

**Solidaridad**



# Palma rentable



**La palma si dá, y entender los costos hace la diferencia;  
la clave es ser eficiente y ordenado en las finanzas del negocio**

**Solidaridad**



CON EL APOYO DEL FONDO DE FOMENTO PALMERO



# La palma sí da, pero la plata no se ve...

Usted sabe mejor que nadie lo que significa madrugar a recorrer el lote, sentir el peso de un racimo bien cargado y el sudor que escurre por la frente después de una jornada de fertilización. Ser palmero en Colombia es un orgullo, pero también es un reto. A veces, aunque la cosecha sea buena, se siente que la plata “**se embolata**” entre tantos gastos de insumos, jornales y transporte, por mencionar algunos.

La información que encontrará aquí no es para enseñarle a cultivar; es una invitación para que, viendo lo que le pasa a Joaquín y cómo lo soluciona Ana, entienda en qué se gasta el dinero del cultivo y cómo hacer para que rinda más.

A lo largo de este recorrido usted:


- Sabrá exactamente para dónde se va cada peso de su bolsillo.
- Verá por qué los gastos cambian dependiendo de si las palmas están en etapa de producción o no.

• Armará, paso a paso, una **Tabla de Costos** para tomar mejores decisiones y que al final quede más dinero libre para la casa.

- Antes de iniciar el recorrido, siempre tenga lo presente:

La ganancia real de su negocio es igual a lo que recibe por la venta, menos todos sus costos

**Ganancia real = venta - costos**



**En sus manos tiene una herramienta para conocer mejor su finca, entender sus costos y tomar decisiones que fortalezcan su producción. Lea atentamente la información presentada y realice cada ejercicio como un paso hacia una finca más organizada, rentable y sostenible.**



## Nota

Los valores en pesos usados en esta cartilla son cifras de ejemplo con fines exclusivamente pedagógicos. No representan precios reales ni vigentes del mercado a la fecha de consulta.

✦ *Al momento de ver esta información, es necesario que actualice los valores de venta, costo, precio por tonelada, etc., tal y como usted los maneja, lo mostrado aquí es solo un ejemplo.*

# Hoja de ruta

Joaquín y Ana lo invitan a recorrer las 8 estaciones para entender cómo se comportan los ingresos y gastos de su cultivo y qué hacer para que a final de mes usted vea las ganancias.

## Estación 1

¿En qué se va la plata de la palma?

Verá por qué conocer los costos de producción es la única forma de saber si la finca está dejando ganancias de verdad.

## Estación 3

La palma no cuesta lo mismo todos los años

Entenderá que los gastos cambian según la edad de la palma, desde que está inmadura hasta que es adulta.

## Estación 2

Así se arman los costos de la palma

Aprenderá a organizar cada gasto (insumos, trabajadores, transporte) para que nada se quede por fuera de la cuenta.

## Estación 7

### Registrar para decidir mejor (el cuaderno de campo digital)

Ana le mostrará a Joaquín que anotar cada peso que entra y sale es la mejor herramienta para manejar el dinero con seguridad.

## Estación 5

### Del racimo al aceite

Descubrirá cómo el buen manejo en el lote ayuda a que el fruto dé más aceite y el negocio valga más.

## Estación 8

### Construyamos la Tabla de Costos de su finca

¡Esta es la meta! Usted creará su propia tabla para conocer a fondo los costos de su producción.

## Estación 6

### Las decisiones en la finca cambian sus costos

Verá cómo una decisión a tiempo en el campo puede evitar que se pierda dinero y mejorar la rentabilidad.

## Estación 4

### Los costos que más pesan en la finca

Pondrá la lupa en los gastos más grandes, como la fertilización, que puede representar hasta el 40,6% de lo que cuesta el cultivo.

# Estación 1

¿En qué se va la plata de la palma?



¡Vea pues Ana! Saqué buena fruta, pero después de pagar abonos y jornales, los ingresos apenas alcanzaron para cubrir los gastos. Siento que trabajé para otros.



Eso nos pasa por no llevar la cuenta, Joaquín. Si usted no sabe en qué se le va cada peso, está manejando su finca a ciegas.

En esta estación entenderá por qué el dinero producto de su cultivo de palma a veces “se embolata” y cómo empezar a tomar las riendas de su negocio.



## ¿Qué son los costos de producción?

Es el dinero que usted invierte para que cada racimo llegue a la báscula. Piense en su finca como un balde: el pago de la fruta es el agua que entra, pero los costos son los huecos por donde la plata se sale si no los controla.

Hasta el momento Joaquín no había notado que su dinero va por tres caminos:

### Mano de obra

Pagos por el trabajo físico (poda, plateo, cosecha).

### Costos indirectos

El flete del camión, administración, cuotas, etc.

### Insumos

Lo que compra (fertilizantes, herbicidas, herramientas).

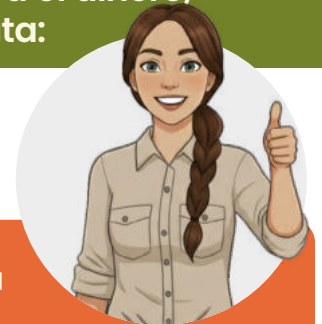
Para saber si su balde tiene más huecos por donde se escapa el dinero, compare lo que le cuesta sacar una tonelada de fruta:

### Palma común (E. guineensis)

\$465.570

### Palma híbrida

\$442.106



Joaquín, si a usted le pagan la tonelada a \$900.000, pero se gasta \$600.000 llenando ese balde, le quedan \$300.000 de ganancia.

El secreto: en épocas secas puede aumentar el gasto en agua o energía. Lo importante es registrarlo y entender por qué pasa.

**Ojo al dato:** la palma E. guineensis requiere un manejo más simple, en comparación con la híbrida por temas de polinización, por eso no debe comparar costos sin mirar qué tipo de palma posee.

✦ Al momento de ver esta información, es necesario que actualice los valores de venta, costo, precio por tonelada, etc., tal y como usted los maneja, lo mostrado aquí es solo un ejemplo con fines educativos.

# El secreto del costo: producir más para que cada kilo valga menos

¿Cómo se conectan sus decisiones con el dinero?

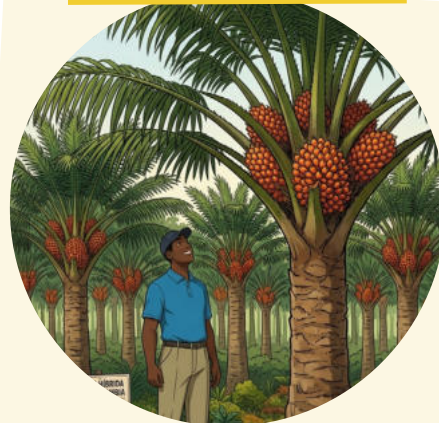
El costo de producir una Tonelada de Fruto Fresco no es un número fijo; usted lo puede bajar si maneja bien su cultivo. Mire esta cadena:

## La decisión



Joaquín decide fertilizar a tiempo y mantener los platos limpios.

## La productividad



Sus palmas responden dando **más racimos** y **más pesados**.

## El resultado



Como sus gastos de mantenimiento se reparten entre más fruta, ¡cada **tonelada de fruto** le sale más barata!

## El vecino que "ahorra" vs. el que invierte

Imagine dos fincas que gastan lo mismo en mantenimiento al mes (\$4.000.000 en abonos, jornales y cuotas):

✦ *Al momento de ver esta información, es necesario que actualice los valores de venta, costo, precio por tonelada, etc., tal y como usted los maneja, lo mostrado aquí es solo un ejemplo con fines educativos.*



**Finca A**

### Poco mantenimiento

Decide NO podar ni abonar bien para "no gastar de más"

Cosecha: **8 Toneladas** de Fruto

Cada Tonelada le costó: **\$500.000**



**Finca B**

### Buen mantenimiento

Decide **invertir** en abono y jornales a tiempo

Cosecha: **12 Toneladas** de Fruto

Cada Tonelada le costó: **\$333.333**

**Conclusión:** el vecino B gastó lo mismo en el mes, pero como sacó más fruto, cada tonelada de su cosecha le salió \$166.667 más barata que al vecino A.

### ¡Cuidado con el falso ahorro!

Si usted deja de limpiar el lote o de abonar para no gastar plata hoy, la cosecha se le va al piso. Al final, los pocos racimos que saque le van a salir carísimos de producir. ¡La productividad es la que baja el costo!

✦ Al momento de ver esta información, es necesario que actualice los valores de venta, costo, precio por tonelada, etc., tal y como usted los maneja, lo mostrado aquí es solo un ejemplo con fines educativos.



## ¿Quiénes mandan en el gasto de su finca?

En la palma, hay un gasto que manda sobre todos los demás. Si usted lo controla, tiene medio negocio asegurado: **la fertilización**.

Así se reparte, en promedio, el costo de producir una tonelada de fruta en Colombia:



¿Por qué es importante que yo sepa esto? 🤔



Porque si usted quiere ahorrar, debe prestar más atención a lo que más gasta. Si usted desperdicia un poquito de abono (el gasto del 40%), pierde mucha más plata 💰 que si se ahorra un machete nuevo.

**No todos los gastos pesan lo mismo en su bolsillo, no lo olvide**



# Actividad práctica

## ¡Identifique sus gastos del mes!

Revise lo que gastó en su cultivo los últimos 30 días. Dé prioridad a los 10 gastos que más se repiten.

| Gasto realizado<br>¿En qué se le fue la plata? | ¿Cuánto le costó? |
|------------------------------------------------|-------------------|
| Ejemplo: un bulto de fertilizante              | \$95.000          |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |
| _____                                          | _____             |

No se puede mejorar lo que no se conoce. Al identificar sus gastos, usted acaba de tomar el volante de su negocio.



Después de hacer el ejercicio me doy cuenta de que gasto mucho en arreglos porque siempre los dejo para última hora. ¡Esa plata se me está yendo en puras emergencias!



¡Exacto, Joaquín! Ahora que sabe dónde están las fugas, en la **Estación 2** vamos a organizar cada gasto en categorías para ver si su negocio de verdad le está dando la ganancia que usted se merece.

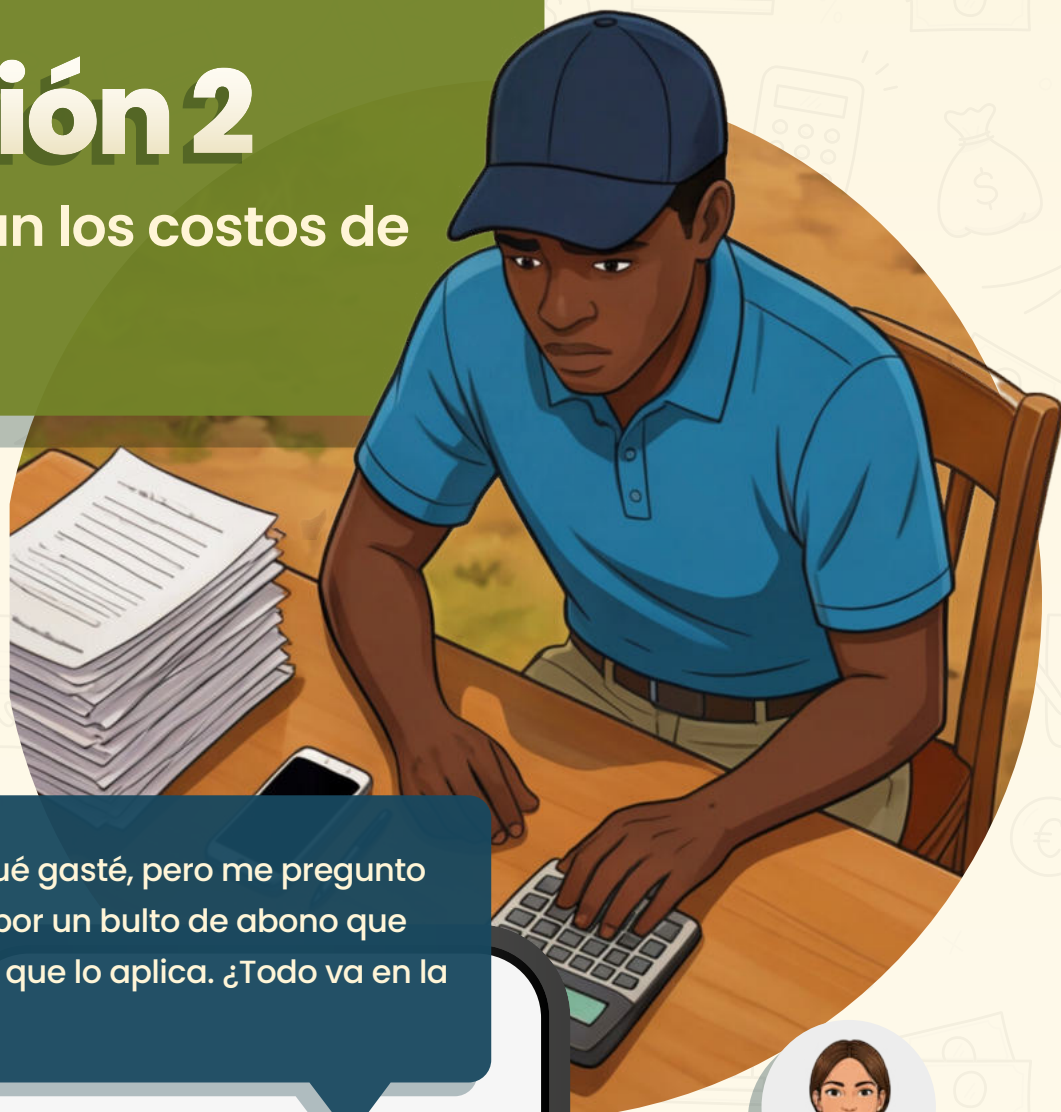
**A partir de lo que descubrió hoy,  
su compromiso es:**



Lined writing area for notes.

# Estación 2

## Así se arman los costos de la palma



Ana, ya tengo claro qué gasté, pero me pregunto si es lo mismo pagar por un bulto de abono que pagarle al muchacho que lo aplica. ¿Todo va en la misma bolsa?



No, Joaquín. Para saber dónde está el gasto pesado, hay que separar los insumos del trabajo de la mano de obra. Si organizamos sus gastos en estas categorías, podremos compararlos con el índice de Costos de Producción de Aceite de Palma (ICPA) y ver si su finca está en el promedio de los mejores.

En esta estación, aprenderá a estructurar los costos de su cultivo paso a paso. Organizaremos sus gastos en categorías simples (Insumos, Mano de Obra, Cosecha y Otros) y conocerá el ICPA, la brújula que le dirá si su finca está siendo bien administrada.

## Insumos y mano de obra

Para que su palma sea un negocio rentable, debe separar el costo de los materiales del costo de trabajo.



**Insumos**

### lo que compra

Son los productos que usted adquiere en el almacén para que la palma produzca.



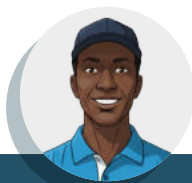
**Mano de obra**

### lo que paga por el trabajo

Es el pago a una persona (o su propio jornal) por realizar las tareas en el lote.



Joaquín, mucha gente comete el error de meter el abono y el trabajador en la misma cuenta. Pero imagínese esto: si usted compra la mejor semilla (Insumo) pero el trabajador no la siembra bien (Mano de obra), la palma no va a producir lo que debería. Los dos tienen que funcionar bien para que el negocio rinda.



¡Ya entiendo, Ana! Es como con la poda: el machete es el Insumo y el cortero es la Mano de obra. Si tengo buen machete pero el cortero poda mal, estoy perdiendo plata por los dos lados.

## ¿A qué grupo pertenece cada gasto?



Mire estos movimientos reales de su finca. Escriba en la línea si el gasto es un Insumo (lo que compró) o Mano de obra (el trabajo que pagó):

**1. Compra de 30 bultos de fertilizante:**

---

**2. Pago por el jornal de poda de palmas:**

---

**3. Galones de herbicida para el plato:**

---

**4. Pago por la aplicación del abono:**

---

**5. Pago a los operarios de fumigación:**

---



**Para que su cultivo rinda, debe saber qué compra y cuánto paga por cada labor que se realiza en su finca: desde la fertilización y la poda, hasta la fumigación y la cosecha**

## El costo de recoger y mover la fruta

Para que su palma sea un negocio rentable, debe separar el costo de los materiales del costo de trabajo.



**La cosecha**

Es el pago por el corte de los racimos y la recolección de la pepa suelta.



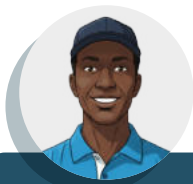
**El transporte**

Es lo que paga (o le descuentan) por mover la fruta a la planta.

**Existen otros costos, como la compra de herramientas y los mantenimientos que no debe dejar de lado.**



Ojo, Joaquín: no confunda **mantener el cultivo** (como podar) con **cosechar el fruto**. Son dos momentos diferentes del negocio. Si la vía está mala, el flete le sale más caro y su ganancia se queda en el barro.



¡Ya entiendo! Una cosa es lo que gasto para que la palma dé fruto, y otra lo que me cuesta recogerlo y llevarlo a vender. ¡Son cuentas separadas! 🙌

## ¿A qué grupo pertenece cada gasto?



Escriba si el gasto es Cosecha/Transporte o Otros Costos:

**1. Pago al flete del camión:**

---

**2. Compra de una rula y dos limas:**

---

**3. Pago al cortero por tonelada:**

---

**4. Arreglo de un bache en la vía:**

---

**5. Recogida de pepa suelta del suelo:**

---



**La cosecha no es ganancia hasta que llega a la báscula**

# ¿Cómo se compara mi finca con las demás? (El ICPA)

El ICPA (Índice de Costos de Producción de Aceite de Palma) es una guía que publica Fedepalma para mostrar cuánto cuesta, en promedio, producir una tonelada de fruta en Colombia.



## Es un punto de comparación

Si el ICPA dice que el promedio de fertilización es de \$200.000 por tonelada y usted se gasta \$400.000, el ICPA le está avisando que debe revisar su técnica.



## Es una meta

Le ayuda a identificar en cuál de las 4 categorías (Insumos, Mano de Obra, Cosecha o Otros) se le está yendo más la mano.

## ¿Para qué le sirve el ICPA en su finca?



### Para negociar

Si sabe cuánto cobran otros por el flete, puede negociar mejor su transporte.



### Para corregir

Si su gasto en mano de obra es mucho más alto que el ICPA, quizás sus trabajadores no están rindiendo lo suficiente.



### Para planear

Le ayuda a proyectar cuánta plata necesita ahorrar para la próxima cosecha.

**Importante:** el ICPA es una guía, no su realidad. Su finca puede gastar más o menos según el clima, la edad del cultivo o el manejo que usted le dé.

✦ Al momento de ver esta información, es necesario que actualice los valores de venta, costo, precio por tonelada, etc., tal y como usted los maneja, lo mostrado aquí es solo un ejemplo con fines educativos.

# Actividad práctica

## Organice sus gastos del último mes



Retome los gastos identificados en la actividad práctica de la estación 1 y organícelos de acuerdo con las categorías vistas. Luego, sume cada gasto por categoría y anote el valor.

### Grupo 1. Insumos (Lo que compró)

Ej: bultos de abono, herbicida, trampas

Escriba aquí los gastos

---

---

---

---

Total mes: \$ \_\_\_\_\_

### Grupo 2. Mano de obra (Mantenimiento)

Ej: Jornal de poda, plateo, fumigación

Escriba aquí los gastos

---

---

---

---

Total mes: \$ \_\_\_\_\_

### Grupo 3. Cosecha y transporte

Ej: corte, flete del camión, pepa suelta

Escriba aquí los gastos

---

---

---

---

Total mes: \$ \_\_\_\_\_

### Grupo 4. Otros gastos

Ej. Rulas, limas, arreglo de baches

Escriba aquí los gastos

---

---

---

---

Total mes: \$ \_\_\_\_\_

**Poner orden a lo que gasta es poner orden en su bolsillo  
y en su cultivo**



¡Ana, qué diferencia! 😱 En la **actividad práctica de la estación 1** pasada yo solo anotaba gastos y números para no olvidar nada, pero ahora que los separo en categorías, veo que el flete del camión me quita más de lo que pensaba.



Ni lo uno ni lo otro, Joaquín. Su palma creció y sus necesidades también. No cuesta lo mismo mantener un cultivo de 1 hectárea que uno de 10: cada etapa tiene su propio "precio" y usted debe estar listo para esos cambios.

**A partir de lo que descubrió hoy,  
su compromiso es:**



---

---

---

---

---

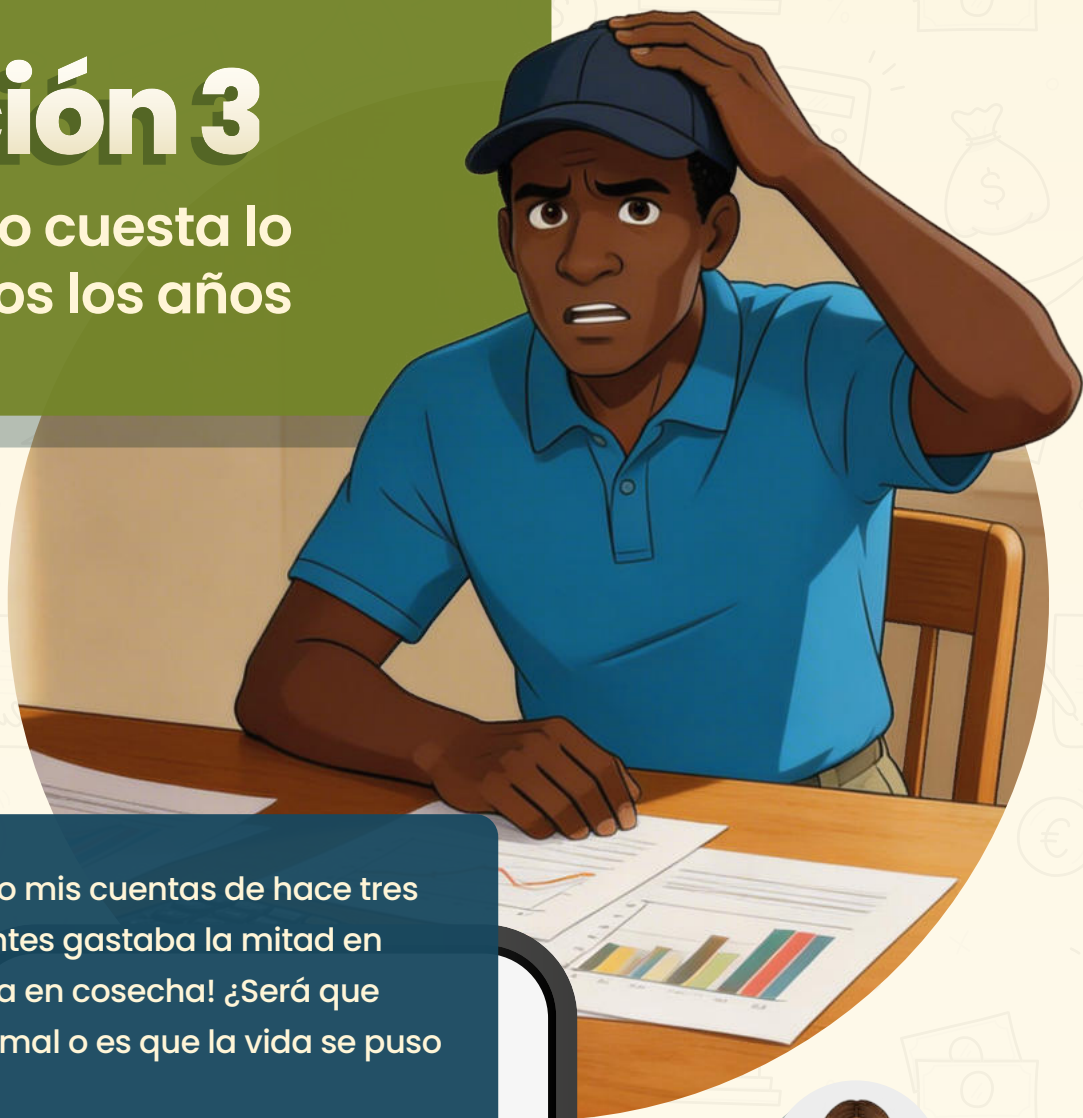
---

---

---

# Estación 3

La palma no cuesta lo mismo todos los años



Ana, estaba revisando mis cuentas de hace tres años y me asusté. ¡Antes gastaba la mitad en fertilizante y casi nada en cosecha! ¿Será que estoy administrando mal o es que la vida se puso muy cara?



Ni lo uno ni lo otro, Joaquín. Su palma creció y sus necesidades también. No cuesta lo mismo mantener a un niño que a un joven; con la palma pasa igual: cada etapa tiene su propio "precio" y usted debe estar listo para esos cambios.

En esta estación descubrirá por qué los costos de su finca no son estáticos. Aprenderá a diferenciar los gastos de una palma joven de los de una palma en plena producción, para que el futuro no lo tome por sorpresa.

## Etapa 1

### Establecimiento (La Inversión Inicial)

Es cuando usted compra las plántulas, prepara el terreno y siembra.

**El gasto fuerte:** compra de semilla, trazado, ahoyado y siembra. Aquí casi todo es salida de plata y nada de entrada.

## Etapa 2

### Mantenimiento Joven (Palma en crecimiento)

La palma ya está en el lote pero aún no da racimos grandes para vender.

**El gasto fuerte:** control de malezas, plateo y fertilización para que crezca rápido. Es como criar a un niño: come mucho y todavía no trabaja.

## Etapa 3

### Producción (Palma Adulta)

A partir del año 3 o 4, la palma empieza a dar fruto constante.

**El gasto fuerte:** aquí aparece con fuerza la Cosecha y el Transporte. El gasto sube, pero por fin llega el cheque de para cubrirlo.



¡Ana, ahora entiendo! Antes no pagaba fletes ni corteros porque no había fruta; 🚚👷 ahora gasto más, pero es porque el negocio ya está produciendo.



Exacto, Joaquín; una palma de 10 años necesita más 'comida' y trabajo que una de 2 años. El costo sube porque su producción también crece.

**¡Su meta no debe ser gastar poco, debe ser producir mejor!**

# Actividad práctica

## Diagnóstico de mi etapa actual



Identifique en qué momento está su lote marque con una X la etapa en la que se encuentra su lote. Esto le ayudará a entender por qué sus gastos se comportan así mes a mes.

| Etapa del cultivo                | Marque su etapa          | Situación de sus costos hoy                                                    |
|----------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Siembra</b><br>(0-2 años)     | <input type="checkbox"/> | Gasto alto en "montaje". Cero ingresos.<br>El reto es no quedarse sin ahorros. |
| <b>Crecimiento</b><br>(2-4 años) | <input type="checkbox"/> | El abono sube cada semestre. Empieza a ensayar la cosecha.                     |
| <b>Producción</b><br>(5+ años)   | <input type="checkbox"/> | El gasto más fuerte es Cosecha y Transporte.<br>Hay ingreso constante.         |

Con base en lo anterior, marque con una X la casilla "Sí" o "No" según lo considere.

|                                                                                                                                           | Sí                       | No                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| ¿Su gasto más alto de este mes tiene sentido con la edad de su palma? (Ej: Si su palma es adulta y gasta poco en cosecha, algo anda mal). | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Si su palma está creciendo, ¿está preparado para que el próximo año el costo de fertilizante sea mayor?                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Compare su gasto de Cosecha con el de Labores (Mantenimiento). ¿Está gastando más en recoger fruto o en limpiar el lote?                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



**¡Conocer la edad de su cultivo es conocer la salud de su bolsillo!**



¡Ana, qué descanso! Ya entiendo que mis gastos suben porque mis palmas están creciendo y exigen más inversión. ¡Ya no me asusto cuando veo que las cuentas del mes llegan más altas!



¡Exacto! El truco es que ese dinero se convierta en mucha fruta. Ahora que ya sabe en qué etapa está su cultivo, lo espero en la **Estación 4** para que descubra cuáles son los costos que más pesan en su bolsillo y cómo controlarlos.

**A partir de lo que descubrió hoy,  
su compromiso es:**



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Estación 4

Los costos que más pesan en la finca



Ana, ya tengo mis cuentas anotadas y organizadas por grupos, y tengo claro en qué etapa está mi cultivo. Aun así, veo que hay unos gastos que se llevan casi toda la plata y otros que casi ni se sienten. ¿Eso es normal?



Así es, Joaquín. En la palma, la fertilización, la mano de obra, la cosecha y el transporte son los rubros que definen su utilidad. Si usted aprende a controlar estos rubros, tiene dominado el negocio. ¡Vamos a analizarlos!

En esta estación identificará cómo la fertilización, la mano de obra y la cosecha influyen en el costo total. Además, entenderá por qué labores como la polinización en materiales OxG tienen un peso especial en sus cuentas.

# Los protagonistas: fertilización, mano de obra, cosecha y transporte

## Los cuatro que definen su utilidad

Casi todo el dinero que sale de su finca se concentra en cuatro frentes. Si usted los vigila, su negocio estará sano:

### Fertilización

Es el costo más alto en insumos. Sin "comida", la palma no produce.



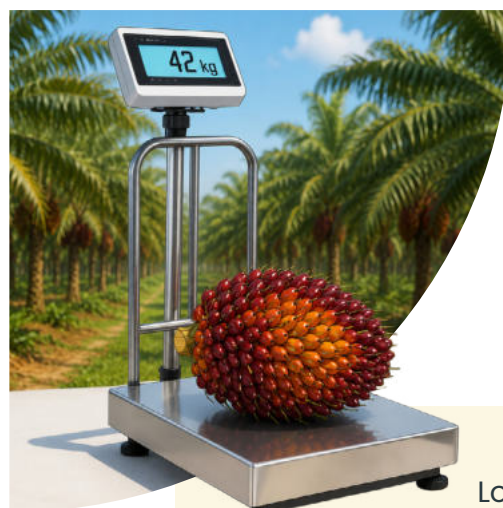
### Mano de obra

El pago de jornales para el mantenimiento. Es el motor que hace que las cosas pasen.



El flete para llevar la fruta hasta la planta extractora.

### Transporte



Lo que le paga al operario por cortar y recoger cada racimo.

### Cosecha

## ¿Cómo influyen estos costos en el costo total?



### Logística y transporte



Si sus vías internas están malas, el camión tarda más y le cobra un flete más caro.

#### Resultado

Su **Costo Total** por tonelada sube, restándole ganancia a cada racimo vendido.

### Calidad de la mano de obra



Si contrata personal que no sabe podar bien, dejan racimos maduros sin cortar.

#### Resultado

Usted pagó el jornal, pero perdió kilos de fruta. Al haber menos toneladas para vender, su **Costo Total** se dispara.

### Efecto de la fertilización



Si decide no abonar para "ahorrar", su gasto baja hoy, pero en un año su cosecha caerá a la mitad.

#### Resultado

Como sacó muy poquita fruta, los gastos fijos de la finca se reparten en menos kilos, haciendo que su **Costo Total** por tonelada sea carísimo.



## Particularidades del cultivo: el reto de la variedad OxG

Si en su finca sembró la variedad OxG, su **estructura de costos cambia**. Aquí la **mano de obra** tiene un peso mayor debido a que es una labor clave: la polinización asistida.

¿Por qué influye tanto en el costo?

Porque esta variedad necesita que un trabajador pase palma por palma, detectando las flores y aplicando el polen o el ANA en el momento justo.

¿Es un gasto o una inversión?

¡Es la inversión que asegura el fruto! Sin una buena polinización, el racimo no se forma. Aunque gaste más en jornales, el OxG le entrega más aceite y resiste mejor las enfermedades.

“Nuevas variedades de palma requieren nuevas cuentas en su bolsillo”



Ana, me he dado cuenta de que en mis palmas OxG gasto mucho más en trabajadores para la polinización que en mi cultivo tradicional. A veces me asusta ver esa cuenta.



Es normal. Esa variedad de palma pide más manos, pero a cambio le da más seguridad contra las plagas y más producción. El secreto es que sus polinizadores sean muy juiciosos; así, cada peso que paga en jornales se convierte en toneladas de fruta.

**Importante:** en la variedad OxG, la polinización no es un gasto opcional; es el motor de su cosecha. Si usted ahorra aquí, el fruto de la palma no le responde en la báscula.

# Actividad práctica

## ¿Cuáles gastos pesan más en su finca?



Marque con una (X) qué tanta importancia tiene cada categoría en sus cuentas del último mes. Por categoría solo puede marcar una opción.

| Categoría gasto             | Gasto alto (Rojo) | Gasto medio (Amarillo) | Gasto bajo (Verde) |
|-----------------------------|-------------------|------------------------|--------------------|
| Polinización (Variedad OxG) |                   |                        |                    |
| Crecimiento (2-4 años)      |                   |                        |                    |
| Producción (5+ años)        |                   |                        |                    |

Con base en los resultados, escriba en el siguiente termómetro qué gastos están en la zona roja, amarilla y verde, y así sabrá qué está sucediendo en su cultivo.

**Zona roja**

**Zona amarilla**

**Zona verde**

**¡Cuidado!**  
 Aquí es donde debe ser un estratega. Cualquier mejora en la eficiencia (mejorar el transporte o el rendimiento del personal) se nota de inmediato en su **ganancia**.

**¡Mantenga el ojo puesto!**  
 No deje que esta labor se descuide, porque si se vuelve ineficiente, pasará rápido a la zona roja.

**¡Buen control!**  
 Siga así, pero asegúrese que el gasto sea bajo porque es eficiente y no porque dejó de hacer la labor, lo que le saldría caro después.



¡Ana, qué claridad! Ya puse mis cuentas en el termómetro y me di cuenta de que mi Zona Roja 🇺🇸 es la Fertilización, mi Zona Amarilla 🌴 es la Cosecha y mi Zona Verde 🧑‍🏭 es la Mano de Obra. ¡Ahora ya sé que debo cuidar mis gastos para que el negocio rinda!



¡Excelente, Joaquín! Ya sabe dónde pone el dinero, ahora vamos a ver cómo ese dinero se transforma en ganancias. Lo espero en la Estación 5 donde descubrirá cómo el fruto que usted tanto cuida se convierte en el aceite que el mundo necesita.

**A partir de lo que descubrió hoy,  
su compromiso es:**



---

---

---

---

---

---

---

---

# Estación 5

## Del racimo al aceite



Ana, a veces siento que lo que pasa en la planta no tiene nada que ver conmigo. Yo entrego mi fruta y listo; ellos verán qué hacen allá adentro.



No es así. Hay una relación **Finca-Planta** que debe conocer. Usted y la extractora son socios: si usted entrega fruta de mala calidad, la planta no puede hacer milagros. Al final, si a la planta le cuesta más sacar el aceite, el negocio se vuelve menos rentable para todos. Lo que usted hace en el lote decide el éxito de la fábrica.

En esta estación entenderá cómo su fruto (RFF) se transforma en aceite (APC). Descubrirá qué es la Tasa de Extracción y por qué las buenas prácticas en su finca son la clave para el resultado económico del sistema.

## RFF y APC: el lenguaje del negocio

Usted cosecha racimos, pero el mundo compra aceite, por eso no basta con sacar mucho fruto; importa cuánto aceite logra producir ese fruto.

Para hablar el mismo idioma que la planta extractora, debe distinguir dos conceptos



### Racimos de Fruta Fresca (RFF)

Es el fruto que usted corta de la palma y carga en el camión. Es lo que se pesa en la báscula de entrada. Para usted, es su volumen de venta.

### Aceite de Palma Crudo (APC)

Es el aceite puro que se extrae de esos racimos tras pasar por la fábrica. Para la planta, es su producto final.



## La importancia de la productividad

Se piensa que ser productivo es solo tener muchos racimos, pero la verdadera productividad se mide en cuánto aceite sale por cada hectárea de su finca.



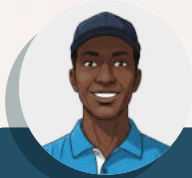
No todo lo que pesa es aceite


Un racimo puede ser muy grande, pero si tiene mucha agua o mucha fibra (pepa) y poco aceite, su productividad real es baja.




La meta

El negocio es rentable cuando logra que cada RFF entregue la mayor cantidad posible de APC.

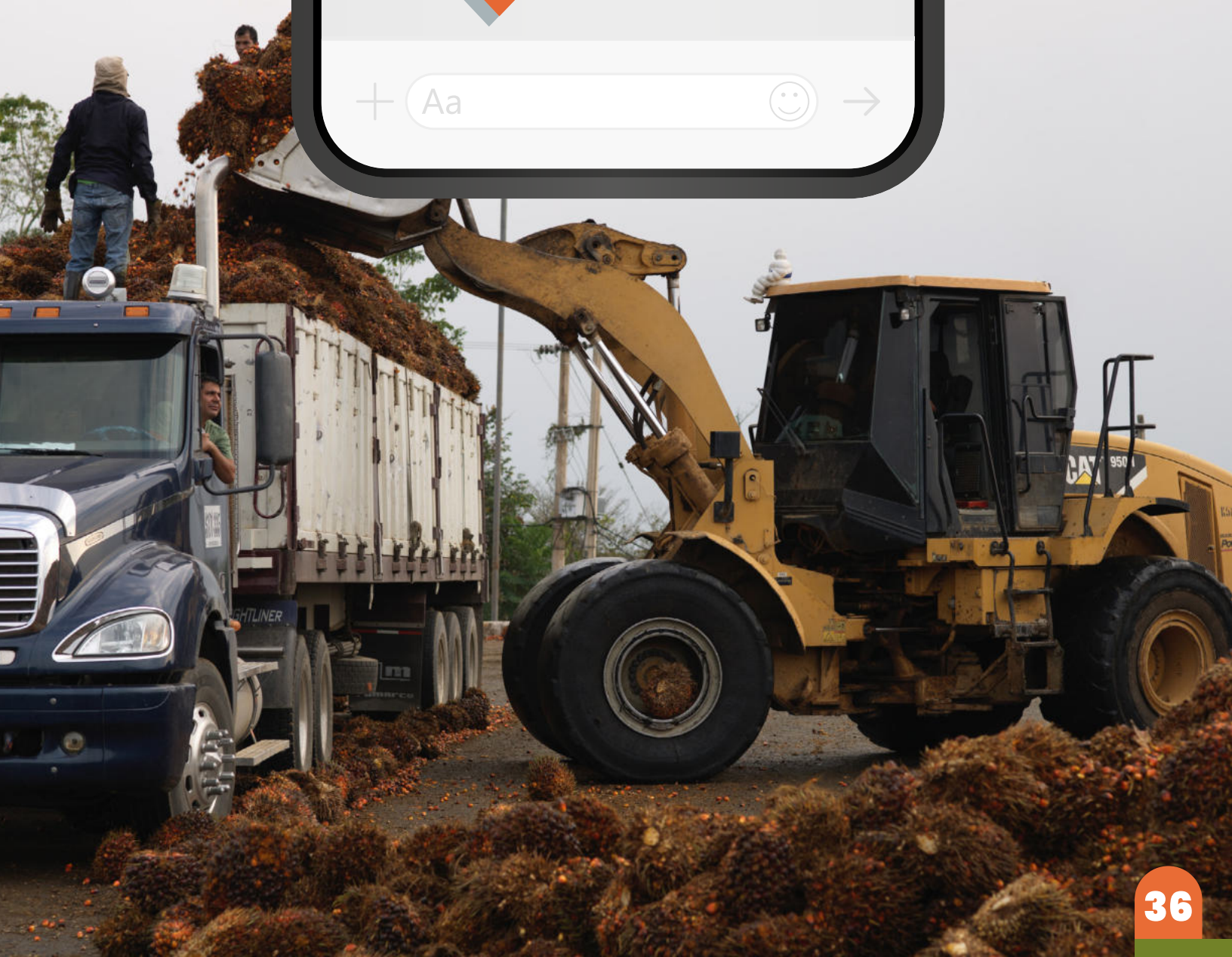


Ana, entonces, ¿que el camión  pese bastante no garantiza que me vaya bien?



Exacto, Joaquín. El peso engaña si lleva fruta verde o basura. Lo que a usted lo hace productivo es que sus RFF entreguen mucho APC. Entre más aceite salga de su fruto, mejor es su negocio. 

+ Aa



## La tasa de extracción: el puente del éxito



La tasa de extracción es el porcentaje de aceite que le saca a su fruta. Es el indicador que une a la **finca** con la planta **extractora**.

### En la finca



Usted asegura que el fruto esté maduro y limpio.

### En la planta



La extractora asegura que no se pierda aceite en el proceso.



### Resultado

Aumenta la tasa de extracción y mejora la rentabilidad.

Aquí es donde la **Relación Finca-Planta** da frutos económicos. La verdadera productividad no es solo peso, es aceite por hectárea.

**“La Relación Finca-Planta es un equipo: su buena cosecha define la productividad de la extractora.”**



**1** **Recepción y báscula**

Se recibe su RFF. La limpieza y el corte del tallo aseguran que el peso sea real.



**2** **Esterilización (cocción)**

Se usa vapor para facilitar la salida del aceite. Si el fruto está maduro, el aceite suelta fácil.



**3** **Desfrutación**

Se separan los frutos de la tusa (raquis).



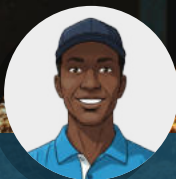
**4** **Extracción (prensado)**

Es el paso clave. Aquí se obtiene el APC. Si el fruto es de buena calidad, la prensa extrae hasta la última gota.

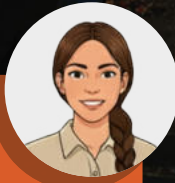


**5** **Clarificación (ACP)**

Se limpia el aceite de impurezas y agua para dejarlo puro.



Ana, ahora entiendo: si mando fruto verde, el aceite se queda pegado en la tusa y se pierde en la máquina. 🛠️



Exacto, Joaquín. Esa es la Relación Finca-Planta 🌳. La máquina es eficiente solo si su fruto está en el punto exacto. Si usted cosecha bien, la Tasa de Extracción sube y todos ganan.

## Actividad práctica: sus decisiones, su aceite



El éxito del negocio depende de lo que usted decida hoy en su lote. Relacione con una línea cada acción y su consecuencia. Al hacerlo, conocerá lo que pasa en su bolsillo.

### Si en mi finca usted decide...

### Consecuencias en la planta extractora

### Consecuencias para su bolsillo

**A** Cosechar racimos maduros (1 a 2 frutos sueltos).

**O** Entra la parte del fruto que más APC (aceite) tiene.

**O** El peso es mentira; gasta flete transportando basura.

**B** Dejar los tallos (pedúnculos) muy largos.

**O** El aceite se queda pegado en la tusa y se pierde en la máquina.

**O** Es un productor PRODUCTIVO y gana más.

**C** Recoger todos los frutos sueltos del plato.

**O** La planta procesa "madera" que no tiene nada de aceite.

**O** La Relación Finca-Planta se daña y perdemos todos.

**D** Cosechar fruta verde o "pintona".

**O** La Tasa de Extracción es MÁXIMA (22% o más).

**O** Aprovecha hasta la última gota de la cosecha.

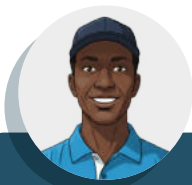
**E** Enviar la fruta con mucho lodo o piedras.

**O** Se dañan las máquinas y se ensucia el aceite crudo.

**O** El negocio pierde valor porque no vendo aceite.

Consulte la página XX para conocer la respuesta correcta.





Ana, ya me queda claro: si cosecho mal o mando basura, la **Tasa de Extracción** se cae y mi finca deja de ser productiva. ¡Tengo que hacerlo bien desde el primer tajo para no perder aceite y dinero! 🙌



¡Así se habla, Joaquín! 🙌 Y tenga en cuenta que el aceite que se pierde es plata que le falta, porque al final del día las decisiones en la finca cambian sus costos.

**A partir de lo que descubrió hoy, su compromiso es:**



---

---

---

---

---

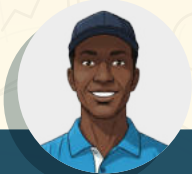
---

---

---

# Estación 6

Las decisiones en la finca cambian sus costos



Ana, yo pensaba que ahorraba plata si dejaba de abonar o si hacía la cosecha cada mes para pagar menos jornales. ¿Eso no me ayuda a que me quede más ganancia?



Al contrario, Joaquín. Si usted descuida el manejo, la palma produce mucho menos. Al final, cada tonelada le sale más cara porque sus gastos fijos siguen ahí pero tiene menos fruta para vender. Aquí veremos cómo sus decisiones en el campo mandan en su bolsillo.

En esta estación aprenderá que cada decisión técnica en su lote, desde la nutrición hasta la cosecha, define su rentabilidad. Entenderá que mejorar el manejo agronómico es la forma más efectiva de reducir el costo por cada tonelada producida y asegurar que al final le quede más dinero libre.

# La “comida” de la palma: fertilización adecuada

## El dilema de Joaquín: ¿ahorro o pérdida?

Compare estas dos decisiones y vea qué pasa con el bolsillo de Joaquín.

**Decisión A.** Este año no voy a abonar para ahorrarme esa plata

**Resultado:** la palma se debilita y los racimos pesan poco.

**Efecto en el costo:** usted sigue pagando vigilancia y mantenimiento, pero como tiene poca fruta, **cada tonelada le sale mucho más cara.**

**Decisión B.** Voy a aplicar el fertilizante que mi lote necesita y en el momento justo.

**Resultado:** palmas sanas y racimos pesados.

**Efecto en el costo:** al producir más tonelada en el mismo lote, sus gastos se reparten **y el costo por tonelada baja**, dejándole más utilidad.

Las cuentas no mienten...

Imagine que mantener su hectárea limpia y vigilada le cuesta \$1.000.000 al mes (esto no cambia)

- **Si produce 1 tonelada:** esa tonelada le costó \$1.000.000
- **Si abona y produce 2 toneladas:** ¡cada tonelada ahora le costó solo \$500.000!

**A mayor producción, el costo por tonelada se vuelve más bajo.**

Vea el abono como si fuera su comida. Y es que si la palma no “come”, no produce. No vea el fertilizante como un gasto; véalo como la inversión que hace que su costo por tonelada sea bajito 📉 y su negocio sea rentable. 🐼



Ya entiendo, Ana. Yo pensaba que me ahorraba el valor del bulto 📦, pero lo que estaba haciendo era que cada racimo me saliera más caro de producir por falta de comida.

✦ Al momento de ver esta información, es necesario que actualice los valores de venta, costo, precio por tonelada, etc., tal y como usted los maneja, lo mostrado aquí es solo un ejemplo con fines educativos.

Al momento de ver esta información, es necesario que actualice los valores de venta, costo, precio por tonelada, etc., tal y como usted los maneja, lo mostrado aquí es solo un ejemplo.

## El tiempo es oro: cosecha oportuna

El ahorro que sale caro...

**Pedro y Joaquín tienen lotes idénticos, pero toman decisiones diferentes**



### **Pedro cosecha cada 15 días.**

Sus operarios recogen los racimos en su punto exacto de madurez. Casi no hay frutos sueltos perdidos y la planta le paga el máximo por su calidad.

### **María cosecha cada 30 días**

Para pagar menos jornales al mes, María espera más tiempo. Cuando entra al lote, hay demasiada fruta sobremadura en el suelo, mucha se pudre y los animales se la comen.



Ambos creen que el tiempo de cosecha no influye en los costos, pero como se ve en la siguiente imagen, si lo hace...



### **Decisión**

Retrasar la cosecha para ahorrar jornales.



### **Causa**

El fruto se sobremadura, se desprende y se pierde en el plato o en la maleza.



### Efecto técnico

Menos kilos de fruta (RFF) entregados a la planta.



### Efecto en costos

El costo de mantener la finca es el mismo, pero como vendió menos kilos, su costo por tonelada: es **MÁS ALTO**.



### ¿Por qué pierde rentabilidad?

Cuando usted cosecha tarde, está pagando por cuidar un fruto que al final se queda en el suelo. Véalo de la siguiente manera:

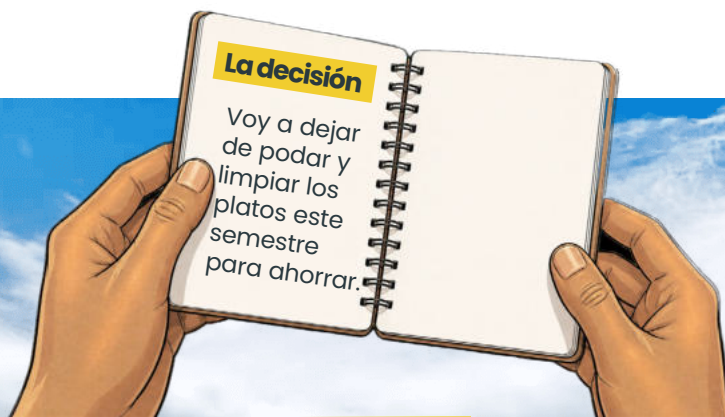
**Cosecha a tiempo:** **menos desperdicio = más kilos vendidos = costo por tonelado bajo.**

**Cosecha tardía:** **mucho más desperdicio = menos kilos vendidos = costo por tonelado alto.**

## Manejo del cultivo: calidad y sanidad

Mantener su cultivo limpio y sano no es un lujo, es una estrategia para bajar costos. Una finca con maleza alta o palmas enfermas hace que el trabajador rinda menos y que el fruto pierda calidad, destruyendo su rentabilidad.

### Esquema Causa - Efecto: el costo de no prevenir



#### La causa: descuido acumulado



La maleza crece, los recolectores no ven frutos suelos, las plagas encuentran casa fácil...

#### Efecto en costos

- El trabajador cobra más caro "por entrar al monte".
- Se pierde fruta entre la maleza.
- El control de plagas sale el triple de caro.



#### El resultado final

Gasto inicial ahorrado



Gasto final por rescatar el lote



- Su costo por tonelada sube
- Gasta más tiempo y plata



### En conclusión...

Una finca descuidada es una finca cara. Observe con atención:

**Lote limpio: Cosecha rápida + Fruta completa = Costo bajo**

**Lote sucio: Cosecha lenta + Fruta perdida = Costo alto**



Ojo al dato: no todo racimo vale lo mismo: fruta madura y limpia produce más aceite y más dinero.

# Actividad práctica una decisión que a simple vista no le permite ahorrar



Observe la información de estos dos lotes. Ambos tienen el mismo tamaño, pero se manejan diferente. Analice los datos y tome la mejor decisión para el bolsillo.

## Lote A

**Decisión:** no abona y cosecha cada 30 días para "ahorrar".

**Gasto en el mes:** \$500,000

**Producción:** saca 1 tonelada

## Lote B

**Decisión:** abona a tiempo y cosecha cada 15 días.

**Gasto en el mes:** \$1.000.000

**Producción:** saca 3 toneladas

A simple vista y antes de hacer cuentas, ¿cuál de los dos lotes parece que "ahorra" más plata? Encierra su respuesta en un círculo.

Lote A

Lote B

## Ahora haga cuentas, ¡manos a la obra!

Si la tonelada de fruta se la pagan a \$600.000, calcule cuánto le queda de ganancia limpia:

### Lote A

Si en este lote se venden 600.000, ¿cuánto le queda libre al mes?

Escriba aquí su respuesta

### Lote B

Si en este lote se vende 1.800.000, ¿cuánto le queda libre al mes?

Escriba aquí su respuesta

Con base en sus resultados, ¿cuál es la única decisión que asegura que la finca sea un negocio rentable?

Marque su respuesta con una X

**Lote A**

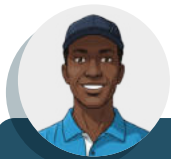
Es el mejor negocio porque al final del mes sacó menos plata para pagar insumos y trabajadores.

**Lote A**

Es el mejor negocio porque, aunque sacó más plata para invertir, **cada tonelada salió más barata de producir** y queda más ganancia por cada una.



Sin importar si considera que la opción A o B es la mejor, recuerde que la rentabilidad no se mide por cuánta plata se ahorró en el camino, sino por cuánta plata le quedó en el bolsillo después de vender su cosecha. ¡El buen manejo es el que baja el costo de su tonelada!



Ana, ¡qué claridad! ♥ Yo pensaba que ahorraba no invirtiendo, pero lo que hacía era que mi poquita fruta fuera carísima de producir. En la situación A, producir la tonelada me cuesta más de lo que me pagan por ella. 😞



Exacto, Joaquín. La rentabilidad es un juego de eficiencia: entre más produzca con un buen manejo, más barato le sale cada kilo. 🐼 Ahora que sabe esto, en la Estación 7 vamos a aprender a anotar todo en el cuaderno de campo para que las cuentas no se le olviden.

**A partir de lo que descubrió hoy,  
su compromiso es:**



---

---

---

---

---

---

---

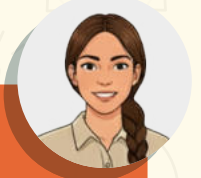
---

# Estación 7

Registrar para decidir mejor (el cuaderno de campo digital)



Ana, yo sé cuánto abono compré y más o menos cuánta fruta saqué el mes pasado. Entonces, ¿para qué voy a usar la herramienta cuaderno de campo digital? La verdad, no veo la necesidad.



Joaquín, para llevar un mejor registro. Estoy segura de que usted sabe lo que compró y sacó de fruta el mes pasado y antepasado, pero no creo que se acuerde lo que sacó hace un año. El cuaderno de campo digital es una herramienta en la que usted anota día a día lo que gasta y lo que vende, y lo mejor es que lo puede hacer a través de su WhatsApp.

En esta estación conocerá la herramienta “cuaderno de campo digital” y cómo sacarle el máximo provecho para llevar un registro detallado de lo que gasta y lo que vende, lo que le ayudará a tener un mejor control de sus finanzas.



Ingrese al cuaderno de campo digital. Abra la cámara de su celular y apunte a esta imagen.

# El cuaderno de campo digital, el mejor aliado para su negocio

El cuaderno de campo digital es la mejor herramienta para llevar el registro de lo que compra y vende, y lo mejor es que no necesita llenar extensos formatos, ya que es una herramienta para ser usada a través de WhatsApp.

## ¿Cómo ingresar al cuaderno de campo?

### Paso 1. Escanee el código



Abra la cámara de su celular y apunte a esta imagen. Al hacerlo, se abrirá su WhatsApp.

### Paso 2. Complete sus datos personales

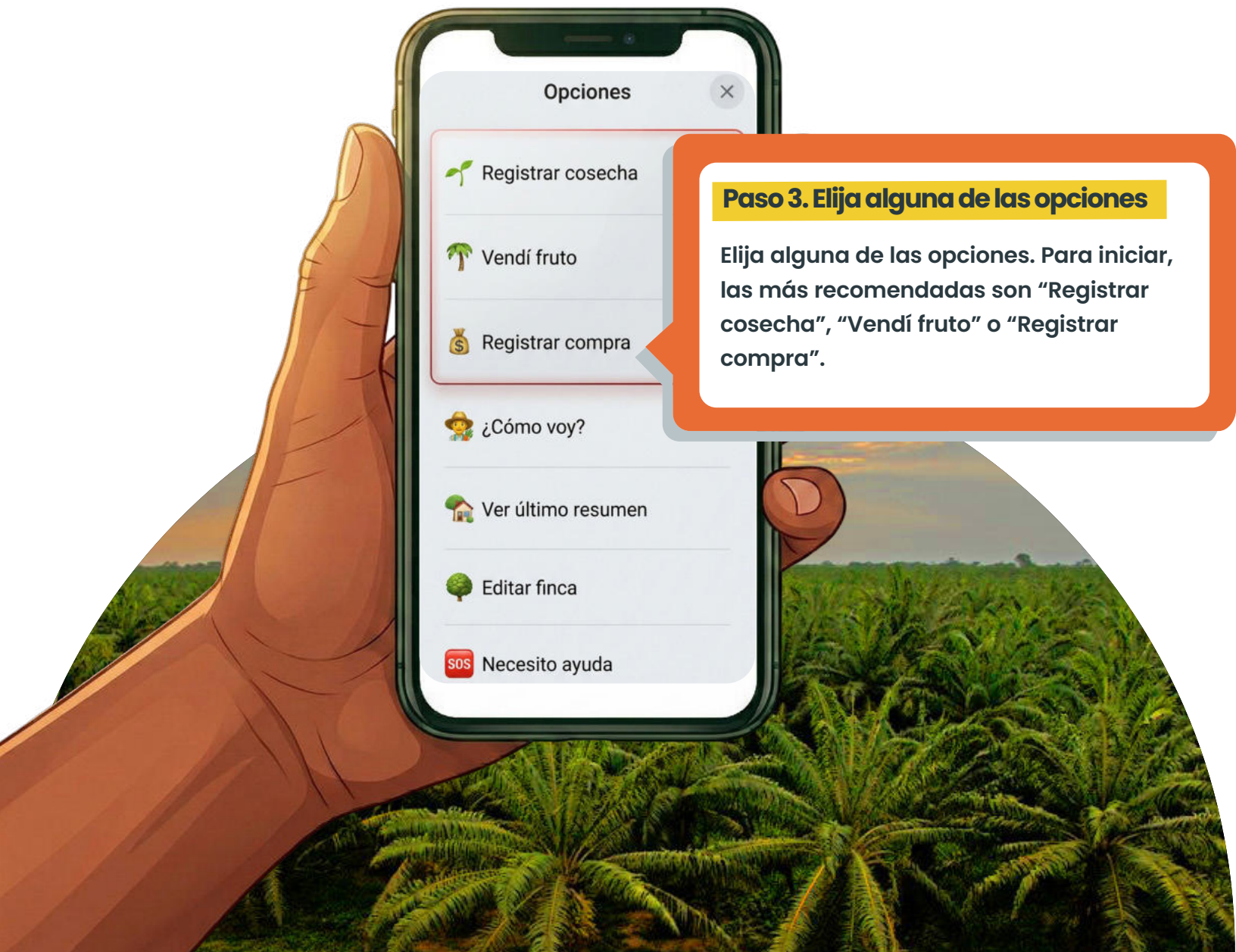
Los datos registrados son:

- Nombres: **Andrés**
- Apellidos: **Gallo**
- Cédula: **1030565228**
- Número de teléfono: **+573245991599**
- Departamento y municipio: **Bogotá, Cajicá**

¿Esto es correcto?

1:54 p. m.

Complete los datos que allí se piden. ¡Es muy importante que queden bien registrados!



## ¿Qué puede hacer en el cuaderno de campo digital?

En el cuaderno de campo digital puede **registrar su cosecha**, especificar si **vendió el fruto** o **registrar alguna compra** relacionada con su cultivo.

### Registrar cosecha

Registrar la cosecha es el “termómetro” de su finca. No es lo mismo que registrar la venta; la cosecha es el dato técnico de lo que su tierra está produciendo realmente. Al hacerlo con el cuaderno de campo digital usted podrá:

### Medir la productividad real (Kilos por palma)

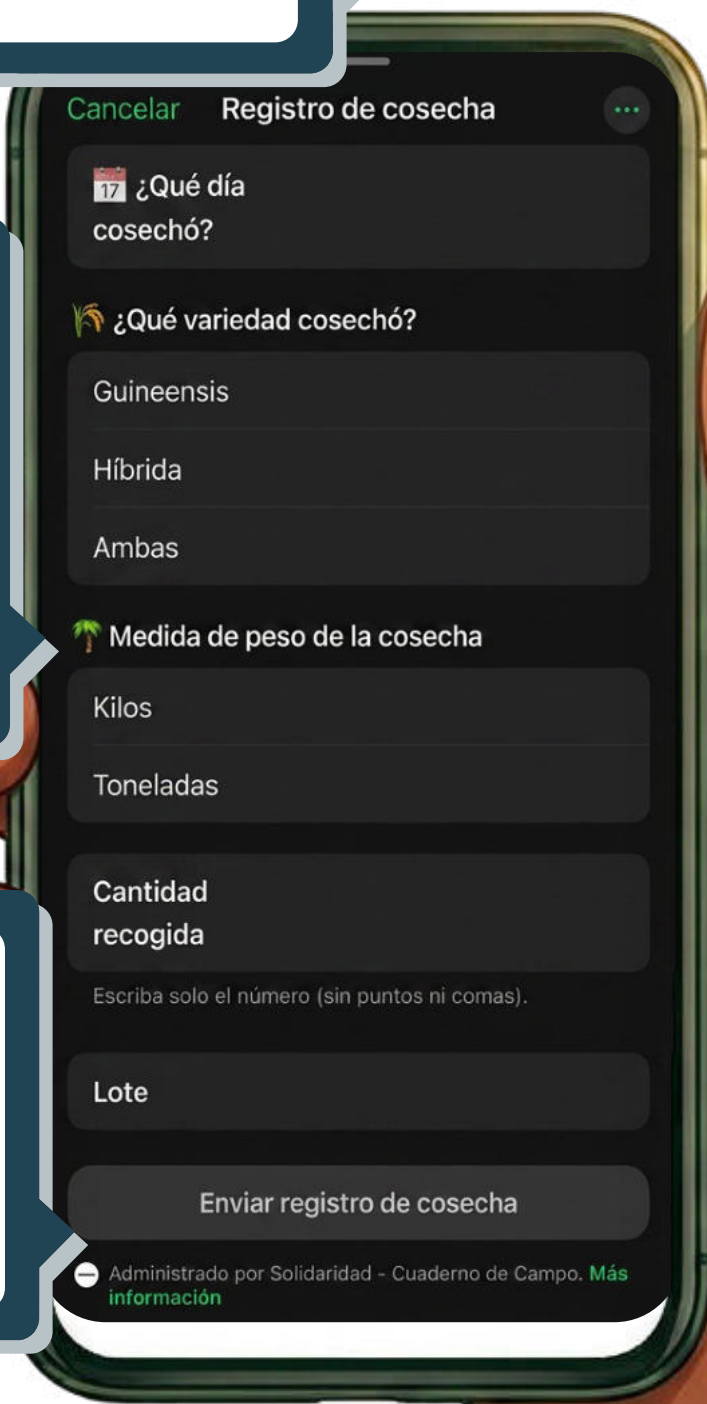
Al anotar cuánto cosechó en cada lote, usted puede saber qué zonas de su finca están trabajando bien y cuáles no.

### Controlar las pérdidas y el robo

El registro de cosecha es su seguro. Si usted anota que cortaron 100 racimos en el lote, pero en la báscula de la planta solo le reportan el peso de 80, usted sabe de inmediato que algo pasó en el transporte o que hubo una pérdida en el camino.

### Evaluar el punto de madurez (Calidad)

Registrar la cosecha le permite ver si está cortando en el momento justo. Si anota la fecha de cosecha, puede controlar sus ciclos.



The image shows a smartphone screen with a dark theme, displaying a form titled "Registro de cosecha". At the top left is a "Cancelar" button and at the top right is a three-dot menu icon. The form contains several input fields: a date field with a calendar icon and the text "¿Qué día cosechó?" (with "17" entered); a field with a corn icon and the text "¿Qué variedad cosechó?" with options "Guineensis", "Híbrida", and "Ambas"; a field with a palm tree icon and the text "Medida de peso de la cosecha" with options "Kilos" and "Toneladas"; a field for "Cantidad recogida" with the instruction "Escriba solo el número (sin puntos ni comas)."; and a "Lote" field. At the bottom of the form is a large button labeled "Enviar registro de cosecha". At the very bottom of the screen, there is a small icon and the text "Administrado por Solidaridad - Cuaderno de Campo. Más información".

Usted puede registrar la cosecha seleccionando del menú principal del "Cuaderno de campo digital", "Registrar cosecha" y completar cada uno de los campos que se mencionan allí.

## Vendí fruto

Registrar la venta del fruto es el momento en el que se cierra el círculo del negocio. En la palma de aceite, no basta con entregar los racimos en la báscula; registrar ese ingreso en la estructura financiera sirve para tres cosas vitales:

### Calcular la Utilidad Real (la "Plata Limpia")

Registrar la venta le permite restar los costos que anotó anteriormente (abonos, jornales, transporte) del dinero que recibió.

### Controlar el rendimiento y la calidad

Al anotar la venta, usted registra cuántas toneladas entregó y a qué precio se las pagaron.

### Proyectar el flujo de caja

Registrar las ventas le permite conocer la "estacionalidad" de su finca. Usted podrá ver en su cuaderno de WhatsApp en qué meses del año tiene los picos de cosecha y en qué meses la producción baja.

Cancel **Registro de venta** ⋮

**Fecha de venta**  
Elija la fecha en la que hizo la venta.

**Medida de peso de la venta**

Toneladas

Kilos

**Cantidad vendida**  
Escriba solo el número (sin puntos ni comas).

**Precio de venta**  
Escriba el valor en pesos.

**Venta de fruta certificada**

Sí

**Enviar registro de venta**

Administrado por Solidaridad - Cuad... [Más información](#)

Usted puede registrar la venta de su fruto seleccionando del menú principal del **Cuaderno de campo digital**, "Vendí fruto" y completar cada uno de los campos que se mencionan allí.

**El procedimiento es el mismo que registrar una cosecha..**

## Registrar compra

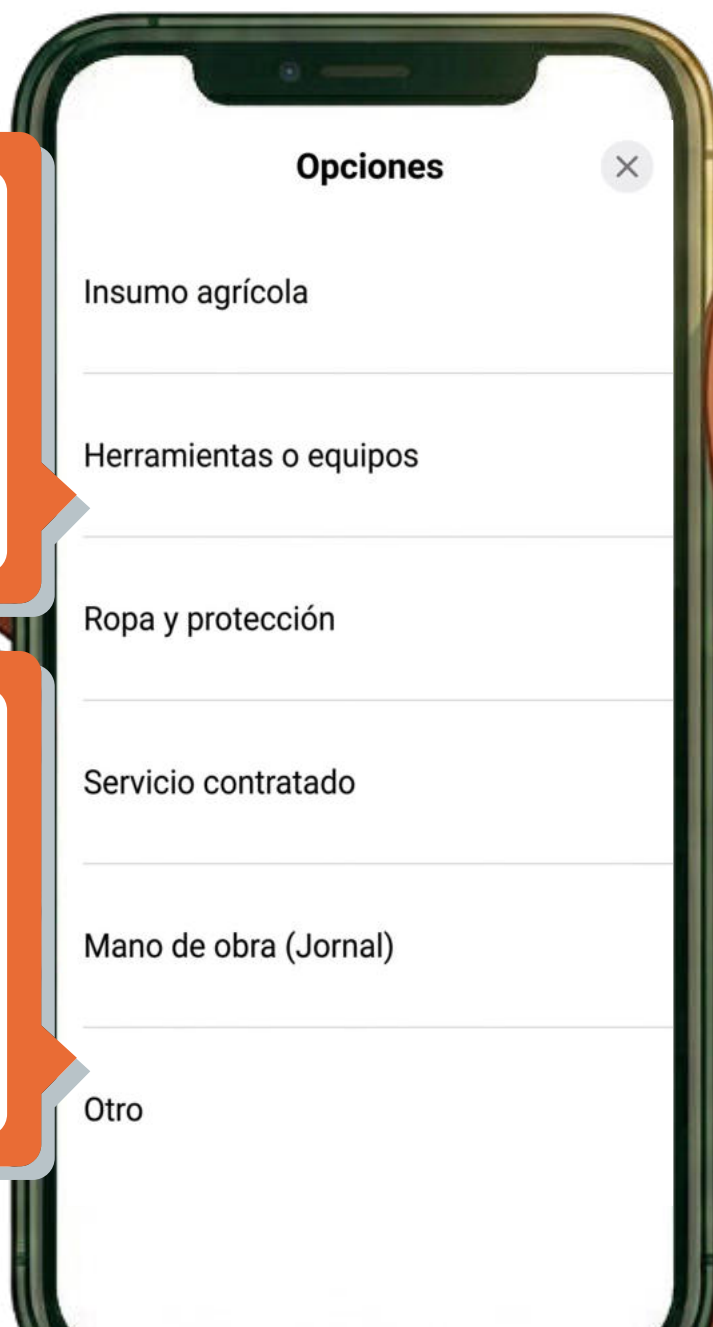
Registrar una compra no es solo anotar un número en una lista; es la base para saber si su negocio es saludable o si está trabajando "a pérdida". En la estructura de costos de su finca de palma, registrar cada compra sirve para tres cosas fundamentales:

### Conocer el "Costo Real" de producir cada kilo

Si compra bultos de fertilizante pero no los registra, al final del mes verá que entró plata por la venta de fruta, pero no sabrá cuánta de esa plata ya se gastó.

### Controlar el inventario (Que no se pierda nada)

Registrar la compra le permite saber qué tiene en la bodega. Si registra que compró 20 bultos de abono y al aplicarlos solo aparecen 15, el registro le ayuda a detectar fugas, desperdicios o robos a tiempo.



A smartphone screen displaying a list of purchase options. The title is "Opciones" with a close button (X) in the top right corner. The list includes: "Insumo agrícola", "Herramientas o equipos", "Ropa y protección", "Servicio contratado", "Mano de obra (Jornal)", and "Otro". A hand is shown holding the phone on the right side.



### Tomar decisiones para el futuro

El registro de compras le permite comparar precios y épocas. Al revisar su historial, puede responder preguntas clave, tales como si subió el precio del fertilizante, si vale la pena comprar por mayor o en qué mes del año sale más plata de su bolsillo.

Opciones

Insumo agrícola

Herramientas o equipos

Ropa y protección

Servicio contratado


Mano de obra (Jornal)

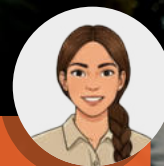
Otro

Usted puede hacer lo anterior seleccionando del menú principal alguna de las categorías que se encuentran allí, y completando los campos que se solicitan.





Ana, la verdad es que todo lo que se puede hacer en el cuaderno de campo digital  se ve muy bien, pero, ¿cómo lo hago, qué debo hacer? 😕



¡Es muy sencillo! 😊 Una vez que usted ha completado sus datos deberá seleccionar del “Menú principal” y decidir qué quiere hacer.

+ Aa  →



# Menú principal del cuaderno de campo digital

Cancelar Registro de cosecha

📅 ¿Qué día cosechó?

🌿 ¿Qué variedad cosechó?

Guineensis

Híbrida

Ambas

🌿 Medida de peso de la cosecha

Kilos

Toneladas

Cantidad recogida

Escriba solo el número (sin puntos ni comas).

Lote

Enviar registro de cosecha

Administrado por Solidaridad - Cuaderno de Campo. [Más información](#)

Cancelar Registro de venta

📅 Fecha de venta

Elija la fecha en la que hizo la venta.

💰 Medida de peso de la venta

Toneladas

Kilos

Cantidad vendida

Escriba solo el número (sin puntos ni comas).

💰 Precio de venta

Escriba el valor en pesos.

Venta de fruta certificada

Sí

Enviar registro de venta

Administrado por Solidaridad - Cuad... [Más información](#)

Opciones

🌿 Registrar cosecha

🌴 Vendí fruto

💰 Registrar compra

🧑 ¿Cómo voy?

🏠 Ver último resumen

🌳 Editar finca

🆘 Necesito ayuda

Opciones

Insumo agrícola

Herramientas o equipos

Ropa y protección

Servicio contratado

Mano de obra (Jornal)

Otro

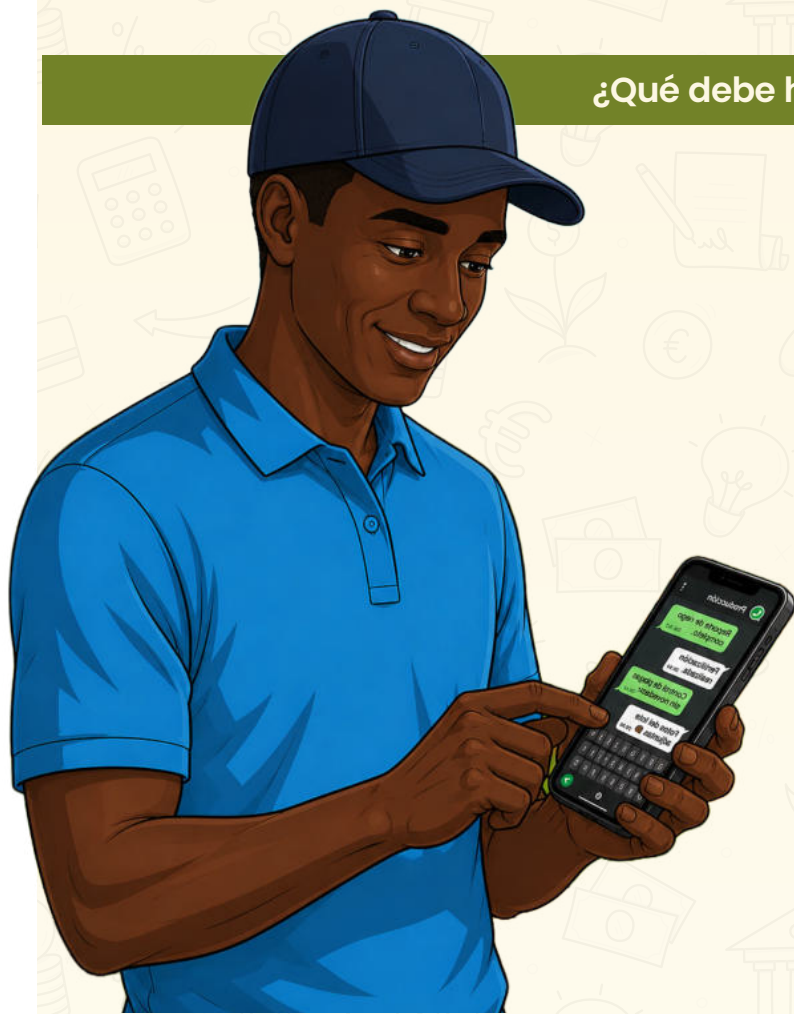
## ¿Y las demás opciones que aparecen en el menú principal para qué sirven?

Con esas opciones podrá conocer de manera rápida y sencilla **si su finca le está dando ganancias reales o si los gastos se están comiendo el fruto de su trabajo**. Al tener esta información podrá tomar decisiones con datos y no con adivinanzas.

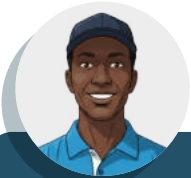
### Actividad práctica registre un gasto reciente de la finca

Las cuentas claras empiezan con el primer registro. No deje que los gastos se los lleve el viento o se le olviden al llegar a la casa. ¡Es momento de usar el Cuaderno de Campo digital!

#### ¿Qué debe hacer?



Busque un recibo o haga memoria de una compra que haya hecho para el cultivo en los últimos días (un bulto de abono, una herramienta nueva, el pago de un jornal, etc) y deje el registro en el cuaderno de campo digital. No olvide que para hacerlo debe ingresar al Menú principal y seleccionar la opción que más le convenga.



Ana, ¡qué berraquera! 🙌 Pensé que registrar era un camello, pero hacerlo por WhatsApp es muy sencillo. Ahora puedo ver en una sola vista mi cosecha, mis ventas y mis compras y así saber si estoy ganando plata o si los gastos se están comiendo mi esfuerzo.



¡Exacto, Joaquín! Ya no trabaja a ciegas ni por adivinanzas. 😊 Ahora que tiene sus datos anotados y bajo control, acompáñeme a la Estación 8, donde vamos a armar la Tabla de Costos 📊 final para que usted vea estado real de su negocio.

**A partir de lo que descubrió hoy,  
su compromiso es:**



---

---

---

---

---

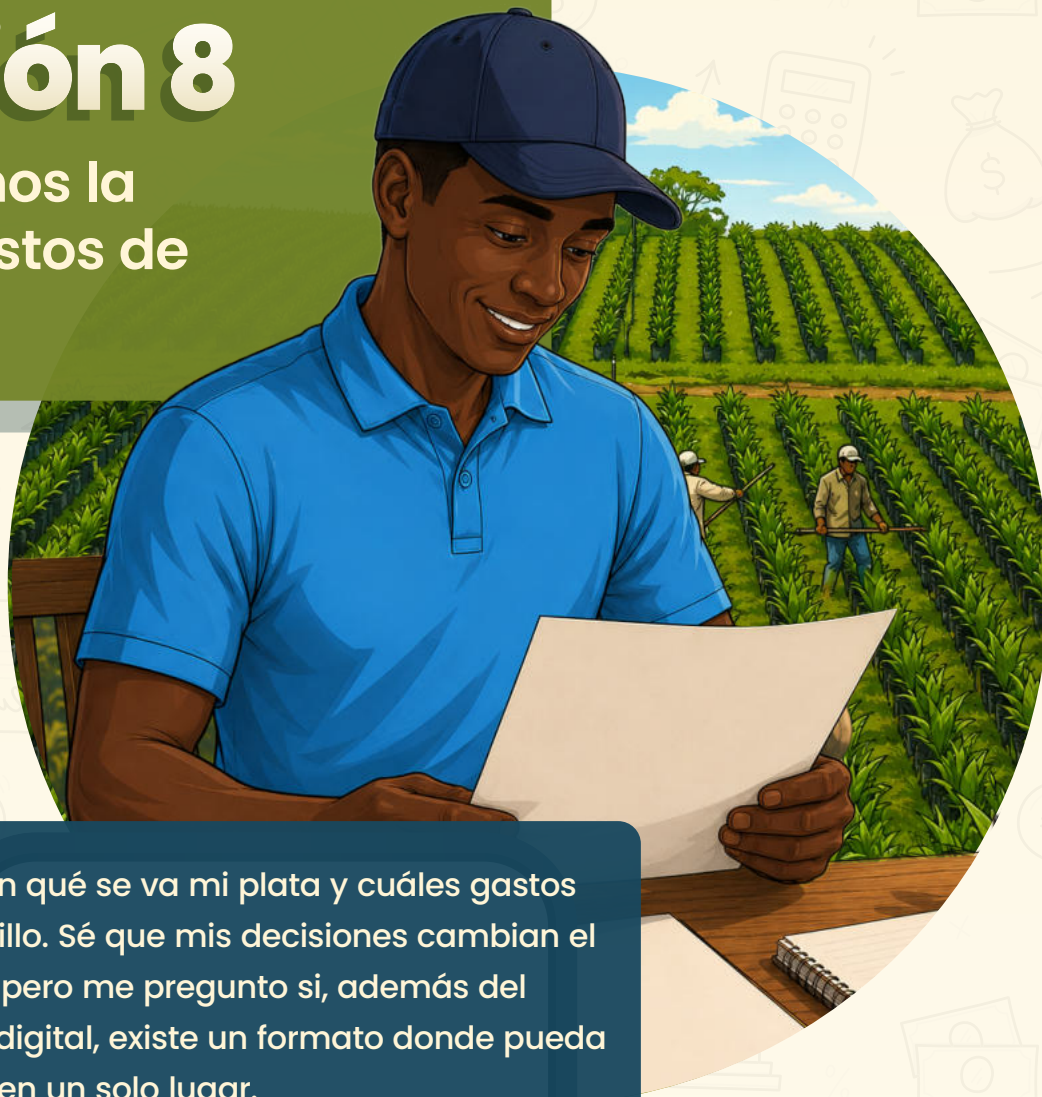
---

---

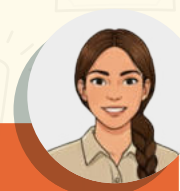
---

# Estación 8

## Construyamos la Tabla de Costos de su finca



Ana, ya tengo claro en qué se va mi plata y cuáles gastos pesan más en el bolsillo. Sé que mis decisiones cambian el costo de producción, pero me pregunto si, además del cuaderno de campo digital, existe un formato donde pueda ver todos esos datos en un solo lugar.



¡Claro que sí, Joaquín! Se llama Tabla de Costos. Con ella podrá organizar lo que invirtió en sus palmas frente a lo que recibió por su fruta; así verá la foto completa de su negocio y sabrá qué tan rentable es su finca en estos momentos.

En esta estación aprenderá a consolidar sus gastos y ventas en una tabla sencilla para visualizar cómo se estructuran sus costos de producción, permitiéndole aplicar todo lo aprendido y tomar decisiones que aseguren la rentabilidad real de su patrimonio.

Use los datos de su último mes de trabajo para completar esta tabla. No se preocupe por ser exacto al centavo; lo importante es organizar sus cuentas para ver en qué se está yendo su inversión.

### 1. Tabla de Costos: costos del mes

(Sume lo que gastó en el mes y anótelos en cada casilla)

| Categoría de gasto     | ¿Qué incluye?                                      | Valor Total |
|------------------------|----------------------------------------------------|-------------|
| Nutrición y suelos     | Fertilizantes, cales y transporte del abono.       | \$ _____    |
| Mano de obra           | Pago de jornales para poda, plateo y aplicaciones. | \$ _____    |
| Sanidad vegetal        | Insumos para control de plagas y enfermedades.     | \$ _____    |
| Herramientas y equipos | Compra o arreglo de barretón, machetes, bombas.    | \$ _____    |
| Cosecha y transporte   | Cortadores, alzadores y flete a la extractora.     | \$ _____    |
| Total gastos del mes   | (Sume todos los valores anteriores).               | \$ _____    |

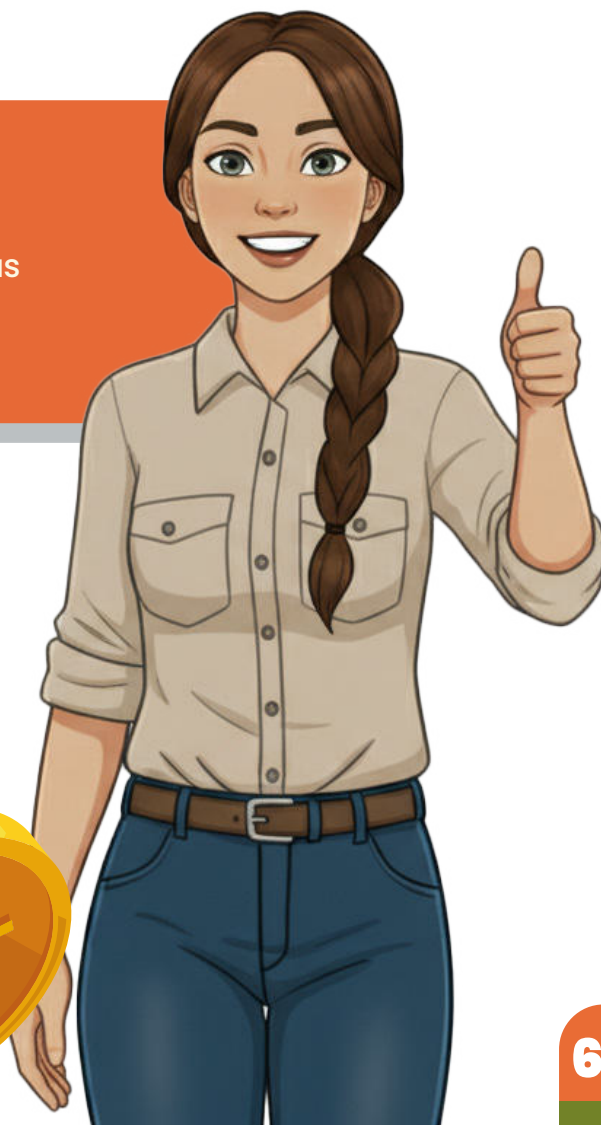
*Nota: en la estación 2 se habló de cuatro categorías de gastos, pero aquí se proponen cinco para desarrollar el ejercicio con mayor claridad.*

## 2. Mis ventas del mes

(Mire sus recibos de la planta o sus notas de cosecha)

|                                                                         |              |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Total de toneladas de Racimo de Fruto Fresco (RFF) producidas en el mes | _____Ton RFF |
| Precio por tonelada que le pagaron                                      | \$ _____     |
| Total dinero recibido                                                   | \$ _____     |

Ya tiene los dos números que definen su negocio: lo que salió para mantener la finca y lo que entró por su fruta. Ahora, observe si ese cruce de cuentas le dejó la ganancia que usted se merece.



Ahora que tiene sus totales, vamos a cruzarlos. Esta es la prueba de fuego para saber si su manejo técnico y su control de gastos están dando frutos.

### 3. Mi ganancia real

*(Para saber cuánto ganó este mes, haga la resta sencilla con los datos de sus ventas)*

| Concepto                       | Valor (\$) |
|--------------------------------|------------|
| Total dinero recibido (Ventas) | \$ _____   |
| (-) Total costos del mes       | \$ _____   |
| = MI GANANCIA REAL             | \$ _____   |

### 4. Su costo por tonelada

*(Este número es el más importante para su eficiencia. Divida sus costos totales entre las toneladas que produjo)*

**Total costos (\$) ÷ Toneladas producidas = \$ \_\_\_\_\_**  
*(Este es el valor real de producir una tonelada en su finca)*

### 5. Análisis de su rentabilidad

*(Encierre en un círculo la situación que refleja su Tabla de Costos hoy)*

| Mi negocio es rentable                                    | Mi negocio está en riesgo                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mis ventas son mayores que mis gastos y quedan ganancias. | Mis gastos son iguales o mayores que mis ventas. ¡Debo revisar mis registros para ver dónde puedo ahorrar o producir más! |



Ana, yo también aproveché la tabla de costos y ahora sí me cuadraron las cuentas. 📄 Ya veo que una cosa es recibir el pago por la fruta 🥥 y otra muy distinta es la plata que me queda libre después de pagar los gastos de la finca.



¡Esa es la verdad de su bolsillo, Joaquín! Con estos números claros, 📊 usted ya no tiene que adivinar; ahora puede decidir cómo trabajar para que su ganancia sea cada vez más grande.

# La cosecha de aprendizajes

Ha llegado al final de las 8 estaciones, un viaje que ha dejado frutos de aprendizaje que debe recoger y reconocer, ¡Observe con atención!

1

## Nutrición

El alimento de su bolsillo



**Aprendizaje:** una palma bien abonada no es un gasto, es una inversión que se paga con más toneladas.

**Dato clave:** seguir el plan de fertilización es la base de todo.

2

## Calidad

El secreto del mejor precio



**Aprendizaje:** cosechar en el punto justo de madurez evita que su aceite se pierda y que la planta le descuente dinero.

**Dato clave:** cuidar la fruta es cuidar su cheque.



3

### Sanidad

#### El seguro de su inversión



**Aprendizaje:** identificar una plaga a tiempo le ahorra millones en tratamientos costosos o palmas perdidas.

**Dato clave:** revisar el lote con ojos de dueño previene desastres.

4

### Registro

#### El fin de las adivinanzas



**Aprendizaje:** anotar en su cuaderno digital (WhatsApp) le permite saber exactamente en qué se va su plata cada día.

**Dato clave:** seguir el plan de fertilización es la base de todo.

5

### Rentabilidad

#### La meta final



**Aprendizaje:** al final del mes, lo que importa es su Costo por Tonelada. Bajar ese costo es la forma más rápida de subir su ganancia.

**Dato clave:** use su Tabla de Costos para tomar decisiones inteligentes.



## Respuesta actividad práctica: sus decisiones, su aceite

El éxito del negocio depende de lo que usted decida hoy en su lote. Relacione con una línea cada acción y su consecuencia. Al hacerlo, conocerá lo que pasa en su bolsillo.

### Si en mi finca usted decide...

### Consecuencias en la planta extractora

### Consecuencias para su bolsillo

- |                                                           |                                                                 |                                                       |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>A</b> Cosechar racimos maduros (1 a 2 frutos sueltos). | Entra la parte del fruto que más APC (aceite) tiene.            | El peso es mentira; gasta flete transportando basura. |
| <b>B</b> Dejar los tallos (pedúnculos) muy largos.        | El aceite se queda pegado en la tusa y se pierde en la máquina. | Es un productor PRODUCTIVO y gana más.                |
| <b>C</b> Recoger todos los frutos sueltos del plato.      | La planta procesa "madera" que no tiene nada de aceite.         | La Relación Finca-Planta se daña y perdemos todos.    |
| <b>D</b> Cosechar fruta verde o "pintona".                | La Tasa de Extracción es MÁXIMA (22% o más).                    | Aprovecha hasta la última gota de la cosecha.         |
| <b>E</b> Enviar la fruta con mucho lodo o piedras.        | Se dañan las máquinas y se ensucia el aceite crudo.             | El negocio pierde valor porque no vendo aceite.       |



## Créditos



# ¡Felicidades por completar este camino!

Llegar a la última página de esta cartilla es el primer paso para transformar su cultivo en una empresa rentable. A lo largo de estas estaciones, usted no solo aprendió a manejar mejor su abono, sus plagas o su cosecha; usted aprendió que **la información es el fertilizante más barato y efectivo para su bolsillo.**

Recuerde que el orden financiero no es una carga, sino su mejor herramienta de defensa. Un registro a tiempo en su cuaderno de campo digital le da la seguridad necesaria para decidir cuándo invertir, cómo ahorrar y cuánto ganar.

**Su esfuerzo en el lote merece verse reflejado en su bienestar y el de su familia. Siga registrando, siga midiendo y, sobre todo, siga haciendo de su palma el mejor negocio de su vida.**



**Solidaridad**





**Solidaridad**

