

## Guía 5

# Análisis económico de la empresa cafetera



### Logro o elemento de competencia:

Conozco e interpreto los indicadores que influyen en el análisis económico de la empresa cafetera

Además de los logros académicos, en esta guía se intenciona la Competencia Laboral General TOMA DE DECISIONES definida como la capacidad de analizar, elegir y poner en marcha alternativas de solución (Manual de capacitación, Proyecto Educación Media con Profundización en Educación para el Trabajo 2005).

## a. Vivencia

### En equipo

1. Con los compañeros de la mesa de trabajo reflexionamos y contestamos sobre las siguientes preguntas.
  - ¿Cuáles son los criterios que tenemos en la finca para determinar si el negocio cafetero que tenemos es rentable?
  - ¿Cuáles son las herramientas o instrumentos que tenemos en nuestro predio para determinar la rentabilidad del negocio cafetero?
  - ¿Qué entendemos por punto de equilibrio?
  - ¿Cuál es la importancia de clasificar y costear las actividades de la finca para la administración?

### Con nuestro profesor

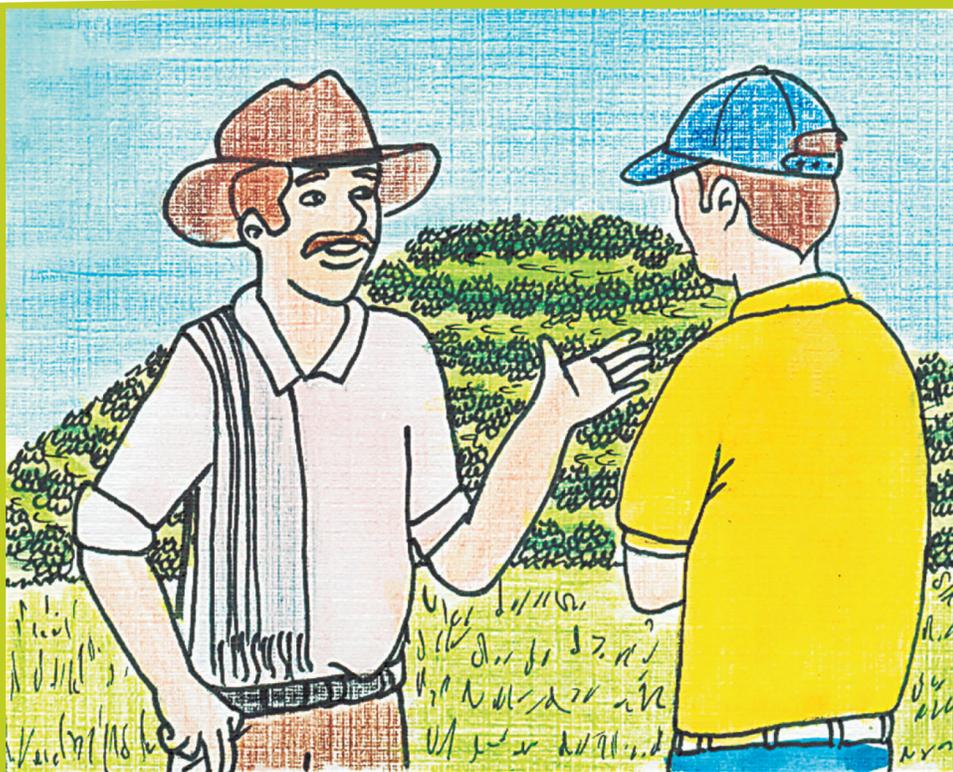
2. Realizamos un foro donde el relator de cada equipo de trabajo socializa las conclusiones del ejercicio anterior.

**Presento las actividades a mi profesor para que valore mis aprendizajes**

## b. Fundamentación científica

### En equipo

Realizamos la lectura del siguiente documento teniendo en cuenta el funcionamiento de los roles (moderador, sintetizador, comunicador). Como producto de nuestro trabajo nos quedará la síntesis del documento



**¿Y cómo hago para saber si mi negocio está dando ganancias?**

Para responder a este interrogante leamos lo siguiente.

## EL NEGOCIO CAFETERO

El negocio cafetero en los últimos años se ha desempeñado bajo una serie de situaciones de tipo ambiental, técnico, económico y político que ha obligado a los cafeteros colombianos a considerar su finca como una empresa cafetera y aplicar todos los criterios empresariales para continuar en el negocio cafetero. El clima, los altos costos de los fertilizantes, los cafetales envejecidos, el ataque de plagas y enfermedades como la roya y la broca, la escasez de mano de obra y los altos costos fijos, parecen haberse puesto de acuerdo para intervenir simultáneamente a los productores.

De esta manera, es inminente la necesidad de plantear alternativas que permita a la generación de relevo de la caficultura, afrontar con herramientas e instrumentos técnico-administrativos los nuevos retos del negocio cafetero y en consecuencia seguir fortaleciendo el tejido social de las comunidades rurales disminuyendo las condiciones de vulnerabilidad de la población rural.

La generación de relevo de la caficultura debe prepararse en estos tres frentes:

En **primer** lugar se deben promover estrategias productivas y administrativas que conduzcan a la viabilización del negocio, partiendo de la implementación de herramientas administrativas como la "cartilla mis costos" y "Mis costos en línea" que le permitan al joven caficultor manejar el predio como una empresa y tomar decisiones pertinentes, para el éxito de esta estrategia es necesaria la cualificación, es decir la capacitación y formación competitiva en aspectos administrativos, competencias laborales generales y competencias específicas en café.

En el aspecto productivo es necesario optimizar los recursos para la producción, haciendo énfasis en la racionalización de los recursos naturales, el empleo adecuado y racional de agroquímicos dentro de un esquema de conciencia ambiental, la aplicación adecuada de fertilizantes partiendo de un análisis de suelos, la introducción de tecnologías limpias para el cultivo y beneficio del grano.

Por otra parte, "**El joven caficultor**" debe analizar la estrategia para ingresar a mercados más selectos, que sin duda son mejor pagos, por ejemplo el mercado de cafés especiales de alta calidad cuya prima en precio es apreciable, o la

producción de cafés orgánicos cuyo valor es superior en mercados europeos. Competir por calidad y exclusividad y aprovechar la marca "100% Café de Colombia".

En guías anteriores, se abordaron temas de tipo técnico para mejorar los procesos productivos en las fincas, además, se analizaron temáticas orientadas hacia las estrategias de valor agregado como los cafés especiales. Esta guía se enfocará en analizar los criterios más importantes para determinar el estado económico y financiero de la finca cafetera.

**"Para administrar eficientemente mi empresa cafetera, debo conocer y manejar muy bien los costos de producción que inciden en mi negocio"**

## COSTOS DE PRODUCCIÓN

Es el precio que cuesta producir un producto o servicio, lo ideal es que el precio de venta cubra estos costos y que se genere ganancia.

**La utilidad de conocer los costos permite:**

- Servir de base para calcular el precio adecuado de los productos y servicios.
- Conocer qué bienes o servicios producen utilidades o pérdidas y en que magnitud.
- Localizar puntos débiles de una empresa.
- Definir los proveedores.

## CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

### COSTO FIJO

Son los costos que permanecen constantes, independientemente de la cantidad producida dentro de la empresa. De manera tal que si se vende o no el producto, si se produce o no, estos siempre deben ser solventados. Ejemplo:

- Alquiler de terreno o casa.

- Amortizaciones.
- Depreciaciones.
- Seguros.
- Impuestos fijos (predial).
- Servicios públicos (relativo).
- Sueldos.

### **COSTO FIJO TOTAL**

Es la suma de todos los costos fijos de la empresa.

### **COSTO FIJO UNITARIO**

Es el costo fijo total dividido por la cantidad de productos fabricados (arrobas de café) o servicios brindados.

***Costo fijo Unitario = Costo Fijo Total / Cantidad***

### **COSTOS VARIABLES**

Son, como su nombre lo indica, aquellos que sufren cambios proporcionalmente al nivel de producción.

- Mano de obra directa.
- Materias primas directas.
- Insumos directos (Cantidad de fertilizante, agroquímicos, bolsas, sustrato, -chapolas, semilla etc).
- Impuesto a la renta.
- Comisiones de venta.

### **COSTO VARIABLE UNITARIO**

Es el costo que se asigna a cada unidad de producto que interviene directamente en la producción de una arroba de café, así como la unidad de mano de obra directa.

### **COSTO VARIABLE TOTAL**

Es el costo que resulta de multiplicar el costo variable unitario por la cantidad de productos producidos (arrobas de café) o servicios vendidos en un período determinado; sea éste mensual, anual o cualquier otra periodicidad.

La fórmula del costo variable total es la siguiente:

***Costo Variable Total = Costo Variable Unitario X Cantidad***

## **COSTO TOTAL**

Es la suma del Costo Variable más el Costo Fijo.

Se puede expresar en Valores Unitarios o en Valores Totales

***Costo Total unitario = Costo Variable unitario + Costo Fijo unitario***

***Costo Total = Costo Variable Total + Costo Fijo Total***

## **MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (Mc)**

Es la diferencia entre el precio (P) de venta del producto y el costo variable unitario (Cvu)

$Mc = P - Cvu$

Cuando el margen es positivo contribuye a cubrir los costos fijos

- Cuando es igual a Cf (costo fijo) se dice que la empresa esta en su "punto de equilibrio".
- Cuando no cubre los costos fijos la empresa puede seguir funcionando en el corto plazo.
- Cuando el Mc no cubre los Cv se debe parar la producción.

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio de una empresa es el nivel de producción o de ventas en el cual no se generan ganancias ni pérdidas en la empresa. El beneficio es igual a 0

La fórmula es la siguiente:

Punto de equilibrio en unidades = 
$$\frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Precio (arroba) - Costo variable unitario}}$$

El resultado manifiesta la cantidad de arrobas de café que se deben vender para cubrir los costos totales de producción.

# C. Actividades de ejercitación

## En mesas de trabajo

Realizamos la siguiente actividad.

1. Leemos con mucha atención el siguiente estudio de caso:

Don Antonio es un caficultor líder y comprometido del municipio de Anserma (Caldas). Él y su familia se encuentran preocupados por la situación del negocio cafetero y acuden a usted para organizar administrativamente su finca.

Don Antonio pone a disposición la siguiente información:

Área de la finca:	20 hectáreas productivas
Producción total:	1.000 arrobas por año
Valor de la arroba vigente:	\$65.000

Costos de producción:

Arriendo:	\$ 1.000.000 mensuales
Fertilizantes: anuales:	\$ 12.000.000 (50 bultos 3 veces al año)
Mano de obra directa:	\$ 5.000.000 anual
Agroquímicos:	\$ 324.000 mensuales
Transporte fertilizantes:	\$ 900.000 anual
Servicios públicos (agua y energía):	\$900.000 anual
Gastos administrativos (Impuestos):	\$300.000 mensuales
Gastos financieros: (intereses):	\$400.000 mensuales

Don Antonio le pregunta a usted lo siguiente:

- ¿Cuáles son los costos fijos?
- ¿Cuáles son los costos variables?
- ¿Cuál es el costo variable unitario?
- ¿Cuál es el costo variable total?
- ¿Cuál es el costo fijo unitario?
- ¿Cuál es el costo fijo total?
- ¿Cuál es el margen de contribución?

- ¿Cuál es el punto de equilibrio?

Don Antonio espera de usted una muy buena asesoría.

**“Presento las actividades realizadas al profesor o profesora para que valore mis aprendizajes”**

## **d.** Actividades de aplicación

### Con mi familia

Utilizando la información registrada de nuestro proyecto supervisado de Escuela y Café, o con la información de la finca de mi familia, clasificamos los costos (fijos, variables) de acuerdo a lo visto en la actividad de fundamentación y ejercitación. Además, determinamos el margen de contribución y el punto de equilibrio.

**Presentamos el resultado de nuestro ejercicio al profesor o profesora, para que valore mis aprendizajes.**