

FUNDACIÓN MANUEL MEJÍA

Gestión integral hacia la calidad del café



Módulo

GESTIÓN EMPRESARIAL
¿CÓMO GESTIONO MI EMPRESA PARA GARANTIZAR
LA CALIDAD Y LA RENTABILIDAD?



1A6Aa2Ag
F

Denicafe
CENTRO DE INVESTIGACION

FUNDACIÓN MANUEL MEJÍA



PROGRAMA

GESTIÓN INTEGRAL HACIA LA CALIDAD DEL CAFÉ

MÓDULO:

GESTIÓN EMPRESARIAL

**¿CÓMO GESTIONO MI EMPRESA PARA GARANTIZAR LA
CALIDAD Y LA RENTABILIDAD?**

Este material es para uso del convenio interinstitucional 031 SENA - Federación Nacional de Cafeteros - Fundación Manuel Mejía.

Mauricio Perfetti del Corral
*Director Ejecutivo**

Luís Hernán Cardona Orozco
Director Centro integrado de Gestión
Educación para el Trabajo y el Desarrollo
Humano

Lucía Llanes Valenzuela
Director Centro integrado de Gestión
Educación Formal

Juanita Arboleda Arciniegas
Director Centro integrado de Gestión
Comunicación Estratégica y Gestión humana

Luis Germán Botero Ortiz
Director Centro integrado de Gestión
Administrativo y Financiero

Claudia María Agudelo Vélez
Líder Planeación y Seguimiento

Beatriz Ramírez Aristizabal
Erika Mosquera Ortega
Coordinadora Área de Diseño Educación
Virtual

Beatriz Elena Restrepo Vargas
Coordinadora Área de Emisión Educación Virtual
Gloria Marcela Calderón Zuluaga
Coordinadora Área de Educación Presencial y a
Distancia

Autores del Módulo
Beatriz Castaño Duque
Carlos Augusto Villa Henao

Ajustes Técnicos y de Contenidos
Comité Departamental de Cafeteros del Quindío
Almacafé-Oficina de Calidad de Café

Corrección de Texto y Estilo
Santiago Mejía Orejarena

Asesores Pedagógicos
Patricia Enciso Patiño
Ricardo Lucio

Diseño y Diagramación
Jhon Jairo Loaiza Martínez

Fotografía
Gonzalo Hoyos Salazar - Cenicafe
Jhon Jairo Loaiza Martínez
Archivos Fundación Manuel Mejía

*Expresamos los agradecimientos a la Dra María Teresa Matijasevic Arcila y a todas las personas que contribuyeron al diseño y construcción de los programas a distancia de la institución.

ARTÍCULO 32 DE LA LEY 23 DE 1982

El siguiente material se reproduce con fines estrictamente académicos y es para uso exclusivo de los estudiantes de la Fundación Manuel Mejía, de acuerdo con el Artículo 32 de la Ley 23 de 1982, cuyo texto es el siguiente: "Es permitido utilizar obras literarias o artísticas o parte de ellas, a título de ilustración, en otras destinadas a la enseñanza, por medio de publicaciones, emisiones o radiodifusiones, o grabaciones sonoras o visuales, dentro de los límites justificados por el fin propuesto, o comunicar con propósito de enseñanza la obra radiodifundida para fines escolares, educativos, universitarios y de formación personal sin fines de lucro, con la obligación de mencionar el nombre del autor y el título de las obras utilizadas".

Este módulo es propiedad de la Fundación Manuel Mejía y tiene derechos de autor. Prohibida su reproducción total o parcial por cualquier medio impreso.

ISBN: 958-97761-9-1

Copyright. Fundación Manuel Mejía 2007

PRESENTACIÓN

La calidad del café colombiano se ha destacado por muchos años en los mercados del mundo confiriéndole un gran prestigio entre los consumidores. Este reconocimiento compromete al caficultor colombiano con la producción de un café excelso de excelente calidad si lo que busca es verse beneficiado en la cadena de comercialización.

El caficultor, en el contexto actual, siempre debe garantizar la consistencia en el tiempo de la calidad del café que produce en su finca; debe responder por las técnicas de producción y por la procedencia de su café; propender por la conservación de los recursos naturales y por el mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores.

En este sentido a la caficultura colombiana se le han impuesto enormes retos, pero también se le abren nuevas oportunidades. Entre los retos se destacan: garantizar el cumplimiento de los estándares de alta calidad y superarlos, y ampliar la oferta de cafés especiales con mayor valor agregado para lograr niveles adecuados de rentabilidad y competitividad. Entre las oportunidades se destaca la de llegar a mercados especializados y exigentes que pagan más por un café de excelente calidad.

Así las cosas, para afrontar estos retos y aprovechar las nuevas oportunidades, es condición necesaria capacitar al talento humano cafetero colombiano. En este sentido la Fundación Manuel Mejía pone en sus manos el programa Gestión Integral Hacia la Calidad del Café, en el que se pretende aportar nuevos elementos para fortalecer su formación integral como caficultor, favoreciendo la gestión empresarial de la finca, para que con la aplicación de principios humanísticos, técnicos, administrativos y ambientales, obtenga una producción de café de alta calidad.

El programa de Gestión Integral Hacia la Calidad del Café está apoyado en el desarrollo de actividades de aplicación en la finca, hace énfasis en el mejoramiento de la calidad del café en todas las etapas productivas y reconoce su experiencia como productor de café, permitiendo así mejorar

su capacidad de análisis para enfrentar los diferentes problemas de calidad que se presenten en la finca.

Con este programa se busca fortalecer su condición como empresario cafetero, de tal forma que pueda tomar decisiones soportadas en el conocimiento que adquiera, por experiencia personal y por la de otros, con el propósito de aprovechar ese saber adquirido en la comercialización del café para lograr vender su café al mejor precio posible. Es por eso que le proponemos resolver las actividades ordenadamente, una a una, sin saltarse ninguna, así algunas le parezcan demasiado sencillas y otras muy complicadas, para no dejar de descubrir detalles importantes en el logro de sus propósitos.

¡Lo invitamos pues a estudiar con todo entusiasmo el programa!



COMPETENCIA GENERAL ESPERADA

Una vez termine el programa de Gestión Integral Hacia la Calidad del Café podré afirmar que:

Produzco de manera permanente café de alta calidad en la finca, con criterios técnicos, empresariales, humanísticos y ambientales que me permitirán ser competitivo en el actual mercado globalizado.

El programa completo se desarrolla en tres niveles:

Nivel de fundamentación, mediante el desarrollo de los siguientes módulos:

Iniciación al programa: ¿Cómo estudio a distancia en el convenio SENA - Federación Nacional de Cafeteros - Fundación Manuel Mejía?

Desarrollo humano: ¿Cómo fortalezco mi desarrollo personal y contribuyo al progreso de mi comunidad?

Nivel de profundización, conformado por los siguientes módulos temáticos específicos:

Agroecología del cultivo de café: ¿Cómo mejoro los sistemas de producción de café en la finca para garantizar su calidad?

Tecnología del cultivo de café: ¿Cómo mejoro el proceso productivo del café en la finca para garantizar su calidad?

Cosecha y beneficio del café: ¿Cómo debo realizar el beneficio del café en la finca para conservar la calidad del grano?

Comercialización del café: ¿Cómo aprovecho el conocimiento de la comercialización para lograr el mejor precio de venta del café de mi finca?

Gestión empresarial: ¿Cómo gestiono mi empresa para garantizar la calidad y la rentabilidad?

Nivel de aplicación, con el desarrollo de un plan de acción, que haga posible la práctica de los contenidos vistos en el módulo y contribuya a los procesos de mejoramiento de las fincas y las comunidades.

GESTIÓN EMPRESARIAL

¿Cómo gestiono mi empresa para garantizar la calidad y la rentabilidad?

En el presente módulo de forma sencilla, a lo largo de sus páginas y ejercicios prácticos, reconoceré los principales aspectos de la administración del café de la finca para asegurar la calidad y la rentabilidad del negocio.

Con la ayuda del tutor, mi familia y mis compañeros de grupo, voy a comprender cómo la buena gestión afecta de manera positiva la calidad del café que proceso y la rentabilidad de mi finca.



COMPETENCIA ESPERADA

Una vez termine de estudiar el módulo podré demostrar que:

Gestiono oportunamente las acciones en mi empresa para asegurar la calidad del café y garantizar una adecuada rentabilidad del negocio

El módulo consta de las siguientes guías de aprendizaje:

- Guía 1. ¿Cómo determino el punto de equilibrio de mi empresa cafetera?
- Guía 2. ¿Qué es la rentabilidad y cómo se calcula?
- Guía 3. ¿De qué manera comprendo el concepto de liquidez en mi empresa?

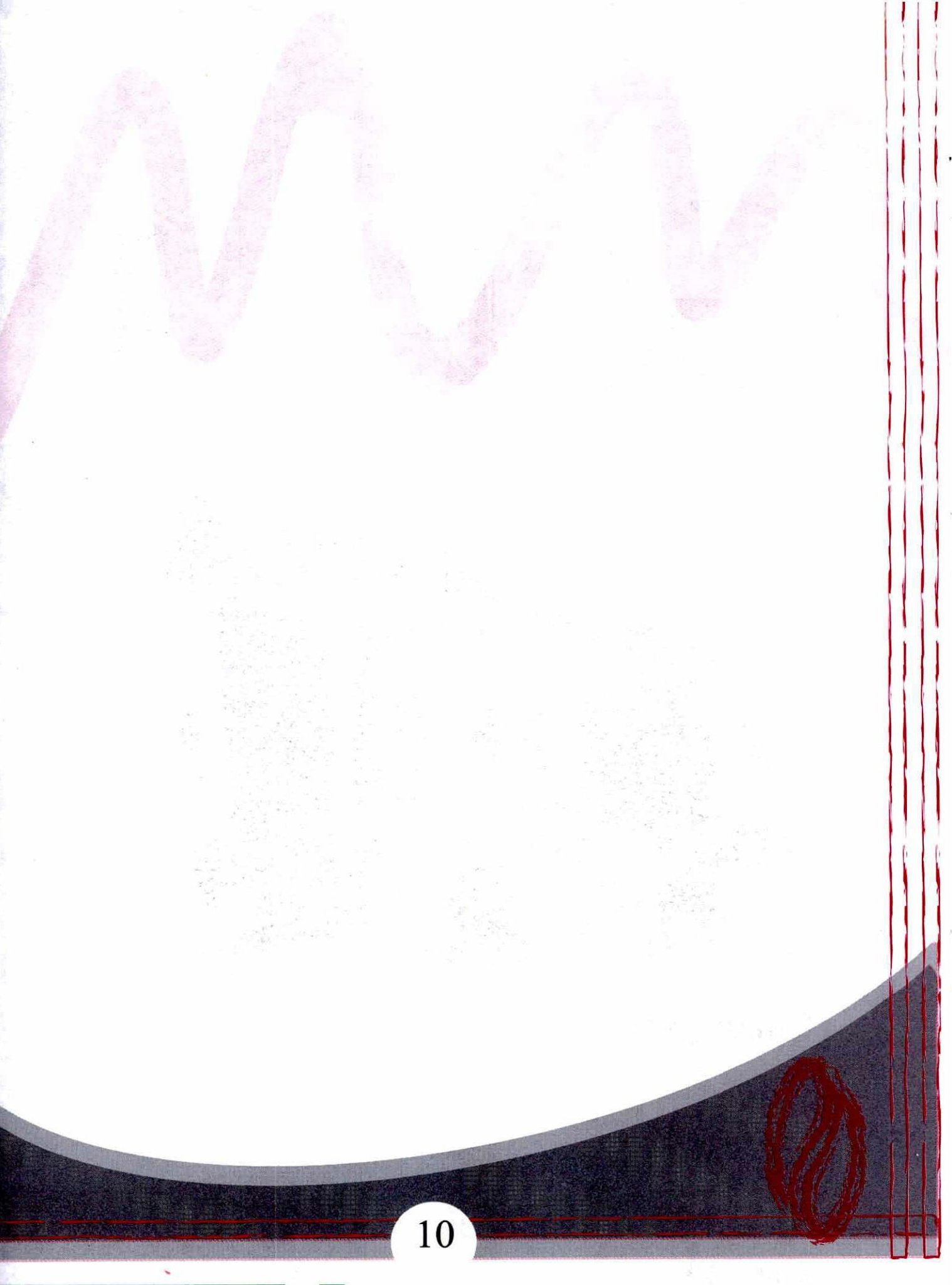
Además consta de:

Un **glosario** de términos.

Guía 1



¿Cómo determino el punto de equilibrio de mi empresa cafetera?





¿Cómo determino el punto de equilibrio de mi empresa cafetera?



En la presente guía de aprendizaje definiré con claridad cuál es la estructura de ingresos y egresos de mi empresa. Además, voy a establecer el Punto de Equilibrio de la producción de acuerdo con la clasificación de los costos en directos e indirectos.



COMPETENCIA ESPERADA

Una vez termine esta guía podré afirmar que:

Comprendo el concepto de Punto de Equilibrio y lo calculo de acuerdo con la clasificación de los costos en directos e indirectos.

Para eso trabajaré los siguientes temas básicos:

Clasificación de los egresos

Margen de contribución

Punto de equilibrio



RECONOZCO LO QUE SÉ



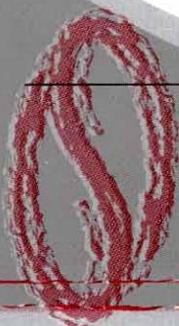
Ejercicio 1. Criterios para clasificar los ingresos y los egresos en mi empresa

Antes de abordar una reflexión más técnica sobre el tema de la estructura de costos de mi empresa conviene responder algunos interrogantes acerca de la idea que tengo de los ingresos y los egresos de mi empresa.

Para eso respondo de forma espontánea las preguntas que se relacionan a continuación, contestando lo que entienda por cada término que allí me preguntan. Las preguntas que no comprenda no las respondo. Tampoco tengo en cuenta los conceptos que no conozco.

1) Cuando hablo de ingresos y de utilidad en mi empresa, ¿me refiero a cosas diferentes o asumo que son la misma cosa? ¿Por qué?

2) ¿Por qué situaciones se producen ingresos en mi empresa?



3) ¿Por qué situaciones se producen egresos en mi empresa?

4) ¿Cuáles son mis criterios para clasificar los costos (egresos) en mi empresa?

5) ¿Qué entiendo por costo directo?

6) ¿Qué entiendo por costo indirecto?

7) ¿Qué entiendo por margen de contribución?

8) ¿Qué entiendo por punto de equilibrio?

9) De acuerdo con mis respuestas considero que mis conocimientos acerca de los costos son:

Comparto esta experiencia con mis amigos y vecinos.





ENRIQUEZCO MIS CONOCIMIENTOS

El dinero en mi empresa se comporta principalmente de dos formas: entra a mi empresa o sale de mi empresa.

Al dinero que entra a mi empresa se le denomina INGRESOS y al dinero que sale de mi empresa se le denomina EGRESOS.

Los ingresos en mi empresa se dan como resultado de su actividad productiva y están representados en las ventas de productos y en los incentivos, principalmente.

Los egresos en mi empresa también se dan como resultado de su actividad productiva y están representados principalmente por inversiones, costos de producción y pago de impuestos de renta.

La ganancia o utilidad de mi empresa se calcula teniendo en cuenta tanto a los ingresos como a los egresos durante un período de tiempo determinado. El cálculo básico lo realizo restando de los ingresos totales, producidos en un periodo de tiempo, los egresos totales causados durante el mismo periodo de tiempo, tal y como se describe en la siguiente ecuación:

$$\text{UTILIDAD} = \text{INGRESOS} - \text{EGRESOS}$$

De acuerdo con la anterior ecuación puedo deducir que la utilidad es positiva cuando los ingresos son mayores que los egresos. En este caso puedo afirmar que mi empresa está ganando dinero en su operación o actividad productiva.

En el caso contrario, cuando los ingresos son menores que los egresos, la utilidad es negativa, lo que significa que mi empresa está perdiendo dinero en su operación.



Ejercicio 2. Análisis de la utilidad

Con base en la anterior ecuación respondo las preguntas que me formulan a continuación:

1) ¿Qué pasa con la utilidad de mi empresa cuando los ingresos son iguales a los egresos?

2) ¿Qué pasa con la utilidad de mi empresa cuando los ingresos son mayores que los egresos?

3) ¿Qué pasa con la utilidad de mi empresa cuando los ingresos son menores que los egresos?

4) ¿Qué pasa con la utilidad de mi empresa cuando no hay ingresos, pero sí egresos?



5) De acuerdo con mis respuestas, ¿qué conclusiones puedo construir?

Comparto mis respuestas con mis amigos y vecinos.

En conclusión puedo deducir que los ingresos de dinero son la razón de ser de mi empresa, ya que sin ellos es imposible que exista utilidad.

Por otro lado, los egresos de dinero o costos de producción no pueden producir utilidad por sí solos. Entre tanto, por sí solos los costos producen pérdidas.

Sin embargo, los egresos de dinero son los únicos que garantizan que en mi empresa se realicen las acciones necesarias para que se puedan producir los ingresos.

Por último, dado que los ingresos son la razón de ser de mi empresa ya que sin ellos no existiría utilidad, siempre debo buscar que sean muy superiores a los egresos, de tal forma que no exista riesgo de pérdida y la utilidad sea muy alta.

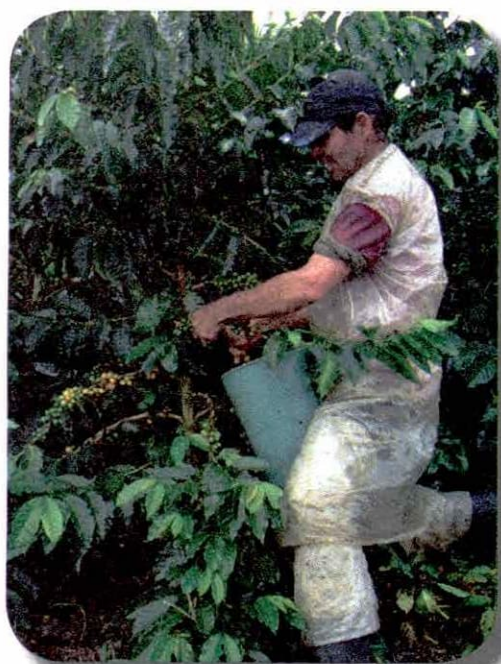
Clasificación de los egresos

Existen muchas formas de clasificar los egresos de acuerdo con las necesidades del productor y la actividad productiva de la empresa. No obstante, solamente tendré en cuenta para el análisis las que clasifican a los egresos de acuerdo con su relación con el producto terminado.

De acuerdo con su relación con el producto terminado los egresos se clasifican en COSTOS DIRECTOS y en COSTOS INDIRECTOS.

Costos directos

Los costos directos son aquellos sobre los que se puede establecer una relación directa, plenamente identificable y medible con el producto terminado. Ejemplos: la recolección, clasificación y adecuación. En el caso de la producción agrícola, el valor de la recolección es plenamente identificado en el producto final. Para el caso del café, entre muchos otros productos, se conoce con exactitud cuánto dinero se paga por un kilogramo recolectado, inclusive antes de ser cosechado. Esto quiere decir que en una arroba de café pergamino seco se conoce con exactitud cuánto dinero se pagó por recolección si se conoce la conversión de café cereza a café pergamino seco.



Una característica muy importante de los costos directos es que sólo se tienen que causar cuando se producen nuevas unidades de producto. En otras palabras, no se tiene que incurrir en costos de recolección si no hay café cereza para recolectar.

Costos indirectos

Los costos indirectos son aquellos en los que no se puede establecer una relación directa, precisa o claramente medible con el producto del que hacen parte. En otras palabras, es el costo que no puede ser plenamente identificado en el producto terminado. Son costos que por su dificultad para relacionarlos con el producto terminado se relacionan aparte. Ejemplos: la administración, la asistencia técnica, el predial, el mantenimiento, los servicios públicos, el control fitosanitario, la fertilización, la renovación y el transporte, entre otros.



En el caso de la producción de café el valor del control de malezas o arvenses, de fertilización, de manejo de enfermedades, de administración, de mantenimiento de vías, de impuesto predial, es muy difícil de establecer con exactitud por unidad producida. Por ejemplo, es muy difícil conocer con exactitud cuánto del fertilizante aplicado se transformó en café pergamino seco. Es por eso que se consideran como un costo indirecto de producción.

En el sector agropecuario ha existido una confusión generalizada entre productores, técnicos, e inclusive productores de software o programas contables, cuando se relacionan los costos directos de producción.

Se ha denominado como costos directos a todos los costos relacionados en la actividad productiva. Esto es un error, pues como ya lo aprendí, los costos se clasifican en directos o indirectos de acuerdo con la relación que tengan con el producto terminado.

¿Cómo calculo el punto de equilibrio en mi empresa?



 Ejercicio 3. Criterios para establecer el momento a partir del cual mi empresa empieza a generar Utilidad Operativa

1) ¿Qué entiendo por Punto de Equilibrio?

2) ¿Por qué es importante calcular el Punto de Equilibrio de mi empresa?

3) ¿De qué depende que cambie el Punto de Equilibrio en mi empresa?

4) ¿Qué entiendo por Margen de Contribución?

5) Cuando pienso en Punto de Equilibrio, ¿pienso en unidades a producir o dinero por recibir?

6) De acuerdo con mis respuestas considero que mis conocimientos acerca del Punto de Equilibrio son:

Comparto esta experiencia con mis amigos y vecinos.

La clasificación de los costos de producción de mi empresa en directos e indirectos me sirve para determinar el Punto de Equilibrio de mi empresa.

Cada vez que se vende una unidad de producto es claro que se recupera el costo directo de dicha unidad. En otras palabras, nadie está dispuesto a vender por debajo del costo de producción, y mucho menos por debajo del costo directo de producción. Para el caso del café, cada vez que se vende una arroba de café pergamino seco se tiene la certeza de haber recuperado los costos de recolección y beneficio.

Así por ejemplo, si se vende una arroba de café pergamino seco a \$37.000 y la recolección y el beneficio de esa arroba costó \$11.767, queda un excedente de \$25.233 que deben contribuir para cubrir los costos indirectos.

Como por cada unidad vendida se recupera el costo directo de producción debe quedar un excedente que ayude a cubrir los costos indirectos.

Una vez cubiertos los costos indirectos, cada vez que se venda una nueva unidad de producto (arroba de café pergamino seco) la diferencia empieza a ser Utilidad Operativa.

Ejemplo 1: La empresa El Espejo, de 10 hectáreas, presentó la siguiente información económica en un periodo de un año:

Producción anual: 2.090 @ c.p.s*/año
Precio de venta: \$37.000 @ c.p.s

COSTOS DE PRODUCCIÓN:

Costos directos por arroba de c.p.s.

Recolección:	\$10.620	(kilogramo de café cereza: \$180,
Beneficio:	<u>\$ 1.147</u>	conversión: 59)
	\$11.767	(gas y mano de obra)

Costos Indirectos

Renovación:	\$ 1.125.360
Fertilización:	\$ 4.832.800
Limpías:	\$ 6.458.540
M.I.P.** Broca:	\$ 2.891.500
Mantenimiento:	\$ 6.420.000
Administración:	\$ 6.958.560
Servicios Públicos:	<u>\$ 1.000.000</u>
	\$29.686.760

*Café pergamino seco

** Manejo integrado de plagas

La empresa productora de café El Espejo tiene unos costos indirectos de producción de \$29.686.760

Analizo la estructura de costos de la empresa El Espejo:

Concepto	Valor	Observaciones
Ingresos por venta de productos:	\$77.330.000	(2.090 x \$37.000)
- Costos directos de producción:		
Recolección:	\$22.195.800	(2.090 x \$10.620)
Beneficio:	<u>\$ 2.397.230</u>	(2.090 x \$1.147)
- Costos directos de producción:	<u>\$24.593.030</u>	(2.090 x \$11.767)
Margen Bruto:	\$52.736.970	
-Costos indirectos de producción:		
Renovación:	\$ 1.125.360	
Fertilización:	\$ 4.832.800	
Limpias:	\$ 6.458.540	
M.I.P. Broca:	\$ 2.891.500	
Mantenimiento:	\$ 6.420.000	
Administración:	\$ 6.958.560	
Servicios Públicos:	<u>\$ 1.000.000</u>	
-Costos indirectos de producción:	<u>\$29.686.760</u>	
Utilidad Operativa:	\$23.050.210	

Margen de contribución

La diferencia que se da entre el precio de venta de cada unidad y el costo directo de cada unidad se conoce con el nombre de MARGEN DE CONTRIBUCIÓN, ya que esta diferencia ayuda a cubrir los costos indirectos y, una vez cubiertos, ayuda a generar la Utilidad Operativa.

Es la diferencia que se da entre el precio de venta de cada unidad y el costo directo de producción de cada unidad producida. Para el caso del café, el Margen de Contribución se obtiene de restarle a los ingresos por venta de una arroba de café pergamino seco el costo directo de recolección de una unidad de producto. El Margen de Contribución sirve para calcular el Punto de Equilibrio de una empresa. Ayuda a conocer día a día si mi empresa está generando utilidad o apenas está recuperando costos indirectos.

Para el caso de la empresa El Espejo, sería:

A la empresa le compran la arroba de c.p.s. a \$37.000.

El costo directo de producción (recolección y beneficio) por arroba es de \$11.767.

La diferencia entre el precio de venta unitario y el costo directo de producción es de \$25.233. Se obtiene de restarle al precio de venta unitario el costo directo unitario así:

$$\$37.000 - \$11.767 = \$25.233$$

Quiere decir que por cada arroba de café pergamino seco que la empresa El Espejo vende a \$37.000 está recuperando, en primer lugar, los \$11.767 de los costos directos, y le está quedando una diferencia de \$25.233 para ayudar a recuperar los costos indirectos.

Con la primera arroba vendida ayuda a recuperar \$25.233 de los costos indirectos, lo que hace que se disminuyan en ese margen, así:

$$\$29.686.760 - \$25.233 = \$29.661.527$$

En la medida en que se recuperen todos los costos indirectos, o sea, valgan cero, el excedente ayuda o contribuye a generar Utilidad Operativa en la misma proporción de \$25.233.

Punto de Equilibrio

Con el término Punto de Equilibrio se hace referencia al índice que determina el momento en que la empresa produce y vende sin ganar ni perder en su operación.

Puede definirse también como el nivel de operación en el que la Utilidad Operativa es igual a cero, ya que no se gana ni se pierde.

La característica es que los ingresos igualan a los costos.

El Punto de Equilibrio se puede determinar en unidades; esto quiere decir que puedo determinar la cantidad de arrobas de café pergamino seco que necesito producir y vender para cubrir todos los costos.

Cuando el Punto de Equilibrio se calcula en unidades la información que proporciona es la cantidad de producción que debe ser vendida para que los ingresos sean iguales a los costos de producción, incluidos los costos directos y los indirectos.

Cuando el Punto de Equilibrio se expresa en pesos la información que proporciona es el volumen de ingresos que deben darse para que dichos ingresos sean iguales a los costos de producción, incluidos los costos directos y los costos indirectos.

Punto de Equilibrio en unidades:



Sirve para determinar la cantidad de unidades que deben ser producidas y vendidas para que la empresa tenga Utilidad Operativa igual a cero. El Punto de Equilibrio en unidades se obtiene al dividir los costos indirectos de producción sobre el Margen de Contribución, así:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos indirectos}}{\text{Margen de Contribución}}$$

Ejemplo 2. Con base en el ejemplo de la empresa El Espejo determino el Punto de Equilibrio:

Precio de venta:	\$37.000
-Costos directos por	
arroba de c.p.s.	<u>\$11.767</u>
Margen de Contribución	\$25.233

Costos indirectos \$29.686.760

Entonces,

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos indirectos}}{\text{Margen de Contribución}}$$

Reemplazo los valores,

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$29.686.760}{\$25.233} = 1.176,5 @ \text{ c.p.s.}$$

Interpreto,

Quiere decir que se necesitan producir y vender 1.176,5 @ c.p.s. para garantizar que los costos indirectos de la empresa El Espejo puedan recuperarse y de esta forma tener unos ingresos iguales a sus costos de producción, para que la Utilidad Operativa sea igual a cero.

Verifico el resultado con la estructura de costos. Para eso asumo una cantidad de producción igual a 1.176,5 @ c.p.s. La Utilidad Operativa debe ser cero. (Se trabaja con todos los decimales de la operación, así: 1.176,50537)

Estructura de costos de la empresa El Espejo:

Concepto	Valor	Observaciones
Ingresos por venta de productos:	\$43.530.699	(1.176,5 x \$37.000)
- Costos directos de producción:	<u>\$13.843.939</u>	(1.176,5 x \$11.767)
Margen Bruto:	<u>\$29.686.760</u>	
-Costos indirectos de producción:	<u>\$29.686.760</u>	
Utilidad operativa:	\$0	

Como pude confirmar, no se presenta utilidad operativa, lo que indica que los ingresos son iguales a los egresos.



Ejercicio 4. Aplico los conocimientos adquiridos

Es importante que aplique el conocimiento adquirido en esta guía en mi propia empresa. Es por eso que con la información de mi empresa clasifico los costos en directos e indirectos. Establezco los ingresos para calcular la Utilidad Operativa y determino el Punto de Equilibrio en unidades y en pesos de mi empresa.



REFLEXIONO Y CONCLUYO

Con el desarrollo de esta guía de aprendizaje tengo claro que:

- Los egresos son los únicos que pueden garantizar las acciones necesarias para que se produzcan los ingresos en mi empresa.
- El concepto de Margen de Contribución es tal vez el concepto más importante para poder calcular el Punto de Equilibrio de mi empresa. Sin

el concepto de Margen de Contribución no podría conocer con prontitud y certeza el momento a partir del cual mi empresa genera Utilidad Operativa.

- La clasificación de los costos, en directos e indirectos, es muy importante porque permite conocer el Margen de Contribución y el Punto de Equilibrio de mi empresa.

- El Punto de Equilibrio en mi empresa es importante porque me permite identificar el momento a partir del cual mi empresa empieza a generar Utilidad Operativa.



Ejercicio 5. Mis conclusiones de la guía 1

Elaboro mis propias conclusiones y las comparto con mi familia y vecinos:

En mi empresa puedo fortalecer mi proceso de toma de decisiones si clasifico los costos de la siguiente manera:

Para lograr optimizar los costos en mi empresa me falta realizar los siguientes análisis:

En mi empresa puedo fortalecer mi proceso de toma de decisiones si identifico el Punto de Equilibrio de la siguiente forma:

En mi empresa me falta realizar las siguientes acciones para reducir racionalmente el Punto de Equilibrio:



Ejercicio 6. Análisis de mis avances

Realizo un análisis de las respuestas a los diferentes ejercicios de la guía y escribo a continuación mis consideraciones acerca de los nuevos conceptos:

¿Fortalecí verdaderamente mis conocimientos frente al tema? ¿Por qué?

¿Qué aspectos positivos encontré a partir de lo que sabía y los nuevos conocimientos?

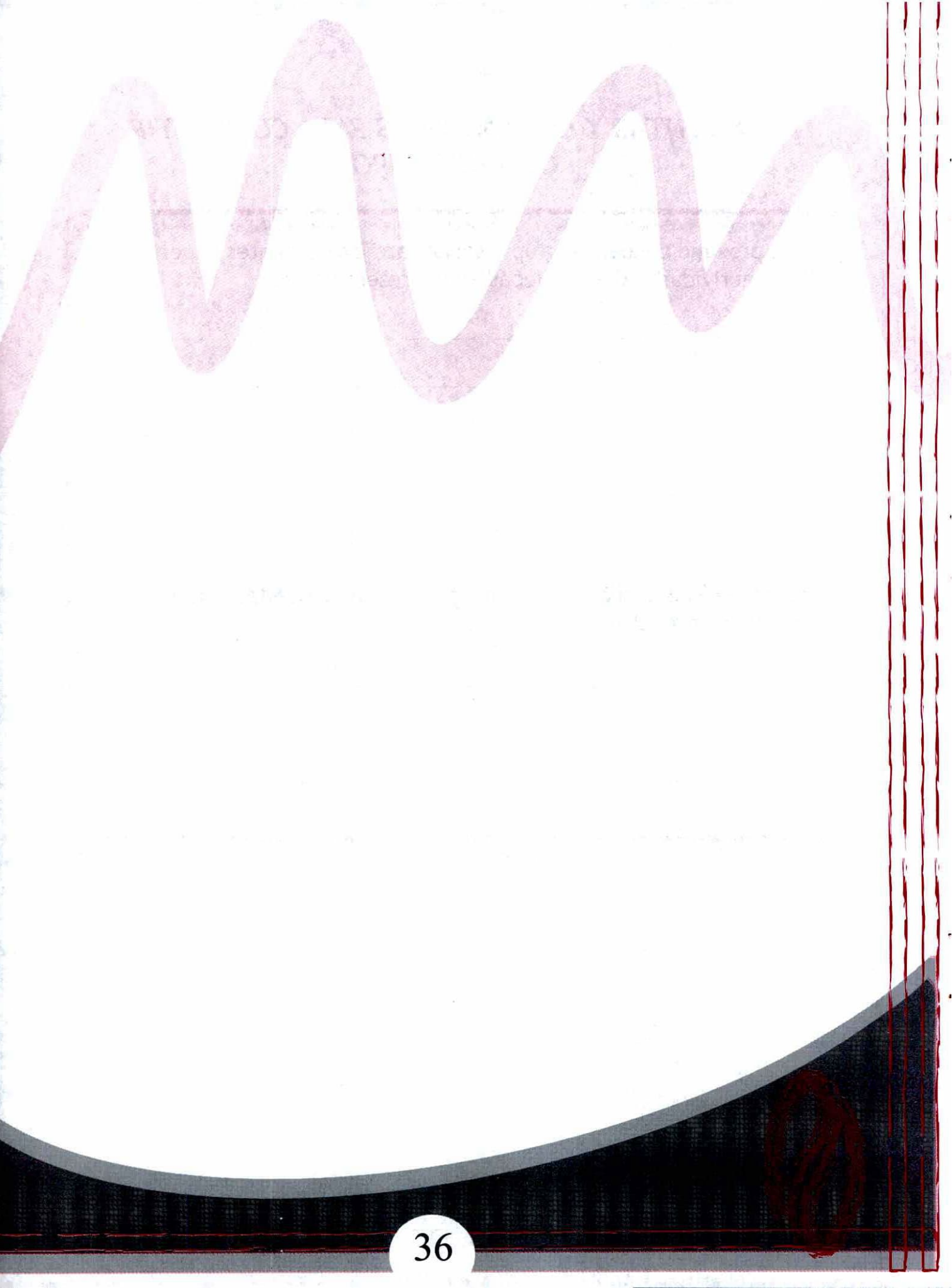
¿Cuáles fueron los aspectos negativos?

¿Qué aspectos debo reforzar de la guía 1?

PREGUNTAS Y COMENTARIOS PARA COMPARTIR CON MI GRUPO

En el próximo encuentro grupal socializaré las siguientes experiencias de las actividades desarrolladas en la presente guía:

Manifestaré las siguientes inquietudes para ser resueltas con el tutor y mis compañeros de grupo:



GUÍA 2



¿Qué es la rentabilidad y cómo se calcula?



¿Qué es la rentabilidad y cómo se calcula?



Con la presente guía de aprendizaje aprenderé a calcular la rentabilidad y a analizar e identificar los factores de dependencia de este resultado para proponer alternativas para incrementarla.



COMPETENCIA ESPERADA

Una vez termine esta guía podré afirmar que:

Calculo la rentabilidad del dinero invertido en mi empresa y propongo acciones para su mejoramiento.

Para eso trabajaré los siguientes temas básicos:

Diferencia entre utilidad y rentabilidad

Análisis de la rentabilidad desde el balance general



RECONOZCO LO QUE SÉ



Ejercicio 7. Criterios para diferenciar la utilidad de la rentabilidad

Antes de abordar una reflexión más técnica sobre el tema de la rentabilidad de mi empresa conviene responder algunos interrogantes acerca de la idea que tengo de lo que es utilidad y de lo que es rentabilidad en mi empresa.

Para eso respondo de forma espontánea las preguntas que se relacionan a continuación, contestando lo que entienda por cada término que allí me preguntan. Las preguntas que no comprenda no las respondo. Tampoco tengo en cuenta los conceptos que no conozco.

1) ¿Qué entiendo por utilidad de mi empresa?

2) ¿Cómo calculo la utilidad de mi empresa?

3) ¿Cuántos tipos de utilidad conozco?

4) ¿Utilidad y rentabilidad son la misma cosa?

5) ¿Qué entiendo por rentabilidad de mi empresa?

4) ¿Cómo cálculo la rentabilidad de mi empresa?



5) ¿Qué tipo de estrategias implemento en mi empresa para aumentar la utilidad?

6) ¿Qué tipo de estrategias implemento en mi empresa para aumentar la rentabilidad?

7) De acuerdo con mis respuestas considero que mis conocimientos acerca de la utilidad y de la rentabilidad son:

Comparto esta experiencia con mis amigos y vecinos.



ENRIQUEZCO MIS CONOCIMIENTOS

Como puedo deducir, no es lo mismo utilidad que rentabilidad. Sin embargo, es normal que se presente confusión entre ambos conceptos, ya que tanto la utilidad como la rentabilidad son términos empleados para medir el resultado económico de la empresa. El resultado económico de la empresa no se mide desde un único indicador; éste adopta distintas formas y se calcula de diferentes maneras de acuerdo con las necesidades y preferencias de su propietario.



Por un lado, la utilidad es el resultado más importante de toda empresa. Es por eso que es considerado como el indicador más importante para medir el éxito de un negocio. Si una buena utilidad se logra mantener en el tiempo conducirá al incremento del valor de la empresa y al fortalecimiento del patrimonio de sus propietarios.

Diferencia entre utilidad y rentabilidad

La utilidad de mi empresa se calcula teniendo en cuenta tanto los ingresos como los egresos durante un período de tiempo determinado. El cálculo básico lo realizo restando de los ingresos totales, los egresos totales causados durante el mismo periodo de tiempo.

De acuerdo con lo anterior puedo deducir que la utilidad será positiva cuando los ingresos son mayores que los egresos. En este caso puedo afirmar que mi empresa está ganando dinero en su operación o actividad productiva.

En una empresa con una utilidad alta es posible ampliar la capacidad instalada, aumentar el volumen de operaciones, actualizar la tecnología aplicada, implementar nuevas estrategias de mercadeo, mejorar su posicionamiento en el mercado, aumentar la productividad y mejorar la calidad de los productos.

De otro lado, la rentabilidad es el cálculo del rendimiento del dinero, expresado en porcentaje, que se ha invertido en un negocio durante un periodo de tiempo determinado. En otras palabras, la rentabilidad determina si un negocio es buen negocio o no, y establece la conveniencia de mantener el dinero invertido en una actividad.

A diferencia de la utilidad, la rentabilidad, al ser expresada en porcentaje, permite comparar mi negocio con otros negocios, y muy especialmente con los bancos, que son los que dan a conocer la tasa de interés que pagan por tener el dinero ahorrado. La rentabilidad permite establecer si el dinero invertido en mi empresa está rentando lo suficiente para seguir corriendo

el riesgo de producir. La rentabilidad no es otra cosa que la tasa de interés que es capaz de producir mi negocio.

De forma simple, la rentabilidad de mi empresa se calcula con base en la utilidad y en los costos, los costos que fueron necesarios invertir para producir dicha utilidad en un periodo determinado, así:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Costos}} \times 100 \%$$

La rentabilidad entonces significa que por cada cien pesos invertidos en la producción se generaron tantos pesos adicionales.

Ejemplo 3: La utilidad y la rentabilidad de la empresa La Primavera

La empresa La primavera, que produce café pergamino seco, presentó la siguiente información económica en un periodo de un año.

Producción anual: 1.500 @ c.p.s*/año
Precio de venta: \$40.000 @ c.p.s

Costos de producción

Costos directos por arroba de c.p.s.

Recolección:	\$ 10.000	(kilogramo de café cereza: \$170,
Beneficio:	\$ 1.000	conversión: 58,82)
	\$ 11.000	(gas y mano de obra)

Costos Indirectos

Renovación:	\$ 1.200.000
Fertilización:	\$ 4.800.000
Limpías:	\$ 6.500.000
M.I.P.** Broca:	\$ 2.000.000
Mantenimiento:	\$ 6.500.000
Administración:	\$ 7.000.000
Servicios Públicos:	\$ 1.000.000
	\$29.000.000

*Café pergamino seco

** Manejo integrado de broca

De acuerdo con la anterior información se tiene que:

Concepto	Valor	Observaciones
Ingresos por venta de productos:	\$60.000.000	(1.500 x \$40.000)
- Costos directos de producción:		
Recolección:	\$15.000.000	(1.500 x \$10.000)
Beneficio:	\$1.500.000	(1.500 x \$1.000)
- Costos directos de producción:	<u>\$16.500.000</u>	(1.500 x \$11.000)
Margen Bruto:	<u>\$43.500.000</u>	
-Costos indirectos de producción:		
Renovación:	\$ 1.200.000	
Fertilización:	\$ 4.800.000	
Limpias:	\$ 6.500.000	
M.I.P. Broca:	\$ 2.000.000	
Mantenimiento:	\$ 6.500.000	
Administración:	\$ 7.000.000	
Servicios Públicos:	<u>\$ 1.000.000</u>	
-Costos indirectos de producción:	<u>\$29.000.000</u>	
Utilidad Operativa:	\$14.500.000	

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Costos}} \times 100 \%$$

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\$14.500.000}{(\$16.500.000 + \$29.000.000)} \times 100 \%$$

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\$14.500.000}{\$45.500.000} \times 100 \%$$

$$\text{Rentabilidad} = 0,3187 \times 100 \%$$

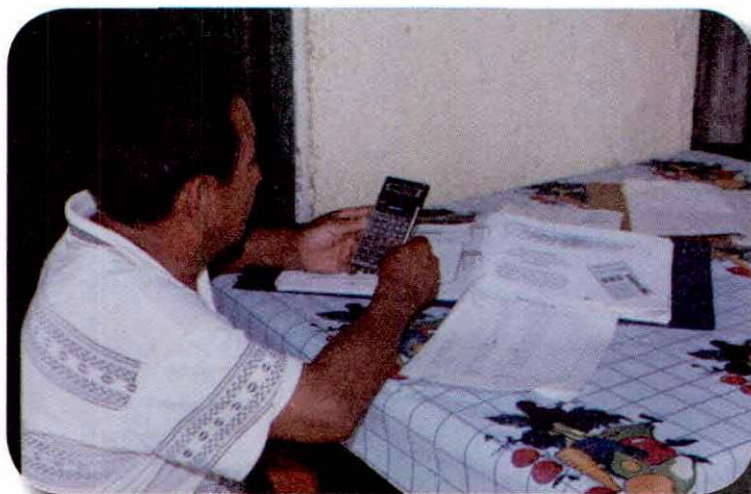
$$\text{Rentabilidad} = 31,87\%$$

Interpretación: La utilidad de la empresa La Primavera fue de \$14.500.000 en el periodo de un año, mientras que su rentabilidad fue de 31,87%, lo que quiere decir que por cada \$100 invertidos ganó \$31,87.



Ejercicio 8. Analizo la utilidad y la rentabilidad independientemente

Con base en las anteriores ecuaciones completo la siguiente tabla y respondo las preguntas que me formulan a continuación:



	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Ingresos	\$14.000.000	\$400.000	\$250.000.000
Costos	\$ 8.000.000	\$ 50.000	
Utilidad		\$350.000	\$ 75.000.000
Rentabilidad	75%		

1) ¿Cuál de las tres empresas tiene mayor utilidad?

2) ¿Cuál de las tres empresas tiene mayor rentabilidad?

3) Si pudiera escoger, ¿cuál situación preferiría, una alta utilidad o una alta rentabilidad?

4) De acuerdo con mis respuestas, ¿qué conclusiones puedo construir?

Comparto mis respuestas con mis amigos y vecinos.

Como pude darme cuenta no existe una relación directa entre la utilidad y la rentabilidad; sin embargo, se puede afirmar que una utilidad positiva genera una rentabilidad positiva.

Si me pusieran a escoger entre las diferentes empresas analizadas sería lógico escoger la empresa C, ya que es la empresa que más utilidad puede generar, así su rentabilidad sea la más baja. Siempre es mejor ganar \$75.000.000 que ganar solamente \$350.000, así la rentabilidad sea mucho mayor. Es por esto que la utilidad es el resultado más importante de una empresa y es considerado el indicador más importante para medir el éxito de un negocio.

No quiere decir, sin embargo, que la rentabilidad no sea importante. Por el contrario, cuando quiero aumentar la eficiencia de mi empresa es importante poder calcular la rentabilidad y por eso es necesario conocerla y analizarla.



Ejercicio 9. Analizo la rentabilidad de varias empresas con igual utilidad

Completo la siguiente tabla y respondo las preguntas que me formulan a continuación:

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3
Ingresos	\$14.000.000	\$20.000.000	\$10.500.000
Costos	\$ 8.000.000	\$14.000.000	\$ 4.500.000
Utilidad			
Rentabilidad	75%		

1) ¿Cuál de las tres rentabilidades es mayor?

2) Si pudiera escoger, ¿cuál situación preferiría?

3) De acuerdo con mis respuestas, ¿qué conclusiones puedo construir?

Comparto mis respuestas con mis amigos y vecinos.

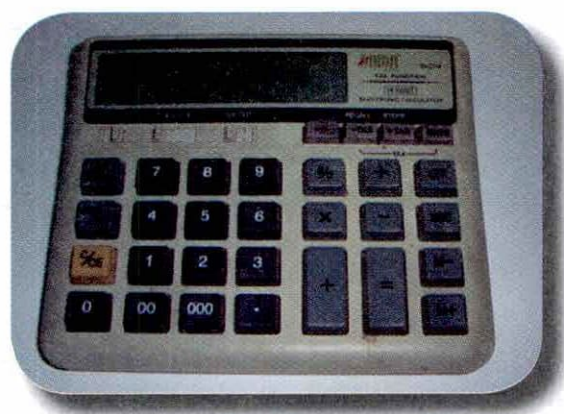
Cuando existe la posibilidad de tener una utilidad igual o similar en un negocio comienza a hacerse muy útil el concepto de rentabilidad para tomar decisiones.

En este caso, si me pusieran a escoger entre las diferentes empresas analizadas sería lógico escoger la empresa 3, ya que es la que presenta la rentabilidad más alta. Como pude darme cuenta no existe diferencia en la utilidad de las tres empresas analizadas, todas presentan la misma utilidad de \$6.000.000. Sin embargo, siempre es mejor ganar \$6.000.000 invirtiendo solamente \$4.500.000, que ganar los mismos \$6.000.000 invirtiendo \$14.000.000. En este caso, es mejor tomar decisiones basados en la rentabilidad antes que en la utilidad.

Es ahí donde radica la importancia de calcular la rentabilidad de un negocio. Cuando se toma una decisión de inversión dicha decisión no puede cambiar drásticamente. Quien decida invertir en café y realice la siembra del cultivo no podrá cambiar al mes siguiente de decisión para invertir en ganado lechero o frutales, ya que implicaría perder la siembra realizada.

Cuando se analiza una empresa en funcionamiento es importante conocer su rentabilidad para compararla con la de otras actividades y así determinar si es necesario realizar ajustes importantes que permitan incrementar los niveles de rentabilidad o si es conveniente o no continuar con la empresa.

Análisis de la rentabilidad desde el Balance General



La rentabilidad se puede calcular a partir del Balance General. Con el Balance General se puede calcular la Rentabilidad del Activo y la Rentabilidad del Patrimonio.

Para poder calcular la rentabilidad a partir del Balance General debo conocer primero lo que es el Balance General. Este informe financiero me permite conocer de la totalidad del dinero invertido en mi empresa qué cantidad de dinero es verdaderamente mío. No siempre todo el dinero de la empresa es del propietario; en ocasiones el propietario debe dinero en el banco o a otras personas por diferentes motivos como compras o mejoras que ha realizado en su finca.

Para construir el Balance General se parte de todos los bienes y recursos que tiene dispuestos mi empresa para la producción, por ejemplo: terrenos, cultivos, inversiones, maquinaria y equipos, inventarios, dinero en efectivo, dinero en bancos, dinero que me deben. Dichos bienes y recursos se denominan Activos.

Lo verdaderamente importante del Balance General y de los demás estados financieros no es el bien en sí mismo, sino el valor en dinero de ese bien. Por eso siempre es necesario conocer dicho valor para poder escribirlo en el Balance General. Por ejemplo, si la finca costó \$20.000.000 ese valor se debe tener en cuenta.

Hay que prestar atención en el caso de los Activos, ya que los Activos que se relacionan en el Balance General de la empresa son solamente los Activos de la empresa, no mis bienes particulares. Esto quiere decir que si tengo por ejemplo un vehículo de mi propiedad, pero que no lo tengo para el uso de mi empresa, su valor no lo sumo.

Por otro lado hay que identificar de esos bienes y recursos cuáles estoy todavía debiéndole al banco o a otras personas. Es posible que esté debiendo solamente una parte del bien, ya que he podido abonar a la deuda; sin embargo, debo tener en cuenta cuánto estoy debiendo para poder construir el Balance General.

De igual forma, antes que el bien en sí mismo es más importante conocer su valor. Por ejemplo, si de los \$20.000.000 que me costó la finca aún debo \$5.000.000 tengo en cuenta ese valor. Las deudas que todavía tengo de mi empresa se denominan Pasivos.

En un ejercicio muy simple, si a los Activos le resto los Pasivos me da como resultado que la diferencia es lo que realmente me pertenece de mi empresa. A este resultado se le denomina Patrimonio.

Ejemplo 4. Balance General de la empresa La Primavera

Activos		Pasivos	
Terrenos	\$20.000.000	Bancos	\$5.000.000
Maquinaria	\$ 4.000.000	Terceros	\$ 300.000
Inventarios	\$ 3.000.000	Total Pasivo	\$5.300.000
Dinero disponible	\$ 1.000.000	Patrimonio	
Cuentas por cobrar	\$ 500.000	Capital	\$23.200.00
Total Activos	\$28.500.000	Total Pasivo + Patrimonio	\$28.500.000

Interpretación: de los \$28.500.000 que tiene en activos la empresa La Primavera para la producción de café, corresponden a su propietario \$23.200.000 ya que adeuda a los bancos y a terceros \$5.300.000.



Ejercicio 10. Importancia del Balance General de mi empresa

Respondo lo siguiente:

1) ¿He construido el Balance General de mi empresa? Sí ____ No ____

2) ¿Cada cuánto tiempo lo construyo? ¿Por qué?

3) ¿Qué beneficios he obtenido de este estado financiero en mi empresa?

Comparto mis respuestas con mis amigos y vecinos.

Con el Balance General puedo conocer de cuánto dinero dispone mi empresa para responder por las deudas a corto plazo.

También puedo conocer cuánto dinero le quedaría a mi empresa si tuviera que cancelar inmediatamente las deudas que tiene a corto plazo.

El Balance General me permite saber por cada peso invertido en Activos en mi empresa, cuántos pesos están comprometidos en deudas.



-La Rentabilidad del Activo:

La Rentabilidad del Activo mide la efectividad de un negocio, pues de su análisis puede obtenerse una visión muy amplia de todos los factores que inciden, favorable o desfavorablemente, en la obtención de la rentabilidad.

La Rentabilidad del Activo también es conocida como la Rentabilidad de la Empresa, ya que involucra el análisis de todos los recursos invertidos en la producción. Con ésta puedo conocer la eficiencia con que estoy administrando sus recursos.

La Rentabilidad del Activo o Rentabilidad de la Empresa se calcula con la siguiente ecuación:

$$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Activos}} \times 100 = \text{Rentabilidad del Activo}$$

Ejemplo 5. La Rentabilidad del Activo de la empresa La Primavera

Información financiera de la empresa La Primavera:

Concepto	Valor
Utilidad Operativa:	\$14.500.000
Activos	\$28.500.000

$$\begin{array}{rclcl}
 \text{Utilidad Operativa} & & & & \\
 \hline
 & \times & 100 & = & \text{Rentabilidad del Activo} \\
 & & & & \\
 \text{Activos} & & & & \\
 \\
 \$14.500.000 & & & & \\
 \hline
 & \times & 100 & = & 50,9\% \\
 \$28.500.000 & & & &
 \end{array}$$

Interpretación: la Rentabilidad del Activo o Rentabilidad de la Empresa La Primavera es de 50,9%. Lo que quiere decir que por cada \$100 pesos invertidos en producción, genera una utilidad de \$50 con 90 centavos.



Ejercicio 12. La Rentabilidad del Activo de mi empresa

Con la información de mi empresa calculo la Rentabilidad del Activo e interpreto el resultado.

Escribo algunos comentarios acerca de este resultado:

REFLEXIONO Y CONCLUYO

Con el desarrollo de esta guía de aprendizaje tengo claro que:

- La utilidad es el resultado más importante de toda empresa. Es por eso que es considerado como el indicador más importante para medir el éxito de un negocio.
- Cuando quiero aumentar la eficiencia de mi empresa es importante poder calcular la rentabilidad, y por eso es necesario conocerla y analizarla.
- Cuando existe la posibilidad de tener una utilidad igual o similar en un negocio, es muy útil el concepto de rentabilidad para tomar decisiones.
- Cuando se analiza una empresa en funcionamiento es importante conocer su rentabilidad para compararla con la rentabilidad de otras actividades, y así determinar si es necesario realizar ajustes importantes que permitan incrementar los niveles de rentabilidad o si conveniente o no continuar con la empresa.
- Cada una de las acciones que implemente en mi empresa deben tener un impacto sobre la rentabilidad. Por lo que debo realizar un análisis completo de la repercusión que tiene sobre la rentabilidad cada una de las decisiones que implemente en mi empresa.
- El análisis de la rentabilidad de mi empresa me permite fortalecer mi capacidad de análisis, y mejorar la productividad y eficiencia de los procesos.



Ejercicio 13. Mis conclusiones

Elaboro mis propias conclusiones y las comparto con mi familia y mi grupo de estudio:

- En mi empresa me falta realizar otras acciones para mejorar la Rentabilidad del Activo:

- Para mejorar la Rentabilidad del activo puedo implementar otras acciones como:

- Es importante fortalecer el análisis de la rentabilidad de mi empresa ya que eso me permite:





Ejercicio 14. Autoevaluación

Realizo un análisis de las respuestas a los diferentes ejercicios de la guía y escribo a continuación mis consideraciones acerca de los nuevos conceptos:

¿Fortalecí verdaderamente mis conocimientos frente al tema? ¿Por qué?

¿Qué aspectos positivos encontré a partir de lo que sabía y los nuevos conocimientos?

¿Cuáles fueron los aspectos negativos?

PREGUNTAS Y COMENTARIOS PARA COMPARTIR CON MI GRUPO

En el próximo encuentro grupal socializaré las siguientes experiencias de las actividades desarrolladas en la presente guía:

Manifestaré las siguientes inquietudes para ser resueltas con el tutor y mis compañeros de grupo:



GUÍA 3



¿De qué manera comprendo el concepto de liquidez en mi empresa?





¿De qué manera comprendo el concepto de liquidez en mi empresa?



En la presente guía de aprendizaje analizaré la manera como puedo tener un conocimiento real de la liquidez que ofrece mi empresa como negocio y las herramientas que me permiten lograrla, lo cual me facilitará tomar decisiones de inversiones y gastos en mi empresa.



COMPETENCIA ESPERADA

Una vez termine esta guía podré afirmar que:

Comprendo la problemática e importancia de la liquidez en mi empresa y las herramientas necesarias para lograr su conocimiento.

Para eso trabajaré los siguientes temas básicos:

Concepto e importancia de la liquidez en mi empresa

Herramientas empleadas para conocer la liquidez



RECONOZCO LO QUE SÉ

Como mi empresa debe estar en capacidad de generar los fondos suficientes para el pago oportuno de sus obligaciones a corto plazo, debo ser consciente de la importancia de la comprensión y manejo del efectivo en mi gestión financiera.



Ejercicio 15. Mi concepto sobre la liquidez

Respondo a los siguientes interrogantes acerca de lo que conozco de la liquidez.

1) ¿Qué concepto tengo sobre la liquidez?

2) ¿Cómo calculo la liquidez de mi empresa?

3) ¿Para qué me sirve el conocimiento de la liquidez de mi empresa?

4) En el manejo de mi empresa, ¿normalmente doy mayor importancia al análisis de la rentabilidad o al de la liquidez? ¿Por qué?



5) De acuerdo con mis respuestas considero que mis conocimientos acerca de la liquidez son:

Comparto esta experiencia con mis amigos y vecinos.



ENRIQUEZCO MIS CONOCIMIENTOS

Mi empresa puedo considerarla exitosa cuando además de ser rentable tiene disponibilidad de dinero para funcionar normalmente. Esto quiere decir que se deben dar las dos condiciones, ya que una empresa puede ser rentable y fracasar por falta de liquidez, o ser líquida pero poco rentable.

La liquidez refleja la capacidad de mi empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se cumplan. Se refiere a la solvencia de la posición financiera general de mi empresa, es decir, la facilidad con la que paga sus facturas.

Esto convierte a la liquidez en un objetivo financiero por el que debo trabajar como gestor o administrador, lo cual no es fácil ya que algunas veces cuando tomo decisiones para mejorar la liquidez puede verse afectada la rentabilidad y viceversa.

De esta manera, un análisis integral de la información de mi empresa, incluye además la revisión de cifras previstas, tales como presupuestos, cronogramas y proyecciones, que me brinden información.

Concepto e Importancia de la liquidez en mi empresa

Puedo comprender además, que la liquidez es la posesión que tiene mi empresa del efectivo necesario en el momento oportuno que me permita hacer el pago de los compromisos contraídos.

Por lo que, en cuanto sea más fácil convertir los recursos del Activo que posea mi empresa en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos. Sin embargo, debo tener claro que la liquidez depende de dos factores:

- El tiempo requerido para convertir los Activos en dinero.
- El valor de realización de los Activos en dinero.

La liquidez no depende solamente del valor de los bienes que tiene el negocio, sino de la posibilidad de convertirlos en dinero en el corto plazo. Cuando las empresas tienen bienes muy valiosos pero difíciles de vender pueden verse en apuros para pagar sus cuentas, no propiamente por falta de recursos, sino por falta de liquidez.

El conocimiento de la liquidez en la empresa es muy importante, porque:

- La empresa debe realizar en forma normal sus operaciones, como son: pago de mano de obra, compras de insumos, pago de servicios para garantizar la financiación de su volumen de efectivo y así poder también atender el pago de cuentas en el momento de su vencimiento.
- Debe así mismo garantizar el pago de deudas a sus acreedores.
- Y el pago de dividendos o utilidades a los socios de la empresa.

La disponibilidad de dinero

Leo el siguiente caso:

Don Óscar se encontraba muy preocupado porque no había podido comprar insumos para iniciar el próximo ciclo productivo en su finca. Ante esta situación Mario, su gran amigo, le preguntó:

▣ Óscar ¿qué pasó con el dinero que le debían, no se lo pagaron?

Óscar contestó:

▣ No Mario, no me han pagado y me he quedado sin dinero para comprar los insumos.

▣ Mire Óscar, usted se ha quedado sin liquidez, si quiere yo le puedo prestar un dinero mientras le pagan lo que le deben.

▣ Óscar quedó muy satisfecho con el ofrecimiento de su amigo y pudo así solucionar, en parte, su problema.



Ejercicio 16. El caso de don Óscar

• Con mis propias palabras, ¿cómo puedo definir la liquidez, de acuerdo con el caso relatado en el texto anterior?

•¿Qué puedo hacer para prever la falta de liquidez en mi empresa?

•Con los conocimientos que tengo, ¿cómo haría para conocer la liquidez de mi empresa?



Herramientas empleadas para conocer la liquidez



La situación de Nuestra Fortuna

Soy José, un agricultor de 45 años. Toda mi vida la he dedicado al trabajo en el campo. Con mi familia somos propietarios de la empresa agropecuaria Nuestra Fortuna. Heredé esta empresa de mis padres que fallecieron hace algunos años. He vivido en nuestra finca toda la vida y allí en la vereda conocí a Laura, mi compañera de juegos y travesuras, con quien ahora tenemos dos hijas, Luisa Fernanda y Sofía.

Nuestra Fortuna tiene un área total de 13 hectáreas (ha), de las cuales tenemos actualmente cultivadas 10 ha en café, una en maíz, una en yuca y 2.000 matas de plátano. Tratamos de mantener además una producción de 100 pollos y 10 cerdos mensuales, ya que tenemos un contrato para su venta, y una pequeña huerta que cultiva Laura con mucho amor para nuestra alimentación.

Nuestra Fortuna nos ha brindado lo necesario para que Luisa Fernanda y Sofía puedan estudiar y para que en familia vivamos bien, sin muchos lujos, pero con lo necesario para tener una vida digna. Hemos tenido momentos difíciles, pero en familia poco a poco los hemos superado.

Análisis de la liquidez de Nuestra Fortuna

Anteriormente Nuestra Fortuna nos brindaba ingresos únicamente por la explotación del cultivo del café. Sin embargo, estos ingresos no nos permitían tener mensualmente lo requerido para el funcionamiento normal de la finca y cumplir con nuestros gastos familiares; nos manteníamos muy alcanzados, posiblemente por falta de organización.

Esta situación nos llevó a que en familia y con la asesoría del técnico de la zona, don Juan, tomáramos algunas decisiones como la de contar con otros proyectos que a más corto plazo nos generaran ingresos en forma permanente.

De esta manera fuimos comprendiendo la importancia que tiene Nuestra Fortuna en la generación de los fondos suficientes para cubrir sus compromisos a corto plazo, tanto operativos (los que necesita para funcionar) como financieros (deudas e intereses).

Nosotros concluimos que Nuestra Fortuna debe tener una buena capacidad de pago a corto plazo. Este concepto es muy importante en cualquier negocio y en familia comprendimos que esto es la liquidez.

La liquidez es la disponibilidad inmediata de dinero que tiene la empresa para continuar con sus operaciones normales y en forma oportuna, cumplir con el pago a sus proveedores, atender sus deudas y pagos en el corto plazo.

Don Juan también nos aclaró que:

La liquidez no depende solamente del valor de los bienes que tiene el negocio, sino de la posibilidad de convertirlos en dinero en el corto plazo. Cuando las empresas tienen bienes muy valiosos pero difíciles de vender pueden verse en apuros para pagar sus cuentas, no propiamente por falta de recursos, sino por falta de liquidez.

Con don Juan realizamos los siguientes análisis:

Juan: para conocer la liquidez de la empresa, lo primero que tiene que fijarse es si está en capacidad de cumplir con sus obligaciones en un momento dado.

José: ¿Y eso cómo se hace?

Juan: Pues viendo si las obligaciones de pago inmediato que tiene pueden ser cubiertas con los recursos disponibles que tiene la empresa.

José: Bueno, ¿y cómo hago para conocer las obligaciones de pago inmediato?

Juan: Eso es lo que llamamos Pasivos Corrientes. Éstos incluyen:

- Los pagos por tarjetas de crédito y la tarjeta cafetera.
- Las obligaciones bancarias a menos de un año.
- Las cuentas por pagar.
- Lo que debo a proveedores por bienes y servicios suministrados a mi empresa.
- Los impuestos por pagar.
- Lo que debo a los trabajadores de mi empresa.

José: Bueno, ¿y qué son los recursos disponibles que tiene la empresa?

Juan: Eso es lo que llamamos Activos Corrientes. Ellos incluyen:

- El dinero que tiene mi empresa en efectivo.
- El dinero que tiene en los bancos y corporaciones.
- Las cuentas por cobrar, o sea, el dinero que le deben a mi empresa.
- El valor de los productos que tengo aún sin vender en la bodega.
- El valor de los animales que tengo listos para la venta.
- El valor de los cultivos de corta duración.
- El valor de los insumos que aplico a los cultivos.

José: Voy entendiendo Juan. Si logro conocer los Activos y los Pasivos Corrientes puedo saber, al compararlos, si mi empresa está en capacidad de cumplir con sus obligaciones. Es decir, si tiene liquidez suficiente. Pero dígame una cosa, ¿dónde encuentro esos Activos y Pasivos Corrientes?

Juan: Esa es la información que produce el Balance que se realiza en contabilidad cada cierto tiempo.

José: Ya veo, ¿entonces lo único que tengo que hacer es comparar el Activo contra el Pasivo del último balance de Nuestra Fortuna?

Juan: ¡No tan rápido! Hay Activos Corrientes y No Corrientes; tengo que seleccionar solo los Corrientes. Lo mismo hay Pasivos Corrientes y No Corrientes, y tengo que seleccionar solo los Corrientes. Para mayor claridad, veamos el balance de Nuestra fortuna:

Empresa Nuestra Fortuna

Balance General a Diciembre 31

ACTIVOS

Corrientes	
Caja	\$ 1.600.000
Bancos	\$ 1.635.000
Inventarios	\$ 560.000
Total Activos Corrientes	\$ 3.795.000
Fijos	
Terrenos-cultivos	\$ 120.000.000
Maquinaria, infraestructura y equipo	\$ 45.000.000
Animales	\$ 3.300.000
Total Activos Fijos	\$ 168.300.000
Total Activos	\$172.095.000

PASIVOS

Corrientes	
Tarjeta crédito	\$ 400.000
Cuentas por pagar (La Hacienda)	\$ 1.650.000
Total Pasivos Corrientes	\$ 2.050.000
A largo plazo	
Bancos	\$ 4.000.000
Total Pasivos a largo plazo	\$ 4.000.000
Total Pasivos	\$6.050.000

PATRIMONIO

Capital	\$155.545.000
Utilidades acumuladas	\$ 10.500.000
Total Patrimonio	\$166.045.000
Total Pasivos + Patrimonio	\$172.095.000

Después de esta explicación de don Juan y de conocer el último balance de Nuestra Fortuna pude sacar el total de los Pasivos Corrientes, o sea, deudas de pago inmediato, de la siguiente manera:

Pasivos Corrientes	
Tarjeta crédito	\$ 400.000
Cuentas por pagar (La Hacienda)	\$1.650.000
Total Pasivos Corrientes	\$2.050.000

También pude sacar el total de los Activos Corrientes, o sea, de los recursos disponibles, de la siguiente manera:

Activos Corrientes	
Caja	\$1.600.000
Bancos	\$1.635.000
Inventarios	\$ 560.000
Total Activos Corrientes	\$3.795.000

A primera vista pude darme cuenta de que la situación de liquidez de Nuestra Fortuna no era angustiosa, porque con mis Activos Corrientes me alcanzaban y sobraban para cumplir las obligaciones más inmediatas: los Pasivos Corrientes. Muy angustiosa hubiera sido la situación si los Activos Corrientes hubieran sido inferiores a los Pasivos Corrientes.

A renglón seguido don Juan nos explicó cómo convertir esta información en un indicador, a fin de refinar el análisis. Dicho indicador se llama Razón Corriente o Índice de Liquidez Corriente, y es el resultado de la comparación o razón matemática entre las dos cantidades:

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Al realizar esta división para el caso de la empresa Nuestra Fortuna (\$3.795.000/\$2.050.000) nos da una Razón Corriente de 1,85.

Lo anterior significa que por cada peso de deuda inmediata la empresa tiene \$1,85 (casi el doble) para respaldarlo.



Ejercicio 17. Valores de la Razón Corriente

1) ¿Qué pasa si la relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes es igual a 1?

2) ¿Qué pasa si la relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes es menor que 1?

3) ¿Qué pasa si la relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes es mayor que 1?

Si esta razón es igual a 1 es porque el monto de los Activos Corrientes es igual al monto de los Pasivos Corrientes, lo que significaría que la empresa no tiene cómo responder con sus deudas de corto plazo.

Siempre que la Razón Corriente de una empresa sea 1, la empresa tendrá poca disponibilidad de dinero para operar normalmente.



Ejercicio 18. Cálculo de la Razón Corriente

Ahora hago el cálculo de la Razón Corriente para mi empresa. Para eso es necesario disponer del último balance.

- Establezco los Pasivos Corrientes
- Establezco los Activos Corrientes
- Calculo la Razón Corriente y analizo su valor

Con Juan seguimos analizando...

José: Bueno Juan. Pero seamos realistas. Supongamos que yo quiero saber si estoy en capacidad de cubrir mis obligaciones inmediatas con dinero real y no con el respaldo de mis inventarios, como lo hicimos al calcular la Razón Corriente. En muchos casos no estoy seguro de qué tan rápido pueda convertir esos inventarios en dinero.

Juan: Bien, en ese caso veremos si estamos en capacidad de cubrir los mismos Pasivos Corrientes (\$2.050.000) no con todos los Activos Corrientes sino solamente con la parte de éstos que están representados en efectivo: lo que teníamos en caja y bancos. ¿Recuerda las cantidades?

Caja	\$1.600.000
Bancos	\$1.635.000
Total efectivo disponible	\$3.235.000

José: ¡Qué bien! Veo que de todos modos puedo cubrir mis obligaciones con el efectivo disponible.

Juan: Sí, y el análisis también lo podemos refinar un poco si construimos un indicador llamado Prueba Ácida, de la siguiente manera:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Efectivo disponible}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

José: Sí, y ya aprendí la lección. Ese indicador en Nuestra Fortuna equivale a 1,58, que es el resultado de efectuar la división: \$3.235.000/\$2.050.000.

Juan: Lo que señala que por cada peso que deben en Nuestra Fortuna disponen de \$1,58 en efectivo para respaldarlo, lo que está bien.



Ejercicio 19. Valores de la Prueba ácida

- ¿Qué pasa si es igual a 1?

- ¿Qué pasa si es menor que 1?

- ¿Qué pasa si es mayor que 1?

- ¿Cuál es la diferencia entre Razón Corriente y Prueba Ácida? ¿Cuál de los dos indicadores sería el más adecuado para medir la liquidez de Nuestra Fortuna? Discuto con mi grupo de trabajo y explico nuestras conclusiones.



Ejercicio 20. Cálculo de la Prueba Ácida

Ahora hago el cálculo de la Prueba Ácida para mi empresa. Para eso debo disponer del último balance.

- Establezco el efectivo disponible
- Establezco los activos corrientes
- Calculo la Prueba Ácida y analizo su valor

Continuamos con el análisis...

Los dos primeros análisis realizados en Nuestra Fortuna muestran unas buenas relaciones de liquidez. Sin embargo, estos análisis, aunque importantes, se refieren a la situación en un momento dado, que es lo que refleja el corte de cuentas que hace el balance, de donde se toman los datos para construir los indicadores.

José: Sí Juan, pero eso no es suficiente. No me basta con saber la liquidez en un momento dado. Necesito tener liquidez durante todo el año y ahí está el problema. Usted sabe que los agricultores tenemos meses muy desiguales, no somos como los industriales que producen todo el año. Nosotros unos meses -en la siembra, por ejemplo- gastamos mucho y tenemos pocos ingresos, mientras que en otros -después de la cosecha- nos entra plática.

Juan: En ese caso es necesario prever cómo va a ser el comportamiento de los ingresos y egresos mes por mes, para poder tomar a tiempo los correctivos necesarios. Vamos a hacer el análisis con Nuestra Fortuna. Pongamos que usted calcula, por un lado, los ingresos de cada mes por todo concepto: venta de sus productos, pagos que recibe de dinero que le deben, etc.

José: Bien, eso es fácil de calcular.



Juan: Y calcula, por otro lado, los gastos o egresos que va a tener, también mes por mes. Los podemos dividir en tres clases:

- Los compromisos operativos, que es lo que necesita para que el negocio funcione: pago de jornales, compra de insumos, servicios, mantenimientos, fletes, etc.
- Los compromisos financieros, como pago de capital e intereses de las deudas.
- Igualmente los gastos personales que le debe dar el negocio para que viva con su familia.

José: Entiendo, calculo ingresos y egresos totales, mes por mes.

Juan: Es muy importante que se calculen en el momento que realmente se paguen, porque queremos establecer el efectivo que realmente entra y sale cada mes. Restamos entonces los ingresos menos los egresos ¿y qué tenemos?

José: Pues, lo que me queda.

Juan: Exactamente, el saldo final de cada mes, que puede ser positivo, cuando gasta menos de lo que le entra, o negativo, cuando gasta más de lo que recibe.

En la siguiente tabla vemos esta relación mes a mes:

Mes	Ingresos	Egresos			Saldo: ingresos menos egresos
		Compromisos operativos	Compromisos financieros	Gastos personales	
Enero	\$ 7.884.300	\$ 8.093.401	\$2.245.902	\$500.000	-\$ 2.955.003
Febrero	\$ 8'754.700	\$13.099.482	\$ 195.902	\$500.000	-\$ 5.040.684
Marzo	\$ 9.951.500	\$ 9.091.816	\$ 195.902	\$500.000	\$ 163.782
Abril	\$12.127.500	\$ 7.995.980	\$ 195.902	\$500.000	\$ 3.435.618
Mayo	\$ 8.210.700	\$ 9.038.792	\$ 195.902	\$500.000	-\$ 1.523.994
Junio	\$ 7.340.300	\$ 5.230.528	\$1.142.033	\$500.000	\$ 467.739
Julio	\$ 7.068.300	\$ 6.904.133	\$ 195.902	\$500.000	-\$ 531.735
Agosto	\$ 8.994.700	\$10.429.007	\$ 195.902	\$500.000	-\$ 2.130.209
Septiembre	\$13.599.500	\$ 8.889.005	\$ 195.902	\$500.000	\$ 4.014.593
Octubre	\$31.775.500	\$14.609.860	\$ 195.902	\$500.000	\$16.469.738
Noviembre	\$21.007.500	\$ 8.347.505	\$ 195.902	\$500.000	\$11.964.093
Diciembre	\$11.807.500	\$ 5.937.580	\$1.142.033	\$500.000	\$ 4.227.887



Ejercicio 21. Análisis de saldos mensuales

Analizo la información de la empresa Nuestra Fortuna y respondo a los siguientes interrogantes:

- ¿Qué conclusiones puedo obtener de la situación de liquidez de Nuestra Fortuna, mes por mes?

•¿Cómo haría para compensar los meses malos con los meses buenos?
Discuto estas opciones en mi grupo de estudio y concluyo:

Juan: A partir de estos datos, José, le voy a enseñar a construir una herramienta muy poderosa para la planeación financiera de su empresa. Se trata del flujo de caja mensual.

José: Pero, ¿no fue eso lo que hicimos?

Juan: Sí, en parte. Lo que pasa es que consideramos cada mes independientemente uno de otro, lo que no sucede en la empresa puesto que cada mes debo comenzar con lo que me quedó (saldo positivo) o con lo que quedé debiendo (saldo negativo) del mes anterior. Para hacerlo, tendríamos que aumentarle a los ingresos el saldo (positivo o negativo) del mes anterior.

José: ¿Y cómo hacemos con enero?

Juan: Pues a enero le incrementamos el saldo anterior, que es lo mismo que el efectivo disponible que aparece en el balance a 31 de diciembre y que ya utilizamos para elaborar la Prueba Ácida, ¿recuerda?

José: Perfectamente, el efectivo disponible (caja y bancos) era de \$3.235.000.

Juan: Listo, con eso ya podemos hacer el flujo de caja, acumulando mes a mes:

Flujo de caja (presupuestado) - Empresa Nuestra Fortuna

	Saldo anterior	Más ingresos	Menos egresos			Saldo
			Operativos	Financieros	Personales	
Enero	\$ 3.235.000	\$ 7.884.300	\$ 8.093.401	\$2.245.902	\$500.000	\$ 279.997
Febrero	\$ 279.997	\$ 8.754.700	\$13.099.482	\$ 195.902	\$500.000	-\$4.760.687
Marzo	-\$4.760.687	\$ 9.951.500	\$ 9.091.816	\$ 195.902	\$500.000	-\$4.596.905
Abril	-\$4.596.905	\$12.127.500	\$ 7.995.980	\$ 195.902	\$500.000	-\$1.161.287
Mayo	-\$1.161.287	\$ 8.210.700	\$ 9.038.792	\$ 195.902	\$500.000	-\$2.685.281
Junio	-\$2.685.281	\$ 7.340.300	\$ 5.230.528	\$1.142.033	\$500.000	-\$2.217.542
Julio	-\$2.217.542	\$ 7.068.300	\$ 6.904.133	\$ 195.902	\$500.000	-\$2.749.277
Agosto	-\$2.749.277	\$ 8.994.700	\$10.429.007	\$ 195.902	\$500.000	-\$4.879.486
Septiembre	-\$4.879.486	\$13.599.500	\$ 8.889.005	\$ 195.902	\$500.000	-\$ 864.893
Octubre	-\$ 864.893	\$31.775.500	\$14.609.860	\$ 195.902	\$500.000	\$15.604.845
Noviembre	\$15.604.845	\$21.007.500	\$ 8.347.505	\$ 195.902	\$500.000	\$27.568.938
Diciembre	\$27.568.938	\$11.807.500	\$ 5.937.580	\$1.142.033	\$500.000	\$31.796.825

Siguiendo las instrucciones de Juan, nuestro asesor, vamos a hacer el análisis que nos posibilita el flujo acumulado de caja y veremos cuáles son las decisiones que nos conviene tomar.

- Parto del hecho que, de todos modos, con este flujo de caja no puede funcionar la empresa, sencillamente porque no podemos estar al debe durante ocho meses: de algún lado tengo que sacar dinero para cumplir con mis compromisos, que son los egresos previstos, operativos, financieros y personales.

- Sin embargo, la situación no es demasiado crítica si tengo en cuenta que, en los meses finales los saldos acumulados negativos se compensan y el resultado del año es positivo; o sea, que la compensación entre ingresos y egresos se puede realizar durante el mismo año y no tengo que recurrir a

préstamos de largo plazo que requieren de análisis financieros un poco más complicados.

- También veo que, después de dos meses críticos —febrero y marzo— la deuda no sigue incrementando y tampoco supera nunca el tope de los cinco millones.

- Es pues bastante posible, como me lo indica el flujo, disponer de un crédito de corto plazo para solucionar mis faltantes de caja, que no tendría que ser mayor de seis millones (debo prever pago de intereses), ni por más de ocho meses (febrero a octubre). Supongamos que tomo el préstamo por esa cantidad con un interés del 2% mensual.

- Para visualizar la viabilidad del préstamo simplemente corrijo el flujo previsto para ver cómo se comportarían mis saldos: los ingresos se me incrementarían en \$6.000.000 en febrero (desembolso del préstamo) y los egresos se incrementarían en \$120.000 mensuales durante nueve meses (febrero a octubre), por concepto de intereses, y en \$6.000.000 adicionales en octubre, por concepto de cancelación del préstamo.

- El flujo resultante, con esas modificaciones, sería el que se expone en la siguiente tabla:

	Saldo anterior	Más ingresos	Menos egresos			Saldo
			Operativos	Financieros	Personales	
Enero	\$ 3.235.000	\$ 7.884.300	\$ 8.093.401	\$2.245.902	\$500.000	\$ 279.997
Febrero	\$ 279.997	\$14.754.700	\$13.099.482	\$ 315.902	\$500.000	\$ 1.119.313
Marzo	\$ 1.119.313	\$ 9.951.500	\$ 9.091.816	\$ 315.902	\$500.000	\$ 1.163.095
Abril	\$ 1.163.095	\$12.127.500	\$ 7.995.980	\$ 315.902	\$500.000	\$ 4.478.713
Mayo	\$ 4.478.713	\$ 8.210.700	\$ 9.038.792	\$ 315.902	\$500.000	\$ 2.834.719
Junio	\$ 2.834.719	\$ 7.340.300	\$ 5.230.528	\$1.262.033	\$500.000	\$ 3.182.458
Julio	\$ 3.182.458	\$ 7.068.300	\$ 6.904.133	\$ 315.902	\$500.000	\$ 2.530.723
Agosto	\$ 2.530.723	\$ 8.994.700	\$10.429.007	\$ 315.902	\$500.000	\$ 280.514
Septiembre	\$ 280.514	\$13.599.500	\$ 8.889.005	\$ 315.902	\$500.000	\$ 4.175.107
Octubre	\$ 4.175.107	\$31.775.500	\$14.609.860	\$6.315.902	\$500.000	\$14.524.845
Noviembre	\$14.524.845	\$21.007.500	\$ 8.347.505	\$ 195.902	\$500.000	\$26.488.938
Diciembre	\$26.488.938	\$11.807.500	\$ 5.937.580	\$1.142.033	\$500.000	\$30.716.825

Juan: ¿Se da cuenta, José, de lo poderosa que es esta herramienta?

José: ¡Por supuesto! Ahora sí puedo visualizar los problemas de liquidez que tendría en el día a día de Nuestra Fortuna, analizarlos y tomar los correctivos necesarios.



Ejercicio 22. Análisis de las decisiones de Nuestra Fortuna

De acuerdo con las decisiones de José, propietario de Nuestra Fortuna, respondo a los siguientes interrogantes:

- ¿Qué opinión me merecen las decisiones para el mejoramiento de la liquidez de Nuestra Fortuna?

•¿Qué haría si fuera el propietario de Nuestra Fortuna?

•¿He tenido en mi empresa alguna situación de falta de liquidez?
¿Cuándo?

•¿Qué tipo de decisiones he tomado en mi empresa ante esta situación?

• Comparto con mi familia y vecinos mis opiniones acerca de este ejercicio y escribimos algunas conclusiones:



Ejercicio 23. Aplico los conocimientos adquiridos

Es importante que aplique el conocimiento adquirido en esta guía en mi propia empresa. Es por eso que con la información del balance general de mi empresa calculo la razón corriente, la prueba acida. Con base en el flujo de caja presupuestado determino la necesidad o no de crédito en el corto plazo.



REFLEXIONO Y CONCLUYO

De los análisis realizados en la presente guía puedo concluir que:

La liquidez es la disponibilidad inmediata de dinero que tiene mi empresa para continuar con sus operaciones normales y en forma oportuna, cumplir con el pago a sus proveedores, atender sus deudas y pagos en el corto plazo.

La liquidez hace referencia a la capacidad de mi empresa para cumplir con sus compromisos que vencen a corto plazo. Su evaluación es el intento de calificar la situación financiera de mi empresa.

El flujo de caja es tal vez la mejor herramienta para calcular las necesidades de dinero en mi empresa.



Ejercicio 24. Verificación de conocimientos

De acuerdo con las respuestas dadas en los ejercicios y lo comprendido en cada uno de los aspectos financieros analizados, considero que aclaré algunos conceptos como:

- En el análisis de la liquidez:

- En el análisis de la rentabilidad:



Ejercicio 25. Aspectos positivos y negativos de la guía 4

Realizo un análisis de las respuestas a los diferentes ejercicios de la guía y escribo a continuación mis consideraciones acerca de los nuevos conceptos:

¿Fortalecí verdaderamente mis conocimientos frente al tema? ¿Por qué?

¿Qué aspectos positivos encontré a partir de lo que sabía y los nuevos conocimientos?

¿Cuáles fueron los aspectos negativos?

¿Qué aspectos considero que me falta conocer y en cuáles debo profundizar para realizar un mejor análisis y tener mejor comprensión de la situación de mi empresa?

PREGUNTAS Y COMENTARIOS PARA COMPARTIR CON MI GRUPO

En el próximo encuentro grupal socializaré las siguientes experiencias de las actividades desarrolladas en la presente guía:

Manifestaré las siguientes inquietudes para ser resueltas con el tutor y mis compañeros de grupo:

GLOSARIO

Balance General: es un resumen de todo lo que tiene la empresa (Activos), de lo que debe (Pasivos) y de lo que pertenece a su propietario (Patrimonio).

Capital de trabajo: se define como la diferencia entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes. Permite identificar la disponibilidad de dinero para adelantar las operaciones de la empresa y la capacidad que se tiene para enfrentar los Pasivos o deudas con terceros.

Costo: desembolso o erogación de dinero; capitaliza a través de los inventarios.

Eficiencia: uso adecuado y racional de los recursos de trabajo en la empresa (terrenos, dinero, mano de obra, insumos...).

Eficacia: es el logro o cumplimiento de los objetivos propuestos.

Estado de Resultados: informe contable en el que se calcula la utilidad de la empresa en un periodo de tiempo determinado. También se conoce como estado de ganancias o pérdidas.

Flujo de caja: es un registro diario, mensual o anual de entradas y salidas en efectivo de una empresa durante un período determinado. Es el que refleja la liquidez de la empresa en un momento dado.

Gestión: la gestión se encuentra integrada a todos los actos que se realizan en una empresa. Significa análisis para anticipación y toma de decisiones.

Indicador: dato que se lleva de una determinada labor, el cual sirve como base para analizar y comparar el desarrollo de esa labor a lo largo del tiempo.

Insumo: producto que se utiliza en la actividad productiva. Por ejemplo, guadua, arena, fertilizantes.

Liquidez: en una empresa representa el dinero o lo que puede fácilmente convertirse en dinero (inventarios).

Margen de Contribución: es la diferencia que se da entre el precio de venta de cada unidad y el costo directo de producción de cada unidad producida.

Proceso productivo: conjunto de actividades o pasos necesarios para obtener y/o transformar un bien o un servicio.

Punto de Equilibrio: hace relación al índice que determina el momento en el que la empresa produce y vende sin ganar ni perder en su operación. El nivel de operación en el que la Utilidad Operativa es igual a cero, ya que no se gana ni se pierde.

Sostenibilidad: permanencia e incremento progresivo de la productividad de un sistema de producción en el tiempo.

Variable: característica que presenta variabilidad o variación; se clasifica en variables cualitativas -por ejemplo color en las flores- y variables cuantitativas -por ejemplo, peso, cantidad, tamaño, valor-.

