

FICHA: ¿CÓMO SABER CUÁNTO GANAMOS?

OBJETIVOS

Finalizada la sesión de capacitación los participantes podrán:

- Conocer los indicadores que se pueden utilizar para medir el desempeño económico del negocio.
- Calcular e interpretar el margen de utilidad por hectárea y los indicadores complementarios.

DESCRIPCIÓN

“¿Cómo saber cuánto ganamos?” es una actividad participativa aplicable especialmente con agricultores que estén manejando información de costos.

La actividad lleva a los participantes a entender las variables que se consideran para obtener indicadores económicos de la finca cafetera. A través de la “venta” de productos en el mercado, se introduce el concepto de ganancia y con la

ayuda de un juego, donde los participantes buscan los conceptos que conforman un indicador (buscando parejas), construyen e interpretan los indicadores obtenidos, los cuales son tomados como base para analizar la situación económica de su negocio.

RECURSOS

- Papelógrafo, papel y marcadores
- Ayuda educativa: “Encuéntrele pareja”
- Figuras de dinero (billetes)
- Calculadora
- Afiches con los nombres de los indicadores

DESARROLLO:

¿CÓMO SABER CUÁNTO GANAMOS?



EXPERIENCIA Y ANÁLISIS

La actividad consiste en comercializar productos agrícolas; para ello se divide el grupo en seis subgrupos, tres de ellos asumen el rol de productores- vendedores y los otros tres, de compradores.

A los productores se les entregan los siguientes costos de producción (a cada grupo se le asigna un solo producto).

- 1 tonelada de Plátano 200 unidades monetarias.
- 1 arroba de Café: 600 unidades monetarias.
- 1 tonelada de Aguacate: 400 Unidades monetarias.

Las cantidades de dinero para comprar que se entregan a los compradores son las siguientes (a cada grupo se le asigna un producto a comprar):

- Plátano: 300 Unidades monetarias
- Café: 800 unidades monetarias
- Aguacate: 300 Unidades monetarias

Se dan las instrucciones para negociar los productos, indicando quienes son los vendedores de cada producto y se dan 5 minutos para que realicen la negociación, ninguna de las partes conoce la información del otro, es decir, el comprador no conoce los costos del productor, ni el productor conoce el presupuesto del comprador.

Concluida la transacción los subgrupos socializan los resultados de la venta, indicando si los productores ganaron o perdieron dinero.



CONSTRUCCIÓN DE CONOCIMIENTOS

En este momento el facilitador debe aprovechar al máximo la experiencia previa, vivida por cada subgrupo para desarrollar los contenidos.

En el anexo estructuración de contenido se presentan los mensajes y argumentos que serán el hilo conductor del contenido a desarrollar en la sesión de capacitación.

Mensaje 1: Recopilar información de costos e ingresos es insuficiente si no se

calculan e interpretan los indicadores que miden el desempeño económico del negocio.

Partiendo de la vivencia anterior, el facilitador le explica al grupo que la ganancia o pérdida que los grupos calcularon en la venta de sus productos es un indicador, que mide el desempeño económico de su negocio, y así como este, hay otros que ayudan a evaluarlo.

DESARROLLO:

¿CÓMO SABER CUÁNTO GANAMOS?

El facilitador explica que son los indicadores, y para qué sirven y da algunos ejemplos de indicadores de situaciones cotidianas (por ejemplo, la temperatura alta es un indicador de procesos infecciosos en el organismo) y adicionalmente muestra ejemplos del sector agrícola.

Para continuar con el análisis, el facilitador entrega al grupo las siguientes preguntas facilitadoras

- ¿Con la información que tenían (costos, producción e ingresos) que otro indicador se puede obtener para evaluar el negocio?
- ¿Qué información adicional requieren para calcular otros indicadores que ayuden a evaluar los resultados económicos de la finca?

Se socializan las respuestas del grupo y retomando sus aportes se definen algunos indicadores aplicables al desempeño económico de una finca cafetera.

Mensaje 2: Conocer los conceptos de margen por hectárea, productividad, costo por arroba.

Con base en los aportes de la actividad anterior, el facilitador hace un listado de cinco indicadores económicos del café (margen / hectárea, productividad, costo unitario, costos / hectárea y margen unitario).

Se les solicita a los participantes que den una definición o descripción sencilla de estos indicadores, una vez reforzados los conceptos por parte del facilitador se divide el grupo nuevamente en los subgrupos de trabajo, para realizar la siguiente actividad

La actividad se denomina “encuéntrele pareja” y consiste en identificar las variables que deben “juntarse” para obtener cualquiera de los indicadores anteriores.

El juego contiene un tablero con casillas que van desde 1 hasta el 20, el objetivo es que los participantes elijan dos números para formar una pareja (en el reverso de los números se encuentran los conceptos para formar los indicadores), en este caso no buscan una pareja idéntica, sino una pareja complementaria; por ejemplo si en una casilla el grupo encontró la palabra **costos totales**, puede buscar la palabra producción (Nº arrobas) para construir el indicador **costo / arroba**, en algunos casos pueden requerirse tres conceptos, si el grupo que esté eligiendo sabe cómo construir el indicador, puede solicitar que se le descubra otra casilla para construirlo.

Es importante que el facilitador haga un ejercicio previo de tener los valores numéricos, para cada una de las tarjetas ya que en la medida en que los grupos encuentren el indicador se van escribiendo los valores de cada variable (concepto) en el tablero, para que cuando se haya terminado la actividad se calculen los indicadores.

Para ayudar a los participantes a realizar la actividad, es recomendable que en un sitio visible del salón se coloque los afiches con los nombres de los indicadores a construir: margen / hectárea, productividad, costo unitario, costos / hectárea y margen unitario.

Mensaje 3: Interpretar los indicadores y usarlos para la toma de decisiones.

DESARROLLO:

¿CÓMO SABER CUÁNTO GANAMOS?

Cuando se hayan realizado los cálculos con la participación del grupo, se les solicita responder las siguientes preguntas facilitadoras?

- ¿De acuerdo con la información calculada, la productividad de la finca es alta o baja?
- ¿Los costos de producción son altos o bajos?
- Reuniendo toda la información, ¿consideran que los resultados económicos del negocio son favorables o desfavorables?

Las respuestas se socializan en plenaria y retomando los aportes que hace los subgrupos, el facilitador recalca que estos indicadores son útiles en la medida en que puedan compararse con otros.

El facilitador presenta dos nuevos escenarios:

Uno de información real (promedio de la región) de los cinco indicadores vistos y otro de una empresa con mayor productividad y mejores indicadores y se vuelven a plantear las preguntas anteriores, comparando la finca analizada con los dos nuevos escenarios.

Con la participación de los asistentes en este ejercicio, se analiza la “relatividad” de los indicadores, y que por tal razón es necesario tener un referente para que los indicadores sean un instrumento que ayude a la toma de decisiones en la empresa cafetera.



ENSAYO Y APLICACIÓN EN LA FINCA

En este momento se construyen las conclusiones del trabajo realizado. Destaque algunas ideas claves para que el grupo proponga alternativas de aplicación en la finca con relación a los contenidos desarrollados.

Algunas actividades de aplicación sugeridas podrían ser:

Entregar a los participantes un formato para que en familia, calculen los indicadores vistos y posteriormente comparen sus resultados con algunos de sus vecinos.

Después de realizada la actividad es importante programar algunas visitas a las fincas de los asistentes para evaluar el impacto que ha tenido la actividad de capacitación y analizar los resultados con ellos.

ADICIONALMENTE TENGA EN CUENTA

- Estar atento para aprovechar las situaciones que se presentan en la actividad que pueden ser buena oportunidad para explicar un concepto.

DESARROLLO:

¿CÓMO SABER CUÁNTO GANAMOS?

- Hacer un buen ejercicio de conclusiones para que el grupo logre los objetivos de aprendizaje propuestos.
- Generar un ambiente positivo para que se den compromisos por parte del grupo para aplicar los conocimientos aprendidos.
- Lleve algunas imágenes y afiches que sirvan para ambientar el lugar de trabajo.

TAMAÑO DEL GRUPO Y TIEMPO

Grupos de 20 a 25 personas, conformando subgrupos.

TIEMPO

- Experiencia y análisis: 20 minutos.
- Construcción de conocimientos: 1 hora 20 minutos.
- Ensayo y aplicación en parcela: 20 minutos.

ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN

- Visitas posteriores a las fincas de los agricultores.
- Actividad de referenciación entre productores con los indicadores que arroje el ejercicio de aplicación

ESTRUCTURACIÓN DEL CONTENIDO

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD. ¿Cómo saber cuanto ganamos?: Conociendo mis indicadores

Paso 1 La idea principal (mensaje)

Interpretar los principales indicadores de costos del café permite evaluar el desempeño económico del negocio.



- Su punto de vista con relación al tema.
- Incluir lo que está en juego para el agricultor.
- Frase completa que debe contener nombre y verbo (acción).

Paso 2 Los cambios esperados

Finalizada la sesión de capacitación el productor de café:

- Conocerá los indicadores que se pueden utilizar para medir el desempeño económico del negocio.
- Calculará e interpretará el margen de utilidad por hectárea y los indicadores complementarios.

Paso 3 Los tres mensajes de soporte

1. Recopilar información de costos e ingresos es insuficiente si no se calculan e interpretan los indicadores que miden el desempeño económico del negocio.



Paso 4 Los argumentos

- Definición de costos e ingresos
- Definición de indicadores: ¿que son?, ¿para que sirven?
- Referenciación: los indicadores son útiles únicamente si hay información para compararlos
- Indicadores económicos (tasa de cambio, precio del café en la bolsa).

2. Conocer los conceptos de margen por hectárea, productividad y costo por arroba.



- Variables usadas para calcular los indicadores
- Fórmulas para su cálculo
- Indicadores reales de café (productividad, costos/ha, costos/@, margen/ha, etc).

3. Interpretar los indicadores y usarlos para la toma de decisiones.



- Indicadores de empresas que manejen costos (reales).
- Referenciación de indicadores económicos de café.