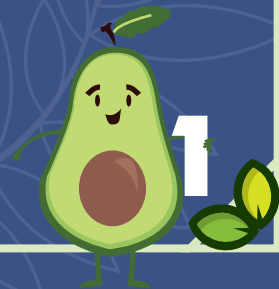


Ronda 4



**Tarjeta de
actualización**



Tarjeta de actualización



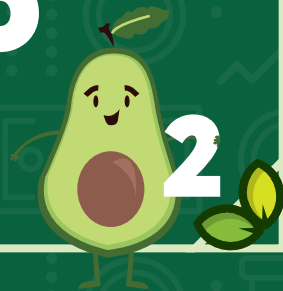
Don Güicho, durante este último ciclo, ha estado estable. Don Güicho tiene la visión de seguir creciendo y fortaleciendo su negocio. Siente que es momento de crecer y de expandirse.

Espera que la Asociación siga creciendo y lo acaban elegir como presidente de la Asociación. Espera hacer un buen papel como líder, aunque sabe que le quitará un tiempo que le dedica actualmente al negocio.

Ronda 4



Mi presupuesto inicial



Mi presupuesto inicial

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

- Si en la ronda 2 decidieron no podar, su proyección para esta ronda es de 60 quintales; ya que sus árboles están envejecidos.
- Si en la ronda 2 decidieron hacer poda normal, su proyección para esta ronda es de 75 quintales; ya que sus árboles están envejeciendo aunque la poda ayuda al desarrollo de la fruta.
- Si en la ronda 2 decidieron hacer poda de rejuvenecimiento, su proyección para esta ronda es de 90 quintales; ya que sus árboles están en pleno punto de producción.

Para proyectar las ventas, utilicen el precio de 450 perseas por quintal o 500 perseas, si el producto es orgánico. Elijan junto a su equipo cómo distribuir los costos totales:

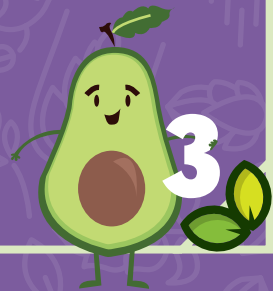
Rubros	A	B	C
Fertilización	1,200	3,000	3,750
Mano de obra para podas y aplicaciones	1,800	3,000	3,750
Manejo de plagas y enfermedades	5,250	2,250	1,800
Mano de obra para cosecha	3,000	4,500	4,500
Mano de obra preparación para la venta	600	600	600
Costos fijos	3750	2,250	1,200
Total	15,600 perseas	15,600 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 4



**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.

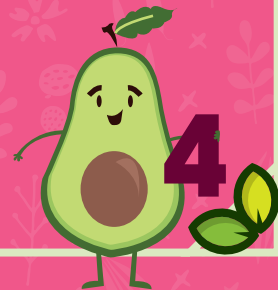
Nota: si en la primera ronda eligieron producir con fertilizantes orgánicos deben pagar a "Proveedores" 500 perseas más que lo que aparece en la tabla de división de costos porque aunque estos abonos pueden ser más baratos, hay que aplicar más veces.

Si ustedes realizaron poda de rejuvenecimiento, tienen que pagar más a "Mano de obra" por el incremento en el mantenimiento de la plantación y de la cosecha. Paguen a "Mano de obra" 3,000 perseas más por la diferencia y réstenlas en su flujo de efectivo.

Ronda 4



**Durante mi
plantación...**



Durante mi plantación...



Gracias a que Don Güicho ya aprendió sobre el manejo adecuado de la plantación, la producción se ha mantenido. Además, ha logrado retener al personal a lo largo de estos dos ciclos productivos. Esto tiene como consecuencia que los trabajadores ya saben cómo realizar su trabajo y mantener la calidad del producto. Esto ha significado un ahorro de 1,000 perseas. Reciban 1,000 perseas de su ahorro y súmenlas en “Otros ingresos” en su flujo de efectivo.

Ronda 4



**Negociando con
el cliente**



Negociando con el cliente



Opción A: Si en la ronda anterior sacaron su certificación para exportar, ¡felicidades! Su producto logró ser exportado a otro país. Rubén Darías pagará 550 por quintal y 650 por quintal, si producen aguacate orgánico.

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. Las evaluaciones se hacen con la certificación.
- 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.

Opción B: Si en la ronda anterior no sacaron su certificación, Ruben Darías eligió a otros productores que sí se hayan certificado para comprarles el aguacate. Don Güicho seguirá vendiéndole a la productora, que mantuvo sus precios para este ciclo de 450 por quintal y 500, si producen aguacate orgánico. Se mantienen los mismos acuerdos y requisitos de calidad.

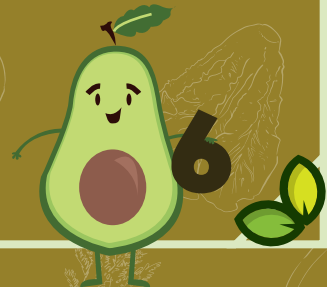
No es necesario anotar nada en tu folleto de juego por el momento.



Ronda 4



Cosecha y selección



Cosecha y selección



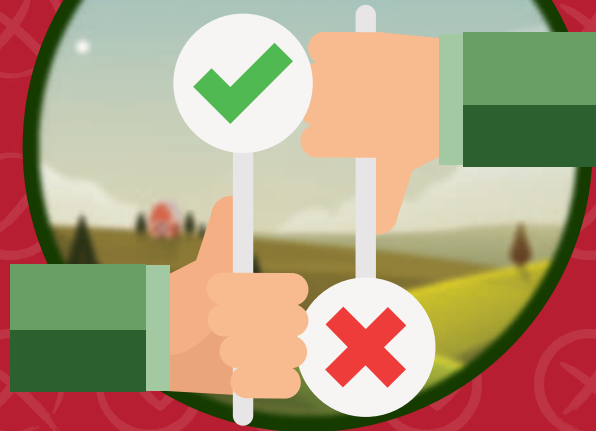
Ya que cada vez la productora o el exportador son más selectivos con la calidad del producto y la competencia está cada vez mejorando más su calidad, Don Güicho piensa si es necesaria una preselección del aguacate antes de entregar al cliente final. Analicen si realizarán la acción o no:

Opción A: Se construye una galera con mesas de trabajo para hacer una selección antes de entregar al cliente.

Opción B: No es necesario hacer esta clasificación, ya que Don Güicho ha calculado que se gasta lo mismo pagando más mano de obra que lo que le descuenta el cliente por producto rechazado.

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 4



¡Consecuencias!





¡Consecuencias!

Opción A: Paguen a “Activos” 500 perseas por la mesa y la remodelación de la galera y a “Mano de obra” 500 más por la necesidad de pagar a personas que preseleccionen el producto. Se logra separar 15 quintales que no cumplen con la calidad y que venden al mercado local. Resten en su tabla de producción 15 quintales de venta a su cliente final y súmenlos en venta a mercado local.

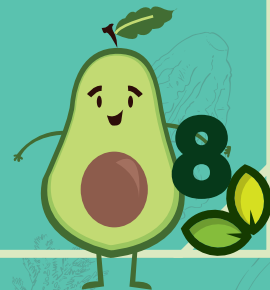
Opción B: No tienen más costos, pero la productora o exportadora les rechaza 15 quintales que ya no los pueden recuperar. Solo los restan del pago final. Resten en su tabla de producción 15 quintales.



Ronda 4



**Transporte
interno**



Transporte interno

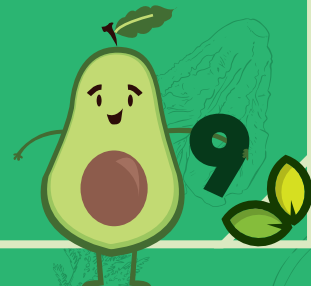


Siguen usando las canastas de plástico para transportar el producto de forma interna. Estas se encuentran en buen estado. Avancen a la siguiente casilla.

Ronda 4



**Preparación
para la venta**



Preparación para la venta

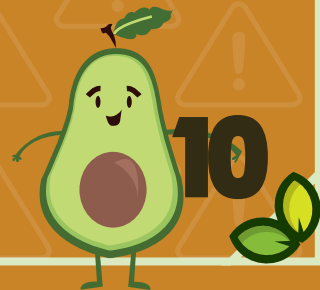


Don Güicho ya agregó a su presupuesto esta cantidad. Con los años, se han logrado hacer más eficientes estos procesos, así que ha logrado realizarlo con la misma cantidad de gente. Avancen a la siguiente casilla.

Ronda 2



¡Sorpresa!



10



¡Sorpresa

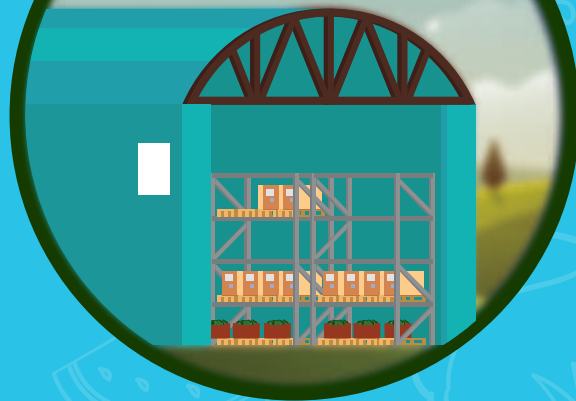
Ha habido un deslave accidental sobre el área de acopio de la Asociación, producto de un duro invierno...

Opción A: Si en la ronda anterior invirtieron en las medias paredes y cedazo, deben lavar y limpiar toda el área. Se perdieron 50 quintales entre todos los productores y Don Güicho perdió 10 quintales. Deben invertir en arreglar el cedazo que se arruinó. Paguen a "Otros costos" 150 por el nuevo cedazo y por la limpieza de pisos y paredes y réstenlo en su flujo de efectivo. Resten 10 quintales en su tabla de producción.

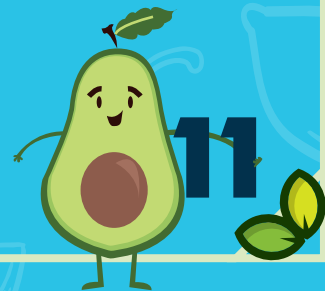
Opción B: Si en la ronda anterior invirtieron en el nuevo centro de acopio, el piso se abombó, el sistema de filtrado de aire se humedeció y ambos tendrán que cambiarse. La Asociación cotizó y esto les saldrá a 500 por socio. Paguen a "Otros costos" 500 y réstenlo en su flujo de efectivo. Se perdieron casi 30 quintales entre todos los productores. Se perdieron 3 quintales de Don Güicho. Resten 3 quintales en su tabla de producción.



Ronda 4



**Acopio y
empaques**



Acopio y empaque



Después del accidente con el deslave, la Asociación está negociando con una aseguradora para facilitar seguros agrícolas accesibles para sus asociados. A Don Güicho le parece interesante asegurar sus parcelas, es importante que discutan con su grupo qué les parecería esta opción.

Ronda 4



Transporte al cliente

(si solo venden a la productora)



12

Transporte al cliente



Opción A (si van a exportar):

Si en la segunda ronda 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.

Si no tienen vehículo propio, paguen a "Otros costos" 1,500 perseas de pago de flete, ya que no puede ahora compartir flete por requerimientos del exportador. 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 8 quintales durante todo el ciclo. Resten 8 quintales en su tabla de producción, ya que el cliente solo descuenta el rechazo, pero no lo devuelve.

Ahora se necesita también llevar el producto a la empacadora. Con fondos propios de la Asociación, esta ha logrado comprar un camión adecuado para transportar el aguacate. Lo lleva a la empacadora de exportación. La Asociación cobrará 10 perseas por quintal por gastos de mantenimiento, impuestos y combustible. Aún no paguen esta cuota hasta después de recibir sus ingresos.

Ronda 4



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:

¡Pueden hacerlo mejor! La falta de inversión en actividades preventivas y de capacitación a lo largo de los ciclos tuvo sus consecuencias. Por su mal manejo de la producción, el cliente durante el ciclo rechazó un total de 12 quintales de la producción. Resten 12 quintales más en su tabla de producción. Si están vendiendo a la exportadora, pierden los ingresos de estos 12 quintales. Si están vendiendo a la productora, 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 o exportadora y reciban en efectivo su pago. Dependiendo quien sea su cliente, pagó entre 450 a 650 perseas. Vuelvan a la tarjeta negociando con el cliente si necesitan retroalimentar el precio de venta basándose en sus decisiones.

Si eligieron la opción B en la tarjeta de presupuesto:

¡Lo hicieron bien! Recuerden que es importante seguir invirtiendo en la capacitación del personal 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 8 quintales. Resten 8 quintales en su tabla de producción. Si están vendiendo a la exportadora, pierden los ingresos de estos 8 quintales. Si están vendiendo a la productora, 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 o exportadora y reciban en efectivo su pago. Dependiendo quien sea su cliente, pagó entre 450 a 650 perseas. Vuelvan a la tarjeta negociando con el cliente si necesitan retroalimentar el precio de venta basándose en sus decisiones.

Si eligieron la opción C en la tarjeta de presupuesto:

¡Lo hicieron excelente! La inversión que han hecho en su parcela desde el comienzo ha dado su fruto. Disminuyeron los problemas de plagas, de producto dañado y aumentó la productividad. Sumen 15 quintales en su tablero de producción. El rechazo de producción fue mínimo, resten 2 quintales en el tablero de producción. Si están vendiendo a la exportadora, pierden los ingresos de los 2 quintales. Si están vendiendo a la productora, 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 o exportadora y reciban en efectivo su pago. Dependiendo quien sea su cliente, pagó entre 450 a 650 perseas. Vuelvan a la tarjeta negociando con el cliente si necesitan retroalimentar el precio de venta basándose en sus decisiones.



Ronda 4



Inversión



15



Inversión

Es momento de invertir con Don Güicho. Analicen qué inversión harán para su negocio en esta ronda:

Opción A: Compra de un terreno que está vendiendo su vecino, quien acababa de iniciar a sembrar aguacate.

Opción B: Compra de drones para aplicaciones foliares.

Opción C: Construcción de cuarto frío de alta capacidad.

Opción D: Deciden no invertir en nada.

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 4



¡Consecuencias!





¡Consecuencias!

Opción A: La venta de terreno es a contado, ya que a su vecino le urge el dinero por una enfermedad. Paguen a "Activos" 50,000 por el pago del terreno, que incluye una parcela y el pago de trámites. Resten en este momento en su flujo de efectivo los 50,000, si deciden pagarlo al contado. Si deciden sacar un préstamo por el total o por una parte del pago, sumen en su flujo de efectivo la cantidad que les dio el banco y resten en su flujo de efectivo los 50,000 ya que el vecino solo recibirá pago al contado. Tengan en mente cuánto se quedarán debiendo al banco. El terreno aún tiene sembradas plantas jóvenes que aún no dan frutos para la venta, en 3 años empezarán a producir.

Opción B: Paguen a "Activos" 20,000 para la compra de drones para realizar las aplicaciones foliares. Con esta maquinaria se siguen teniendo los mismos resultados hablando de calidad, pero se ahorran en pago de personal. Reciban 5,000 perseas de ahorro, por la disminución de pago de mano de obra. Anótenlo en "Otros ingresos" en su flujo de efectivo.

Opción C: Paguen a "Activos" 25,000 por la habilitación y adaptación de un cuarto frío de alta capacidad. Además, deben pagar en costos fijos 600 perseas por el servicio de energía eléctrica. No paguen esa cantidad en este momento, lo pagarán al llegar a esa casilla.

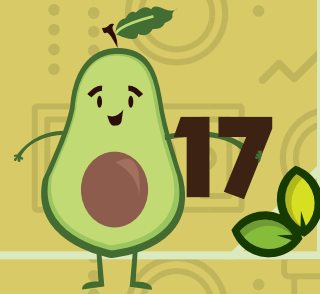
Opción D: No hay cambios en su negocio ni movimientos que hacer.



Ronda 4



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 último pago de 15,000 perseas. Si el pago lo hicieron al contado, omitan este paso.

Si en la casilla anterior decidieron comprar el cuarto frío, paguen las 600 perseas por el aumento en el servicio de energía eléctrica en la casilla de “Costos fijos” en el tablero.

Transporte al cliente



Opción B (si solo venden a la productora):

Si en la ronda pasada invirtieron en la compra del vehículo, paguen a "Otros costos" 1,500 de mantenimiento, 1500 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.

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 4



**Cerremos el
ciclo**



Cerremos el ciclo



Felicitaciones, han terminado el cuarto ciclo junto a Don Güicho!

Llenen su estado de resultados y vean cuánta ganancia tienen al final del ciclo. Cuadren su caja y prepárense para analizar quién fue el ganador.

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!

Ronda 4



**Transporte al
cliente
(exportar)**



13