



Hidrocosecha

Rompiendo la lógica de ganancias

Hidrocosecha es una empresa dedicada al cultivo y cosecha de lechugas hidropónicas. Nació el año 2008 y cuenta con un terreno de 1500 metros cuadrados en la comuna de Buin, para llevar a cabo sus actividades. En el periodo comprendido entre junio y septiembre se produce una cantidad menor de vegetales por efectos naturales del clima, pero se venden a un mayor precio. No así el resto del año, en que hay una gran cantidad de producción, pero baja el precio por unidad vendida. Roberto Califqueo, dueño de la empresa, quiere tener claro en qué periodo gana más, ya que desea expandir su negocio. Para esto se pregunta ¿cuánto puede ahorrar en cada periodo?

“La empresa extrae vegetales de la tierra aproximadamente diez veces al año. Reportan una producción anual de 140 mil lechugas, las cuales por incidencia del clima no se cosechan de manera uniforme todos los meses, es decir, hay meses en que la producción es mucho mayor que otros”.

Historia de la empresa

La familia Califqueo realizó su primer emprendimiento en el año 1988 con la cosecha y venta de plantas ornamentales. Las plantas ornamentales son aquellas que se cultivan y comercializan con un propósito decorativo, principalmente para interiores. El negocio en sí fue exitoso y duró más de una década. Roberto y su esposa decidieron cambiar las flores ornamentales por lechugas, dado que las plantas de decoración estaban muy expuestas a las crisis económicas, según nos cuenta

el emprendedor: “en tiempos de crisis la venta de flores era muy baja, la gente no se da el lujo de comprar flores, dado que no son un artículo de primera necesidad”. Es por esto que decidieron en el año 2008 plantar lechugas, dado que se consumen todo el año y, a pesar de las crisis, la gente tiene que seguir comiendo vegetales, es decir, es un negocio menos riesgoso.

Ventas

La empresa extrae vegetales de la tierra aproximadamente 10 veces al año. Reportan una producción anual de 140 mil lechugas, las cuales por incidencia del clima no se cosechan de manera uniforme todos los meses, es decir, hay meses en que la producción es mucho mayor que otros.

Al año 2013, la empresa vende aproximadamente 140.000 lechugas, las que son extraídas en 10 cosechas distintas, es decir, en cada cosecha se sacan de la tierra 14.000 lechugas. Las cosechas se dividen en dos periodos determinados por la cantidad de vegetales extraídos y los precios que se pueden vender. El detalle de las ventas y precios se presentan en el siguiente cuadro:

	Periodo 1 (Junio-Octubre)	Periodo 2 (Noviembre-Marzo)
Cantidad de cosechas	3	7
Precio a intermediarios	\$ 200	\$ 80
Precio a clientes finales	\$ 400	\$ 300

Las ventas son realizadas en una proporción de 70% a intermediarios, los cuales corresponden a doce restaurantes de la Región Metropolitana, y el 30% restante a clientes particulares, que compran lechugas en la feria.

Para cada uno de los periodos se han registrado los siguientes costos:

	Periodo 1	Periodo 2
Costos de ventas	\$ 2.000.000	\$ 4.000.000
Gastos Administrativos	\$ 200.000	\$ 450.000
Gastos Remuneraciones	\$ 300.000	\$ 1.000.000
Gastos Generales	\$ 500.000	\$ 1.500.000

Todas las lechugas producidas son vendidas en el mismo periodo de cosecha.

El problema

Teniendo en cuenta la situación de la empresa, Roberto y su familia están conscientes de que su empresa es rentable. Sin embargo, aún no logran tener claridad acerca de las ganancias que le reporta las ventas de lechugas, por lo cual se siguen preguntando ¿cómo podemos tener certeza de las ganancias, para poder iniciar la expansión del negocio?