

## EVALUANDO UNA EMPRESA AGRÍCOLA<sup>1</sup>

En la actualidad el campo mexicano está sufriendo un cambio radical, donde por un lado los tratados de libre comercio, la globalidad, el cambio climático, etc. y la necesidad de hacer un campo productivo y rentable, han hecho que mucha gente deje de seguir produciendo en sus tierras y que muchos otros se inicien en este negocio, ya sea porque su familia se ha dedicado a la producción agrícola por varias generaciones o porque acaban de adquirir tierras o porque ahora mucha gente se quiere dedicar a producir hortalizas bajo invernadero, se vuelve de vital importancia que la gente que se dedica o se quiere dedicar a producir en el campo haga una evaluación para saber si realmente el negocio que se pretende emprender será rentable o no, ya sea nuevo o en el existente.

Al analizar varias guías para el proceso de evaluación de empresas agrícolas, todas ellas hacen énfasis en que se debe de tener un Plan de Negocios, un Plan Financiero y un Plan de Comercialización. Un Plan de Negocios nos da una idea como trabajará el negocio y como generará sus planes globales; por lo general incluye un plan financiero y un plan de comercialización. Definitivamente la mejor parte de tener un Plan de Negocios es que simplemente hace que uno piense a detalle en lo que se va a meter.

El Plan Financiero expone a grandes rasgos las expectativas en términos de costos y posibles ingresos de los primeros años de su negocio. Es muy importante tener un Plan para ayudarse a lograr sus metas financieras que ha pensado de los aspectos financieros de su negocio. Un Plan de Comercialización ayuda a definir los mercados específicos que usted persigue y como pretende entrar a ellos.

El primer paso a seguir en la evaluación de una Empresa Agrícola es determinar cuáles son sus metas personales. Para lo cual debe de considerar las siguientes preguntas: ¿Quiero ser agricultor de tiempo completo, a medias o cómo un hobby? ¿Cuánto dinero quiero ganar de este negocio? Y seguramente la más importante sería preguntarse ¿qué cosas buenas de la vida le ayudará lograr el ser agricultor o ganadero? A continuación se presentan algunas respuestas a esa pregunta:

- Me encanta trabajar a cielo abierto.
- Quiero un trabajo en el que pueda trabajar con mi familia.
- Quiero tener un negocio y ser mi propio jefe (y así tener la flexibilidad de hacer cosas).
- Crecí en un rancho y es lo que sé hacer mejor.
- Veo que ser agricultor/ganadero es una forma de hacer dinero.
- Quiero producir alimentos saludables para mi familia y mi comunidad.

---

<sup>1</sup> Fuente: Hinman, Tammy. 2011. Evaluating a Farming Enterprise. NCAT



**AI AGRONEGOCIOS**

Tel. Cel. (444) 213-9801

Nextel ID 72\*818554\*2

E-mail: lcastgar@hotmail.com

- Quiero alimentar y mejorar el ambiente natural de mi rancho.
- Quiero ser autosuficiente y proveer mi propia comida.

El hecho de escribir las razones por las cuales usted quiere ser agricultor/ganadero le ayudará a decidir qué tipo de empresa agrícola es la que mejor se adaptará a sus objetivos de vida.

### **EVALÚE SUS RECURSOS. ¿CON QUÉ ESTÁ INCIANDO?**

Antes de comprometerse con un rancho o propiedad nueva o desarrollar una nueva empresa o negocio en su propiedad, conteste a la siguiente pregunta: ¿Ha determinado que recursos tiene usted y sus socios para llevar a cabo esta operación? Los recursos no son solo financieros, también incluyen experiencia, tierra y habilidades de comercialización.

¿Alguna vez ha trabajado en un rancho? Si no, es importante que platique con otras personas que se dedican a lo que usted pretende desarrollar y así trate de obtener la mayor experiencia que pueda.

Si usted no ha comprado tierra y pretende hacerlo, o va a rentar tierra para el negocio que pretende desarrollar es muy importante evaluar el potencial de productividad de la tierra. Si usted ya tiene tierra, la clasificación de la capacidad de la tierra le va a dar un panorama general de lo que es la tierra capaz de producir, pero también es necesario hacer análisis de suelo para saber que niveles tiene de nutrientes básicos, pH, y materia orgánica.

La comercialización es un aspecto que por lo general se pasa por alto cuando se desarrolla una nueva empresa o negocio. Antes de considerar un mercado para su negocio, es muy importante evaluar su localización, su personalidad y el tipo de producción en el que usted está interesado.

### **¿QUÉ FACTORES CONSTITUYEN A UNA EMPRESA ÉXITOSA?**

A continuación se presentan los criterios a tomar en cuenta para determinar a una empresa eje:

- Bajo costo inicial.
- Alto margen de utilidad bruta.
- Requerimientos relativamente bajos de mantenimiento.
- Alto flujo de efectivo con relación a los gastos.
- Altos casos de éxito de entre nuevos negocios de este tipo.
- Alta demanda y bajo abastecimiento en el mercado actual.



**AI AGRONEGOCIOS**

Tel. Cel. (444) 213-9801

Nextel ID 72\*818554\*2

E-mail: lcastgar@hotmail.com

- Producto con rasgos distintivos.

## ¿QUÉ EMPRESA SE AJUSTA A SUS METAS Y RECURSOS?

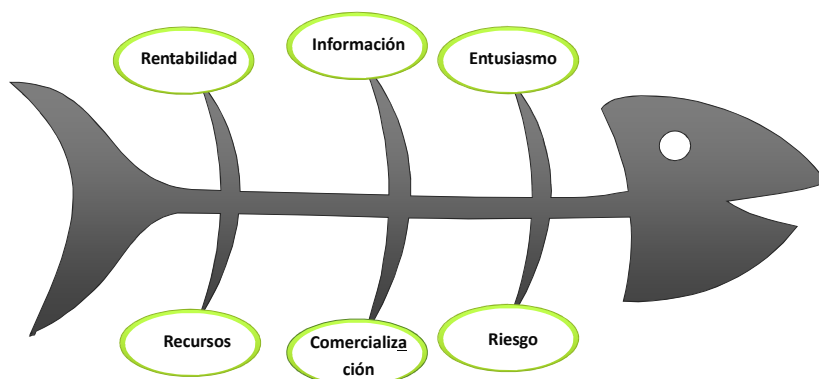
Puede ser de gran ayuda iniciar con saber qué posibilidades de negocios existen. Usted debe de decidir cuál de los negocios es más prometedor para usted y de ser posible debe de contestar a las siguientes preguntas. También cheque si estos negocios son compatibles con sus recursos mientras hace el análisis. Haga notas si los recursos no están disponibles actualmente, pero cómo se podrían obtener si es que ese negocio es el seleccionado.

- ¿Qué tipo de negocios son predominantes en su región?
- ¿De los negocios que le interesan, ha habido casos de éxito en otras zonas con clima y suelo semejantes a donde usted se pretende desarrollar?
- ¿Qué cultivos o ganado se producen o se han producido en sus tierras?
- ¿Qué tipo de negocio lo hacen sentir compatible personalmente: ganado, frutas, hortalizas, ornamentales, etc.?

Las ideas nuevas e innovadoras, deben de ser investigadas, evaluadas y de ser posible probadas para encontrar si son rentables.

A continuación se presentan los seis factores a considerar como elementos básicos para tomar decisiones para adoptar nuevos negocios en su rancho.

### FACTORES A TOMAR EN CUENTA PARA DECIDIR QUE AGRONEGOCIO SE VA A DESARROLLAR



**AI AGRONEGOCIOS**

Tel. Cel. (444) 213-9801

Nextel ID 72\*818554\*2

E-mail: lcastgar@hotmail.com

## ¿ES SU NEGOCIO RENTABLE?

Cuando determine si su negocio va a ser rentable, necesitará tener una idea de que costos tendrá para su arranque. Considere las diferencias entre costos de arranque y costos de operación. Los costos de arranque son los que se llevan a cabo antes de que su producto se venda. Incluyen dinero gastado en infraestructura y permisos. Los costos de operación incluyen a los que se utilizan en lo que se esté produciendo, incluyendo mano de obra, materias primas y gastos generales, tales como renta y seguro.

AL momento en el que usted tenga claro cuáles serán sus costos, podrá determinar los ingresos necesarios para que su negocio sea rentable. Cada negocio es diferente, pero tener una meta de rentabilidad le ayudará a determinar que tantos ingresos serán necesarios.

¿Cuáles son las metas de ingresos para su negocio? Escoja todos los que apliquen:

- Quiero quedar tablas el primer año.
- Quiero que mi agronegocio me dé todos mis ingresos.
- Quiero que sea una actividad suplementaria a mi trabajo.
- Quiero que mi negocio me dé suficientes ingresos para tener un trabajo de medio tiempo.
- Quiero que mis ingresos me permitan mantener a mi familia en el presente y a largo plazo.
- Quiero que el negocio me dé ingresos suficientes para tener un seguro de gastos médicos.

## COMERCIALIZANDO SU NUEVO PRODUCTO

La comercialización puede ser de muchas maneras, desde ventas al mayoreo, hasta ventas directas al consumidor. El método de comercializar que escoja tendrá un efecto profundo en el precio que obtendrá por su producto.

## CONCLUSIÓN

La producción agropecuaria puede ser una ocupación recompensante, pero no es una actividad sin retos. Primero es importante entender sus metas de estilo de vida y lo que es posible producir en su tierra. Con la ayuda de Asesoría Integral en Agro Negocios podrá armar un PORTAFOLIO, para encontrar la mejor opción de negocio a desarrollar, tomando en cuenta su personalidad, ubicación y capacidad de producción de su tierra. Con nuestra experiencia le ayudaremos a planear su nuevo agro negocio para que logre todas sus metas.



**AI AGRONEGOCIOS**

Tel. Cel. (444) 213-9801

Nextel ID 72\*818554\*2

E-mail: lcastgar@hotmail.com