



CUADERNO DE TRABAJO

Módulo 2: Estrategias de Vida de las Familias Rurales

Diplomado "Territorio, Actores y Estrategias del Desarrollo"

381.1

A367 Alemán, Miguel.

Estrategias de Vida de las Familias Rurales:
cuaderno de trabajo módulo 2/ Miguel Alemán,
Milagros Romero, Silvia Martínez. – 1ª ed. –
Managua: Nitlapan, 2012.

49 p. : il.

ISBN: 978-99964-0-162-6 (Obra Completa)

978-99964-0-164-0 (v.2)

1. ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA
2. DESARROLLO RURAL 3. COMERCIO AGRÍCOLA
4. ESTUDIOS DE CASOS



Nitlapan

Instituto de Investigación y Desarrollo (NITLAPAN)

www.nitlapan.org.ni

nitlapan@nitlapan.org.ni

secnitla@ns.uca.ni

Tel: 22 78 06 27-28 | | Fax: 22 67 04 36

Managua, Nicaragua

CREDITOS

Autores:

Miguel Alemán
Milagros Romero
Silvia Martínez

Revisión:

Selmira Flores
Johan Bastiensen

Edición y Diagramación:

Carmen Collado Solís

II Módulo: Estrategias de Vida de las Familias Rurales

Diplomado “Territorio, Actores y Estrategias
de Desarrollo”

Tabla de Contenido

INTRODUCCIÓN	6
Objetivo del módulo.....	6
Habilidades que desarrollan las y los estudiantes	7
I. El modelo de racionalidad económica	7
1.1. El cálculo económico	8
1.1.1. <i>El Margen Bruto de las Actividades Agropecuarias</i>	8
1.1.2. <i>El Margen Bruto de las Actividades No Agropecuarias</i>	10
II. La selección de la familia para el estudio de caso.....	11
III. Guía para el estudio de caso	13
FICHA 1: Datos de la familia y recursos con los que cuenta	17
1. <i>La historia la familia</i>	17
2. <i>Datos de la familia</i>	18
3. <i>Descripción de la finca y uso de la tierra</i>	19
4. <i>Infraestructura y equipos</i>	24
5. <i>Fuerza de trabajo</i>	25
FICHA 2: Actividades Agrícolas – Cultivos Anuales	25
1. <i>Actividad Agrícola 1</i>	26
FICHA 3: Actividades agrícolas - cultivos permanentes.....	33
.....	34
FICHA 4: La actividad pecuaria	35
1. <i>El Hato</i>	35
2. <i>Costos de los tratamientos</i>	36
3. <i>Costos de los alimentos comprados para el ganado</i>	37
4. <i>Elaboración de alimentos para el ganado</i>	37
5. <i>Costos de producción y transformación de la leche</i>	38
6. <i>Producción láctea estimada</i>	39
7. <i>Venta de animales</i>	39
8. <i>Calendario de la actividad pecuaria</i>	40
9. <i>Resumen de dT de la actividad Pecuaria</i>	41
10. <i>Resumen de Costos de las actividades pecuarias</i>	41

11.	<i>Producto bruto de actividades pecuarias</i>	42
12.	<i>Margen Bruto</i>	42
13.	<i>Ganadería Menor (Cerdos y aves)</i>	42
FICHA 5: Actividades no agropecuarias		44
1.	<i>Negocios por cuenta propia</i>	44
2.	<i>Trabajo asalariado</i>	46
Ficha 6: Resumen de la Finca.....		47
1.	<i>Calendario de Actividades totales de la Finca</i>	47
2.	<i>Gráfico de dT</i>	47
3.	<i>Margen Bruto de todas las Actividades</i>	48

INTRODUCCIÓN

En el primer módulo se estudió la estructura y dinámica socioeconómica del territorio, analizando los cambios en el tiempo, los actores externos y la caracterización de las familias, clasificándolas en grupos sociales. En este segundo módulo, retomaremos esa clasificación de las familias en estratos sociales y se analizarán sus estrategias de vida en el territorio.

Las **estrategias de vida** tienen que ver con las diferentes formas (medios u opciones) en que las familias se apoyan para generar ingresos u obtener otros recursos que necesitan para vivir. En este módulo, el análisis de las estrategias de vida lo vamos a realizar a partir de tomar casos representativos de cada estrato social con el que trabajamos en el módulo anterior. En el análisis de las estrategias de vida, es necesario tener claro el concepto del cálculo económico. En este módulo trabajaremos un cálculo económico básico, y utilizaremos como instrumento el estudio de caso. No obstante, para un mejor manejo del instrumento, primeramente se abordará de manera práctica la parte conceptual del cálculo económico.

Objetivo del módulo

- Construir un primer esbozo de tipologías de familia con base a la reflexión de sus estrategias económicas.
- Profundizar el mapeo de las estrategias de vida con énfasis en los medios que utilizan los individuos desde y dentro del hogar para razonar dichas estrategias, roles y limitaciones que enfrentan hombres, mujeres y jóvenes en esas estrategias de vida.

Habilidades que desarrollan las y los estudiantes

- Dominan los conceptos básicos sobre estrategias de vida y son capaces de describir y analizar las estrategias económicas de las familias rurales en los territorios donde desempeñan su trabajo y pueden clasificarlas en diferentes tipos.
- Adquieren habilidades para comprender la racionalidad económica de las familias rurales y pueden realizar análisis económicos básicos.
- Dominan herramientas básicas para el cálculo y análisis económico básico de las estrategias económicas de las familias.

I. El modelo de racionalidad económica

Partimos de la idea que las personas (como individuos o como hogares) son racionales y buscan obtener el máximo provecho (maximizar) de sus metas u objetivos. Entre sus metas pueden estar: aumentar sus ingresos o ganancia, lograr su seguridad alimentaria, reducir o evitar riesgos, tener más tiempo libre. Es decir, las metas u objetivos pueden ser múltiples o variados. Incluso, a veces pueden parecer o ser contradictorios. La búsqueda de uno de ellos puede tensionar la posibilidad de alcanzar otros. Pero en las familias, no todos los objetivos están siempre centrados en el ingreso; aunque, el ingreso es un medio crucial para adquirir bienes necesarios que permiten vivir mejor; o invertir en actividades que incrementan los ingresos para alcanzar otros objetivos.

Para alcanzar sus objetivos, las familias por lo general toman en cuenta sus restricciones: recursos disponibles (tierra, trabajo, capital fijo, etc.), tecnología disponible y las oportunidades y condiciones de intercambio en los mercados. Por tanto **entender la racionalidad económica** es entender el proceso de cómo la gente, hogares e individuos, contando con los recursos disponibles y tomando en cuenta las posibilidades tecnológicas y las opciones de mercado, emprenden una estrategia económica para alcanzar determinados objetivos. En resumen, los hogares y las familias maximizan sus objetivos tomando en cuenta sus limitaciones y condicionantes. En otras palabras, buscan cómo alcanzar sus metas lo más que puedan, tomando en cuenta lo que tienen y el contexto que enfrentan.

1.1. El cálculo económico

Para este ejercicio hemos desarrollado un instrumento que nos permite realizar un *cálculo económico básico* para entender la racionalidad económica de las familias. El análisis económico simple se basa en calcular el **Ingreso Bruto Total de la familia (IBF)**. Para ello, nos apoyamos en una fórmula que está compuesto por:

- El margen bruto de las todas actividades agropecuarias y que abreviaremos como **MBAG_{Total}**
- El ingreso de todas las actividades no agropecuarias, compuesto por:
 - El ingreso de los negocios familiares (que abreviamos como **INNA**), es decir, venta de servicios como alquiler de bueyes, reparación de electrodomésticos, trabajos de albañilería o carpintería. El ingreso de las actividades comerciales y la producción de bienes no agropecuaria, como sombreros, canastos, rosquillas, etc.
- Los ingresos por la vía de salarios (venta de mano de obra e incluyendo otros ingresos como las remesas) que vamos a abreviar como **(IS)**.

Al final, vamos a tener entonces una fórmula en el que el **Ingreso Bruto Total de la Familia** es igual a la suma de todos estos ingresos. Lo representamos así:

$$IBF = MBAG_{Total} + INAA + IS$$

1.1.1. El Margen Bruto de las Actividades Agropecuarias

Para calcular el Margen Bruto de las actividades Agropecuarias, procederemos primero a calcular para cada una de las actividades agrícolas y pecuarias, el *Valor Bruto de la Producción* y los *Costos de Producción*.

El Valor Bruto de la Producción

El Valor Bruto de la Producción (lo vamos a designar con las letras **VBP**) de cada actividad agropecuaria es igual a la *Cantidad Producida* (la vamos a representar con la letra **Q**) y la vamos a multiplicar por el *Precio (P)*.

$$VBP = Q_{Actividad\ 1} * P_{Actividad\ 1}$$

Por ejemplo, si una familia en la siembra de maíz de primera, cosechó 25 quintales de maíz y el precio del quintal de maíz en el mercado es de C\$ 200 córdobas, entonces si la familia decide vender toda su cosecha, el valor bruto de producción del maíz va hacer igual a:

$$VBP_{\text{Maíz Primera}} = 25 \text{ qq} * 200 \text{ córdobas}$$

$$VBP_{\text{Maíz Primera}} = 500 \text{ córdobas}$$

Lo mismo se hace por cada producto que cosecha la familia (frijoles, yuca, plátanos, etc.)

Los costos de producción

Los Costos de Producción (lo designaremos con las letras **CP**) se obtienen al sumar todos los costos de mano de obra pagados como salarios a personas no familiares que son contratados para esta actividad (lo llamaremos únicamente como **Salario**), los costos de todos los insumos utilizados en la actividad productiva (**Insumos**), los costo de otros servicios pagados como por ejemplo la arada de la tierra en caso de no tener animales propios para arar (**Servicios**) ligados a la producción de cada actividad agropecuaria. Por tanto, los costos de producción se calculan para cada actividad productiva que se realiza y serían:

$$CP_{\text{Actividad 1}} = \text{Salario}_{\text{Actividad 1}} + \text{Insumos}_{\text{Actividad 1}} + \text{Servicios}_{\text{Actividad 1}}$$

Siguiendo con el ejemplo de la producción de maíz de primera, si esta familia para producir los 25 quintales de maíz, invirtió 200 córdobas para el pago de 2 días de trabajo de un mozo, compró 2000 córdobas en insumos (gramoxone, herbicida, glifolsato etc.), y 200 en alquiler de 2 caballos para transportar el maíz de la parcela hasta su casa, entonces sus costos de producción serían:

$$CP_{\text{Maíz Primera}} = C\$200 + C\$2000 + C\$200$$

$$CP_{\text{Maíz Primera}} = C\$2400 \text{ córdobas}$$

El margen bruto de producción

El Margen bruto se obtiene al restar del Valor Bruto de Producción (**VBP**) los costos de producción invertidos (**CP**). Por tanto el margen bruto de cada actividad agropecuaria sería igual a:

$$MBAG_{Actividad\ 1} = VBP_{Actividad\ 1} - CP_{Actividad\ 1}$$

Entonces, siguiendo con el ejemplo del maíz, el margen Bruto de la producción de maíz de primera para esta familia sería:

$$MBAG_{Maíz\ Primera} = 5000 - 2400 = 2600\ \text{córdobas}$$

Es decir que, esta familia obtuvo una ganancia de 2600 córdobas por la producción de 25 quintales de maíz de primera.

Para calcular el Margen Bruto de las Actividades Agropecuarias Total, solo tenemos que sumar los Márgenes Bruto de cada Actividad a como se verá en la ficha resumen del Instrumento de estudio de caso.

1.1.2. El Margen Bruto de las Actividades No Agropecuarias

Para calcular el Margen Bruto de las Actividades No Agropecuarias procederemos de manera similar a como hemos procedido en el cálculo del Margen Bruto Agropecuario, con la diferencia que al calcular el valor bruto de producción procedemos de una manera diferente (ver el detalle en la ficha 5 de este documento).

Ingresos por negocios Familiares y prestación de servicios

De igual manera que para las actividades agropecuarias el margen bruto de los negocios familiares es igual a los ingresos que reciben por cada actividad no agropecuaria menos los costos en los que incurre para la realización de esta actividad.

Por lo tanto primero se debe de calcular los ingresos percibidos por cada actividad que de manera simplificada será igual a la cantidad vendida por el precio de venta. Si comercializa diferentes productos, se deberá hacer el cálculo para cada uno, de igual manera si presta diferentes servicios como carpintería, albañilería, alquiler de bueyes o caballos etc.

Los ingresos y costos de todas estas actividades se resumirán en un cuadro, para calcular el Margen Bruto total de los negocios familiares y prestación de servicios.

Ingresos por salarios

Los ingresos por salario se calculan reconstruyendo con las familias sus ingresos por la venta de trabajo asalariado, que incluye tanto los ingresos por salarios temporales como salarios permanentes, sean estos obtenidos en trabajos en la producción agropecuaria o en otro tipo de oficios (albañilería, vigilancia o seguridad (PCF-guardas, etc.) en otros sectores de la economía.

II. La selección de la familia para el estudio de caso

La selección de los “casos” es un paso clave en el proceso metodológico que hemos venido siguiendo para entender las estrategias de vida y las rutas de desarrollo que las familias emprenden en el territorio. Para la selección de los casos vamos a utilizar los estratos sociales que identificamos en el primer módulo. Recuérdese que en ese módulo distinguimos diferentes estratos sociales (que también le denominamos TIPOS DE FAMILIA) y estimamos su peso social en el territorio)¹.

Metodológicamente lo que hemos realizado en este proceso es una tipología de familias tomando en cuenta principalmente los **recursos con que cuentan y sus actividades económicas**. Pero también se han tomado otros criterios **según las condiciones locales**. De este ejercicio los grupos han distinguido algunos subtipos dentro de un mismo tipo. Por ejemplo, en una comunidad se ha identificado un amplio grupo de familias sin tierras, pero con estrategias de vida relativamente diferentes: un grupo de ellos han logrado ubicarse como “asalariados en las ciudades”, mientras otros son “cuidadores de fincas o colonos” y un tercer sub tipo está definido como “jornaleros”. También puede ocurrir que dentro de este segmento de familias sin tierra se identifique un pequeño grupo de familias que trabaja “alquilando tierras”. Veamos un resumen de esta tipología y sus características en el siguiente cuadro.

¹Para esta estratificación hemos utilizado el conocimiento local de líderes y comunitarios y también se usó el método de los rangos de bienestar de las familias, que puede ser consultado en los anexos del cuaderno de trabajo del módulo 1.

Cuadro 1: Diferentes sub-tipos de familias dentro del gran tipo que incluye a los sin tierra

Tipo	Sub-tipo	Característica
Sin tierras	Asalariados en ciudades	Jefe y otros trabajan en Río Blanco
	Colonos que viven en fincas	Jefe de familia cuidan finca o haciendas, tienen salario permanente.
	Jornalero rural al día	Jefe e hijos/as trabajan al día en el campo. Pueden vivir en tierra prestada o en pequeños solares propios.
	Agricultores que alquilan	Son familias que viven en pequeños solares propios pero alquilan bastante tierra para sembrar. También pueden trabajar ajeno.

Fuente: Estudiantes de la primera edición del diplomado realizado en Matiguás-Muy Muy, 2010-2011

Hasta aquí, hemos identificado tipos y subtipos de familia que son relativamente homogéneas y dado que comparten capacidades, condiciones y percepciones similares sobre las posibles salidas o rutas de desarrollo, emprenden también estrategias económicas más o menos similares. A cada grupo le podemos asignar un nombre distintivo que hace alusión a algún elemento de sus características que nos ha parecido relevante para identificarlo.



Por tanto, tomando en cuenta la tipología que ya hemos construido nos toca en este punto seleccionar un caso representativo de ese tipo o sub-tipo de familia identificado. Metodológicamente deberíamos de seleccionar varias familias por cada tipo para analizar las estrategias de vida de las familias y entender la racionalidad económica de sus decisiones, puesto que existe una diversidad muy grande de situaciones que pueden enfrentar las familias en cada tipo (edad del o la jefa de la familia, tamaño de la familia, desarrollo de relaciones en comunidad, ubicación y característica de la finca o casa, etc.), no obstante, por razones de tiempo hay que ser prácticos y seleccionar a familias que más o menos presenten las características de la mayoría del grupo.

RECOMENDACIONES

Evitar seleccionar casos en situaciones especiales o excepcionales o que presenten condiciones muy diferentes a la mayoría de las familias del tipo.

Tomar en cuenta la disposición de la familia con la que se realizará el estudio, puesto que el estudio de caso que vamos a elaborar en este módulo exige mucha información y por tanto confianza y buena relación con el o la entrevistada.

Para revisar los casos seleccionados los equipos de trabajo deberán de utilizar una matriz como de siguiente, haciendo uso de la Matriz 2 y 3 elaboradas en el Módulo 1:

Matriz 1: Matriz para Revisión y Selección de Casos

Tipos				Casos				
Tipo	Sub-tipo	Características Principales	Peso Social %	Caso/ Nombre de familia	Característica de la Familia Seleccionada			
					Recursos	Actividades	Edad jefe/a	# Familia
1	1.1							
	1.2							
2	2.1							
	2.2							

III. Guía para el estudio de caso

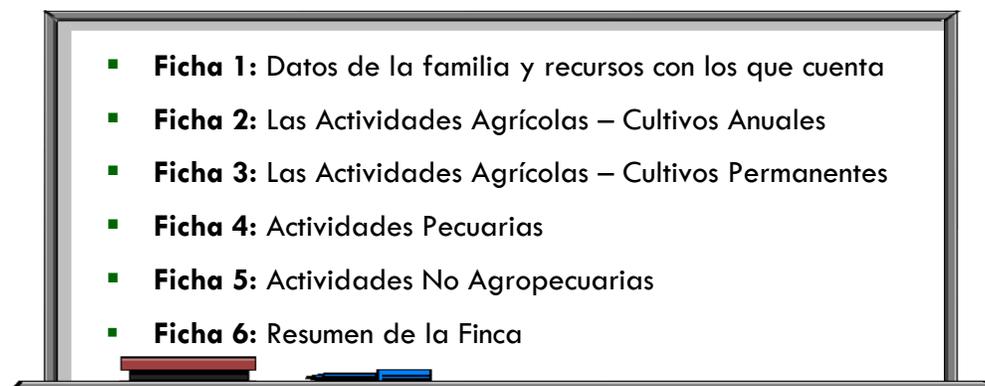
Una vez seleccionado los casos a estudiar, procedemos a realizar la entrevista según el cuestionario que hemos preparado para este ejercicio.



Objetivo:
Recopilar información

Que permita realizar el cálculo económico básico para entender la lógica económica que subyace en las decisiones que toman las familias y las estrategias que siguen para conseguir los objetivos se proponen, tomando en cuenta los recursos que cuentan, las condiciones del entorno que enfrentan y, en particular, las opciones que tienen frente a los mercados.

El Instrumento “estudio de caso” está dividido en 6 Fichas de trabajo que nos ayudarán a construir el marco de análisis de las estrategias de vida de la familia:



FICHA 1

FICHA 2

FICHA 3

FICHA 4

FICHA 5

FICHA 6



En la primera ficha se conoce a los **miembros** de la familia y las **principales actividades** que ésta realiza. Así también se hace una descripción del contexto más próximo a la finca. Como vimos en el marco conceptual durante las clases, las estrategias de vida están **condicionadas por el contexto global** socioeconómico del país, el contexto más local a nivel de territorio y de las comunidades **y las características** mismas de las fincas que poseen las familias. Todos estos factores representan potencialidades y a la vez limitantes (socioeconómicas y naturales) que condicionan las decisiones que toman las familias y sus estrategias económicas.

En el módulo I, avanzamos en la descripción de ese contexto local a nivel del territorio y de las comunidades. Recuérdese que cada grupo *ha identificado y delimitado el micro-territorio* donde realiza su reflexión a lo largo del diplomado. En cada uno de esos micro-territorios hemos iniciado un análisis de las estructuras socioeconómicas (identificados principales grupos de familias, pesos sociales, recursos económicos que controlan y sus principales actividades económicas), también hemos reflexionado sobre la dinámica socioeconómica recientes y los cambios en el medio ambiente, razonando sus impactos en la situación actual y posibles consecuencias y tendencias a futuro. Todos estos elementos serán muy útiles para entender el contexto que las familias enfrentan y comprender como el contexto territorial influye en sus decisiones y estrategias económicas.

Ejemplo del contexto "Nuevas oportunidades en la comunidad de 4 esquinas"

Hasta el año 2009, la comunidad Cuatro Esquinas de Río Blanco (ubicada a unos 25 km de la cabecera Municipal) no contaba con un camino de todo tiempo. El caserío, que funciona como "puerto de montaña", quedaba prácticamente aislado los ocho meses de invierno. La construcción de la carretera de todo tiempo en el año 2010 dinamizó el comercio local, permitiendo la afluencia de más comerciantes, abaratando ciertos productos básicos, así como bienes usados para la producción (fertilizantes y agroquímicos en general), de equipos, entre otros. Además, se ha reducido el tiempo de transporte de la producción local y ha permitido el establecimiento de nuevas rutas para el acopio de leche.

Este contexto hay que tomarlo en cuenta para entender las decisiones económicas de la familia en su realidad. En ese año algunas familias con tierra y ganado, dedicadas principalmente al engorde de ganado decidieron cambiar su actividad a la producción de leche, aprovechando la demanda de leche de las plantas lácteas que con la apertura de la carretera pudieron llegar hasta el caserío. Algunas familias con casas en el caserío aprovecharon las ventajas para desarrollar un negocio no agropecuario. La posibilidad de desarrollo de negocios no agropecuarios hizo que el caserío creciera rápidamente y que los precios de la tierra en la zona se multiplicaron por diez. ¿Cómo afectan estos cambios las decisiones de las familias? Esta es una buena pregunta para analizar.



Las fichas 2, 3 y 4 recopilan información detallada sobre el **sistema de producción de la familia** y sobre **sus actividades agropecuarias**, con el fin de **realizar cálculos económicos** que ayuden a comprender la *racionalidad económica* de estas familias. Hemos visto que las familias tienen uno o varios objetivos (maximizar ingresos, asegurar seguridad alimentaria, reducir riesgo, garantizar pleno empleo...), y hemos visto que para conseguir estos objetivos combinan su fuerza de trabajo, sus recursos sociales, los medios de producción (como la tierra) con el propósito de conseguir esos objetivos. En otras palabras hacen un uso de los diferentes capitales (social, económico, financiero, natural) con que cuenta para conseguir sus objetivos.

En función de sus objetivos o de su racionalidad y tomando en cuenta los recursos con que dispone, las características del medio, las opciones de mercado, la familia adopta una estrategia económica (a veces de largo plazo otras de corto plazo) y elige qué actividades agrícolas y pecuarias realizar, cuántas manzanas asignar a cada cultivo, cómo realizarlas (con qué tipo de tecnología, por ejemplo si cacao orgánico o convencional), que tipo de sucesiones de cultivos realiza, si vende fuerza de trabajo o no.



En la ficha 5 se abordan las **actividades no agropecuarias** de la familia. Estos se refieren a *negocios familiares y venta de fuerza de trabajo*. En la ficha 6 se realiza un **resumen de todas las actividades** que realiza la familia, tanto en días de trabajo como en margen bruto. *Este resumen será clave para analizar las estrategias de vida de la familia ya que se podrán comparar las actividades y analizar cual le es más beneficiosa a la familia, ya sea por la generación de ingresos o por los días de trabajo invertidos*. En general, nos permite ver como diferentes opciones que emprenden las familias dan sentido a sus estrategias para hacer frente a sus necesidades familiares, planes y metas.

Ahora, veremos a continuación cada una de las fichas y el tipo de información que busca coleccionar para el análisis de las estrategias de vida.

FICHA 1: Datos de la familia y recursos con los que cuenta

La familia o el hogar representan el **punto de partida y el centro** de nuestro análisis, para definir que es el hogar o la familia lo identificamos como aquel grupo de personas que comparten la misma olla al cocinar en función de alimentarse. Por tanto, si una en una finca hay dos casas y las personas que viven en esas dos casa comen de la misma olla entonces vamos a considerarla como una sola familia. Por el contrario, si un grupo de personas viven en la misma casa pero no comparten la misma olla, porque cada grupo prepara sus alimentos por separado, entonces vamos a considerarlos como dos o más hogares diferentes. La ficha I del estudio de caso se centra en la familia y sus principales recursos (tierra, uso de la tierra, infraestructura y otras fuentes de trabajo). Vamos parte por parte.

1. *La historia la familia*

Como hemos visto, los hogares y las estrategias de vida **no son algo estático**, las estrategias **cambian** en gran medida condicionados por los cambios en los contextos y también porque las familias tienen su “ciclo de vida” y según la etapa en que se encuentre puede cambiar su estructura y composición. Por ejemplo, una familia de tipo nuclear conformada por esposo, esposa e hijos puede convertirse en veinte años en una familia extendida con nueras, yernos y nietos.

Siguiendo este ejemplo, el crecimiento de **la familia puede transformar las estrategias económicas según los recursos de los padres**. Si tienen poca tierra y el hogar crece es muy probable que parte de los que no se puedan emplear en la finca tengan que buscar trabajo fuera de la finca. En cambio, si hay mucha tierra y más trabajo es probable que la familia esté dispuesta (si hay oportunidades) a experimentar con nuevos cultivos o preferir tecnología que requieran más trabajo, por ejemplo, pasar de cacao tradicional a un cacao más cuidado que demanda más trabajo y por tanto más inversión.

En estos cambios obviamente intervienen muchos factores y no solo la cuestión del ciclo de la familia y la disponibilidad de tierra. El punto crucial es **identificar los cambios** en las estrategias económicas y entender los factores que explican esos cambios, para poder entender mejor lo que hacen actualmente y poder plantear (supuestos) hipótesis sobre las tendencias futuras, es decir, las **nuevas rutas de desarrollo**.

En la entrevista con la familia se pueden ir tomando los datos relevantes de su historia y construir una línea de tiempo a como propone el instrumento. Ejemplo:

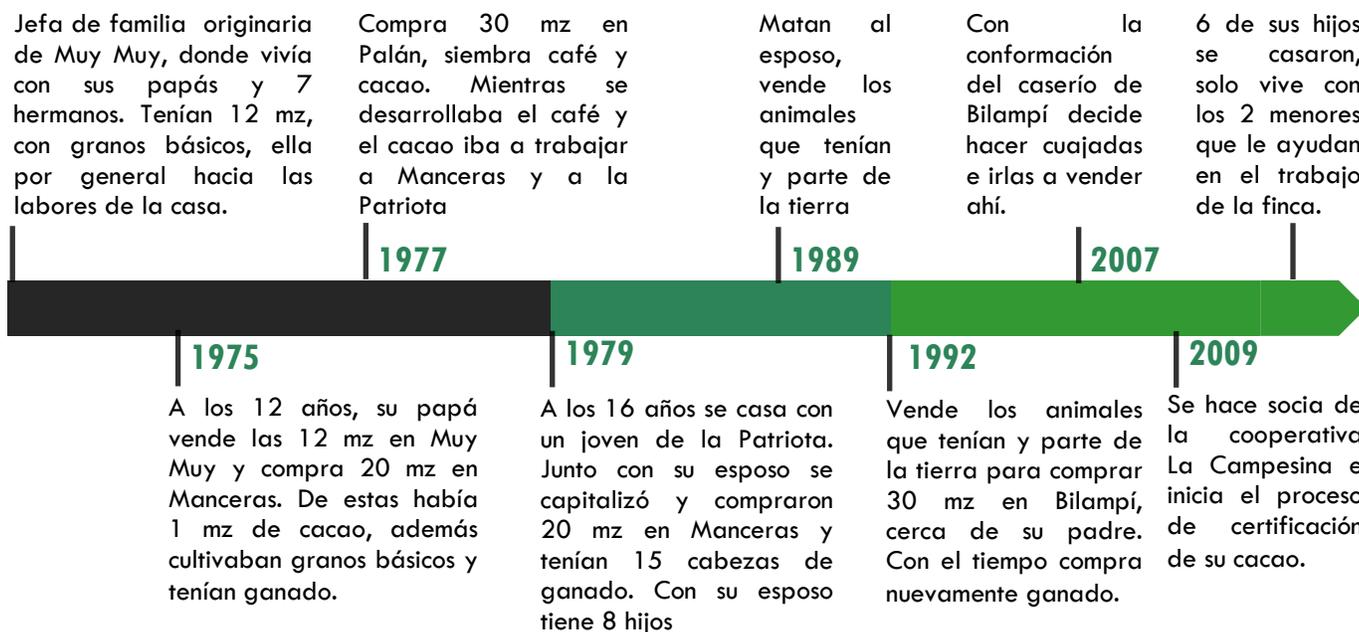


Ilustración 1: Línea de Tiempo/ Fuente: Estudio de Caso elaborado por estudiantes de la 2da. Edición del Diplomado realizado en Río Blanco, 2011 - 2012

IMPORTANTE:

Reflejar las fechas de los sucesos más importantes para la familia, es decir aquellos que marcaron un momento de cambio.

En la línea de tiempo no se pueden poner mucho detalles, es por esto que es mejor primero construir la historia de la familia (obtenida de la entrevista) y luego resumirla en el esquema que se propone.

2. Datos de la familia

Al conversar sobre la historia de la familia se va conociendo quienes la conforman. En este segundo momento se conoce los nombres de todas las personas (adultos y niños) que conforman el hogar. Esto nos permite **identificar la estructura y composición** de la familia para darnos una idea general del hogar y entender mejor cómo funciona. Así, vamos a obtener información para **calcular** las **Unidades de Trabajo Familiar (UTH)** que nos permite conocer la disponibilidad de trabajo familiar y entender cómo las restricciones de trabajo familiar influyen en las estrategias económicas de las familias.²

² Este cálculo será de importancia en los datos que se quieren obtener en las fichas para estudio de caso.

Esta tabla también nos permite **identificar los roles** de los diferentes miembros de la familia: mujeres y hombres, niños y adultos mayores de la tercera edad. El instrumento refleja que el detalle de las personas que viven en el hogar. Inicie con la pareja y luego el restante de integrantes de la familia.

Matriz 2: Ejemplo de Datos de la Familia Martínez-Urbina

#	Nombre	Parentesco	Sexo	Edad	Nivel de escolaridad	Principal Actividad que realiza	Actividad Secundaria
1	Martha Martínez	Madre/ jefa del hogar	Femenino	48	Ninguno	Elaboración de cuajadas. Actividades Post cosecha del cacao.	Realiza las actividades del hogar
2	José Urbina	Hijo	Masculino	20	Sexto grado de primaria	Trabaja en la finca en todas las actividades agropecuarias	Jornalero ocasional en fincas vecinas
3	Mario Urbina	Hijo	Masculino	18	Cursa I año de secundaria	Estudiar	Ayuda en las actividades de la finca.

Fuente: Estudio de caso elaborado por estudiantes de la segunda edición del diplomado realizado en Río Blanco, 2011-2012

A tomar en cuenta:

Aspectos claves del capital humano como la innovación, destrezas de los individuos y su “fuerza interna” (psicología, motivación, etc.), **no son razonados de manera directa** en la boleta. Algunos de estos elementos podemos derivarlos indirectamente al conocer y analizar la historia de los individuos de la familia y cuando razonamos con ello/as sobre sus actividades económicas.

En la boleta se levanta información sobre el **nivel de educación para darnos una idea** de sus capacidades de manera indirecta, aunque la educación formal, si bien es un factor importante; no representa una variable que nos indique de manera suficiente las habilidades de los individuos.

3. Descripción de la finca y uso de la tierra

Dada la importancia que tiene esta tabla, en la guía se recomienda realizar dos mapas a mano; el primero para ubicar la finca o la casa del o la entrevistada en el contexto del micro territorio y el otro donde se dibuje la finca del o la productora y se identifiquen las diferentes divisiones y usos del suelo. Esta representación gráfica nos ayudará bastante a **identificar las diferentes parcelas** en que está dividida la finca.

3.2. El dibujo de la finca

En el mapa se pueden **indicar accidentes geográficos** a lo interno de la finca que puede ser relevante para estudio de caso, por ejemplo, parcelas afectadas por inundaciones, áreas de la finca con pendientes muy pronunciadas, áreas pedregosas...etc.

El dibujo además nos permitirá **conocer la infraestructura** a lo interno de la finca, el uso de la tierra y las parcelas en las que está dividida, esto será de gran utilidad para la sección siguiente en donde se identificarán las diferentes parcelas, que no necesariamente es lo mismo que las divisiones que puede haber en la finca.

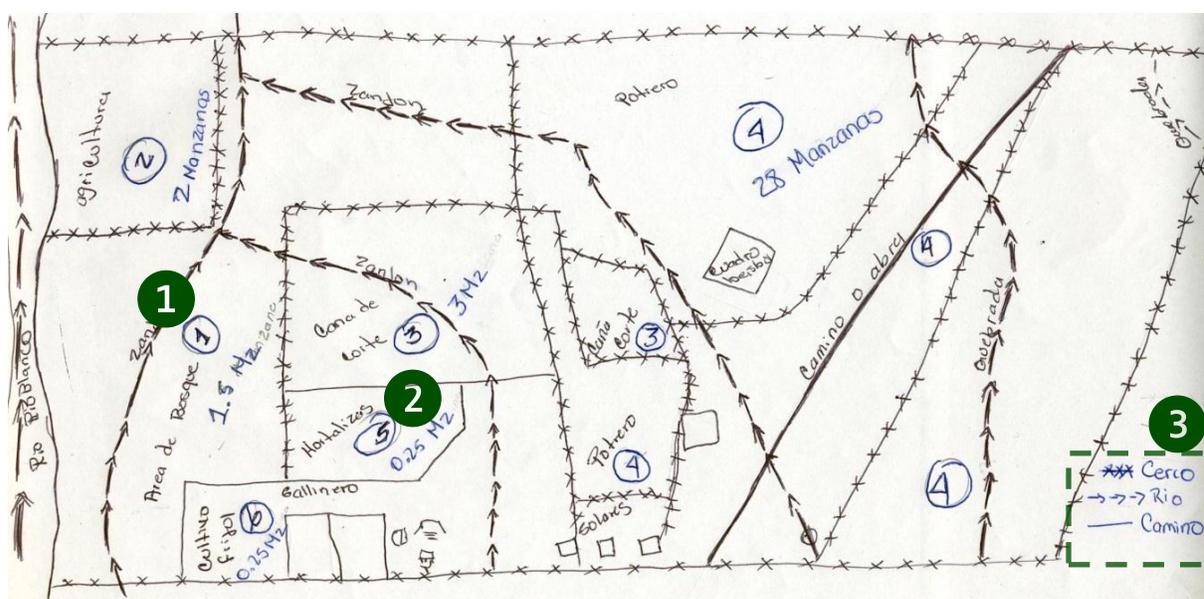


Ilustración 3: Ejemplo de Parcelas de Finca/ Fuente: Estudio de Caso elaborado por estudiantes de la 2da. Edición del Diplomado realizado en Río Blanco, 2011- 2012

- 1 División de las parcelas y el uso de la tierra
- 2 Indicar el uso de la parcela (maíz, frijol, cacao etc.) cantidad de manzanas por parcela, y se le asigna un # a cada parcela
- 3 Simbología utilizada para caminos, cercos, ríos etc.

3.3. Uso de la tierra

Esta parte está estrechamente vinculada con el dibujo de la finca, el propósito de dibujar la finca es el de **identificar cómo está ocupada la tierra**. En esta sección primero se identifica la cantidad de tierra propia que posee la familia y después con el dibujo se identifican las parcelas que componen la finca.

Esta tabla es esencial para el resto de la guía, puesto que en ella se identifican las actividades económicas agropecuarias que realizó la familia para el período estudiado y para cada uno de esas parcelas-época recopilaremos información detallada de la inversión realizada en trabajo e insumos.

La parcela es definida como **un área de la finca que tiene un uso y manejo técnico similar**. Es decir, si tiene una potrero de pasto natural y junto a este tiene otro potrero de pasto natural y les da el mismo manejo (es decir en el mismo tiempo limpia, aplica químicos etc. a ambos) estos pueden ser tomados como una misma parcela. No obstante si les da un manejo diferente (uno le aplica algún producto químico y al otro no) deben de tomarse por separado. En la misma tabla también se identifica el uso que se le da a la parcela por cada época: primera postrera y apante.

Matriz 3: Ejemplo de Uso de la Tierra según tipos de Parcelas

Tipo	Parcela	Superficie Manzanas	Uso Actual por época			Características físicas de la parcela
			Primera	Postrera	Apante	
Parcelas Propias	1	2	Maíz		Frijol	
	2	10				
	3	3				
Parcelas No Propias	4	3			Frijol	
TOTAL		18				

Fuente: Estudio de Caso elaborado por estudiantes de la 2da. Edición del Diplomado realizado en Río Blanco, 2011 - 2012

3.4. La tierra disponible

Para los fines del cálculo económico que vamos a realizar es muy importante identificar y calcular la superficie disponible (**SD**) en tierra con que cuenta la familia y ello resulta de realizar la siguiente operación: A la tierra disponible se le resta el área que se da en alquiler, o se presta y se le suma la tierra que se usa por medio de alquiler, préstamo o trabajo a medias.

$$\text{Superficie Disponible} = (\text{Tierra propia total}) - (\text{Tierra propia dada en alquiler/media/préstamo}) + (\text{Tierra recibida en alquiler/media/préstamo})$$

Matriz 4: Ejemplo de Cálculo de Superficie Disponible

		Actualmente	Hace 5 años
Tierra Propia	+	15	10
Tierra dada en Alquiler	-	0	0
Tierra recibida en Alquiler	+	3	3
Total Tierra Disponible	=	18	13

3.5. Dinámica de alquiler y préstamo

En esta parte se recopila la información necesaria para realizar este balance de alquiler y préstamo. Además se indaga sobre las actividades para las cuáles se realizó una transacción que implicó algún intercambio de tierra y los términos de intercambio; que se refiere a los costos o condiciones bajo la cual se realizó la transacción con la tierra.

Las transacciones que las familias realizan con la tierra ayudan a razonar y valorar el capital social de la familia y cómo operan las normas y reglas a nivel de la comunidad. Es probable que las familias con más contactos o redes sociales accedan a más tierra y en mejores condiciones. Por ello, estos cuadros nos ofrecen algunos elementos para razonar este importante capital de las familias que es clave para el acceso a recursos. Para esto en el instrumento se proponen algunas preguntas que se deben de tomar en cuenta al momento del análisis como:

- ¿Que tanto ha **dependido del alquiler** de tierra a través del tiempo?
- ¿Cómo se hace **el intercambio**? ¿Que recibe? ¿Que da? ¿Ha habido cambios en cuanto a eso?
- ¿Qué **relación** tiene con el arrendatario o arrendador?
- ¿**Cambia constantemente** o siempre alquila o da en alquiler las mismas parcelas?

No obstante, el análisis no se debe de limitar a responder estas preguntas (estas son solo una guía o una introducción) es por esto que se deja una página para abordar el tema.

La evolución de la tierra disponible y los cambios en el uso de la tierra

Resulta muy útil también para entender los cambios en las estrategias de vida **analizar los cambios en el uso** de la tierra propia y **la evolución del patrimonio** de la familia en tierra. Dado que la boleta tiene objetivos muy precisos, se han omitido en esta sección cuadros alrededor de estos temas, pero un estudio de caso más completo contemplaría la recopilación de información histórica de estos aspectos, que nos darían una comprensión mayor de las estrategias de vida de las familias y de los cambios que ha experimentado a través del tiempo.

4. *Infraestructura y equipos*

Dentro de los recursos con los que cuenta la familia, además del capital humano, es de importancia **tener en cuenta la infraestructura y los equipos** que tiene, lo cual de alguna manera condiciona la estrategia de la familia.

Es por esto que el siguiente instrumento pide de manera general recolectar información sobre la infraestructura y los equipos con los que la familia cuenta para producir; es decir solo se tomarán en cuenta lo que utilicen para sus actividades productivas. Por ejemplo la casa no será tomada en cuenta dentro de la infraestructura, pero si el gallinero, el corral o el chiquero; de igual manera la televisión no será tomada dentro de los equipos con los que cuenta la familia pero sí una motosierra o una bomba de mochila etc.

Matriz 5: Ejemplo de Infraestructura y Equipo de Producción

Infraestructura				Equipos			
Tipo	Cantidad	Edad	Valor actual de compra (C\$)	Tipo	Cantidad	Edad	Valor actual de compra (C\$)
Corral	1	10	10,000	Bomba de mochila	2	2	1,500
Galera	1	5	4,000	Picadora	1	1	25,000
Silo	2	3	1,000				

5. Fuerza de trabajo

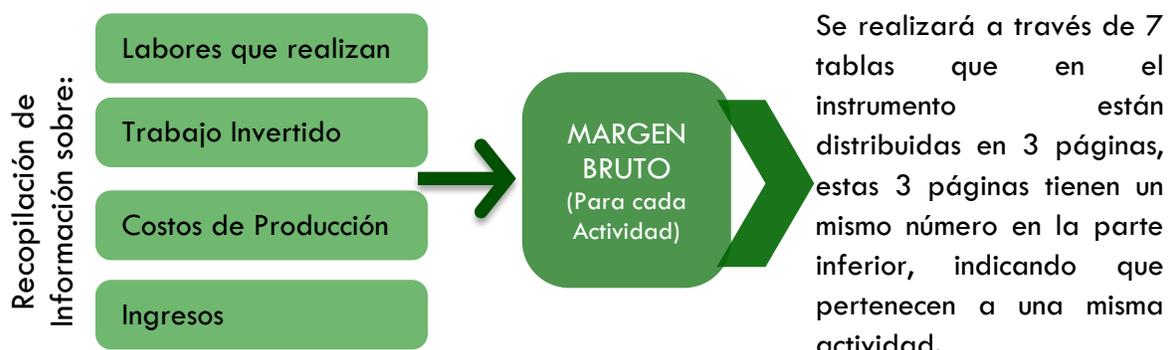
A parte del trabajo familiar, es necesario conocer **la disponibilidad** que hay en la comunidad para la contratación de mano de obra y bajo qué condiciones y términos se da la contratación de fuerza de trabajo. Lo anterior es de gran importancia para las estrategias de vida de las familias, sobre todo cuando no disponen de mucha mano de obra familiar o cuando tienen un muchas actividades diversificadas (a esto llamamos un portafolio de actividades diversificadas).

De igual manera que con el análisis de la dinámica de alquiler de tierra, se propone una guía para el análisis, (ver cuadro a continuación) pero este **no debe de quedar limitado** a la contestación de estas preguntas, sino que se debe de reflexionar con las familias sobre sus limitaciones y/o facilidades para la contratación de mano de obra tanto temporal como permanente, y como esto ha cambiado en el tiempo.

- ¿**Cuántos** trabajadores temporales/ permanentes contrata?
- ¿**Depende mucho** del trabajo contratado temporalmente/ permanentemente?
- ¿Qué **relación tiene** con los trabajadores temporales/ permanentes?
- ¿**Salario** y de qué otras formas les paga (temporales y permanentes)?
- ¿En qué actividades **necesita más** de trabajadores temporales/ permanentes?

FICHA 2: Actividades Agrícolas – Cultivos Anuales

Con esta ficha se comienza a recolectar **información detallada de las actividades agrícolas** que realiza la familia, recopilando únicamente sobre las actividades de los cultivos agrícolas como frijol, maíz, tubérculos, hortalizas, etc.



Algunas de estas 7 tablas, (las correspondientes a los resúmenes de costos, días de trabajo y del cálculo del margen bruto) son para un llenado posterior a la entrevista. En la explicación de cada una se indicará como se deben de completar.

1. Actividad Agrícola 1

Para cada actividad primeramente se indica el número de la parcela (número que se le fue asignado en la tabla 3.3 de la Ficha 1), luego el nombre del cultivo y la asociación del cultivo que tiene esta parcela en caso que hubiese, (es decir si además de la actividad principal de la parcela lo complementa con algún otro cultivo, por ejemplo maíz con frijol), luego se especifica la época en la que se realiza esta actividad en la parcela (primera, postrera, apante), posteriormente se indica la superficie de la parcela, la cual también debe coincidir con los datos de la tabla 3.3 de la ficha 1.

1.1 Itinerario técnico

El levantamiento de la información de cada actividad inicia con la información referida al itinerario técnico. Para el llenado de esta tabla se inicia con una labor, se recopilan todos los datos de esta labor y luego se pasa a la siguiente labor (de forma horizontal).

Recopilar únicamente las labores realizadas **hasta el momento de la cosecha**, las actividades post – cosecha irán en la siguiente tabla.

Recopilar información en base a tres grandes temas: **insumos, servicios y mano de obra contratada** (familiar y no familiar).

Labor	Fecha	INSUMOS				SERVICIOS		MANO DE OBRA												
		Tipo	Cant.	Unidad medida	Costo Total Insumos	Tipo	Costo Total Servicios	MO Familiar			MO No familiar			Salario por día	Costo Total M.O					
							# Trab Hombre	Días	dH	# Trab Mujeres	Días	dM	# Trab	Días	dH	# Trab Mujeres	Días	dM		
Limpia	Sept												2	4	8				100	800
Foleo	Octubr	Gramoxone Glifosato	1 1	LT Lt	100 100		1	1	1											
TOTAL					500	0			27			9			12			0		1200

La última fila de esta tabla, correspondiente al TOTAL e incluye datos que serán utilizados en matrices siguientes.

En cuadros rellenos no se suma, pues únicamente se sumarán los costos totales de insumos, servicios, mano de obra contratada, así como los días hombres (dH) y días mujeres (dM) de familiares y contratados.

Relleno de celda

Para saber los dH y dM se debe de multiplicar la cantidad de trabajadores por la cantidad de días trabajados; es decir, es *la cantidad de días en los que una sola persona hubiese hecho el trabajo*. Por ejemplo, si en la limpia del maíz trabajaron 2 personas y lo hicieron en 4 días el total de días de trabajo son 8 (2 personas multiplicado por 4 días = 8dT), es decir que la limpia se hace en 8 días de trabajo.

Un aspecto importante al momento de calcular los días de trabajo, es cuando un trabajador cuenta como una unidad³, es decir, al momento del levantamiento si el informante dice que realiza la labor con su hijo de 12 años, esto no se debe de contabilizar como dos trabajadores (2 UTF), sino como indica la siguiente matriz, como 1.5 trabajadores (1.5 UTF).

Rango de edad y sexo	Unidad de trabajo
Hombre adulto ≥ 18 años	1
Mujer adulta ≥ 18 años	0.75
12 años ≥ niños(as) y jóvenes < 18 años	0.5
Adulto/as mayores > 60 años	0
Niños/as < 12 años	0

1.2 Actividades post-cosechas

Este cuadro es una continuación del cuadro anterior, recopila información de las Actividades Post – Cosecha de la actividad, y tiene la misma forma de llenado, así mismo los datos del TOTAL serán utilizados posteriormente.

1.3 Producción

La Tabla 1.3 recoge datos de la Producción, llenándola de manera horizontal⁴ (Ver *Ilustración Siguiente*):

³ Esto se indicó en el acápite de Datos de la Familia (página 18), donde la Mano de Obra Familiar se traduce en Unidades de Trabajo Familiar (UTF).

⁴“En este cálculo se propone valorizar toda la producción al precio de venta. Vale la pena destacar, que en muchos casos las familias valoran el autoconsumo a un hipotético precio de compra (más alto que el precio de venta normalmente) y que pueden incluir un premio de seguridad (por disponer de los alimentos en la casa). Al analizar la racionalidad económica de los productores se debe tomar en cuenta este factor, por ejemplo, en relación con las decisiones de sembrar maíz.” – Bastiaensen (2012).

Conocer el mes en que sacó la producción, permite identificar la regularidad de los ingresos.

Todos estos datos permitirán calcular después el **ingreso bruto** adquirido por de esta actividad.

Mes	Producción	Unidad de Medida	Consumo	Venta	Donde vendió	Precio Promedio venta	Ingresos Bruto (Precio x Cantidad)
Abril	20	quintales	10	10	Río Blanco Pulp. Isaías	250	5000
TOTAL	20		10	10			5000

En la Producción se especifica la cantidad producida y a continuación la unidad de medida.

1.4 Calendario de cultivos anuales

A partir de este cuadro se empieza con la elaboración de los cuadros resumen y de cálculo, es por esto que **es llenado posterior a la entrevista** con la familia, puesto que únicamente utiliza la información ya levantada en las tres tablas anteriores. No obstante, se recomienda realizar otra visita a la familia para mostrarle los resultados de los cálculos y razonar con ellos y ellas estos resultados.

Calendario de Actividades en **orden cronológico**

Los datos de esta tabla serán utilizados en el resumen de la finca.

Mes	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octub.	Nov.	Dic.
Labores			Cosecha	destuse, Aporrea Secado Empacado					Limpia	Foleo Siembra		Deshierba Foleo
dT			18	76					8	9		13

Actividades realizadas de forma general por mes

Días de trabajo totales (**dT**) por mes; esta cifra debe incluir tanto los dH como los dM), familiar y contratado

1.5 Resumen de dT (Incluyendo actividades post-cosechas)

En esta tabla se hace un **Resumen de la Mano de Obra utilizada** en todas las actividades, recopilando los datos de mano de obra total tanto del itinerario técnico como de las actividades post- cosecha. En esta tabla cada columna tiene un número, así se indica los cálculos que hay que hacer, por ejemplo la columna 3 es el resultado de la sumatoria de la columna 1 y 2 (es decir, $3 = 1 + 2$). Las columnas 5, 6 y 7 serán utilizadas en el cálculo del Margen Bruto. En síntesis, los días de trabajo totales se obtienen de:



1.6 Resumen de costos

Esta tabla es el Resumen de los Costos del **itinerario técnico** y de las **actividades Post Cosecha**, para esto se hace una sumatoria de los datos totales del itinerario técnico y de las actividades pos- cosecha para los insumos, servicios y el costo de la mano de obra. El dato resultante de la sumatoria de todos los costos será utilizado en la tabla 1.7 para el cálculo del Margen Bruto.

1.7 Margen Bruto

La Tabla 1.7 correspondiente al cálculo del Margen Bruto, de igual manera que la tabla 1.5 tiene un número específico para cada columna, el cual sirve de **referencia en la indicación de los cálculos**. Las columnas de la 1 a la 7 son datos que provienen de las tablas anteriores, las columnas de la 8 a la 13 corresponden a cálculos que hay que realizar.

1	2	3	4	5	6	7	8 = 2/1	9 = 3 - 4	10 = 9/1	11 = 9/5	12 = 9 x 6/100	13 = 9 x 7/100
Superficie Mz	Producción Total	Ingreso Bruto Total	Costo Total de Actividad	dT de la Actividad	Aporte Hombres de la familia a los dT de la actividad (en %)	Aporte Mujeres de la familia a los dT de la actividad (en %)	Rendimiento	Margen Bruto	MB / Mz	MB / dT	MB producido por dH familiar	MB producido por dM familiar
1	20	5,000	1,710	124	62%	28%	20	3,290	3,290	26.5	2,040	921

Datos de Tablas Anteriores

Cálculos a Realizar

1.2. Actividades Pos Cosecha

Labor	Fecha	INSUMOS				SERVICIOS		MANO DE OBRA															
		Tipo	Cant.	Unidad de medida	Costo Total Insumos	Tipo	Costo Total Servicios	MO Familiar						MO No familiar									
								# Trab Hombre	Días	dH	# Trab Mujeres	Días	dM	# Trab	Días	dH	# Trab Mujeres	Días	dM	Salario por día	Costo Total M.O		
Destuse	Abril							4	6	24	2	6	12										
Aporrea	Abril							4	6	24	2	6	12										
Secado	Abril							1	1	1	1	1	1										
Empacado	Abril	Pastillas	2	unidad	10			1	1	1	1	1	1										
TOTAL					10		0			50			26			0			0			0	0

*Nota: Los TOTALES se utilizarán posteriormente en los cuadro Resumen.

1.3. Producción

1

Mes	Producción	Unidad de Medida	Consumo	Venta	Donde vendió	Precio Promedio venta	Ingresos Bruto (Precio x Cantidad)
Abril	20	quintales	10	10	Río Blanco Pulp. Isaías	250	5,000
TOTAL	20		10	10			5,000

Observaciones:

1.4. Calendario del Cultivo (Actividades y dT por mes)

Mes	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octub.	Nov.	Dic.
Labores			Cosecha	destuse, Aporrea Secado Empacado					Limpia	Foleo Siembra		Deshierba Foleo
dT			18	76					8	9		13

1.5. Resumen de dT (Incluyendo Actividades Post – Cosecha)

1	2	3 = 1 + 2	4	5 = 3 + 4	6 = 1 / 5 x 100	7 = 2 / 5 x 100
Total dH familiar	Total dM Familiar	Total Trabajo Familiar	Total dH no familiar	dT de la Actividad	Aporte de los Hombres de la familia a los dT de la actividad	Aporte de las Mujeres de la familia a los dT de la actividad
77	35	112	12	124	62%	28%

1.6. Resumen de costos (Incluyendo actividades post – cosecha)

Costo Total Insumos	510
Costo Total Servicios	0
Costo Total Mano de Obra	1,200
COSTO TOTAL DE LA ACTIVIDAD	1,710

1.7. Margen Bruto

1	2	3	4	5	6	7	8 = 2/1	9 = 3 - 4	10 = 9/1	11 = 9/5	12 = 9 x 6/100	13 = 9 x 7/100
Superficie Mz	Producción Total	Ingreso Bruto Total	Costo Total de Actividad	dT de la Actividad	Aporte Hombres de la familia a los dT de la actividad (en %)	Aporte Mujeres de la familia a los dT de la actividad (en%)	Rendimiento	Margen Bruto	MB / Mz	MB / dT	MB producido por dH familiar	MB producido por dM familiar
1	20	5,000	1,710	124	62%	28%	20	3,290	3,290	26.5	2,040	921

FICHA 3: Actividades agrícolas - cultivos permanentes

Esta tercera ficha corresponde a las actividades agrícolas de cultivos permanentes, como cacao, café, frutales, etc. Esta ficha y la anterior son muy similares, puesto que las dos hacen referencia a las actividades agrícolas, **la diferencia entre ambas son las tablas referentes al ciclo de la plantación.**

De igual manera que en la ficha anterior se inicia especificando el **número de la parcela**, el cultivo/asociación que hay en la parcela (lo cual en este tipo de cultivos es muy común) y su superficie. Además para estos cultivos hay que especificar **la vida útil de la plantación**, es decir cuántos años en promedio vive la planta, (este dato se utiliza posteriormente para el cálculo de la depreciación de la plantación), la **edad actual** de la plantación en años, cuantos años hay que esperar entre el momento en que se establece la plantación hasta que se empieza a cosechar; la **densidad de la plantación**, es decir cuántas plantas hay en la parcela (por ejemplo 400 plantas por mz); el **estado de la plantación**, (por ejemplo especificar si es una plantación de cacao a la cual no se le da mucho manejo, o es una plantación bastante cuidada); y por ultimo anotar cualquier **otra característica importante** de la plantación, por ejemplo si se trata de un cultivo orgánico o tradicional.

Posteriormente en un cuadro igual al del itinerario técnico, se recogen los datos del establecimiento de la producción para así tener los costos de insumos, servicios y trabajo, que se requirieron para realizar esta actividad.

En el cuadro que sigue (1.2) “Amortización de la plantación” se realiza el resumen de los costos, los cuales se dividen entre la vida útil de la plantación para tener el valor de la *depreciación de la plantación*, es decir, lo que se obtiene es el valor que año a año la plantación va perdiendo; al restar este valor al margen bruto obtenemos el margen neto de la actividad.

Los cuadros siguientes, correspondientes al itinerario técnico, las actividades post cosecha, producción, y los cuadros resumen son iguales a los de los cultivos permanentes.

1. Parcela #: 2 Cultivo /Asociación: Cacao / Plátano Superficie: 1 Mz

Vida útil de la plantación: 15 años Edad de la plantación: 4 años Años de espera para empezar a cosechar: 3 años Densidad de la plantación: _____

Estado de la Plantación: Plantación Muy Bien cuidada Otra característica de la plantación: Cacao con certificación Orgánica

1.1. Establecimiento de la plantación

Labor	Fecha	INSUMOS				Servicios		MANO DE OBRA															
		Tipo	Cant	Unidad de medida	Costo Total Insumos	Tipo	Costo Total Servicio	MO Familiar						MO No familiar									
								# Trab Hombre	Días	dH	# Trab Mujeres	Días	dM	# Trab	Días	dH	# Trab Mujeres	Días	dM	Salario por día	Costo Total M.O		
Llenado de Bolsas		Bolsas	800	Unidad	150			1	2	2				1	2	2						100	200
Siembra de Semilla		Semilla		Frutas	350			1	1/2	1/2													
Establecimiento del vivero								1	2	2	1	2	2										
Control de maleza del vivero								1	2	2	1	2	2										
Trasplantar								1	4	4				3	4	12						100	1,200
TOTAL					450					10.5			4			14							1,400

1.2. Amortización de la Plantación

COSTO TOTAL (Costo total Insumos + Servicios + MO)	450
dT TOTAL (dT Familiar + dT no familiar)	28.5
Amortización anual (Costo Total/Vida Útil)	30

1

FICHA 4: La actividad pecuaria

En esta parte de la sección se recopilan datos referidos a la actividad ganadera en las diferentes tablas (incluye la actividad de leche, ganado para carne y ganadería menor).

1. El Hato

En esta primera matriz se conoce la cantidad de animales con los que la familia cuenta, así entonces se escribe en las casillas según el tipo de animal las cantidades indicadas por el o la informante. (Ver Ejemplo Siguiente)

Se deben de llenar todas las casillas de manera horizontal (sin dejar espacios vacíos)

En la pregunta referida al **valor promedio**, se pone el precio que tiene ese animal en la actualidad y se multiplica por la cantidad que actualmente tiene de esta categoría.

Secuencia

Tipo	Cantidad actual	Cantidad hace 5 años	Cantidad comprada en el último año	Valor del hato comprado (C\$)	Cuántas se le murieron en el último año	Valor aprox. del hato que murió en el último año	Valor promedio (C\$)	Valor total Aprox. (Cantidad * Valor promedio)	Observación
Vacas horras	3	1	0	0	0	0	10,000	30,000	
Vacas paridas	4	1	0	0	2	30,000	15,000	60,000	
Vaquillas	2	0	0	0	1	7,000	7,000	14,000	
Terneras	3	1	0	0	0	0	3,500	10,500	
Novillos	0	0	0	0	0	0	0	0	
Terneros	1	0	0	0	0	0	5,000	5,000	
Toros	0	0	0	0	0	0	0	0	
Bueyes	0	0	0	0	0	0	0	0	
Caballos	3	1	0	0	1	5000	5000	15000	
Mulas	3	2	1	10,000	0	0	10,000	30,000	
TOTAL	19	6	1	10,000	4	42,000		164,500	

En la última fila obtendremos la cantidad total de ganado que tiene la familia actualmente y hace 5 años lo que nos permitirá conocer **en qué medida la familia se ha capitalizado o descapitalizado**

Así mismo, la cantidad de animales que compró, su valor, la cantidad y el valor de los animales que murieron o perdió en robo (pérdidas de la familia) permite determinar el **valor total aproximado** que la familia tiene **en forma de animales**.

2. Costos de los tratamientos

En esta tabla se recopila información de la inversión que hace la familia en los tratamientos para el ganado, tanto en la compra de insumos como la inversión de fuerza de trabajo. (Véase ejemplo siguiente).

Se refleja el tipo de tratamiento. Seguido se indica la frecuencia con que se hace y luego los meses. Esto será de mucha importancia para **elaborar el calendario de la actividad**.

Posteriormente se registra el **producto aplicado, la dosis y el costo total en el año** para todos los animales.

En “**observaciones**” se debe de indicar el cálculo de los **dT**. El total de los costos de insumos y mano de obra, así como también el total de dT se utilizarán en las tablas resumen que están más adelante en el instrumento.

Tipo	Frecuencia	Meses	INSUMO				MANO DE OBRA														
			Producto aplicado	Cant.	UM	Costo Total (c\$)	MO Familiar					MO No familiar					Salario por día	Costo Total			
							# Trab Homb	Días	dH	# Trab Muj	Días	dM	# Trab Homb	Días	dH	# Trab Muj			Días	dM	
Vitamina	Trimestre	E, Ab, Jul, Oc	Bendacod	200	MI	1,300	2	2 h * dosis	2												
Desparasitante	Mensual	Todos	Bagomentina	250	MI	680	2	2h * dosis	6												
TOTAL						1,980			7.5												

En relación al trabajo en las actividades pecuarias, se debe especificar con precisión el tiempo que se dedica a la actividad, puesto que no es algo que se realiza durante todo un día de trabajo, por lo tanto se debe de preguntar cuánto tiempo realmente dedica para sacar la relación de cuanto equivale de un dT y luego multiplicarlo por el total de días que lo realiza en el año. La equivalencia de un dT es igual a 8 horas ó 480 minutos. Por ejemplo, si las vitaminas del ganado se aplican cada tres meses, (4 veces al año) y tarda aproximadamente 2 horas entre 2 personas, el total serían 2 dT al año. “ $\{[(2 \text{ personas} * 2 \text{ horas}) / 8 \text{ horas (un día hombre)}] * 4 \text{ veces al año}\} = 3 \text{ dT}$ ”. En la casilla “Días” se deben de indicar la cantidad de días y el tiempo destinado cada día.

3. Costos de los alimentos comprados para el ganado

Esta sección es exclusiva para los productos que la familia **compra** para alimentar el ganado, no se toma en cuenta los que produce para este fin, pues esto último se abordará en la siguiente sección. El llenado de esta tabla es muy similar al de la tabla anterior (Ver ejemplo).

Tipo	Frecuencia	Meses	INSUMOS			MANO DE OBRA													
			Cant.	UM	Costo Total	MO Familiar						MO No familiar							
						# Trab Hom	Días	dH	# Trab. Muj	Días	dM	# Trab Homb	Días	dH	# Trab. Muj	Días	dM	Salario por día	Costo Total
Sal	Mensual	Todos	12	qq	1,200	1	15 min.	11.5											
Pecutrín	Diario	Todos	50	kg	4,000	1	15 min	11.5											
Melaza	Diario	Todos	1	Barril	900	1	15 min	11.5											
TOTAL					6,100			34.5											

En “**insumos**” se registra por tipo de alimento comprado; la “cantidad” comprada, su “unidad de medida” (si fueron quintales, libras o lo que el productor(a) indique); y en costo total se indica cuánto gastó en total por cada tipo de alimento.

En “**Mano de obra**” se trata de indagar cuánto de la mano de obra utilizada para dar alimento al ganado es familiar y cuánta es asalariada. Al igual que la tabla anterior se debe de especificar el tiempo invertido para cada actividad.

Por ejemplo, si la alimentación del ganado con sales minerales, lo hace un miembro de la familia todos los días del año, y demora 15 minutos al día, al año destinarían 11.5 dT. “ $\{[(1 \text{ personas} \times 15 \text{ minutos}) / 480 \text{ minutos (equivalente a un día hombre)}] \times 365 \text{ días al año}\} = 11.5 \text{ dT}$ ”

El total de los costos de insumos, mano de obra y el total de dT se usarán en las tablas resumen que están más adelante en el instrumento.

4. Elaboración de alimentos para el ganado

En esta sección se recoge información de las **parcelas en función de la ganadería**, es decir *parcelas con pasto natural, pasto mejorado, parto de corte etc.* Así entonces hay espacio para 4 parcelas, en donde se pide el itinerario técnico de cada una. El llenado de estas tablas es igual al de los itinerarios técnicos de las actividades agrícolas.

5. Costos de producción y transformación de la leche

Se pregunta por período los **insumos** y **cantidades** usadas; así como el **gasto total** por época para cada producto elaborado. También se pregunta de la **mano de obra empleada** por tipo (*familiar y/o asalariada, o bien; masculina y/o femenina*) para administrar dichos insumos y elaborar los productos. De igual manera que en el caso de los tratamientos **se debe calcular cuánto tiempo se invierte** al día por labor; y calcular cuántos dT representan al año. Ejemplo:

Se dividen las labores según el producto elaborado

Detalle de tiempo dedicado por labor

	No. semanas	Labor	INSUMOS			MANO DE OBRA														
			Insumos	Cant.	Costo Total	MO Familiar					MO No familiar									
						# Trab Hom	Días	dH	# Trab Muj	Días	dM	# Trab Hom	Días	dH	# Trab Muj	Días	dM	Salario	Costo Total	
Invierno	26	Ordeño				2	30 min	23												
		Traslado Leche				1	1 h	23												
		Crema																		
		Cuajada	Cuajo	30 pastillas	200					2	2 h x semana	7								
		Queso	sal	1 qq	100															
Verano	26	Ordeño				2	15 min	11												
		Traslado Leche				1	1h	23												
		Crema																		
		Cuajada	Cuajo	30 past	200					2	2 h a la semana	7								
		Queso	Sal	1 qq	100															
Total				600			80			14										

Se recogen datos para dos épocas, dadas las **diferencias** que existen **en cuanto la producción y los precios** de ventas

Totales por insumos, mano de obra familiar (por hombres y mujeres) y no familiar (por hombres y mujeres).

6. Producción láctea estimada

En esta tabla se retoman el número de semanas por época utilizadas en la tabla anterior y se pregunta por el número promedio de vacas en ordeño por cada época, así también por los litros de leche promedio que se produjeron; luego se pregunta qué productos se obtuvieron de la leche (leche líquida, crema, queso), la cantidad producida por semana -su unidad de medida- y cuánto fue para el consumo y/o la venta por semana.

Importante: En la casilla “leche” se refleja únicamente la cantidad que dejó como tal y que no fue procesada, es decir que en esta fila no se reflejan los litros de leche que se produjeron en total.

En caso de que haya vendido se pregunta el precio de venta; a quién le vendió y luego se calcula el ingreso, multiplicando la cantidad vendida por precio y por la cantidad de semanas de la época.

	No. de semanas	Vacas en ordeño promedio	Ltrs. de leche por semana	Producto	Cantidad Producida por semana	Unidad de medida	Consumo	Venta	Precio	¿A quién vendió?	Ingreso (Venta * Precio * No. Semanas) C\$	
Invierno	26	20	490	Leche	470	Lts	70	400	5.5	Quesera	57,200	
				Crema								
				Cuajada	7	Libras	7					
				Queso								
Verano	26	18	806	Leche	806	lts	70	736	5.75	Quesera	110,032	
				Crema								
				Cuajada								
				Queso								
Total											167,232	

7. Venta de animales

Esta tabla intenta obtener información acerca de los **ingresos generados por la venta de animales**, por lo que se pregunta en el último año, las cantidades de animales que ha vendido por categoría (si no ha vendido se anota el número cero); se recaba información del lugar donde vendió, el peso promedio de los animales que vendió, el precio promedio

que le pagaron por kilo y finalmente el/la estudiante calcula los ingresos brutos multiplicando el precio por kilo por la cantidad de kilos vendidos.

Ejemplo:

Tipo	Cantidad Vendida	Donde vendió	Peso Promedio	Precio Promedio por Kilo	Ingresos Bruto (Precio * Peso * Cantidad) C\$
Vacas paridas	4	Matadero	350	27,14	37,996
Vacas horas	1	Matadero	380	18.42	7,000
Vaquillas	0	0	0	0	0
Terneritas	0	0	0	0	0
Novillos	0	0	0	0	0
Terneros	0	0	0	0	0
Bueyes	0	0	0	0	0
Caballos	0	0	0	0	0
Mulas	0	0	0	0	0
Toros	0	0	0	0	0
TOTAL					44,996

8. Calendario de la actividad pecuaria

A partir de esta ficha se realizan **los resúmenes de la actividad pecuaria**, para esto se hace uso de todas las tablas usadas anteriormente en esta ficha.

Así entonces en el calendario de la actividad se utilizan los datos de las tablas: Costo de los tratamientos, Costos de los alimentos comprados, costos de la producción y transformación de leche, así como también las labores realizadas en las parcelas en función de la ganadería.

Usando los datos de los ejemplos anteriores ya añadiendo el trabajo en dos parcelas de pastos, podemos calcular los dT mensuales y construir el calendario, como muestra el ejemplo siguiente:

		dT												
Labores	Tratamientos	1	0.5	0.5	1	0.5	0.5	1	0.5	0.5	1	0.5	0.5	
	Alimentación	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	
	Parcela #_3_						7.5	17			4			
	Parcela #_5_					5						3		
	Parcela #_ __													
	Parcela #_ __													
	Ordeño	1.8	1.8	1.8	1.8	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	1.8	1.8
	Traslado leche	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75	3.75
	Elaboración de cuajada	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	Elaboración de crema													
	Elaboración de queso													
TOTAL dT Por mes	11.35	10.85	10.85	11.35	17.8	20.3	30.3	12.8	12.8	17.3	13.85	10.85		
Mes	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Dic.		

9. Resumen de dT de la actividad Pecuaria

En este cuadro se **resume** de igual manera **los días de trabajo realizados** tanto por los hombres y mujeres de la familia como de la contratada. *La lógica del llenado es igual que el cuadro resumen de dT de las actividades agrícolas.*

10. Resumen de Costos de las actividades pecuarias

Esta tabla de igual manera se trabajará posterior a la entrevista, pues es el resumen de las tablas anteriores de esta misma ficha. Entonces, retomando ejemplos anteriores tenemos que:

Tipo	Costo (C\$)
Alimentación	1,980
Tratamientos	6,100
Parcela <u> 3 </u>	3,000
Parcela <u> 5 </u>	1,500
Parcela <u> </u>	0
Parcela <u> </u>	0
Costos de producción y transformación de leche	600
TOTAL	13,180

11. *Producto bruto de actividades pecuarias*

En esta sección se realiza un **resumen de los ingresos provenientes de la ganadería**, así entonces se suman los ingresos de la producción láctea (leche, crema, cuajada, queso) y la venta de carne, así también se hace un estimado del incremento bruto del capital que la familia tiene en forma de animales; no obstante, como no todo ese capital es generado en un solo año, **se toma únicamente el 20% del valor de los animales** obtenido en la primera tabla de esta ficha. A estas tres cantidades obtenidas se le restan el valor perdido por la muerte de animales en este año y la compra de animales.

12. *Margen Bruto*

A partir de las tablas resumen anteriores se calcula el **margen bruto de la actividad pecuaria** referente a la ganadería mayor. La lógica de llenado de esta tabla es igual a la de las actividades agrícolas.

13. *Ganadería Menor (Cerdos y aves)*

13.1. *Costos de la ganadería menor*

En la casilla de insumos se escribirá todos los **gastos** referidos al cuidado de los cerdos, gallinas u otras especies menores; estos pueden ser insumos, alimento, tratamiento, etc. los cuales son **importantes para calcular los ingresos** derivados de esta actividad.

Así también se recopila información sobre **la mano de obra invertida** para el cuidado, alimentación y aplicación de tratamientos del ganado menor, se debe de estimar el tiempo diario invertido y calcularlo en términos de dT.

Tipo	Insumos / Alimentos / Tratamientos			MANO DE OBRA									
				MO Familiar						MO No familiar			
	Tipo	Cantid.	Costo Total	# Trab Hom.	Días	dH	# Trab. Muj.	Días	dM	# Trab	Días	dh	Costo Total
Cerdos	Concentrado Ibermectina	1 qq 5cc	350 100				1	30 min diarios	23				
Gallinas	Maíz Concentrado	1 qq 1 qq	300 300				1	20 min diarios	15				
Otros													
Total			1,050						28				

13.2. Ingreso de la ganadería Menor

En esta tabla se obtiene **información de los ingresos generados por la venta de ganado menor**; por ello se pregunta por la cantidad de animales vendidos, ventas al año (cuántas ventas hizo y en qué meses); por ejemplo; si vendió 5 cerdos en el año, pero solo hizo dos ventas, una en Mayo y otra en Diciembre. Luego se pregunta el precio por animal y el/la estudiante realiza el cálculo del ingreso, multiplicando la cantidad de animales vendidos por el precio.

Tipo	Cantidad actual	Ventas al año	Meses de las ventas	Precio Unitario	Ingreso C\$
Cerdos	4	2	Abril, Septiembre	2000	4,000
Gallinas	10	20	Diciembre	120	2,400
Huevos	6 diario aprox.	2,190	Todos	3	6,570
Otros					0
TOTAL					12,970

13.3. Margen Bruto

Debe ser calculada por el/la estudiante **con la información de las tablas anteriores**, siguiendo la misma lógica de cálculo que en las actividades agrícolas. No obstante para esta actividad *no se realiza en cálculo del margen Bruto por Mz puesto que se realiza en áreas reducidas.*

FICHA 5: Actividades no agropecuarias

En la ficha 5 se recopila información de las actividades no agropecuarias, tanto de los negocios por cuenta propia como el trabajo asalariado.

1. *Negocios por cuenta propia*

1.1. Comercio

En esta ficha se recogen los datos en caso que la persona entrevistada o alguien de su núcleo familiar sea comerciante. Se pide información general por mes de que es lo que comercializa, qué miembro de la familia realiza esta actividad, la frecuencia mensual con que la realiza, los ingresos mensuales obtenidos así como también los costos. Ejemplo:

Producto que comercializa	Cantidad que compra	Meses que comercializa	Costo en que incurre (Compra del producto, transporte etc.)	Precio al que vende	Cantidad que vende	Ingreso al Año (Precio Promedio * Cantidad vendida) C\$	Donde Comercializa
Arroz	6 qq	Todos	5,400	1,000 C\$/qq	6 qq	6,000	En su casa
Azúcar	8 qq	Todos	6,400	900 C\$/qq	8 qq	7,200	En su casa
Frijol	100 qq	Marzo Abril Mayo	100,000	1,100 C\$/qq	100	110,000	Comerciante Río Blanco
Insumos químicos	3 cajas	Mayo - Noviembre	2,400	100 C\$/Unid	3 cajas (10 unid c/u)	3,000	En su casa
TOTAL			134,170			151,670	

Se recopila información mes a mes para identificar los meses en los que según las características de su negocio le vaya mejor o peor.

Los datos totales de ingresos y costos serán utilizados en el cálculo del margen bruto.

IMPORTANTE:

Acá no tomamos información referida a la venta de productos lácteos ya que estos son recopilados en la FICHA 4.

Para el caso de los costos través sea más conveniente anotar el detalle al reverso de la hoja para así anotar el costo total del mes.

1.2. Elaboración de productos

Esta ficha es para recopilar información en caso de que algún miembro de la familia **transforme o elabore algún producto**, sean alimentos como cajetas y helados; o bienes como sombreros, hamacas, cerámica etc.

De igual manera se recopila la información de la persona que la realiza, la frecuencia, dónde comercializa el producto que elabora, los ingresos promedio por mes y el costo, de igual manera se puede anotar el detalle de los costos al reverso de la hoja así como también el precio y la cantidad producida para así obtener el ingreso. Ejemplo:

Producto que Elabora	Cantidad que elabora	Meses que trabaja esta actividad	Costo en que incurre (Compra de insumos, transporte etc)	Precio al que vende	Cantidad que vende	Ingreso al Año (Precio Promedio * Cantidad vendida)	Donde Comercializa
Cajetas	2,000 unid	Todos	800	1 C\$/Unid	2,000 unid	2,000	En su casa
Helados	1,000 uni	Todos	300	1 C\$/Unid	500	1,000	En su casa
TOTAL			11,00			3,000	

1.3. Prestación de Servicios

En esta ficha se recopila información en caso de que **un miembro de la familia preste algún servicio** como ebanistería, restaurante, centro de acopio etc. El detalle de costos se puede elaborar aparte y se anota el monto total. Hay que destacar que la venta de mano de obra **no se toma como un servicio sino como trabajo asalariado**, el cual se abordará en la siguiente ficha. Ejemplo:

Servicio que presta	¿Quién lo hace?	Meses que trabaja esta actividad	Costo en que incurre (Compra de insumos, transporte etc)	Ingresos por servicio prestado	Ingreso al Año	Donde Lo realiza
Motosierrista	Jefe de familia con un hijo	Enero Febrero Abril	7,000 1,890 3,260	14,000 6,000 10,000	30,000	En la comunidad
TOTAL			12,150		30,000	

1.4. *Margen Bruto*

En esta ficha se recopila la información de las dos tablas anteriores **para calcular el margen bruto de los negocios** por cuenta propia. El cálculo consiste en únicamente restarle a los ingresos percibidos los costos en los que incurrieron en estas actividades. Tomando los ejemplos anteriores el Margen Bruto de los negocios por cuenta propia sería:

Actividad	1	2	3 = 1 - 2
	Ingresos C\$	Costos C\$	Margen Bruto C\$
Comercio	151,670	134,170	17,491
Elaboración de Producto	3,000	1,100	1,900
Prestación de Servicios	30,000	12,150	17,850
TOTAL	184,670	147,420	37,241

2. *Trabajo asalariado*

En esta ficha se llena cuando **alguien de la familia vende su fuerza de trabajo**. En este caso, anotar la información particular en caso de que sean varias personas en la familia; es decir, en cada mes anotar todas las personas que vendieron su fuerza de trabajo en ese mes, los detalles de cada uno de ellos, así como también si para vender su fuerza de trabajo esta persona incurre en algún costo. La tabla siguiente corresponde al cálculo del Margen Bruto de esta actividad, resultado de la diferencia de la sumatoria del ingreso total del año y los costos totales del año. Ejemplo:

Trabajo que realiza	¿Quién lo hace?	Meses	Costo en que incurre (Compra de insumos, transporte etc.)	Ingresos por trabajo	Ingreso al Año	Donde Lo realiza
Maestra	Jefa de familia	Todos	0	2,000 al mes	26,000	Escuela de la comunidad
Mozo temporal	Hijo mayor	Mayo, Junio, Octubre	0	100 el día	6,000	Fincas en la comunidad
TOTAL			0		32,000	

Ficha 6: Resumen de la Finca

Esta ficha es un completo llenado después de las entrevistas con la familia. Recopila la información de los cuadros resumen de todas las actividades tanto agrícolas, pecuarias y no agropecuarias.

1. Calendario de Actividades totales de la Finca

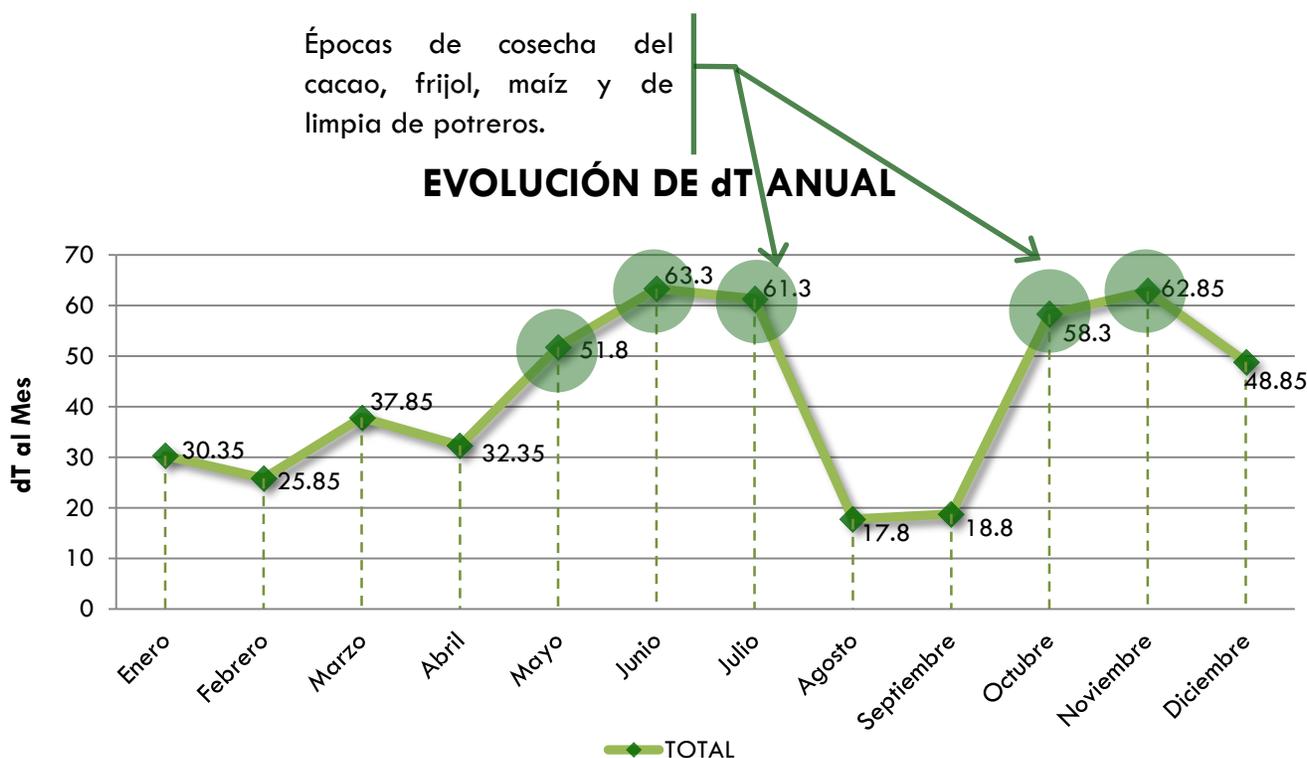
En este calendario se recopilan los datos de los calendarios elaborados en las fichas anteriores. También se incorpora el trabajo en la ganadería menor y de las actividades no agropecuarias. La importancia de este cuadro es para **analizar en qué periodos las familias tienen más dificultades** para realizar ciertas actividades dadas las restricciones de fuerza de trabajo. Ejemplo:

Actividad	dT Totales por mes											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Maíz	0	0	0	0	18	6	0	0	0	0	8	9
Frijol	6	5	15	10	0	0	0	0	0	0	30	18
Ganadería	11.35	10.85	10.85	11.35	17.8	20.3	30.3	12.8	12.8	17.3	13.85	10.85
Ganadería menor	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Cacao	10	7	9	8	13	9	6	2	3	8	8	8
Trabaja asalariado	0	0	0	0	0	25	22	0	0	30	0	0
TOTAL	30.35	25.85	37.85	32.35	51.8	63.3	61.3	17.8	18.8	58.3	62.85	48.85

2. Gráfico de dT

Este grafico se construye a partir de los datos totales del cuadro anterior. El objetivo es **representar de forma gráfica en que meses la familia requiere de mayor inversión de fuerza de trabajo** y las restricciones que tendría en esos meses para dedicarse a otras actividades o incrementar las áreas de cultivo de alguna actividad que actualmente realice.

Por ejemplo: En el siguiente grafico podemos ver que esta familia requiere de una mayor inversión en fuerza de trabajo en los periodos Mayo a Julio y Octubre a Diciembre. En este caso la familia si no cuenta con la mano de obra familiar necesaria tendría restricciones en caso que quisiera aumentar cualquiera de las áreas.



3. Margen Bruto de todas las Actividades

Este último cuadro es el más importante, puesto que **recoge datos de todas las actividades que la familia realiza** y nos permite **analizar la estrategia de vida** que siguen según sus limitaciones y/o facilidades. Así entonces podemos conocer con que actividades las familias con limitaciones de tierra obtienen un mayor MB/Mz, también con qué actividades las familias con limitaciones de mano de obra obtienen un mayor MB/dT. Así mismo podemos conocer en qué actividades participan más las mujeres y en cuáles participan más los hombres de la familia.

Para construir esta tabla únicamente se toman los datos de la tabla “Margen Bruto” de todas las actividades de las fichas anteriores, incluyendo las actividades no agropecuarias. Las celdas sombreadas corresponden a datos que no aplican según la actividad.

Actividad	1	2	3	4	5	6	7=2-3	8=7/1	9=7/4	10=7×5 / 100	11=7×6 / 100
	Superficie Mz	Ingreso Bruto Total (C\$)	Costo Total de la Actividad	dT de la Actividad	Aporte de los Hombres de la familia a los dT de la actividad (en%)	Aporte de las Mujeres de la familia a los dT de la actividad (en %)	Margen Bruto (C\$)	MB / Mz (C\$)	MB / dT	MB producido por dH familiar	MB producido por dM familiar
Actividades Agrícolas (Temporales y permanentes)											
Arroz	4	64,400	40,250	138	23%	0%	24,150	6,037.5	175	5,554.5	0
Frijol	5	21,000	16,790	81	27.16%	3.7%	4,210	842	52	1,143	155.7
Maíz	1	7500	4,049	41	55%	37%	3,451	3,451	84	1,898	1,277
Cacao	2	21,451	5,710	51	51.2%	13.2%	15,741	7,870	110	8,059	2,077
Actividades Pecuarias											
Ganadería	60	229,624	49,540	574	33%	6%	180,084	3,001	313.7	59,427	10,805
Ganadería Menor		29,976	12,140	44	0	100%	17,836		405	0	17,836
Actividades No Agropecuarias											
Negocios Por cuenta Propia		0	0				0				
Trabajo Asalariado		0	0				0				
TOTAL	74.25	373,951	128,479				245,472			81,635.5	32,150.7

Superficie Total de la Finca no coincide con la superficie desglosada por actividad.

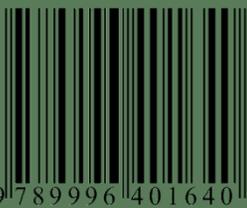
Celdas sombreadas corresponden a datos que no aplican según la actividad

Comparar Margen Bruto por actividad y qué actividad es la que provee mayor MB por día de trabajo y mayor MB por Mz.

Esto permite determinar a qué actividades aporta más la participación de los hombres y mujeres de la familia.

El área total de superficie (obtenido en la FICHA 1) no coincide con el desglose de superficie por actividades, pues puede haber parcelas con 2 actividades en épocas diferentes (como maíz de primera y frijol de postrera), o bien; parcelas sin explotar.

ISBN 978-99964-0-164-0



9 789996 401640

Cuaderno elaborado en el marco del proyecto “Generación de conocimientos y fomento de sinergias para el desarrollo rural”. Proyecto Piloto para un enfoque innovador de aprendizaje social en Muy Muy y Matiguás. Ejecutado por NITLAPÁN-UCA e IOB-UA con financiamiento del Consejo de Universidades Flamenecas (VLIR) de Bélgica.