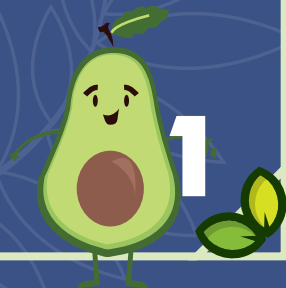


Ronda 3



Tarjeta de actualización



Tarjeta de actualización



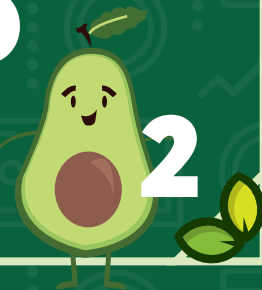
Entre la segunda ronda y esta han pasado cuatro años, Don Güicho, junto a varios productores de ASOVALENCIA siguen vendiéndole al supermercado, quien se ha posicionado como su cliente principal, únicamente venden el producto rechazado al mercado local. En general, Don Güicho ha mejorado y mantenido la calidad del aguacate, sigue usando buenas prácticas de agricultura y tiene una visión de seguir buscando el crecimiento de su negocio.

Muchos vecinos de San Rafael del Norte han visto la evolución de todos los miembros de ASOVALENCIA, así que han querido unirse a la asociación y producir aguacate. En estos años también hubo un enfrentamiento entre algunos miembros de la asociación por el liderazgo, así que algunos decidieron separarse e iniciar una asociación por su cuenta. Producto de este hecho, ahora hay dos asociaciones que se dedican a la producción de aguacate en la región y que están compitiendo constantemente para reclutar a más socios y tener mejores clientes. De hecho, la nueva asociación, según algunas lenguas, está en negociación con el supermercado para quitarle el cliente principal a ASOVALENCIA. Don Güicho ha decidido permanecer con la asociación, pero reconoce que la competencia está difícil.

Ronda 3



Mi presupuesto inicial



2

Mi presupuesto inicial

La producción de este año esta determinada por las decisiones que tomaron en la ronda pasada. Recuerden que, dependiendo sus elecciones de grupo la proyección puede ser de:

- 62 quintales
- 65 quintales
- 71 quintales

El precio para esta ronda se proyecta en 350 perseas por quintal o 450 perseas (si vende aguacate orgánico). La proyección de costos totales para este ciclo productivo es de 15,000 perseas, sin importar su proyección. Elige junto a tu equipo cómo distribuir los costos totales:

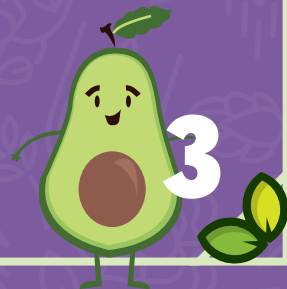
Rubros	A	B	C
Fertilización	3,000	3,750	1,200
Mano de obra para podas y aplicaciones	3,000	3,750	1,800
Manejo de plagas y enfermedades	2,250	1,800	5,250
Mano de obra para cosecha	4,500	4,500	3,000
Mano de obra preparación para la venta	600	600	3,000
Costos fijos	2,250	1,200	3,750
Total	15,600 perseas	15,600 perseas	15,600 perseas

Saquen su folleto de juego y anoten su proyección de ventas en la casilla de ingresos y la distribución que eligieron para sus costos totales en las casillas de egresos. Resten sus ingresos de los egresos para proyectar su ganancia.

Ronda 3



Mis costos de producción



Mis costos de producción



Sus proveedores les piden que paguen todos los insumos y materiales que necesitaron a lo largo de la siembra y producción. También es momento de pagar la mano de obra que necesitaron para la producción en esta ronda.

Saquen de caja la cantidad presupuestada para fertilización, manejo de plagas y enfermedades y la mano de obra de todo el proceso (podas, aplicaciones y para cosecha). Paguen en la casilla de “proveedores” en el tablero lo que presupuestaron para fertilización y manejo de plagas y enfermedades y paguen en la casilla de “mano de obra” en el tablero lo presupuestado en este rubro.

Anoten en su folleto de juego en el formato “Flujo de efectivo” las salidas de dinero que tuvieron. Eso les permitirá tener mejor control de la liquidez de su proyecto productivo. Anoten la cantidad en el rubro de proveedores y mano de obra.

Nota: Si en la primera ronda eligieron producir con fertilizantes orgánicos deben pagar a “Proveedores” 500 perseas más que lo que aparece en la tabla de división de costos porque aunque estos abonos pueden ser más baratos, hay que aplicar más veces.

Ronda 3



**Durante mi
plantación...**



Durante mi plantación...



Algunos socios de ASOVALENCIA, que viven en municipios cercanos, han comentado en la última sesión que están teniendo un problema con trips durante este ciclo productivo. Ayuden a decidir a Don Güicho qué hacer durante su plantación esta ronda.

Opción A: Deciden ahorrar en este momento, ya que no tiene plagas. Don Güicho ya calculó que si tuviera trips invertiría 200 perseas en las aplicaciones para tratar el trips. Si ustedes producen aguacate orgánico deberán invertir 400 perseas para atacar la plaga si apareciera. Si se observa que el problema de plagas persiste, el próximo ciclo invertiría en un sistema preventivo de manejo integrado de plagas.

Opción B: Deciden invertir 550 en un sistema de manejo integrado de plagas y en químicos, si amerita. Si ustedes producen aguacate orgánico deberán invertir 750 perseas en el sistema preventivo ya que necesita más aplicaciones y productos certificados orgánicos. Paguen a "Proveedores" en este momento y réstenlo en su flujo de efectivo.

Platiquen con su equipo y tomen una decisión. Antes de girar la tarjeta de consecuencias, marquen en la tarjeta de "Historial" su decisión, ya que no la pueden cambiar. Se sugiere que anoten en el espacio de observaciones qué les hizo tomar esa decisión para no lo olviden.

Ronda 3



¡Consecuencias!



¡Consecuencias!

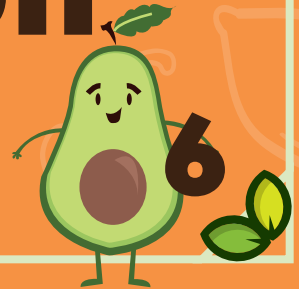
Opción A: La plaga de trips llegó a su plantación y afectó varios de los frutos en crecimiento, los cuales se perdieron. Paguen "Proveedores" el dinero para el tratamiento, según produzcan orgánico o no. Anótenlo en su flujo de efectivo. Esta plaga afectó su productividad, resten 6 quintales en su tabla de producción.

Opción B: La plaga de trips llegó a su plantación, pero sus acciones preventivas surtieron efecto y las pérdidas fueron mínimas. Resten 1 quintal en su tabla de producción.

Ronda 3



**Negociando con
el cliente**



Negociando con el cliente



El supermercado le dijo a ASOVALENCIA que bajaría el precio de compra, ya que la nueva asociación con la que están compitiendo decidió bajar el precio para empezar a venderle. Todos los socios de ASOVALENCIA se reunieron y decidieron no ceder a la baja de precios y buscar mejores clientes. Finalmente, ASOVALENCIA logró realizar un convenio con la productora "Salsas Panza Verde" que realiza un guacamol de exportación. Dentro de los términos acordados con el nuevo cliente están:

- Tienen que cumplir con las BPA's y que en cualquier momento el cliente podrá ir hacer inspecciones. Si alguno de los productores no las cumplen, se dará por finalizado el convenio.
- Aceptarán aguacates que tengan un calibre entre 200 y 150 gramos, sin defecto de trip, frote de ramas, daño por lenticela, daño por frío o crestas.



El precio que acordaron con la productora es de 450 perseas por quintal para toda la producción normal y 500 perseas para la producción orgánica, que utiliza para su salsa de guacamol orgánico.

No es necesario anotar nada en su folleto de juego por el momento.



Ronda 3



Cosecha y selección



Cosecha y selección



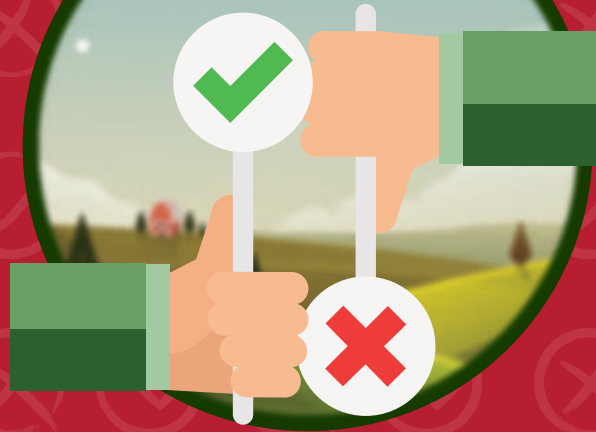
Benito, Juana y Mateo le comentaron a Don Güicho de su intención por migrar a otro país y mejorar su situación económica. Don Güicho les habló sobre los riesgos y peligros que podían encontrar en el camino, además les concientizó sobre las ventajas y desventajas familiares y económicas de decidir migrar. Les dijo que no entendía por qué querían hacerlo si aquí tenían un sueldo y un trabajo seguro. Benito y Juana decidieron migrar, pero Mateo decidió quedarse. Don Güicho, por ser su hombre de confianza, lo nombró supervisor. Al carecer de mano de obra y acercarse el momento de cosecha deben tomar una decisión:

Opción A: Deciden capacitar a las nuevas personas que contratan por día rápidamente para que sepan cómo manejar el fruto y prevenir que se dañe. Esta decisión retrasa la cosecha, ya que la rotación de jornaleros es constante. Esta capacitación dura 20 minutos diarios, ya que todos los días hay personas nuevas.

Opción B: Deciden no capacitar diario a las personas porque la realidad es que contratan personas diario, dependiendo de la disponibilidad de las mismas. Además, la cosecha de aguacates no es algo nuevo para las personas de la región y ya deberían tener experiencia la mayoría de ellas.

Platiquen con su equipo y tomen una decisión. Antes de girar la tarjeta de consecuencias, marquen en la tarjeta de "Historial" su decisión, ya que no la pueden cambiar. Se sugiere que anoten en el espacio de observaciones qué les hizo tomar esa decisión para no lo olviden.

Ronda 3



¡Consecuencias!





¡Consecuencias!

Opción A: Paguen a “Otros costos” 200 persegas por la inversión en capacitación y anótenlo en su flujo de caja. Ya que las personas manejan muy bien el aguacate y previenen sus daños se disminuye el rechazo de producto por parte de la productora “Salsas Panza Verde”. Sumen 10 quintales más a su producción, ya que disminuirá el rechazo por calidad de maduración con la productora.

Opción B: Aunque las personas aseguraron que tenían experiencia cosechando, la verdad era que no tenían, sobre todo en el manejo de aguacates. Eso hizo que aumentara el rechazo por mala calidad. Resten 2 quintales en su tabla de producción, que se venderán al mercado local a un precio de 250 por quintal.



Ronda 3



**Transporte
interno**



Transporte interno



Don Güicho sigue utilizando las canastas de plástico que le han estado funcionando muy bien. Algunas están dañadas, así que deberá invertir de nuevo para reponerlas.

Paguen a la casilla "Activos" 200 perseas por la reposición de las canastas que se dañaron y anótenlo en el flujo de efectivo.

Ronda 3



Preparación para la venta



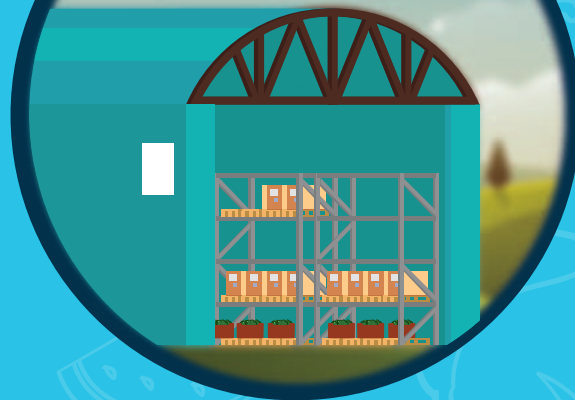
10

Preparación para la venta

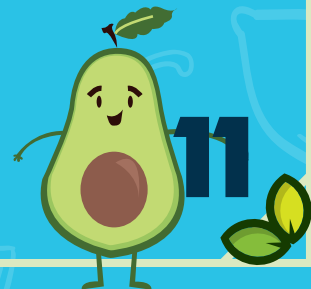


Don Güicho ya agregó a su presupuesto esta cantidad. Con los años, se han logrado hacer más eficientes estos procesos, así que ha logrado realizarlo con la misma cantidad de gente. Avancen a la siguiente casilla.

Ronda 3



Acopio y empaques



Acopio y empaque



ASOVALENCIA ha realizado una junta con los socios para decidir si mejoran el centro de acopio que tienen, ya que la producción ha aumentado y los requisitos de calidad de los clientes también. Muchos socios no están de acuerdo ya que la competencia ha ido en aumento. Decidan con su equipo qué opción tomar.

Opción A: deciden invertir en mejorar el acopio colocando medias paredes y cedazo.

Opción B: deciden construir un nuevo centro de acopio con cuatro veces la capacidad que tienen actualmente con piso para plantas de alimentos antideslizante y un sistema de filtración de aire.

Platiquen con su equipo y tomen una decisión. Antes de girar la tarjeta de consecuencias, marquen en la tarjeta de "Historial" su decisión, ya que no la pueden cambiar. Se sugiere que anoten en el espacio de observaciones qué les hizo tomar esa decisión para no lo olviden.

Ronda 3



¡Consecuencias!



¡Consecuencias!

Opción A: La remodelación usando medias paredes, ha permitido que el aire circule para que se mantenga ventilado y con medidas para facilitar la limpieza y prevenir el ingreso de plagas. Han logrado acopiar y mantener la calidad del fruto en todo momento. Paguen a "Otros costos" 600 por el pago de las mejoras y réstenlo en su flujo de efectivo.

Opción B: Paguen a "Otros costos" 2,400 por el pago del nuevo centro de acopio. Cuando se estaba a media construcción, se tuvieron que detener algunas remodelaciones porque no todos los socios pagaron la cantidad pactada. Aunque el nuevo centro ha permitido la buena circulación del aire y la disminución de pérdidas por daños, nunca han utilizado todo el espacio disponible y el sistema de filtración de aire no ayuda en nada. Resten la cantidad de su flujo de efectivo.

Ronda 3



**Transporte al
cliente**



Transporte al cliente



Don Güicho transporta semanalmente lo cosechado hacia la Asociación. La productora llega a la Asociación a traer la producción para llevarla a la fábrica. Resta del pago, si algo se daña en el camino.

Don Güicho debe seguir llevando todo el producto a la asociación, así que...

Opción A: Si en la ronda pasada invirtieron en la compra del vehículo, paguen a "Otros costos" 1,500 de mantenimiento, 1,500 de impuestos y 250 perseas de combustible. Réstenlo de su flujo de efectivo. Al usar su vehículo, lo mantiene limpio y cuida de no dañar el producto. Esto provoca que no haya rechazo del producto de parte del cliente final por daños en el transporte.

Opción B: Si no tienen vehículo propio, paguen a "Otros costos" 800 perseas de pago de flete, que sigue haciendo junto con sus vecinos productores. Réstenlo de su flujo de efectivo. Lamentablemente, las personas de los fletes no siempre tienen cuidado con las cajas al manejar el producto, lo que ha provocado un rechazo total de 5 quintales durante todo el ciclo, que se venden al mercado local. Resten 5 quintales en su tabla de producción para el cliente final y súmenlo para la venta en el mercado local.

Ronda 3



Ingresos



Ingresos



Es momento de recibir el pago por su cosecha. El cliente está listo para pagar. La forma en que decidieron distribuir sus costos, también dio frutos.

Si eligieron la opción A en la tarjeta de presupuesto:

¡Lo hicieron bien! Recuerden que es importante invertir en personal y capacitarlo para el manejo del producto. Ya que el cliente es más exigente, y por la falta de atención en el manejo y daños en el producto, hizo que rechazara 6 quintales. Resten 6 quintales en su tabla de producción. Estos los venderán al mercado local a un precio de 350 perseas. Calculen con la ayuda de su tablero de producción cuántos quintales finales le entregaron a la productora y reciban en efectivo su pago. El cliente les pagó 450 perseas por quintal. Si cultivaron aguacate orgánico les pagará 500 perseas por quintal. Anótenlo en su flujo de efectivo, en la sección de ingresos.

Si eligieron la opción B en la tarjeta de presupuesto:

¡Lo hicieron excelente! La inversión en el mantenimiento de la plantación y capacitación del personal tuvo éxito. Disminuyeron los problemas de plagas, de producto dañado y aumentó la productividad. Sumen 12 quintales en su tablero de producción. El rechazo de producción fue mínimo, resten 3 quintales en el tablero de producción. Este lo venderán al mercado local a un precio de 350 perseas. Calculen con la ayuda de su tablero de producción cuántos quintales finales le entregaron a la productora y reciban en efectivo su pago. El cliente les pagó 450 perseas por quintal. Si cultivaron aguacate orgánico les pagará 500 perseas por quintal. Anótenlo en su flujo de efectivo, en la sección de ingresos.

Si eligieron la opción C en la tarjeta de presupuesto:

¡Pueden hacerlo mejor! La falta de inversión en actividades preventivas y de capacitación tuvo sus consecuencias. Por su mal manejo de la producción, el cliente durante el ciclo rechazó un total de 15 quintales de la producción. Resten 15 quintales más en su tabla de producción. Estos los venderán al mercado local a un precio de 350 perseas. Calculen con la ayuda de su tablero de producción cuántos quintales finales le entregaron a la productora y reciban en efectivo su pago. El cliente les pagó 450 perseas por quintal. Si cultivaron aguacate orgánico les pagará 500 perseas por quintal. Anótenlo en su flujo de efectivo, en la sección de ingresos.

Ronda 3



Inversión



15

Inversión



Llega a la parcela de Don Güicho un señor llamado Rubén Darias, indica que es exportador de aguacate. Le comenta a Don Güicho que la Asociación lo ha referido como uno de los mejores socios y productores en la región. Le empieza a contar el proceso para convertirse en un exportador de aguacate, los beneficios y posibles inversiones que debe realizar. Le presenta los beneficios de certificarse. Lo invita a hacerlo, aunque no le asegura que ya podrá exportar durante el siguiente ciclo.

Opción A: Deciden invertir en la certificación en este momento.

Opción B: Deciden esperar para certificarse después, cuando tenga más seguridad en que podrá exportar.

Platiquen con su equipo y tomen una decisión. Antes de girar la tarjeta de consecuencias, marquen en la tarjeta de "Historial" su decisión, ya que no la pueden cambiar. Se sugiere que anoten en el espacio de observaciones qué les hizo tomar esa decisión para no lo olviden.

Ronda 3



¡Consecuencias!



16



¡Consecuencias!

Opción A: Paguen a la casilla "Otros costos" 5,000 por el pago de certificación y 1,000 perseas a "Otros costos", por algunas modificaciones e inversiones que tuvieron que hacer para obtener la certificación. El costo de la certificación se convertirá en un costo fijo que debe pagarse cada tres años. Ahora tienen una certificación que avala la calidad de su producción. Por el momento, siguen en diálogos con Rubén Darías para ver si logran exportar su producción.

Opción B: No incurren en gastos por el momento y se enteran que Ruben Darías está en proceso de negociación con miembros de otras asociaciones que sí están invirtiendo en la certificación.



Ronda 3



Costos fijos





Costos fijos

Es momento de liquidar todos sus costos fijos. Regresen a su presupuesto y paguen los costos fijos que ya habían presupuestado. Paguen en la casilla “Costos fijos” la cantidad presupuestada y anótenlo en su flujo de efectivo.

Nota: Si en la primera ronda decidieron realizar un estudio de suelo y mejorar la calidad de fertilizantes utilizados, agreguen a “Costos fijos” 300 perseas por el estudio de suelo y la diferencia en calidad de fertilizantes.

Si en la ronda anterior, decidieron sacar el vehículo a tres pagos, deben desembolsar en este momento el segundo pago de 15,000 perseas. Si el pago lo hicieron al contado, omitan este paso.



Ronda 3



**Cerremos el
ciclo**



Cerremos el ciclo



¡Felicitaciones, han terminado el tercer ciclo junto a Don Güicho!

Llenen su estado de resultados y vean cuánta ganancia, ganancia acumulada, activos y deuda tienen al final del ciclo. Cuadren su caja y prepárense para un nuevo comienzo.

Llenen, por último, la tabla de activos (si compraron herramientas, equipo, inmuebles, transporte, entre otros) durante la ronda y la tabla de control de puntos. ¡Comparen resultados entre equipos para saber quién fue el ganador!