para el manejo de la venta del servicio de completo del frijol, se utilizará la tabla N° 57, la cual determina diariamente cuantos quintales se procesaron y cuanto fue el ingreso por la

actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante el mercado. Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para el servicio de completo del frijol:

1.1.22

Venta del servicio completo de frijol

Servicio Completo de Frijol	Meses 		
Días	Precio	QQ	Ingreso
Total			


VENTA DE SERVICIO DE SECADO DE MAÍZ

Para el manejo de la venta del servicio de secado de maíz, se estimó, utilizar la tabla N° 58, la cual determina diariamente cuantos quintales se procesaron y cuanto fue el ingreso por la actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante el mercado.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para el servicio de secado de maíz:

1.1.23 Cua

Venta del servicio de molido de maíz

Servicio de Molido Maíz	Meses 			
	Días	Precio	QQ	Ingreso
Total				


VENTA DE ARROZ

El CEPROMA no maneja dentro de sus intenciones vender arroz. Para el manejo de la venta de arroz, se estimó, utilizar la tabla N° 60, la cual determina diariamente cuantos quintales se vendieron y cuanto fue el ingreso por la actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante el mercado.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para la venta de arroz

1.1.24 Cuad

Venta de Arroz


Venta de Arroz	Meses 		
Días	Precio	QQ	Ingreso
Total			

VENTA DE FRIJOL

Para el manejo de la venta de frijol, se estimó, utilizar la tabla N° 61, la cual determina diariamente cuantos quintales se vendieron y cuanto fue el ingreso por la actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante el mercado. Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para la venta de frijol:

1.1.25 Cuad


Tabla N° 61
Venta de Frijol

Venta de Frijol	Meses 		
Días	Precio	QQ	Ingreso
Total			

VENTA DE MAÍZ

Para el manejo de la venta de maíz, se estimó, utilizar la tabla N° 62, la cual determina diariamente cuantos quintales se vendieron y cuanto fue el ingreso por la actividad. En caso de que el precio aumente o disminuya se podría modificar y así sería flexible la tabla ante el mercado.

1.1.26 Cuadro n° 51
Venta de Maiz

Venta de Maíz	Meses 		
Días	Precio	QQ	Ingreso
Total			

DONACIONES Y APORTES DE ASOCIADOS

La empresa puede manejar lo que son donaciones del gobierno, para el aumento de su capital, estos usados con fines específicos, que busquen el desarrollo de la asociación y una mejor calidad de vida de cada una de las personas.

Además maneja un aporte de sus asociados, el cual se divide en un aporte de inscripción y otro que es un pago mensual que se realiza por cada uno de estos.

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método para las donaciones y aporte de asociados la venta de arroz:

1.1.27 Cuad

Ingresos por Donaciones y Asociados

Donaciones	Meses 
Total de donaciones	
Total de aporte de asociados	
Total	

FLUJO DE EFECTIVO

Dentro de la propuesta de contabilidad, se contará con un flujo de efectivo, el cual revelará todos los movimientos financieros que se realizan en el año, divididos

BALANCE GE

Para el manejo financiero se propone tomar en cuenta el siguiente método:

1.1.30 Cu

Balance General

Activos	
Activo corriente	
Total de activo corriente	
Activo no corriente	
Total de activo no corriente	
Total de activo	
Pasivos	
Pasivo corriente	
Total de pasivo corriente	
Pasivo no corriente	
Total de pasivo no corriente	
Total de pasivos	
Capital y Patrimonio	
Total de capital y patrimonio	

FUENTE: Balance General.