

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ.

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Tesis de Grado

Previa a la obtención del Título de:

Ingeniero Comercial

Tema:

**“ANÁLISIS A LOS INDICES DE
PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD Y SU
REPERCUSIÓN EN EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS
EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO.
PERÍODO 2003 – 2005.”**

REALIZADO POR:

**BAYRON RODRIGO ARTEAGA PALACIOS
RONALD MICHAEL LOOR FERNÁNDEZ**

DIRECTORA DE TESIS:

ING. MAGDALENA VILLAMAR DE CONFORME

PORTOVIEJO – MANABÍ – ECUADOR

2007

DERECHO DEL AUTOR

Bayron Arteaga Palacios y **Michael Loor Fernández**,
declaramos que la presente Tesis es de total creación nuestra.

Este trabajo está protegido por las Leyes del Autor y otros Tratados Internacionales. La reproducción o distribución no autorizadas de esta investigación o de cualquier parte de la misma, pueden dar lugar a responsabilidades civiles y penales que serán perseguidas por las autoridades competentes.

Su Investigación y análisis, son de exclusividad de los autores.

Para constancia, firman:

Bayron Arteaga Palacios
AUTOR

Michael Loor Fernández
AUTOR

CERTIFICACIÓN

Yo, Ing. Magdalena Villamar de Conforme, **CERTIFICO:**

Que la presente tesis titulada “**ANÁLISIS A LOS INDICES DE PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD Y SU REPERCUSIÓN EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO. PERÍODO 2003 - 2005.**” ha sido realizada por los Egresados Bayron Arteaga Palacios y Michael Loor Fernández; la misma que ha sido elaborada, controlada y supervisada bajo mi dirección.

El presente trabajo reúne todos los requisitos pertinentes en lo referente a la investigación, y ha sido concluida mediante el esfuerzo, constancia y dedicación en todas sus etapas, razón por la cual me permito afirmar su originalidad.

Los conceptos y opiniones en ella vertidos son de absoluta responsabilidad de los autores de este trabajo

Atentamente,

Ing. Magdalena Villamar de Conforme
DIRECTORA DE TESIS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ.

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Escuela de Administración

TEMA:

**“ANÁLISIS A LOS INDICES DE PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD
Y SU REPERCUSIÓN EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS
MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO. PERÍODO
2003 – 2005.”**

**Tesis presentada al Honorable Consejo Directivo, como requisito
para obtener el título de Ingeniero Comercial**

Aprobado por el Tribunal de Sustentación:

Ec. Teddy Alvarado Chávez
Presidente del Tribunal

Ing. Benito Villaprado Alcívar
Miembro del Tribunal

Ing. Ramón Beltrón López
Miembro de Comisión

DEDICATORIA.

Dedico este trabajo, fruto de grandes esfuerzos a **DIOS** por haberme dado la fortaleza necesaria para seguir adelante.

A **MIS PADRES, FRANCISCO y ELIZABETH**, quienes con cariño y abnegación me motivaron e impulsaron para paulatinamente dirigirme hacia la consecución de mis ideales.

A **MIS HERNAMOS, GEOVANNY, JAIRO, TYRONE**, que de una u otra manera me han apoyado.

A **MI SOBRINA NICOLLE**.

A **MIS COMPEÑEROS Y AMIGOS DE SIEMPRE** por su apoyo moral e incondicional.

BAYRON ARTEAGA.

DEDICATORIA

Quiero ante todo dedicar este trabajo:

A **DIOS**, quien me ha dado la oportunidad de culminar uno de mis mayores anhelos y sueños, sin sus bendiciones no lo hubiera podido lograr.

A **MIS PADRES: VICTOR Y ESTHER**, le doy gracias a **DIOS** por bendecirme con sus vidas, sin sus consejos, apoyo y ejemplos este sueño hoy no fuera algo real.

A **MIS HERMANOS, TEDDY, YAMIL y ALEX**, a todos ellos por su gran comprensión y cariño

A **MIS SOBRINOS, NICOLLE, TEDISITO Y YAMILETH**

A **MI NOVIA IRENE**, compañera incondicional por estar siempre a mi lado en todo momento, le agradezco su apoyo y amor verdadero.

A **MIS COMPAÑEROS Y AMIGOS DE SIEMPRE** por su apoyo moral e incondicional.

MICHAEL LOOR FERNÁNDEZ.

AGRADECIMIENTO

Primeramente nuestro infinito agradecimiento a **DIOS**, por permitirnos llegar a una de las más ansiadas metas de nuestras vidas.

A nuestros **PADRES** que siempre nos apoyaron con cariño y nos supieron guiar.

A nuestra **DIRECTORA DE TESIS**, la Ing. Magdalena Villamar de Conforme por habernos sabido guiar en el desarrollo de nuestra tesis.

A los **SEÑORES MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE EVALUACIÓN**, Ec. Teddy Alvarado, Ing. Benito Villaprado e Ing. Ramón Beltrón.

A las autoridades y docentes de la Universidad Técnica de Manabí, por habernos inculcado sus conocimientos a lo largo de nuestra formación profesional.

Así mismo queremos manifestar nuestra gratitud a las microempresas que nos facilitaron la información, como son CEILMACA, MILICORESA e INVERAGROCOCORP.

A nuestros compañeros, amigos y familiares que siempre han compartido con nosotros alegrías y sinsabores a todos ellos nuestro imperecedero agradecimiento.

LOS AUTORES.

RESUMEN EJECUTIVO

Con el desarrollo microempresarial se nota una presencia pobre, pero que aún alcanza su eficiencia por medio del capital económico y humano, así mismo se provisiona de materia prima local lo que hace que su transformación se vea como fortalecedora a la economía de los otros sectores industriales. Es aquí donde se muestra la importancia de la microempresa como determinante del aparato productivo, en lo que se encuentran desarrollando una labor de apoyo y soporte a la gran industria. No obstante la actividad microempresarial no está limitada solo en una función de complemento, sino también se destina a sus operaciones directamente al mercado consumidor, ofreciendo productos o servicios que tengan espacio en la demanda general.

Las microempresas han tenido un proceso de continuo crecimiento, sus altibajos y paréntesis de inacción. La crisis económica del país ha agravado los problemas estructurales y funcionales de la provincia, sobre todo se ha radicalizado el estancamiento de algunos sectores del cantón como la agricultura y parte de la pesca; también ha provocado el deterioro económico de algunas actividades productivas como por ejemplo la artesanal, comercial, etc.

A pesar de estas dificultades el sector microempresarial en el cantón Portoviejo está tratando de mantenerse y justificar las inversiones que ellos realizan con el propósito de aprovechar su poca estructura y mantenerse dentro del desarrollo económico del cantón.

La microempresa en el cantón Portoviejo tiene una amplia gama de actividades, esto se da por el alto crecimiento de la población desocupada, como también la reducción de personal en varias entidades públicas, hacen que sus recursos económicos los inviertan y que con poca iniciativa se dediquen a realizar actividades microempresariales, donde ellos puedan mantener su grupo familiar que también es parte de la formación de estas microempresas, y así se ha llevado este proceso lo que está demostrado que la comunidad necesita mayor fuente de trabajo.

Los índices son instrumentos que permiten medir, evaluar y comparar, cuantitativamente y oblicualitativamente las variables asociadas a las metas, en el tiempo, su propio comportamiento y su posición relativa respecto de sus similares de otras realidades¹.

Al referirnos de desarrollo empresarial por medio de la utilización de índices, la explicación que se le puede dar a esto, es que de la correcta

¹ DAVIS Y FONTESEN. Fundamentos de Análisis Financiero.

aplicación que se haga de estos instrumentos, se define el futuro de una microempresa, especialmente las que se dedican a la transformación de materia prima en un producto procesado, es por esto la necesidad de proponer su correcta utilización.

Los índices, también llamados indicadores pueden ser utilizados para evaluar la microempresa como un todo y también respecto de todas las actividades que se ejecutan, para cualquier función, área o rubro que se quiera medir dentro de ésta

El índice de rentabilidad, permite medir la eficiencia operativa determinando el rendimiento de los activos dentro de la microempresa. Define el rendimiento, considerando el patrimonio con relación a las variables: Superávit del Ejercicio (Estado de Resultados) y Activos Fijos Revalorizados (Estado de Situación Financiera. Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños, y utiliza como principales herramientas, los siguientes índices: MARGEN BRUTO DE UTILIDADES (MB), MARGEN DE UTILIDADES OPERACIONALES (MO), MARGEN NETO DE UTILIDADES (MN), ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL (RAT), RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN (REI), RENDIMIENTO DEL CAPITAL COMÚN (CC), UTILIDADES POR ACCIÓN (UA), DIVIDENDOS POR ACCIÓN (DA)

El índice de productividad, es la relación que existe entre el volumen de producción prestado en un período y los insumos utilizados en la producción. El valor de los insumos utilizados se puedan medir en unidades físicas o en dinero con relación al tiempo.

They SUMMARIZE EXECUTIVE

With the development microempresarial a poor presence is noticed, but that it still reaches its efficiency by means of the economic and human capital, likewise you matter provisiona prevails local that makes that its transformation is seen as fortalecedora to the economy of the other industrial sectors. It is here where the importance of the microempresa is shown like decisive of the productive apparatus, in what you/they are developing a support work and support to the great industry. Nevertheless the activity microempresarial is not limited alone in a complement function, but it is also dedicated directly to its operations to the market consumer, offering products or services that have space in the general demand.

The microempresas has had a process of continuous growth, their ups and downs and inacción parenthesis. The economic crisis of the country has increased the structural and functional problems of the county, mainly radicalizado is had the stagnation of some sectors of the canton like the agriculture and part of the fishing; it has also caused the economic deterioration of some productive activities as for example the handmade, commercial, etc.

In spite of these difficulties the sector microempresarial in the canton Portoviejo is trying to stay and to justify the investments that they carry out with the purpose of to take advantage of its little structure and to stay inside the economic development of the canton.

The microempresa in the canton Portoviejo has a wide range of activities, this is given by the unoccupied population's high growth, as well as the reduction of personal in several public entities, they make that its economic resources invest them and that with little initiative they are devoted to carry out activities microempresariales, where they can maintain its family group that is also part of the formation of these microempresas, and this way this process that has been taken that is demonstrated that the community needs bigger work source.

The indexes are instruments that allow to measure, to evaluate and to compare, quantitatively and oblicualitativamente the variables associated to the goals, in the time, their own behavior and their relative position regarding their similar of other realities.

When referring of managerial development by means of the use of indexes, the explanation that can be given to this, is that of the correct application that is made of these instruments, he/she is defined the future of a microempresa, especially those that are devoted to the

matter transformation prevail in a processed product, it is the necessity to propose its correct use for this reason.

The indexes, calls indicators can also be used to evaluate the microempresa like an everything and also regarding all the activities that are executed, for any function, area or item that it is wanted to measure inside this

The index of profitability, allows to measure the operative efficiency determining the yield of the assets inside the microempresa. It defines the yield, considering the patrimony with relationship to the variables: Surplus of the Exercise (State of Results) and Active Fixed Revalued (State of Financial Situation. These reasons allow to analyze and to evaluate the earnings of the company with regard to a given level of sales, of active or the investment of the owners, and it uses as main tools, the following indexes: GROSS MARGIN OF UTILITIES (MB), MARGIN OF OPERATIONAL UTILITIES (MO), NET MARGIN OF UTILITIES (MN), ROTATION OF THE TOTAL ASSET (RAT), YIELD OF THE INVESTMENT (I LAUGHED), YIELD OF THE COMMON CAPITAL (DC), UTILITIES FOR ACTION (UA), DIVIDENDS FOR ACTION (he/she GIVES)

The index of productivity, is the relationship that exists among the borrowed production volume in one period and the inputs used in the production. The value of the used inputs can be measured in physical units or in money with relationship at the time.

INTRODUCCIÓN

Considerando que la provincia de Manabí, tiene una vocación hacia algunas actividades, entre ellas la inversión, es indispensable analizar las diferentes ramas que constituyen este sector económico, por otra parte es muy necesario correlacionar esta vocación y acción productiva con la función que desempeña frente a la satisfacción de las necesidades humanas primarias como alimentación, vivienda, etc.

La provincia de Manabí no solo es fecunda en sus tierras productivas, sino primera en algunos aspectos de la producción industrial y microempresarial, como son aquellas pequeñas empresas procesadoras de agua, de bolos, de yogurt, entre otras, que se están desarrollando como una fuente de abastecimiento provincial y nacional.

Esta es la razón fundamental para tratar de lograr un enfoque total respecto al papel que desempeña la ciudad de Portoviejo en el abastecimiento de productos procesados, tanto para el consumo nacional como para el comercio exterior, mediante la exportación de excedentes de tales producciones pero, ante la imposibilidad de analizar en este trabajo toda la gama de la productividad y la rentabilidad, de esta rama de la actividad económica, escogemos la actividad microempresarial que sin duda ha colocado a la provincia de

Manabí en un sitio preferencial y expectante dentro del contexto económico nacional.

Es por esta razón, por que se va a realizar un estudio minucioso de la situación productiva y la rentabilidad, para luego hacer perspectivas y cambios para mejorar, de igual manera efectuaremos un análisis de la situación administrativa que son las que impulsan las acciones empresariales en este importante sector. Es un asunto que compete a la administración de microempresas industriales y entendemos que de la manera que se planteen los objetivos, políticas y metas se obtendrán resultados enteramente satisfactorios.

En el desarrollo del tema se tratará específicamente de los efectos de los procedimientos, técnicas y métodos que están sirviendo para mejorar la productividad, y cuales son los factores que años anteriores han obstaculizado en cumplir con los objetivos que las microempresas se han propuesto que es el de mejorar la productividad y así estar a la par con otras provincias y países que se desarrollan a mayor rapidez que el nuestro.

A más de lo indicado el propósito general de nuestro trabajo es ayudar también a los administradores, gerentes o ejecutivos a que se planee en forma estratégica con un proceso que incida en un cambio de

cultura de la microempresa y con una filosofía de óptima calidad tal como lo da el mundo actual.

El objetivo del tema es realizar un análisis de los índices de rentabilidad y productividad en las microempresas y su repercusión en el desarrollo empresarial de las mismas, y demostrar que sí inciden, y de una gran manera; esto se lo demostrará por medio de investigaciones de campo en las propias microempresas, aplicando diferentes métodos de investigación y apoyándonos en fuentes como libros, revistas; utilizando técnicas como la observación, encuestas y entrevistas.

Para hablar de la actividad microempresarial en el cantón Portoviejo como generadora de empleo y teniendo como eje de singularidad de las diferentes actividades microempresariales hemos planteado los conceptos que se dan en varias áreas de la formación de este importante sector de economía del cantón.

TEMA.

ANALISIS A LOS INDICES DE PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD Y SU REPERCUSIÓN EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO. PERÍODO 2003 – 2005.

1. EL PROBLEMA

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

1.1.1. Antecedentes.

Las microempresas a través del tiempo en la provincia de Manabí han alcanzado un desarrollo que en ciertos lugares es más notable por su producción local, provincial y nacional. Es loable anotar que el desarrollo de esta actividad se debe casi íntegramente al empuje, esfuerzo y dinamia de sus propios creadores.

En los últimos años del siglo XX, y en los primeros años del siglo XXI, en los distintos medios de comunicación y en los foros, conferencias académicas y empresariales del país, se viene hablando intensamente sobre la importancia de los microempresarios en el desarrollo de una

economía. Y estos se han constituido en instituciones para empujar esta idea; todas las gestiones están reconociendo que en el Ecuador es necesario que exista un cambio eficiente si quiere dejar de ser subdesarrollado, pero lamentablemente por diversas causas no se ha podido salir de la teoría. En la práctica, no se aprecia ningún progreso en materia de esto, según el proceso que tiende a darse, los rendimientos la productividad y aquella rentabilidad que tanto se desea alcanzar en las pequeñas y medianas industrias. Sigue siendo costo – ineficiente en la mayoría de los sectores de la economía. Es tiempo de romper las barreras, traducir en planes y acciones las teorías y conocimientos adquiridos.

Las actividades microempresariales en el cantón Portoviejo han adquirido gran importancia en todo el ámbito local, debido a que está sirviendo para contrarrestar el desempleo mediante la creación de unidades productivas a nivel microempresarial, lo que permiten obtener ingresos para satisfacer sus propias necesidades. Las actividades productivas que administran los microempresarios son producto de la organización de personas desocupadas, que buscando una alternativa de trabajo instalan una miniempresa debido a que no encuentran trabajo dentro del mercado ocupacional y por no tener ningún tipo de ingresos que les permita subsistir, instalan en cualquier sitio su taller o negocio en los lugares urbanos sin que

tengan una estructura adecuada para servir al cliente o todos aquellos que soliciten los servicios de los microempresarios.

1.1.2. Justificación.

Este sector como muchos sectores de la actividad productiva después de haber tenido ese empuje, aún así atraviesa por una serie de problemas, ya sean estos de abastecimientos de materia prima, créditos, a los de almacenamiento, comercialización, entre otros. Para justificar el trabajo práctico describimos los siguientes aspectos que fortalecer el desarrollo de cada uno de los puntos indicados en el proyecto:

Es por esta razón, que el trabajo en sí, se justificó por la seguridad que deben de tener aquellos inversionistas al momento de realizar su actividad, aplicando relaciones e índices, para así poder determinar la verdadera rentabilidad de la microempresa.

La importancia de la investigación, radicó en los siguientes aspectos:

Interés Personal: es parte principal dentro de nuestra formación académica que hemos recibido durante años de estudio, lo importante es que las orientaciones obtenidas en la Facultad de Administración

han sido el camino para que nosotros lleguemos a realizar este tipo de trabajo y dar como resultado un aporte al desarrollo productivo y de competitividad en el sector microempresarial.

Relevancia Científica: lo científico, complementado en la importancia que se le dio a la correcta aplicación en los estados financieros de las microempresas, a los diferentes índices de productividad, con lo cual ayudado por otras herramientas, se va a encaminar a la consecución de las metas perseguidas.

Relevancia Humana: basada en saber como estas dos herramientas (productividad y rentabilidad), sirvieron no solo en las microempresas, sino en cualquier negocio en donde uno busque inversión y consecuentemente ganar un poco de dinero.

Relevancia Contemporánea: justificado de manera que estos índices dan la seguridad y la confianza a todos los microempresarios y no microempresarios para poder invertir en determinado negocios, que seguramente estarán acompañados de los denominados riesgos financieros, pero que en sí, los van a ayudar a contrarrestar.

Beneficiario: Los beneficiarios, somos todos las personas, desde los propios dueños de negocios, hasta las personas de la comunidad, el documento servirá para conocer el uso de estos dos índices.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.2.1. Descripción.

Por la crisis que atravesamos actualmente una de las soluciones más adecuada es producir nosotros, no estar a expensas de conseguir un cargo público y depender del Estado. Los programas de ayuda y financiamiento para los microempresarios están ahí, esperando simplemente que presentemos planes viables con el profesionalismo suficiente como para infundir confianza por parte de los organismos internacionales que están contribuyendo con el progreso de nuestra comunidad. Es por este motivo que es indispensable para los microempresarios conocer estos procedimientos para elaborar los proyectos de inversión y las diferentes clases de obstáculos que estos conllevan.

Al sumergirnos en esta temática, cabe manifestar que los microempresarios que quieren tomar el control en esta rama, deben de tener conocimientos profundos sobre temas contables, financieros, y

sobre todo numéricos; complementado que cada punto nombrado anteriormente, debe tener un análisis respectivo.

Sobre todo, tomando en cuenta los pésimos estudios de prefactibilidad que se realizan, los malos asesoramientos, lo que trae como consecuencia, que la persona corra el riesgo de invertir, y con resultados nefastos como pérdidas excesivas y consecuentemente la quiebra. Estos dos índices, son los que en un momento determinado, dan un diagnóstico de la realidad de la empresa, y el futuro de la misma.

1.2.2. Análisis

Este trabajo aportó con nuevos mecanismos para la obtención de la productividad, factor importante para la reducción de costos e incremento de la rentabilidad, claro está dentro del desarrollo del trabajo, revisaremos los aspectos necesarios del contexto empresarial; como ha incidido las microempresas en el medio, en que medida está fortaleciendo al desarrollo socioeconómico, etc.

La quiebra, es el riesgo y el pensamiento más nefasto que persigue a todo microempresario al querer llevar a cabo una actividad, ya que no toman las precauciones necesarias para la instalación del negocio,

pero ¿de qué precauciones hablamos?, se debe empezar primero por estudiar el entorno, es decir el mercado en el cual vamos a competir, y seguidamente, darnos cuenta en que condiciones están.

Una vez hecho este análisis minucioso, se utilizan las herramientas financieras como son los índices, que ayudarán a observar el éxito o fracaso del negocio, aunque no se puede saber con exactitud, porque los tiempos cambian, pero en sí, ayudarán en esta resolución.

1.2.3. Delimitación del Problema.

1.2.3.1. Delimitación Espacial.

El presente trabajo se realizó en la ciudad de Portoviejo, en las microempresas existentes, sobre todo, aquellas que se dedican a la transformación de materia prima en un producto procesado.

1.2.3.2. Delimitación Temporal.

Se llevó a cabo en un período de 6 meses.

1.2.3.3. Formulación del Problema

¿Cómo los índices de productividad y rentabilidad repercutirán en el desarrollo empresarial de las microempresas de la ciudad de Portoviejo durante el período 2002 – 2005?

1.3. OBJETIVOS.

1.3.1. Objetivo General.

Analizar los índices de productividad y rentabilidad en las microempresas de la ciudad de Portoviejo y su repercusión en el desarrollo empresarial durante el período 2002 – 2005.

1.3.2. Objetivos Específicos.

- ❖ Identificar los aspectos generales del sector microempresarial en la ciudad de Portoviejo.
- ❖ Determinar los índices de productividad y rentabilidad aplicados al sector microempresarial.
- ❖ Realizar una evaluación de la productividad y rentabilidad como elementos para el desarrollo empresarial en las microempresas de la ciudad de Portoviejo en el período 2002 – 2005.

- ❖ Describir la repercusión que tienen los índices de productividad y rentabilidad en las microempresas de la ciudad de Portoviejo.

2. MARCO REFERENCIAL, TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. MARCO REFERENCIAL

2.1.1. LA MICROEMPRESA EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO.

Las microempresas tienen una importancia revelante en el contexto de la economía por el significativo aporte que da al país en general, y a la provincia de Manabí en particular, y por último en la generación de mano de obra para resolver el grave problema de desempleo en la ciudad de Portoviejo.

La importancia de la microempresa en la actualidad, se basa en los factores que inciden en su función y que cada día se vuelve más compleja a medida que la investigación tecnológica va evolucionando en el mundo moderno.

Por otra parte, la competencia entre productos similares obligan a concentrar ese esfuerzo investigador en plazos cada vez más cortos para obtener innovaciones competitivas, al mismo tiempo el que tiene gran cantidad de recursos humanos que son accesibles a las grandes empresas; sin embargo, no se puede negar cuanto influye en la economía manabita la buena salud de la microempresa; por otro lado

muchas personas mal informadas, subestiman la contribución de los pequeños negocios a la economía global, y atribuyen sus dificultades al problema personal y familiar de unos cuantos empresarios que se “atreveron” a competir con los grandes. Pero los hechos demuestran lo contrario.

Desde otro punto de vista una pequeña empresa viable influye positivamente en la oferta de trabajo, en la de productos y servicios se toma en cuenta el aumento del producto nacional y en la extensión del bienestar a un mayor número de ciudadanos, lo que sintetiza en la importancia que tiene la microempresa en el desarrollo de la provincia de Manabí.

2.1.2. GENERALIDADES DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO.

El hombre desde su origen, ha debido luchar por su existencia pero para conseguirlo ha tenido necesariamente que agruparse en diferentes tipos de actividades económicas y por ende abarcar los sectores sociales.

El sector empresarial en Portoviejo se lo define como el extracto, donde las actividades productivas no presentan un marcado predominio de la

operación de las máquinas sobre lo manual, especialmente en las actividades de transformación de la materia prima o de productos semi – elaborados.

En los cantones, Manta, Chone, Jipijapa y Portoviejo este sector esta caracterizado por tener una población y una fuerza laboral en constante crecimiento; y en un número cada vez mayor se busca trabajo en distintas áreas porque poseen una amplia extensión territorial y un crecimiento acelerado en los distintos sectores productivos, principalmente en las microempresariales que cada día se incrementan, debido a la falta de empleo, lo que esto esta permitiendo, que haya una mayor incidencia en este sector, es decir que en su conjunto viene a formar parte del desarrollo socioeconómico en la provincia.

Según entrevistas realizadas a varios microempresarios que instalan por primera vez su estructura productiva para integrarse al mercado laboral; ha detectado que en su mayoría son personas no calificadas y sin ninguna especialización lo que esto influye en el desarrollo y en el nivel de ingreso para cada uno de los que están inmersos en esta actividad.

A partir de la década de los “70” con la explotación petrolera en el Ecuador, surge también la tendencia de la creación de microempresas en Manabí y consecuentemente en la ciudad de Portoviejo, que con cierto grado de desarrollo tecnológico en algunos casos, y con habilidad empresarial en otros, se están manteniendo en un mercado de consumo, sin embargo este sector cuenta con limitaciones, pocas posibilidades de crecimiento debido a la falta de apoyo de parte de los organismos pertinentes, unido a esto el desequilibrio de diferentes factores: político, económicos, sociales, que no permiten un normal e igual desarrollo en cada una de los cantones de Manabí.

Haciendo un poco de historia recordaremos que en el año 1972 fue un período de gran liquidez en la economía ecuatoriana constituyéndose la pequeña industria y el sector empresarial como los ejes principales en la acumulación de capitales, aprovechando los recursos provenientes de la explotación petrolera, obteniendo crédito a través de las instituciones de fomento.

Las microempresas dependen principalmente de un autofinanciamiento, además que para su instalación tienen que cumplir requisitos que están estipulados en la organización microempresarial lo que les permita ingresar en un mercado competitivo.

Bajo diversos mecanismos se proveyó al sector microempresarial de beneficios ya sea en la importancia de materia prima, maquinarias o herramientas. Y a partir de la década del “80” este esquema de apoyo estatal para este sector, empezó a declinar debido no solo a la situación crítica de la economía nacional, sino también al desarrollo de una corriente que busca la instauración eliminándose subsidios, barreras aduaneras, privatizándose ciertas empresas estatales.

Concebimos como entorno el sector microempresarial al marco macro – económico, legal, cultural y social a diferentes niveles que de alguna manera se vinculan, inciden, estimulan o afectan el comportamiento de las pequeñas empresas como unidades productivas, de allí que el surgimiento de este sector, vienen ligado al desarrollo de la economía ecuatoriana en general y a la manabita en particular, toda vez que de esta surge una respuesta a la crisis tratando de dar soluciones a todos aquellos problemas que se han venido presentando en los últimos años en el Ecuador.

Es conocido que el sector microempresarial siempre ha existido, sin embargo en los años 80, se produce un decrecimiento de pequeñas escalas, y se sientan ya los efectos de la depreciación económica, pero es en plena crisis que se desarrolla más este sector, toda vez que

resulta más difícil instalar una actividad productiva que demande grandes inversiones, lo que da paso para que se formen pequeñas empresas.

El sector microempresarial dentro de su proceso productivo ha ido ampliando su radio de acción, si bien en un primer momento dirige su producción al mercado local y provincial hoy por hoy dirige su trabajo hacia el mercado nacional, e inclusive al mercado internacional, lo que ha permitido que se convierta este sector en un importante generador de riqueza, y de esta forma intente aportar a la solución de los problemas de la economía provincial y nacional.

2.1.3. OBJETIVO, METAS Y POLÍTICAS.

En el momento de su creación toda empresa o microempresa se fija objetivos y metas, cuyo cumplimiento depende de la ejecución global de la gestión. Esas metas y objetivos iniciales, pueden variar a lo largo del tiempo, bien porque cambie la propiedad de la empresa, bien porque pueden supeditarse en cierta medida a los objetivos particulares de los componentes de la propia empresa.

En efecto, la microempresa admite la existencia de objetivos privativos globales de la sociedad, de modo que se logre la armonía interna necesaria para un funcionamiento satisfactorio.

En todos los escalones del mando, el directivo ha de utilizar o combinar los objetivos como primera etapa de la planificación de sus actividades, tanto en el contexto empresarial como en el ámbito personal de sus empleados. Está claro que los objetivos empresariales son similares al destino de un viaje por mar o tierra, que determina el rumbo a seguir, teniendo puntos de referencia involucrando esfuerzos de la empresa coordinando las actividades de sus empleados, trazando planes, asignando responsabilidades, determinando políticas y estrategias, preparando procedimientos y normas de trabajo.

Sin embargo para la existencia de una organización eficaz, es necesario que las políticas estén expresadas claramente pues toda decisión ha de fijar unos objetivos y tener en cuenta las limitaciones para su consecución, entre las cuales tenemos

- a.** Fortalecer el desarrollo socio – económico del país.

- b.** Aprovechar a materia prima local para su proceso productivo.

c. Generar fuentes de trabajo para el recurso humano de distintas clases sociales.

d. Satisfacer las necesidades de los consumidores.

2.1.4. ACTIVIDADES QUE SE DESARROLLAN EN LAS MICROEMPRESAS.

El sector microempresarial es uno de los puntales fundamentales de la economía de la ciudad de Portoviejo. No es solo un engranaje en el proceso económico, sino es uno de sus principales motores, y se debe a dos motivos, por una parte la mayoría de este tipo de microempresas son el último eslabón en la cadena de producción – comercialización antes de llegar al consumidor, y por otra parte su función es generadora de puestos de trabajo tanto directa como indirectamente, a través de la diversidad de sus actividades; además porque la mayoría de estas microempresas son de tipo familiar que son sus debidas adaptaciones van pasando de padres a hijos; y por su posición en la cadena de producción – comercialización, ya que no es normal en una microempresa cuya única función será autoabastecerse, sino también que es parte de un engranaje productivo y comercial.

Por ello, tanto la constitución de una microempresa no es cosa que se deje al azar, siempre debe estar direccionada por alguien que se comprometa a mantenerla y hacerla crecer, por ello no es raro oír una expresión como a siguiente en boca de un empresario del ramo: “A mi nadie me va a enseñar como fabricar muebles de madera”, por ejemplo y puede ser cierto.

Pero una microempresa de fabricación de Muebles de madera o de cualquier otro tipo no pueden tener éxito únicamente porque su empresario es un profundo conocedor de la rama en que trabaja, cuántos empresarios han fracasado, al querer ser empresarios sin escuchar a los demás?.

Se cree que un buen empresario debe de caracterizarse, por conocerse el, a los demás y al mercado donde comercializa sus productos.

Dentro de estas definiciones, se puede manifestar que la microempresa en Portoviejo ofrece a la colectividad una diversidad de servicios entre los sectores que podemos anotar están los siguientes: artesanal, metalúrgicos, alimentos, salud. Sin embargo para nuestro estudio, hemos tomado como muestra a las procesadoras de licor como son: “CEILMACA” y “MILICORESA”.

CUADRO # 1

PRINCIPALES MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO

MAQUITA	Procesadora y distribuidora de agua de coco
INVERAGROCOCORP	Procesadora y distribuidora de salsa de tomate "Don Joaquín"
FRUITKIT	Empresa procesadora y distribuidora de bolos
CEILMACA	Empresa procesadora y distribuidora de licor
MILICORESA	Empresa procesadora y distribuidora de licor

Entre las principales actividades que realizan estas microempresas que se han tomado como muestra son:

"MI LICORESA", nace en el año 1985 esta empresa experimentó el proceso de construcción de la infraestructura física y la compra de maquinarias y equipos para iniciar sus actividades el 19 de diciembre de 1986, la misma que fue administrada por su principal accionista el Ingeniero Eduardo Santana, administrador por 10 años la empresa, al renunciar el primer accionista toma posesión el segundo accionista como es el Dr. Vicente Santana el mismo que la dirige por 5 años es decir hasta el 2000, en que toma la Administración de la empresa la Ec. Zoila Loor.

La Empresa nace con su infraestructura física de acuerdo a la capacidad de producción de sus equipos y maquinarias, su proceso de expansión y modernización definidas, han hecho esta empresa procesadora de licor, cuente con excelentes equipos y muebles, generando un ambiente de trabajo que permite sustituirse solo por el trabajo mismo para la propia empresa.

Con respecto al proceso de producción de licores la empresa MI LICORESA S.A. inició envasando un producto conocido en el mercado con el nombre de “CAÑON CORRIENTE”, para luego de varios años practicar el embasamiento de otros productos identificados con el nombre de Cañón Suave, Rey Salomón Seco y Rey Salomón Limón, estos dos últimos licores en el mercado han tenido una excelente acogida en los consumidores, en la cual podemos citar aspectos de mercadeo tales como precio, sabor que lo hacen hoy competitivos con otros licores de iguales condiciones que se comercializan en el mercado provincial y nacional. Los equipos y maquinarias que posee la empresa son de alta calidad y técnica asignada para la elaboración y llenado del producto. En donde se puede definir el siguiente diagrama.

Uno de los factores que incide en el desarrollo de la actividad empresarial de la empresa “Mi Licoresa” es la participación decidida

del recurso humano en todas las actividades de producción y comercialización en los diferentes mercados del país.

La actividad empresarial se la define de normal dentro del proceso de mercadeo a nivel del mercado de la ciudad de Portoviejo y de la provincia de Manabí. La determinación propia del conocimiento del mercado y de la competencia incide plenamente en una actividad de desarrollo comercial de empresas de las características de “Mi Licoresa”. Por ello el Marketing es una estrategia de inversión que constituye un soporte en todas las actividades que permiten el movimiento socio-económico de “Mi Licoresa” en este mercado.

La producción, comercialización que es la actividad de abastecimiento del mercado en su sistema de distribución de clientes en clientes, logra y fomenta el factor más decisivo de atención al mercado para sostenerse en estas actividades comerciales.

“CEILMACA”: A principios de la década de los setenta, no existían las condiciones normales para la venta de licor (aguardiente), ya que los productores de aquella época sacaban el aguardiente de los “chorros” para posteriormente negociarlo, en muchos de los casos al contrabando o vendiéndolo directamente al consumidor. En vista de aquello, la Oficina de Alcoholes que era el organismo contralor del

contrabando de aguardiente y la evasión tributaria en el Ecuador, empezó a intervenir con severidad, ya que estaba prohibida la venta de licores, más aún si los que se vendían en aquel tiempo no reunían las condiciones higiénicas necesarias para el consumo, aparte del hecho de que se estaban evadiendo los impuestos respectivos, los productores de aguardiente se sintieron demasiado presionados, a tal punto que decidieron agruparse conforme a lo que determina la ley y formar la primera productora y a la vez embotelladores de licor (aguardiente) de Manabí, lo que se denominaría de ahí en adelante CEILMACA que significa Compañía Embotelladora Industrial de Licores Manabitas Compañía Anónima, que inició sus actividades el 19 de Julio de 1966².

INVERAGROCOCORP, El empresario Joaquín Ramírez Marcillo creyó que en la ciudad de Portoviejo se podía iniciar en la formación de una industria que conlleve a la unión de dos polos económicos como son la agricultura y la industria. Así nació INVERAGROCORP S.A., la cual fue constituida en febrero 23 de 1999, en el cantón Santa Ana.

La empresa surgió como una respuesta a las necesidades del sector agrícola, y con los objetivos de generar empleo y de elaborar un producto de alta calidad, que satisfaga las necesidades del mercado, es

² Datos obtenidos en revista del anuario de CEILMACA

importante señalar que el mencionado empresario es el único en la provincia de Manabí que produce el TOMATE INDUSTRIAL.

Inicialmente se lanzó al mercado la pasta de tomate con el nombre MAURI, pero no se pudo seguir usándolo porque ya estaba patentado y no se podía utilizar, después de analizar varias opciones para el producto que se iba a fabricar se le dio el nombre de DON JOAQUIN marca con la cual se está comercializando en los actuales momentos.

Para obtener la materia prima, se cuenta con quince hectáreas ubicadas en el cantón Santa Ana, sitio Bonce Adentro en donde se produce la cantidad suficiente de tomate industrial para la elaboración del producto. A la fecha de la empresa posee una infraestructura adecuada para la producción de los productos que se elaboran, sus maquinarias son importadas de diferentes lugares del extranjero.

Actualmente INVERAGROCORP S.A. cuenta con 40 trabajadores que se irán incrementando conforme aumente la demanda de producción.

2.1.5. EVOLUCIÓN Y DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS.

Mucho se ha hablado en las últimas tres décadas sobre la evolución y desarrollo del sector microempresarial, en la provincia e Manabí y

específicamente en la ciudad de Portoviejo, esto se desprende de la capacitación y conocimiento de las nuevas formas de administrar que se practica en todo los sectores de la economía en general, lo que se conoce como educación gerencial, dado que toda persona que administra los nuevos retos que tienden a presentarse día a día en el exigente mundo empresarial.

El administrador o propietario en consecuencia es el que el verdad dirige el proceso de la microempresa y de la sociedad por la visión que ha logrado desarrollar en su vida productiva y comercial en la sociedad, la dirección que sabe impulsar a la organización que dirige, y porque sabe conoce la utilidad más productiva de los recursos que maneja.

Es fácil visualizar el avance y desarrollo que en los últimos años ha demostrado el sector microempresarial a través de la formación de organizaciones y capacitación de su personal a la utilización de otras técnicas para administrar sus recursos y en algunos casos a la modernización de maquinarias, equipos e instalaciones.

Los procesos de modernización y globalización de los sistemas económicos, obligan a las microempresas a que se manejen dentro de

los niveles de competitividad de tal forma que puedan tener acceso a los mercados de consumo.

Claro está que esto se logra con niveles de productividad que permitan reducir los costos de producción. De allí que la microempresa se ha planteado como una alternativa para el crecimiento y desarrollo de sus unidades. Por tanto se han ampliado en todo el entorno provincial.

A la productividad se la considera como una “función directa de las variables, la primera que indique el porcentaje de cumplimiento de los objetivos esenciales y la segunda como la eficiencia que presenta el porcentaje de transformación de insumos – productos”. La productividad entonces se entiende como resultado el logro e objetivos a través de ejecutar una filosofía gerencial, combinando con una utilización óptima de los recursos.

De esta manera la microempresa contribuye en medida relevante a la producción de bienes y servicios y se sustenta mayoritariamente en el mercado local, tiene una gran capacidad de generación de empleo, posee u amplio potencial como formadora de empresarios, utiliza técnicas tradicionalmente intensivas en mano de obra.

Pero además de estas características, posee ciertas potencialidades en virtud de los cuales podría desempeñar un rol importante en el proceso de reordenamiento del sector productivo.

El grado de satisfacción del comprador con un producto, es la consecuencia de la comparación que hace al comprador entre el nivel de beneficios esperados percibidos que ha recibido después de consumir y utilizar un producto y el nivel de beneficios esperados antes de la compra, el cliente cree que el bien o servicio ha colmado sus expectativas, el resultado es la satisfacción que produce la instalación del mismo.

Estas definiciones son las que permiten medir el grado de avance y desarrollo en los últimos años, y es que los negocios están mejorando de manera constante lo que permite estar a la altura de la competencia por lo que es necesario cambiar pero con una modernización de punta para estar frente a la competencia.

Además las filosofías del manejo del cambio son diversas. La ingeniería comercial del negocio es como una máquina y enfoca el cambio mediante el diseño de un nuevo modelo mecánico el negocio. El desarrollo organizacional se interesa PERSE en la psicología del trabajo

y prepara el cambio mediante la motivación de los trabajadores para que ellos mismos se acoplen con las nuevas metas del trabajo.

Los teóricos de la calidad ven al negocio o microempresas como una entidad que hace el trabajo, recibe sus resultados y retroalimenta el proceso con esos mismos resultados para mejorar así continuamente, es por ello que éstas microempresas se están determinando como unas de las de mayores incidencias en el desarrollo socioeconómico de la provincia de Manabí.

Sin embargo, los cambios que hacen en el negocio se están tornando un poco complejo, de ahí que los métodos estándares de la administración se van comprobando durante largos tiempos, no pueden enfrentarse a las nuevas complejidades de los grandes procesos de negocios apoyados en las tecnologías que evolucionan con rapidez, por ello los enfoques más avanzados ya no pueden considerarse más como experimentales; en la actualidad estos enfoques son necesarios para garantizar la supervivencia de cada negocio.

Es necesario puntualizar que la evolución y desarrollo en las últimas décadas del sector microempresarial (a pesar de que es mínima) es producto del nivel de educación y de capacitación o formación que han

recibido gran cantidad de personas dedicadas a la producción y comercialización de productos microempresariales.

Otro de los factores que han incidido es esta evolución es la utilización de determinadas maquinarias y equipos que han permitido la innovación de conocimientos, técnicas y formas de producción que facilitan la actividad empresarial y por ende su mayor rendimiento productivo.

Principalmente las microempresas que están inmersas en nuestra investigación donde se nota un cambio de aptitud dentro de todo el marco administrativo, productivo, financiero y comercial, todo ello impulsa a los propios empresarios para seguir adelante en el desarrollo de este sector tan importante para la economía de la ciudad de Portoviejo.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD

2.2.1.1. La Productividad

“Las empresas excelentes tienen una filosofía muy arraigada que dice: respetemos al individuo; convirtamos a las personas en ganadoras; permitamos que descuelen; tratemos a las personas como adultos³”.

Este aspecto, sui-generis, a pesar que no podemos medirlo directamente en cifras, ni controlarlo estadísticamente, tiene una vital importancia en el desarrollo y obtención de buenos resultados en la productividad empresarial y al nivel de toda la nación.

Cuando expresamos “productividad por el personal” no nos referimos sólo al tratamiento, características, enfoque u otro aspecto concerniente a ejecutivos, profesionales y dirigentes, sino a todos los empleados de una organización, porque es el conjunto de éstos y su trabajo cohesionado y entusiasta el que puede llevar adelante la obtención de buenos resultados y no un grupo de cualquier categoría

³ Tom Peter.s. Los Índices Financieros

por importante que ésta sea o por inteligentes y capaces que nos parezcan sus miembros.

Con el párrafo anterior no estamos restando importancia al trabajo de determinados grupos o profesiones, por el contrario lo que hacemos es resaltar el mismo, pero formando parte de un conjunto que es el ciento por ciento de los empleados. Lógicamente cada persona, y cada grupo tendrán sus objetivos a cumplimentar y sus funciones a realizar todo ello en correspondencia con los objetivos estratégicos de la organización.

Hoy por hoy no es un secreto que de los recursos con que cuenta una organización el más importante es el humano y como tal debe ser tratado, tanto por su condición natural como por la influencia que tienen en los resultados de cualquier actividad, luego categóricamente podemos afirmar que “las personas son el activo más importante con que cuenta cualquier organización⁴”.

Principales aspectos a tener en cuenta

- ❖ Ante todo es necesario tener confianza en las personas y en lo que éstas pueden alcanzar, prevaleciendo el criterio que las mismas

⁴ WERTHER Y DAVIS. Manual de Recursos Humanos

desean actuar de buena fe y no con el ánimo de entorpecer el trabajo, quien no asuma esta posición hacia los demás, pensamos no podrá tener confianza en sí mismo.

- ❖ Eliminación de la burocracia, establecimiento de objetivos claros, precisos, estables y que se conjuguen con los de las personas, que al igual que la entidad tiene expectativas e intereses relacionados con los empleados, éstos los poseen también con respecto a la entidad.
- ❖ Elaborar programas dirigidos hacia la atención a los trabajadores, los que deben actualizarse y perfeccionarse sistemáticamente, incluidos en éstos, incentivos materiales, pero morales también (sobre todo el reconocimiento al trabajo y al desempeño personal).
- ❖ Se incluirán, en igualdad de condiciones, en el tratamiento de la productividad por el personal, a los clientes por considerarlos también muy importantes para una empresa, por lo que en sentido general, debemos adecuar y aplicar lo expuesto en este material a quien es considerado por muchos como nuestro jefe, por ser la razón esencial de la existencia de cualquier empresa. Al respecto

John McConnell expresó “Cuida a los clientes y a los miembros de la empresa, y el mercado te cuidará a ti”⁵.

- ❖ Cuando hablamos de atención a los empleados y a los clientes debemos hacerlo sin formalidades, con una atención real, con hechos bien definidos y con una gran preocupación y ocupación por sus necesidades, con toda la equidad posible y sin el más mínimo asomo de privilegios individuales.
- ❖ Respetar a todos en el más amplio sentido, escucharlos solicitándoles su opinión y por supuesto tenerla en cuenta actuando consecuentemente. Recordemos que no siempre son los ejecutivos principales los que aportan ideas brillantes.
- ❖ Tratar que la cortesía sincera, se aplique igual para todos y de todos hacia los demás.
- ❖ Estimular los éxitos y celebrarlos con la participación de todos sin excluir a alguien, admitir los errores en el desarrollo del trabajo siendo consecuentes con éstos, entiéndase errores de trabajo, no indisciplinas, ni negligencias.

⁵ John McConnell. “Libro de la Estrategias de Mercado”

- ❖ Dirigir, hoy día no es mandar, ni tomar medidas con los empleados, es darle confianza, motivarlos, insuflar entusiasmo, elevar el orgullo de pertenecer a la organización, de formar parte de un equipo. Podremos, quizás, obligar a asistir al trabajo y a permanecer un número determinado de horas, pero indudablemente no podremos forzar a realizar un trabajo consciente de calidad superior.

- ❖ Los principales funcionarios de la Organización deben “tener tiempo siempre” para atender a los trabajadores y brindarles la adecuada información en dependencia de sus requerimientos. Valorar los problemas con todos, “evitar secretos”, la falta de información desestimula.

- ❖ Se han enumerado un grupo de aspectos que por supuesto no son los únicos pero que permiten apoyarnos en éstos como guía para enriquecerlos con otros.

Para que una microempresa, alcance el éxito deseado, debe cumplir los siguientes:

- Empleados, obreros, ejecutivos y miembros de la dirección forman un sólo ser.

- Cada persona de la empresa debe conocer la esencia de sus actividades.
- Cada empleado debe sacar provecho del éxito de la empresa.
- La función del dirigente consiste en crear un ambiente favorable a la aplicación de los cuatro primeros puntos.
- A ser indispensable
- A comprender
- A implicarse en una actividad
- A que existan obligaciones recíprocas entre el personal y la empresa
- A regir el propio destino
- A ser alguien en quien se pueda confiar
- A pedir ayuda a los demás

Productividad del Trabajo en la empresa: Iniciaremos este análisis teniendo con tres aspectos que aunque guardan estrecha relación, conceptualmente son distintos:

- Producción
- Productividad del trabajo
- Intensidad del trabajo

Producción, resultado del proceso, es decir la cantidad de productos que se han producido, en una unidad de tiempo, con un nivel de productividad determinado, dependiendo además del número de trabajadores utilizados; de la intensidad de trabajo, y de la duración de la jornada.

En la producción existen diferentes elementos denominados “Factores de Producción” que son los que intervienen en el proceso productivo como variable o con posibilidades de ello, y cuando esto ocurre se altera la cantidad o calidad del resultado obtenido.

Con la cantidad de un producto terminado y la cantidad de un Factor “N” empleado, podemos describir la “Función de Producción” con relación a ese factor.

Estos aspectos descritos se pueden aplicar a cualquier rama de la producción material.

Productividad del trabajo, efectividad de la actividad racional del individuo, en la esfera de la producción material. La productividad se mide por la cantidad de productos elaborados por unidad de tiempo de trabajo, de acuerdo con los niveles medios de habilidad e intensidad del trabajo.

P. Drucker, en Management: Tasks, Responsibilities, Practices. Plantea tres desafíos en los cuales debe centrarse la administración de la empresa, dos de ellos se relacionan con la productividad " El primero es el desafío de incrementar la productividad de la manera mas exigente" y " El tercer desafío de la administración es medir y aumentar la productividad del trabajo del conocimiento"⁶.

Intensidad del trabajo, grado en que se consumen las energías físicas y mentales en el proceso de trabajo, o sea el grado de tensión y el ritmo en el proceso de producción. Debe trabajarse con una intensidad media con la cual es posible alcanzar la productividad más alta, sin que por ello sufra la salud del trabajador y se logre la utilización más completa y racional de su capacidad física y mental.

Algunas consideraciones sobre estos aspectos.

- El aumento de la productividad del trabajo significa ahorro de gasto de trabajo por unidad de producción, mientras que el aumento de la intensidad del trabajo, no tiene este ahorro.

⁶ P. Drucker. Experiencias, Responsabilidades, Prácticas.

- La productividad del trabajo sólo es aplicable a la producción de bienes materiales.
- La intensidad del trabajo hasta un determinado nivel medio constituye un factor de crecimiento de la productividad del trabajo.
- Uno de los factores más importantes y decisivos en el desarrollo de una empresa es el aumento de la productividad.
- La productividad del trabajo no debe permanecer estática sino su tendencia debe ser siempre a aumentar.

Aspectos que influyen en el aumento de la productividad

Verdaderamente existe un grupo de aspectos que contribuyen al aumento de la productividad, no obstante éstos no actúan en la misma proporción en todos los casos y su efecto tampoco es el mismo, e incluso algunos de ellos se escapan del alcance de nuestra voluntad, ya que "El mayor incentivo para la productividad y la eficiencia son los estímulos sociales y morales más que el financiero⁷".

⁷ Según P. Drucker, en The New Society,

Estos aspectos los distintos autores tienden a agruparlos para su estudio, no coincidiendo los mismos en la forma de agrupación. En nuestro caso lo haremos en dos grandes grupos que son:

1. Técnico - Materiales
2. Económico – Sociales

Técnico - Materiales

Aquí agrupamos todos aquellos que dependen del desarrollo de los medios de producción y su utilización, tales como:

- El progreso técnico
- La capacidad de producción
- La utilización de la capacidad de producción
- La distribución de la fuerza de trabajo
- Las características y la utilización de las materias primas y materiales
- El incremento de la calidad
- La realización de adecuados mantenimientos y reparaciones

Económico –Sociales

Son los relacionados con los cambios en la composición y empleo de la fuerza de trabajo así como en la calificación de ésta y en las relaciones de trabajo. Entre estos se encuentran:

- Elevación del nivel cultural, técnico, científico y profesional de los trabajadores
- Elevación de las condiciones de trabajo y del bienestar general de los trabajadores.
- Perfeccionamiento de los métodos y de la organización del trabajo así como de la organización de la producción.
- Elevación del nivel de vida.
- Que las decisiones sobre la productividad del trabajo se realicen con un acuerdo entre la entidad y los trabajadores y no como una imposición de la primera.

Otro aspecto que tiene influencia en el incremento de la productividad son las condiciones naturales, aunque con el desarrollo de la ciencia y la técnica, ésta cada día es menor en sentido general, pero mantiene aun gran influencia en la minería y en la agricultura.

Métodos para medir la productividad del trabajo en la empresa

La productividad en sentido amplio podemos medirla como la cantidad de unidades de un producto dividido por la cantidad de un factor (o varios factores) de producción.

En nuestro caso para medir la productividad utilizaremos con frecuencia el factor tiempo y el de cantidad de trabajadores.

Abordaremos dos vías para medir la productividad del trabajo, una tradicional con sus aciertos y limitaciones y la otra el novedoso método mostrado por el Instituto de Estudios e Investigaciones del Trabajo de la OIT denominado Sistema de Medición y Seguimiento de la Productividad (SIMAPRO).

Métodos tradicionales:

Método Natural

Método Valoral

Método Natural. Mediante este método la producción se mide en unidades físicas. Es muy sencillo de aplicar pero tiene las desventajas

que sólo se puede aplicar en producciones homogéneas y no permite además tener en cuenta la producción en proceso.

Este método como planteamos anteriormente sólo es aplicable para producciones homogéneas, para aliviar esta situación se emplea una variante, el método natural condicionado, que consiste en llevar la producción a unidades homogéneas. Es aplicable solamente para producciones terminadas.

Método Valoral. Este método consiste en darle el valor monetario correspondiente a la producción, con independencia del tipo que se tome (bruta, mercantil, neta). Su aplicación puede ser para cualquier tipo de producción y tanto para la producción terminada como para la que está en proceso.

Tiene la desventaja que aparecen tergiversaciones en el índice de productividad como consecuencia de los efectos de varios aspectos como son:

- Cambio del surtido o la estructura de la producción.
- Variación de los precios de la materia prima u otros materiales utilizados en la producción.

- Cambio de las cantidades de materias primas o materiales utilizados en la producción.
- Variación de los precios de los productos terminados.

Método de la OIT (Sistema de medición y seguimiento de la productividad – SIMAPRO)

Este método plantea que el estudio y medición de la productividad no se debe reducir a una simple relación o fórmula matemática, excluyendo indicadores como calidad del producto, entrega oportuna, calidad del proceso de producción y otros de gran importancia.

Nos llevaría a pensar de manera simplista que disminuyendo el tiempo de trabajo o los trabajadores aumentamos la productividad, lo cual matemáticamente es cierto, pero no debemos reducir el problema solamente a este detalle, ya que esto no tendría el criterio de los trabajadores o sea sería una decisión unipartita que correría por la dirección de la empresa.

Con el criterio expuesto anteriormente no tendríamos tampoco en cuenta el desarrollo del proceso sino solamente la cuantificación final.

El rasgo esencial de este método es la toma en consideración de manera decisiva del desarrollo de la actividad así como de los criterios de los trabajadores.

El concepto de productividad debe traer intrínseco el seguimiento y medición de ésta, por lo que es preciso mejorar el proceso integralmente o sea el diseño y la ejecución de éste.

Para mejorar el diseño debemos tener en cuenta los métodos y la organización del trabajo y la organización de la producción; en cuanto a la ejecución es de suma importancia el desempeño del trabajador. La adecuación de estos aspectos unidos a una cultura organizacional, una correcta comunicación hacia, desde y entre los trabajadores constituyen aspectos importantes en la elevación de la motivación, elemento esencial para garantizar la productividad deseada.

Aunque no hemos hecho alusión a ellos, existen otros aspectos a tener en cuenta como son el nivel de conocimientos, habilidades y experiencia del trabajador; así como los equipos, herramientas y tecnología, pero la esencia de todo es el hombre ya que si su disposición no es realizar adecuadamente la tarea no basta con la tenencia de los aspectos planteados, pero reiteramos que no debemos restarle importancia a ningún aspecto.

La productividad no es un elemento estático sino dinámico, ni tampoco es en sí un fin sino un medio, una herramienta de diagnóstico para continuar mejorando integralmente. Luego, para poder seguir el problema y tomar las acciones correctivas el método debe permitirnos realizar una medición para evaluar el proceso integralmente y en todas las áreas. Precisamente la metodología elaborada y planteada por la OIT a través de SIMAPRO nos permite garantizar estos requerimientos.

Metodología “Sistema de Medición y Seguimiento de la Productividad” (SIMAPRO).

Esta metodología nos brinda la ejecución de varias fases, a través de las cuales podemos elaborar los indicadores de medición y seguimiento, que son las siguientes:

1. Definición de los objetivos de la empresa.
2. Definición de los objetivos para cada una de las áreas de la empresa.
3. Identificación de las actividades críticas.
4. Identificación de las áreas de mejora.
5. Identificación de indicadores de medición.
6. Identificación de valores máximos y mínimos de cada indicador.

7. Identificación de puntos positivos y negativos de efectividad.
8. Identificación del valor medio de los indicadores y del punto cero de efectividad.
9. Identificación de valores intermedios del indicador y de puntos de efectividad intermedios.
10. Construcción de gráficos.

Seguidamente, se expone un ejemplo, de cómo seguir los procesos anteriormente nombrados

1. Definición de los objetivos de la empresa.

En esta fase debe definirse el objetivo de la empresa, con la participación de todos aquellos que se entienda puedan aportar y esclarecer éste. Con los criterios de los participantes se formará el o los objetivos que se entienda, tratando siempre de sintetizar las propuestas en uno solo, siempre que sea posible.

2. Definición de objetivos para las áreas de la empresa.

De la misma forma que se definió el objetivo de la empresa se debe definir el de cada área o departamento teniendo en cuenta que el mismo este en función de garantizar el objetivo general de la empresa.

3. Identificación de las actividades críticas.

A partir de los objetivos de cada área se identificarán las actividades críticas que impiden u obstaculizan llegar a los objetivos de éstas.

En este aspecto no sólo deben enumerarse estas actividades críticas de forma aislada, sino también, que se debe mejorar para alcanzar los objetivos en sentido general.

Se mantiene como elemento esencial la participación de los trabajadores.

4. Identificación de las áreas de mejora.

En esta fase se identificarán las mejores propuestas para solucionar las acciones u obstáculos que impiden llegar al objetivo del área. Tener en cuenta definir que hacer para solucionar o mejorar cada actividad crítica.

5. Identificación de indicadores de medición.

A partir de las propuestas de solución se identificarán los indicadores para medir si se avanza en la erradicación de los aspectos críticos del

proceso. Deben señalarse solamente las tres o cuatro (como máximo) actividades críticas, de mayor a menor, por orden de importancia sobre todo en aquellas que tienen que ver con la actitud de los trabajadores y mandos de la empresa. Importante en el aspecto anterior es la solicitud de cómo medir con los indicadores cada una de las propuestas señaladas.

6. Identificación de valores máximo y mínimo de cada indicador.

Para llegar a los valores máximo y mínimo de cada indicador es necesario realizar las preguntas siguientes:

¿Qué es lo mejor que podía pasar en una jornada de trabajo?

¿Qué es lo peor que podía pasar en una jornada de trabajo?

7. Identificación de puntos positivos y negativos de efectividad.

En esta fase se identificarán los puntos positivos y negativos que correspondan a los valores máximos y mínimos del indicador.

En los pasos a seguir hemos de considerar:

- Explicar a los participantes que es efectividad.

- Preguntar, si se alcanza el valor máximo del indicador que puntaje de efectividad se daría a este valor en una escala de menos de 100 puntos a 100 puntos de efectividad.
- Igualmente preguntaría si se tiene un valor mínimo del indicador que puntaje se daría igualmente con la escala anterior.
- Se registran todos los valores teniéndose en cuenta que cuando se logra el valor máximo los puntos de efectividad serán positivos o sea se ganan puntos de efectividad y cuando sucede lo contrario se pierden.

8. Identificación del valor medio de los indicadores y del punto cero de efectividad.

En esta fase se identificarán el valor medio de los indicadores y el punto cero de efectividad.

Pasos a seguir:

Encontrar un punto medio entre los valores máximo y mínimo del indicador que no necesariamente tiene que ser hallado por la semisuma sino se puede definir a partir de analizar que valor no es bueno pero tampoco es malo o sea un valor que es factible mejorar

pero que no ponga en riesgo el proceso de producción, explicarse y definirse que es necesario llegar a un valor único escogiendo el valor más aconsejable de acuerdo al criterio de todos y ese valor será el punto cero.

9. Identificación de valores intermedios del indicador y de puntos de efectividad intermedios.

10. Construcción de gráficos.

Estas dos últimas fases pueden realizarse paralelamente y en la cual se identificarán los valores medios del indicador.

2.2.1.2. La Rentabilidad

La rentabilidad es una relación porcentual que dice cuanto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También se puede definir como "cambio en el valor de un activo, más cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial. Otros lo definen simplemente como la relación entre los ingresos y los costos.

Rentabilidad económica: "es el motor del negocio y corresponde al rendimiento operativo de la empresa. se mide por la relación entre la utilidad operativa, antes de intereses e impuestos, y el activo o la inversión operativa".

Rentabilidad financiera: corresponde a la rentabilidad del negocio desde el punto de vista del accionista, es decir "cuánto se obtiene sobre el capital propio después de descontar el pago de la carga financiera".

Rentabilidad total: "corresponde a la rentabilidad medida en términos de la relación entre la utilidad neta y el capital total".

Existen otras medidas de rentabilidad, tales como:

Rendimiento Sobre el Patrimonio (Return On Equity / ROE): El cual mide el rendimiento obtenido por el accionista sobre su inversión en el capital de la empresa. Se determina mediante la relación entre la utilidad neta, después de impuestos, y el patrimonio promedio.

Rendimiento Sobre la Inversión (Return On Investment / ROI): Mide el rendimiento obtenido por el accionista sobre la inversión total. Se mide por la relación entre la utilidad neta, después de impuestos, y el capital total empleado (patrimonio + préstamos).

Riesgos en el Rendimiento

Riesgo es la posibilidad de que los resultados reales difieran de los esperados o posibilidad de que algún evento desfavorable ocurra, se pueden clasificar como:

Riesgo Operativo: "Es el riesgo de no estar en capacidad de cubrir los costos de operación".

Riesgo Financiero: "Es el riesgo de no estar en condiciones de cubrir los costos de financieros".

Riesgo Total: "posibilidad de que la empresa no pueda cubrir los costos, tanto de operación como financieros".

Hay otras formas de clasificar el riesgo:

Riesgo Sistemático (No Diversificable o Inevitable): Afecta a los rendimientos de todos los valores de la misma forma. no existe forma alguna para proteger los portafolios de inversiones de tal riesgo, y es muy útil conocer el grado en que los rendimientos de un activo se ven afectados por tales factores comunes. por ejemplo una decisión política

afecta a todos los títulos por igual. el grado de riesgo sistemático se mide por beta (

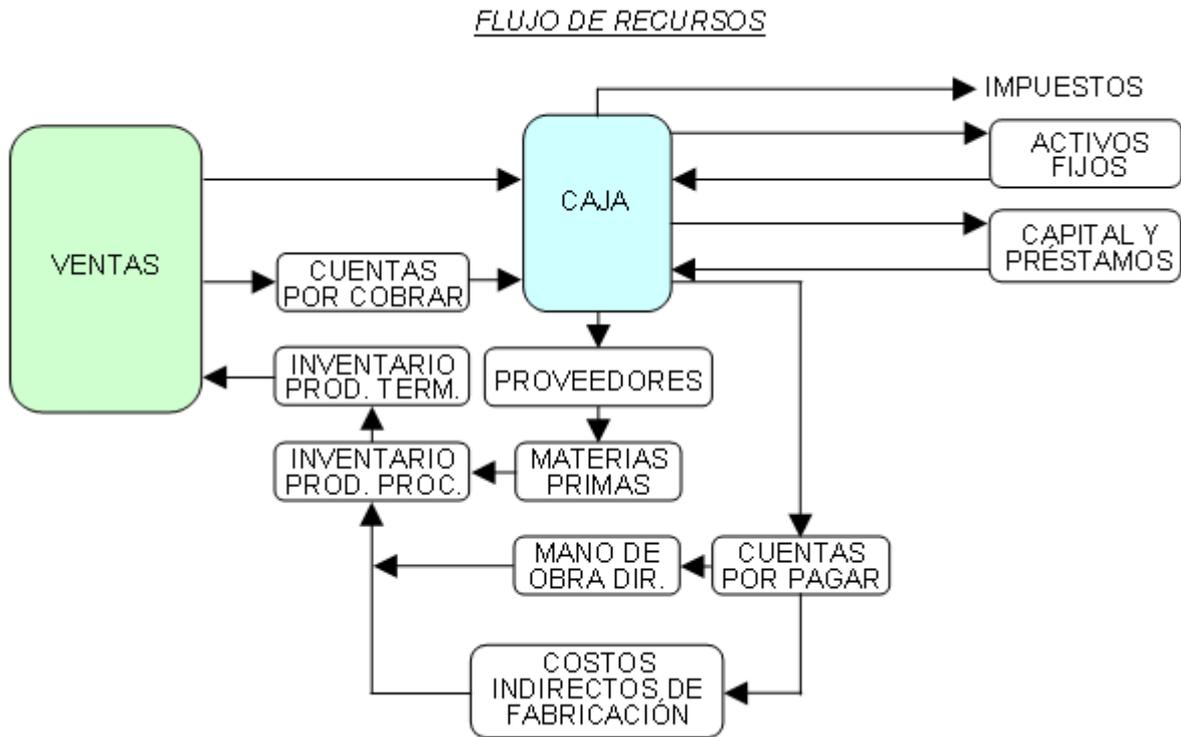
Riesgo No Sistemático (Diversificable o Evitable): Este riesgo se deriva de la variabilidad de los rendimientos de los valores no relacionados con movimientos en el rendimiento del mercado como un conjunto. Es posible reducirlo mediante la diversificación

Riesgo Total: Riesgo Sistemático + Riesgo no Sistemático

Liquidez

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo, conforme estas se vencen. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa, es decir la facilidad con la cual puede cumplir a quien le adeuda.

El flujo de recursos en una empresa está dado por la siguiente figura:



2.2.1.2.1. Rentabilidad de un Producto.

Por lo general, quienes compran productos costosos comparan las características de rendimiento de las diferentes marcas y pagan más por un mejor funcionamiento, siempre que el aumento de precio no exceda el valor percibido más alto, en pocas palabras, el cliente siempre estará buscando la mejor relación precio-valor. Al principio, casi todos los productos se ubican en uno de los cuatro niveles de rendimiento: bajo, promedio alto y superior. La pregunta es: ¿un rendimiento más alto lo hace más rentable?.

El Instituto de Planeación Estratégica estudia el impacto de una mayor calidad relativa del producto, lo cual equivale al rendimiento y a otros

factores que aumentan el valor y descubrió (Kotler, "Dirección de Mercadotecnia", 1996 pág. 298) una relación positiva e importante entre la calidad relativa del producto y la recuperación de la inversión. Por ejemplo, en una muestra de 525 negocios de tamaño mediano, los que tenían productos de baja calidad ganaban el 17%; los de calidad media 20%, y los de alta calidad, el 27%. Así los negocios de alta calidad ganaban el 60% más que los negocios de calidad más baja, ya que la mejor calidad les permitía cobrar un precio más alto, o bien lograr mayor renovación de compras, así como la constancia y recomendación de los propios clientes, por lo que el costo de esta mejora en la calidad no era mucho mayor que el de las empresas que producían una calidad más baja. Al mismo tiempo esto no significa que la empresa deba proponerse lograr la más alta calidad posible, pero si debe elegir el nivel más apropiado de rendimiento para el mercado y el posicionamiento de la competencia, es decir el mejor equilibrio entre la calidad y la rentabilidad que se desea obtener.

Asimismo las empresas deben mejorar el producto de una manera continua, lo cual suele generar una recuperación y participación más alta en el mercado. Un ejemplo de lo anteriormente dicho es el caso de Procter & Gamble, empresa que se destaca por la practica de mejorar sus productos, lo que aunado al alto rendimiento inicial de los mismos, ayuda a explicar él porque se encuentra a la cabeza en muchos

mercados. Otro aspecto importante dentro del rendimiento del producto consiste en conservar la calidad del producto.

Muchas empresas no cambian la calidad inicial a menos que encuentren defectos muy visibles o se presenten oportunidades excepcionales, y otros la reducen en forma deliberada para aumentar sus ganancias, aunque a la larga esto suele afectar la rentabilidad. La empresa debe utilizar por lo menos una (o todas) las estrategias siguientes para determinar su política de calidad que determinará su rentabilidad:

Cumplimiento de las especificaciones. El grado en que el diseño y las características de la operación se acercan a la norma deseada. Sobre este punto se han desarrollado muchas formulas de control: Sello Norven de calidad, normas ISO 9.000, ISO 14.000, etc. Durabilidad. Es la medida de la vida operativa del producto. Por ejemplo, la empresa Volvo garantiza que los vehículos que ellos fabrican tienen el promedio de vida útil más alto y por eso su alto precio.

Seguridad de Uso. La garantía del fabricante de que el producto funcionará bien y sin fallas por un tiempo determinado. Chrysler en

Venezuela, da la garantía más amplia a sus vehículos: 2 años o 50.000 kilómetros, demostrando su confianza en la calidad de manufactura.

Existen 9 factores primordiales que influyen en la rentabilidad y los cuales iremos analizando a lo largo del trabajo:

Intensidad de la inversión

Productividad

Participación de Mercado

Tasa de crecimiento del mercado

Calidad de producto/servicio

Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.

Integración vertical

Costos operativos

Esfuerzo sobre dichos factores

La rentabilidad de una empresa resulta tan importante que en algunas áreas comerciales como la banca y los seguros, el gobierno central tiene un control constante: si un banco o una empresa aseguradora no da rentabilidad, inmediatamente es intervenida a fin de preservar los posibles daños a sus clientes, así como la corrupción. En el caso de los seguros, cuando se lanza un nuevo producto, este debe ser sometido primero a través de un actuario a la división de la persona que se

encuentre encargada, la Superintendencia de Seguros, a fin de que ellos determinen si la tasa (precio) aplicada representa la rentabilidad que el producto debe tener. Esto evita una guerra de precios que vaya tanto en contra de la rentabilidad de las empresas como del mercado. Siempre existe un margen de competencia, pero este debe ser aprobado por este organismo, si el producto no resulta rentable, su tasa debe ser aumentada o debe ser discontinuado.

Finalmente debemos decir que, en el área de mercadeo, los gerentes y las empresas deben ser lo suficientemente flexibles para modificar y mejorar sus productos cuando el mercado así lo requiera.

2.2.1.2.2. Rentabilidad de un Mercado

Lo primero que debe cuestionar una empresa es si un segmento del mercado potencial tiene el tamaño y las características de crecimiento adecuado. Las grandes compañías prefieren segmentos con gran volumen de ventas y suelen subestimar o evitar los segmentos pequeños. Las empresas pequeñas, a su vez, evitan los segmentos grandes, ya que estos requieren demasiados recursos. El crecimiento del segmento es, por lo regular una característica deseable, ya que, las empresas desean que sus ventas y utilidades aumenten; pero al mismo

tiempo, la competencia entrará rápidamente en los segmentos en crecimiento y, en consecuencia, disminuirá la rentabilidad de éstos.

Un segmento podría tener un tamaño y un crecimiento deseables y no ser atractivo desde el punto de vista de su rentabilidad potencial. Hay cinco fuerzas que se identifica para determinar el activo intrínseco a largo plazo de todo un mercado o de algún segmento de éste. Las compañías tienen que evaluar la repercusión sobre la rentabilidad a largo plazo de cinco grupos o riesgos que son los siguientes:

Competencia Industrial: un segmento no es atractivo si ya contiene competidores numerosos, fuertes o agresivos. El cuadro es aún peor si el segmento es estable o está en decadencia (dentro del ciclo de vida del producto), si los aumentos de capacidad se hacen con grandes incrementos, si los costos fijos son altos, si las barreras de salida son elevadas o si los competidores están bien firmes en el segmento. Estas condiciones llevarán a frecuentes guerras de precios, batallas publicitarias e introducciones de nuevos productos, y a la empresa le costará más poder competir.

Participantes Potenciales: Un segmento no es atractivo si puede atraer a nuevos competidores que llegarán con nueva capacidad, recursos sustanciales e impulso para el aumento de la participación. El atractivo de un segmento del mercado, varía en función de la dificultad que implican las barreras contra la entrada o la salida. El segmento más atractivo es aquel cuyas barreras contra la entrada son altas y las barreras contra la salida son escasas. Cuando tanto las barreras

contra la entrada como las de salida son altas, el potencial para generar utilidades es elevado, pero en general conlleva a más riesgos porque las compañías cuyo rendimiento es pobre permanecen dentro y luchan por salir. Las compañías pueden entrar o salir con facilidad de la industria y los rendimientos son estables y bajos. Un caso interesante lo representa el mercado venezolano de telefonía fija. Resulta atractivo y rentable a pesar de las restricciones que ha puesto el gobierno y a pesar de que existe un competidor quien tiene todo el mercado actual (CANTV) pero con la limitación que representa una tecnología obsoleta.

Sustitutos: Un segmento no es atractivo si existen sustitutos reales o potenciales del producto. Los sustitutos limitan los precios y utilidades potenciales que se pueden obtener en un segmento. La empresa tiene que observar muy de cerca las tendencias de los precios en los sustitutos. Si la tecnología avanza o la competencia aumenta en estas industrias sustitutas, es probable que los precios y utilidades disminuyan en el mercado.

Compradores y Proveedores: Un segmento no es atractivo si los compradores poseen un fuerte o creciente poder de negociación. Los compradores tratarán de hacer que los precios bajen, demandarán mejor calidad o servicios y pondrán a los competidores unos en contra de otros; todo esto a expensas de la rentabilidad del vendedor. Aun si el mercado muestra un tamaño y crecimiento positivo y es atractivo estructuralmente la empresa debe tomar en cuenta sus propios

objetivos y recursos con relación a dicho mercado o segmento seleccionado. Algunos son atractivos y podrían desecharse porque no concuerdan con los objetivos de la empresa, ésta debe considerar si posee las habilidades y recursos que se requieren para tener éxito en dicho mercado

2.2.1.2.3. Rentabilidad de las Zonas de Ventas y Canales de Distribución

Las medidas de rentabilidad en el territorio de ventas adoptan varias formas. Los gerentes pueden comparar los territorios para identificar cualquier variación en los márgenes y en los costos de ventas fijos asignables como un porcentaje de ventas. Además, los márgenes y los costos fijos de venta pueden estar relacionados con los objetivos de distribución y de ventas. Y es posible administrar ciertos activos en el territorio de ventas. Por consiguiente, también logra calcularse la rentabilidad del territorio en función del retorno producido por esos activos.

Si se busca mejorar los procedimientos de asignación en cuanto a los activos y gastos directos, o si se quieren modificar los presupuestos de los territorios, pueden compararse los coeficientes de rendimiento sobre los activos administrados en los diferentes territorios. Para estimar estos activos administrados generalmente se emplean cuentas

por cobrar, los inventarios y los activos en depósitos. En la medida en que el territorio de ventas determine la política de crédito y tenga su propio almacén para mantener inventario, los activos administrados pueden ser suficientes para garantizar el uso de esta medida.

El análisis de ventas y de los costos identifican los resultados logrados y los costos que significa obtener estos resultados. Sin embargo, también es importante considerar los activos necesarios para alcanzar dichos resultados. Al comparar los resultados de rentabilidad y los niveles de logro de los objetivos del programa en diferentes territorios, los gerentes pueden obtener varios indicios sobre el desempeño del territorio. Y el uso combinado de desempeño y rentabilidad con el logro de los objetivos del programa permitirá evaluar con mayor facilidad los territorios de ventas y diagnosticar los problemas y oportunidades de cada territorio.

En el caso de nuestro país, generalmente y para la mayoría de los productos de consumo masivo, el occidente del mismo representa un mercado mejor y más rentable que el occidente, pues el nivel de vida es más alto, sin embargo, el oriente es importante para ciertas industrias como las relativas al petróleo y la pesca. Por lo tanto, es importante determinar la rentabilidad de una zona según el producto o segmento que se desee trabajar.

Los mismos principios se pueden aplicar a los canales de distribución a fin de determinar si uno resulta más rentable o efectivo. Por ejemplo, en el caso de American International, el canal de ventas representado por Dipromulca recibe un margen de utilidad de un 43% lo cual representa casi el doble que un canal regular, sin embargo, este canal asume todos los costos operativos, descargando a la empresa de los mismos (y que son mucho más que el 20% adicional que recibe este por su operación).

2.2.1.2.4. Bases de la Productividad

Sustitución por otras pertenecientes a la Era de la información. En este artículo se sugiere un enfoque que todo directivo debería añadir a su conjunto de herramientas: medir el valor económico producido por la información.

En la actualidad, podemos observar un cambio que en todos los sentidos es tan dramático como el que tuvo lugar con el nacimiento de la Era industrial. Durante la transición de un orden basado en la propiedad de la tierra a la economía basada en la propiedad del capital, muchas de las antiguas instituciones quedaron en su sitio enmascarando la transición. Las medidas de la productividad son unas reliquias similares.

Las empresas sólo en raras ocasiones informan acerca de la productividad, aunque frecuentemente es proclamada como uno de sus objetivos. La contabilidad convencional se preocupa más de los intereses de los acreedores que de los de aquellos a los que les gustaría entender la manera de que la empresa crezca y prospere. Los raros intentos de informar acerca de la productividad, como la clasificación anual de las empresas estadounidenses de la revista Forbes, la miden en términos de ventas por empleado. Los índices de ingresos por empleado y de beneficios por empleado no sólo son poco concluyentes, sino que normalmente son engañosos y no resultan válidos para realizar las comparaciones de productividad. Por ejemplo, en una industria madura como es la fabricación de alimentos, las ventas por empleado de 25 empresas van desde un máximo de 745.000 dólares hasta un mínimo de 56.300 dólares. ¿Indica esto que la empresa situada en primer lugar tiene una productividad más de 13 veces superior a la de la situada en último lugar? No es así, ya que la empresa con las mayores ventas por empleado utiliza 10 veces más activo por empleado, les paga salarios más elevados y adquiere la mayoría de los servicios de empaquetado y transporte de otras empresas.

Los indicadores citados con más frecuencia para evaluar la productividad empresarial se basan fundamentalmente en niveles de capital con relación al activo, tales como la rentabilidad sobre activos,

rentabilidad de la inversión o rentabilidad de los recursos propios. El enfoque basado en el capital para evaluar la productividad de las empresas es esencialmente defectuoso por las razones siguientes:

El capital ya no es el factor de producción económico más importante para el funcionamiento de una corporación industrial moderna. La corporación industrial típica dejó de ser una empresa con alto coeficiente de capital hace más de 50 años. Sólo 130 de las 1.605 “principales” corporaciones industriales estadounidenses, o el 8,1% de todas las corporaciones, tienen costes de propiedad del capital mayores que sus costes de gestión de la información. Éstas eran principalmente productoras de metales primarios.

El capital se ha convertido en una mercancía, en vez de ser un recurso escaso. Se puede disponer libremente de él por un precio, que está en relación con el riesgo.

Los activos más importantes de una empresa son las personas en las que se basa y las relaciones que establecen, tanto a nivel interno como externo. Para comparar la eficacia de las empresas son necesarias medidas de productividad que tengan en cuenta todas las variables que influyen en la capacidad para crear riqueza en sus accionistas. Los auténticos aumentos de la productividad son el resultado de una combinación eficaz de muchos factores de producción, que incluyen la tierra, el trabajo, el capital y la

información. Tomar cualquier factor de producción aisladamente, tales como ingresos por empleado o Tecnología de la información por ingreso, para explicar la productividad será engañoso siempre.

Modificando el índice de productividad

Debemos modificar la manera en la que se define y calcula la productividad. Por lo tanto, nos concentraremos en una medida compuesta de la productividad que refleje la influencia decisiva de la gestión de la información junto con todos los restantes factores de producción. Como el capital tiene una influencia significativamente menor que la información, lo que importa en la actualidad es la productividad de la gestión de la información.

Es mucho lo que está en juego. El rendimiento de la Bolsa y las perspectivas de alcanzar un presupuesto del Estado equilibrado dependen de la esperanza en un aumento continuado de la productividad. Mientras tanto, la idea de que las tecnologías de la información mejoran la productividad legitima las propuestas de invertir más dinero en ordenadores. Gran parte del impulso actual para transferir las comunicaciones empresariales al comercio basado en Internet se fundamenta en la idea de que las Tecnologías de la información ofrecerán a las empresas nuevas oportunidades para estimular la productividad y la rentabilidad. Sin una evaluación de la

productividad y una supervisión de la misma es muy poco probable que las inversiones enormes en el comercio basado en Internet produzcan los resultados esperados.

Es sólo una cuestión de tiempo el que los directivos empresariales se vean forzados a dirigir su atención a la gestión de la información, como se desprende del interés creciente por la reducción de los gastos generales, la racionalización de la cadena de valor y los ahorros por medio de las fusiones y las concentraciones. En todos estos casos las Tecnologías de la información desempeñan un papel clave, si no el fundamental, para hacer posible un cambio. Para guiar tales mejoras, es necesario responder a las preguntas siguientes:

- ¿Están mejorando las Tecnologías de la Información la productividad de los recursos de información empresariales?
- ¿Cómo se realiza el seguimiento de las ganancias de las inversiones en cambios en los procesos de gestión y en aumento de formación de los empleados?
- ¿Cuáles son las nuevas medidas de eficacia que se necesitan para proporcionar a la dirección los indicadores que guíen sus decisiones sobre inversiones en Tecnologías de la Información, actividades de formación, iniciativas de desarrollo de mercado y mejoras en los procesos empresariales?

- ¿Cuáles son los indicadores que favorecen la motivación para realizar las elecciones adecuadas y que, por lo tanto, podrían utilizarse para las primas, opciones sobre acciones y otros incentivos financieros?

La medida de la productividad de la información

El cálculo de la productividad de la información se basa en la obtención de unos costes de la información aproximadamente correctos. La definición de los costes de la información es muy amplia. Incluye todos los costes de gestión, coordinación, formación, comunicación, planificación, contabilidad, marketing e investigación. A no ser que una actividad sea claramente un gasto directo asociado a la entrega de un producto o servicio a un cliente que lo paga, se clasificará como un gasto en información.

Los métodos de determinación de costes basados en la actividad son especialmente útiles para separar los elementos del costo que están directamente relacionados con la producción del valor de cliente de aquellos que se relacionan con la coordinación y el apoyo. El enfoque para determinar los factores de la información es considerar primero todos los costes de proporcionar bienes y servicios a los clientes. Todos los costos restantes son “generales”, que se definen como gastos de gestión de la información. Estos incluirían todos los costes de

coordinación interna, tales como los gastos de personal, financieros. La gestión de la información también incluye los costes de formación, las reuniones con los empleados y todos los costes de Tecnología de la información que no están incluidos en el coste de los bienes que se han vendido.

Con esta definición, los costos de gestión de la información incluyen también los costos por el mantenimiento de las relaciones externas, tales como el marketing, la publicidad, las compras, las relaciones con organismos gubernamentales, el cumplimiento de las normativas y todos los costos relacionados con la creación de unas relaciones mejores con los proveedores y los clientes.

Se puede calcular la productividad de cada empresa de la forma siguiente: $\text{productividad de la información} = \text{Salida} / \text{Entrada}$ donde la Salida es igual al valor económico añadido; y la Entrada es igual al coste de la gestión de la información, que está constituido por las ventas, los costos generales y administrativos más los costes de investigación y desarrollo.

La “productividad de la información” proporciona una estimación conservadora para la clasificación relativa y las comparaciones de referencia. Los informes financieros publicados tienden a exponer de forma incompleta el costo total de la información. Esto sucede siempre

que los costes generales se incorporan al coste de los bienes vendidos o al coste de las compras.

El objetivo del análisis de la productividad de la información es el de cambiar el centro de atención desde la Tecnología de la información en sí misma a los directivos que la gestionan. La clave para obtener valor empresarial de los ordenadores radica en enlazar los usos de la tecnología a los planes empresariales. Esta conexión debe hacerse explícita mostrando cómo se superan los problemas empresariales existentes y se contribuye a las ganancias futuras.

Tenemos que evaluar la contribución de las tecnologías de la información en términos de sus efectos sobre el incremento de la relación entre el valor añadido de la gestión y los costes de la gestión, que es como definimos la productividad de la información. Si la productividad de la información aumenta como resultado de un despliegue eficaz de las tecnologías de la información, sería uno de los indicadores de que nuestros ordenadores producen un beneficio empresarial. Centrarnos en la productividad de la información más que en la Tecnología de la información nos llevaría a las siguientes mejoras prácticas:

- Diagnosticar correctamente las condiciones que mejorarán la productividad de la información antes de realizar cualquier intento de resistematizar, rediseñar o automatizar.

- Hacer que la gestión sea más productiva antes de añadir medios electrónicos, al averiguar antes qué es lo que deteriora su rendimiento empresarial.
- Automatizar sólo aquellos procesos empresariales que estén directamente relacionados con mejoras mensurables en el valor económico añadido.

Consecuencias de cara a los directores de sistemas de información

Si los directores de sistemas de información quieren tener la influencia que conlleva su puesto, deben cambiar su centro de atención de la tecnología de la información a la gestión de la información. De hecho, puede que no haya elección en este tema, ya que los beneficios de la Tecnología de la información sólo pueden evaluarse en términos de su influencia en el valor económico añadido (¡que no es lo mismo que los beneficios empresariales!) y en la gestión de la información. Estas dos variables son las que definen la productividad de la información. Las tecnologías de la información de una empresa deben juzgarse en primer lugar en función de su influencia demostrable en los beneficios a largo plazo en productividad de la información, así como en la consecución de unos niveles de productividad de la información superiores a los de los competidores principales.

2.2.2. EVALUACIÓN Y REPERCUSIÓN DE LOS ÍNDICES DE PRODUCTIVIDAD EN LAS MICROEMPRESAS DE LA CIUDAD DE PORTOVIEJO

2.2.2.1. CEILMACA

INDUSTRIA "CEILMACA"
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AÑO 2004

INGRESOS			\$ 308.369,87
Ingresos Operacionales		\$ 308.219,87	
Ingresos por Ventas	\$ 250.142,12		
Material de Trabajo	\$ 42.145,12		
Intereses Bancarios	\$ 15.241,14		
Otros Ingresos Operativos	<u>\$ 691,49</u>		
Ingresos No Operacionales.		\$ 150,00	
Descuentos	<u>\$ 150,00</u>		
EGRESOS			\$ 186.906,36
Egresos Operacionales		\$ 186.781,22	
Remuneración Unificada de Personal	\$ 51.212,55		
Seguridad Social	\$ 8.451,14		
Decimos Sueldos	\$ 10.254,00		
Uniformes	\$ 453,54		
Materia Prima	\$ 45.124,12		
Mantenimiento y Reparación Veh.	\$ 3.230,96		
Materiales de Oficina	\$ 7.342,12		
Arriendos Pagados	\$ 4.670,08		
Seguros Pagados	\$ 4.499,01		
Mano de Obra Directa	\$ 25.121,10		
Mano de Obra Indirecta	\$ 1.095,54		
Materiales Indirectos	\$ 14.118,96		
Suministros	\$ 1.523,00		
Gastos Generales	\$ 9.543,10		
Depreciación	<u>\$ 142,00</u>		
Egresos No Operacionales		\$ 125,14	
Material de Oficina No Operacional	<u>\$ 125,14</u>		
UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.			\$ 121.463,51
Participación Trabajadores (15%)			<u>\$ 18.219,53</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 103.243,98
Impuestos (5%)			<u>\$ 5.162,20</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA RENTA			\$ 98.081,78
Impuesto a la Renta (12 %)			<u>\$ 11.769,81</u>
GANANCIA			\$ 86.311,97

INDUSTRIA "CEILMACA"
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AÑO 2005

INGRESOS			\$ 425.650,18
Ingresos Operacionales		\$ 425.400,18	
Ingresos por Ventas	\$ 354.123,10		
Material de Trabajo	\$ 54.124,10		
Intereses Bancarios	\$ 16.452,98		
Otros Ingresos Operativos	<u>\$ 700,00</u>		
Ingresos No Operacionales.		\$ 250,00	
Descuentos	<u>\$ 250,00</u>		
EGRESOS			\$ 195.285,06
Egresos Operacionales		\$ 195.153,67	
Remuneración Unificada de Personal	\$ 53.773,18		
Seguridad Social	\$ 8.831,44		
Decimos Sueldos	\$ 11.191,42		
Uniformes	\$ 489,82		
Materia Prima	\$ 47.971,45		
Mantenimiento y Reparación Veh.	\$ 3.528,53		
Materiales de Oficina	\$ 7.709,23		
Arriendos Pagados	\$ 4.819,99		
Seguros Pagados	\$ 4.300,60		
Mano de Obra Directa	\$ 26.439,96		
Mano de Obra Indirecta	\$ 1.148,78		
Materiales Indirectos	\$ 13.413,01		
Suministros	\$ 1.366,89		
Gastos Generales	\$ 10.020,26		
Depreciación	\$ 149,10		
Egresos No Operacionales		\$ 131,40	
Material de Oficina No Operacional	\$ 131,40		
UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.			\$ 230.365,12
Participación Trabajadores (15%)			<u>\$ 34.554,77</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 195.810,35
Impuestos (5%)			<u>\$ 9.790,52</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA RENTA			\$ 186.019,83
Impuesto a la Renta (12 %)			<u>\$ 22.322,38</u>
GANANCIA			\$ 163.697,45

INDUSTRIA "CEILMACA"
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AÑO 2006

INGRESOS			\$ 507.069,08
Ingresos Operacionales		\$ 506.603,91	
Ingresos por Ventas	\$ 421.785,10		
Material de Trabajo	\$ 65.014,80		
Intereses Bancarios	\$ 18.942,10		
Otros Ingresos Operativos	<u>\$ 861,91</u>		
Ingresos No Operacionales.		\$ 465,17	
Descuentos	<u>\$ 465,17</u>		
EGRESOS			\$ 202.658,76
Egresos Operacionales		\$ 202.516,85	
Remuneración Unificada de Personal	\$ 58.075,03		
Seguridad Social	\$ 9.560,04		
Decimos Sueldos	\$ 12.060,99		
Uniformes	\$ 572,31		
Materia Prima	\$ 43.534,09		
Mantenimiento y Reparación Veh.	\$ 3.691,90		
Materiales de Oficina	\$ 8.942,70		
Arriendos Pagados	\$ 5.205,59		
Seguros Pagados	\$ 4.515,63		
Mano de Obra Directa	\$ 27.761,96		
Mano de Obra Indirecta	\$ 1.179,23		
Materiales Indirectos	\$ 14.774,43		
Suministros	\$ 1.670,48		
Gastos Generales	\$ 10.821,88		
Depreciación	\$ 150,59		
Egresos No Operacionales		\$ 141,91	
Material de Oficina No Operacional	\$ 141,91		
UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.			\$ 304.410,32
Participación Trabajadores (15%)			<u>\$ 45.661,55</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 258.748,77
Impuestos (5%)			<u>\$ 12.937,44</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA RENTA			\$ 245.811,33
Impuesto a la Renta (12 %)			<u>\$ 29.497,36</u>
GANANCIA			\$ 216.313,97

**BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004**

ACTIVO			PASIVO		
Activo Corriente		\$276.282,33	Pasivo Corriente		\$300.967,00
Caja - Banco	\$124.123,19		Sobregiros	\$15.140,00	
Cuentas por Cobrar	\$15.241,00		Obligaciones Bancarias a Corto Plazo	\$105.149,00	
Documentos por Cobrar	\$61.421,80		Cuentas por Pagar	\$24.364,00	
Inventarios	\$75.496,34		Documentos por Pagar	\$156.314,00	
	-				
Activo Fijo		\$122.229,78	Pasivo a Largo Plazo		\$61.289,00
Equipos de Oficina	\$65.123,14		Obligaciones Bancarias	\$61.289,00	
Utiles de Oficina	\$5.123,00				
Muebles y Enseres	\$5.483,64		TOTAL DE PASIVOS		\$362.256,00
Vehículos	\$15.000,00				
Repuestos	\$1.500,00		PATRIMONIO		
Terreno	\$30.000,00		Capital	\$36.256,11	
			TOTAL PATRIMONIO		\$36.256,11
TOTAL DE ACTIVOS		\$398.512,11	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		\$398.512,11

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2005

ACTIVO			PASIVO		
Activo Corriente		\$381.664,00	Pasivo Corriente		\$297.141,26
Caja - Banco	\$245.976,60		Sobregiros	\$17.903,05	
Cuentas por Cobrar	\$16.421,94		Obligaciones Bancarias a Corto Plazo	\$126.336,52	
Documentos por Cobrar	\$54.123,46		Cuentas por Pagar	\$27.850,49	
Inventarios	\$65.142,00		Documentos por Pagar	\$125.051,20	
	-				
Activo Fijo		\$156.873,00	Pasivo a Largo Plazo		\$53.591,10
Equipos de Oficina	\$95.413,00		Obligaciones Bancarias	\$53.591,10	
Utiles de Oficina	\$5.123,00				
Muebles y Enseres	\$4.796,00		TOTAL DE PASIVOS		\$350.732,36
Vehículos	\$19.000,00				
Repuestos	\$2.541,00		PATRIMONIO		
Terreno	\$30.000,00		Capital	\$187.804,64	
			TOTAL PATRIMONIO		\$187.804,64
TOTAL DE ACTIVOS		\$538.537,00	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		\$538.537,00

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006

ACTIVO			PASIVO		
Activo Corriente		\$406.791,35	Pasivo Corriente		\$357.268,21
Caja - Banco	\$263.809,90		Sobregiros	\$22.423,57	
Cuentas por Cobrar	\$17.489,37		Obligaciones Bancarias a Corto Plazo	\$144.023,64	
Documentos por Cobrar	\$59.535,81		Cuentas por Pagar	\$22.001,89	
Inventarios	\$65.956,28		Documentos por Pagar	\$168.819,12	
	-				
Activo Fijo		\$173.715,62	Pasivo a Largo Plazo		\$54.941,60
Equipos de Oficina	\$105.431,37		Obligaciones Bancarias	\$54.941,60	
Utiles de Oficina	\$5.763,38				
Muebles y Enseres	\$4.843,96		TOTAL DE PASIVOS		\$412.209,81
Vehículos	\$20.786,00				
Repuestos	\$2.690,92		PATRIMONIO		
Terreno	\$34.200,00		Capital	\$168.297,16	
			TOTAL PATRIMONIO		\$168.297,16
TOTAL DE ACTIVOS		\$580.506,97	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		\$580.506,97

PRESUPUESTO DE ACTIVOS

PERIODOS DESCRIPCIÓN	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
	2001	Monto	%	2002	Monto	%	2003	Monto X	% X		
Caja	124123,19	121853	98,17	245976,6	17833	7,25	263809,9	69843,36	52,71	333653,26	402864,10
Cuentas por Cobrar	15241	1180,9	7,75	16421,94	1067,4	6,50	17489,37	1124,183	7,12	18613,549	18734,61
Documentos por Cobrar	61421,8	-7298	-11,88	54123,46	5412,3	10,00	59535,81	-942,997	-0,94	58592,809	58976,17
Inventarios	75496,34	-10354	-13,72	65142	814,27	1,25	65956,28	-4770,03	-6,2325	61186,243	-4776,26501
Equipos de Oficina	65123,14	30290	46,51	95413	10018	10,50	105431,4	20154,11	28,51	125585,48	135489,85
Utiles de Oficina	5123	0	0,00	5123	640,38	12,50	5763,375	320,1875	6,25	6083,5625	326,4375
Muebles y Enseres	5483,64	-687,6	-12,54	4796	47,96	1,00	4843,96	-319,84	-5,7699	4524,12	-325,609923
Vehiculos	15000	4000	26,67	19000	1786	9,40	20786	2893	18,03	23679	24533,72
Repuestos	1500	1041	69,40	2541	149,92	5,90	2690,919	595,4595	37,65	3286,3785	3704,05
Terreno	30000	0	0,00	30000	4200	14,00	34200	2100	7	36300	36594,00
TOTAL	398512,11			538537			580507				

PRESUPUESTO DE PASIVOS

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X			
DESCRIPCIÓN	2001	Monto	%	2002	Monto	%	2003	Monto X	% X	MINIMO	MAXIMO
Sobregiros	15140	2763,1	18,25	17903,05	4520,5	25,25	22423,57	3641,785	21,75	26065,355	27300,70
Obligaciones Bancarias a Corto Plazo	105149	21188	20,15	126336,52	17687	14,00	144023,6	19437,32	17,08	163460,96	168622,87
Cuentas por Pagar	24364	3486,5	14,31	27850,488	-5848,6	-21,00	22001,89	-1181,06	-3,35	20820,829	21264,82
Documentos por Pagar	156314	-31263	-20,00	125051,2	43768	35,00	168819,1	6252,56	7,5	175071,68	181480,55
Obligaciones Bancarias	61289	-7698	-12,56	53591,102	1350,5	2,52	54941,6	-3173,7	-5,02	51767,896	52183,53
TOTAL	362256			350732,36			412209,8				

PRESUPUESTO DE PATRIMONIO

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X			
DESCRIPCIÓN	2002	Monto	%	2003	Monto	%	2004	Monto X	% X	MINIMO	MAXIMO
Capital	36256,11	151549	417,99	187804,64	-19507	-10,39	168297,2	66020,52	203,8	234317,68	511286,77

PRESUPUESTO DE INGRESOS OPERACIONALES

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2002	Monto	%	2003	Monto	%	2004	Monto X	% X		
Ingresos por Ventas	250142,12	103981	41,57	354123,1	67662	19,11	421785,1	85821,49	30,34	507606,59	549754,70
Material de Trabajo	42145,12	11979	28,42	54124,1	10891	20,12	65014,8	11434,84	24,27	76449,64	80793,89
Intereses Bancarios	15241,14	1211,8	7,95	16452,98	2489,1	15,13	18942,1	1850,48	11,54	20792,58	21128,02
Otros Ingresos Operativos	691,49	8,51	1,23	700	161,91	23,13	861,91	85,21	12,18	947,12	966,89
TOTAL	308219,9			425400,2			506604				

PRESUPUESTO DE INGRESOS NO OPERACIONALES

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2002	Monto	%	2003	Monto	%	2004	Monto X	% X		
Descuentos	150	100	66,67	250	215,17	86,07	465,17	157,585	76,37	622,755	820,42
TOTAL	150			250			465,17				

PRESUPUESTO DE EGRESOS OPERACIONALES

PERIODOS	VARIACIÓN			VARIACIÓN			ESTIMACIÓN X			MINIMO	MAXIMO
	Periodo	Monto	%	Periodo	Monto	%	Periodo	Monto X	% X		
DESCRIPCIÓN	2001			2002			2003				
Remuneración Unificada de Personal	51212,55	2560,6	5,00	53773,178	4301,9	8,00	58075,03	3431,241	6,5	61506,273	61849,91
Seguridad Social	8451,14	380,3	4,50	8831,4413	728,59	8,25	9560,035	554,4476	6,38	10114,483	10169,97
Decimos Sueldos	10254	937,42	9,14	11191,421	869,57	7,77	12060,99	903,497	8,46	12964,491	13081,35
Uniformes	453,54	36,283	8,00	489,8232	82,486	16,84	572,3094	59,38471	12,42	631,69414	643,39
Materia Prima	45124,12	2847,3	6,31	47971,452	-4437,4	-9,25	43534,09	-795,014	-1,47	42739,079	42894,14
Mantenimiento y Reparación Veh.	3230,96	297,57	9,21	3528,5314	163,37	4,63	3691,902	230,4712	6,92	3922,3736	3947,38
Materiales de Oficina	7342,12	367,11	5,00	7709,226	1233,5	16,00	8942,702	800,2911	10,5	9742,9932	9881,69
Arriendos Pagados	4670,08	149,91	3,21	4819,9896	385,6	8,00	5205,589	267,7544	5,61	5473,3431	5497,62
Seguros Pagados	4499,01	-198,4	-4,41	4300,6037	215,03	5,00	4515,634	8,311921	0,3	4523,9458	4529,18
Mano de Obra Directa	25121,1	1318,9	5,25	26439,958	1322	5,00	27761,96	1320,428	5,13	29082,383	29186,14
Mano de Obra Indirecta	1095,54	53,243	4,86	1148,7832	30,443	2,65	1179,226	41,843	3,76	1221,069	1223,56
Materiales Indirectos	14118,96	-705,9	-5,00	13413,012	1361,4	10,15	14774,43	327,7364	2,58	15102,169	15155,61
Suministros	1523	-156,1	-10,25	1366,8925	303,59	22,21	1670,479	73,73966	5,98	1744,219	1770,37
Gastos Generales	9543,1	477,16	5,00	10020,255	801,62	8,00	10821,88	639,3877	6,5	11461,263	11525,30
Depreciación	142	7,1	5,00	149,1	1,491	1,00	150,591	4,2955	3	154,8865	155,11
TOTAL	186781,2			195153,7			202517				

PRESUPUESTO DE EGRESOS NO OPERACIONALES

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2001	Monto	%	2002	Monto	%	2003	Monto X	% X		
Material de Oficina No Operacional	125,14	6,257	5,00	131,397	10,512	8,00	141,9088	8,38438	6,5	150,29314	151,13

INDICES DE PRODUCTIVIDAD y RENTABILIDAD

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

1. CAPITAL NETO DE TRABAJO(CNT)

$$\begin{aligned} \text{CNT} &= \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} \\ \text{CNT} &= 406.791.35 - 357.268.21 \\ \text{CNT} &= 49523.14 \end{aligned}$$

Es la inversión que tiene la Industria una vez que ha cubierto las deudas registradas en el pasivo corriente, cuyo margen de seguridad de tener activo está reflejado en su valor.

2. ÍNDICE DE SOLVENCIA (IS)

$$\text{IS} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{IS} = \frac{406.791.35}{357268.21}$$

$$IS = 1.14 \text{ veces}$$

Nos refleja que por cada \$ 1.14 en el activo corriente, usted cubrirá \$ 1 del pasivo corriente, lo cual resulta muy beneficioso para la Industria, pero tiene bastante tendencia a cambiar.

3. ÍNDICE DE LA PRUEBA DEL ACIDO (ACIDO):

$$ACIDO = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inversiones}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$ACIDO = \frac{406.791.35 - 69956.28}{357268.21}$$

$$ACIDO = 0.95 \text{ veces}$$

Este índice, en sí mide la capacidad de pago mediata del pasivo corriente, a medida que ésta vence, es decir que aparentemente se encuentra en un equilibrio lo que cuentas de caja con lo que se tiene en el pasivo corriente. Es decir, que se puede cancelar sus obligaciones corrientes, lo que nos demuestra que tiene un gran valor en los activos corrientes.

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO:

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la Industria en el transcurso del tiempo.

4. RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO (RE): Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$RE = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$RE = \frac{357.268.21}{580506.97}$$

$$RE = 0.62 * 100 = 62 \%$$

La Industria en la relación que tiene entre el pasivo y el activo, sus accionistas pueden estar tranquilos, ya que no existe riesgo financiero porque su activo total se mantiene mayor que el pasivo, por lo que se garantiza un funcionamiento adecuado, ya que la Industria se encuentra financiado en su mayoría por los accionistas.

En sí podemos llegar a la conclusión, que estos índices son los que nos indican como está la empresa al momento de realizadas sus actividades, por lo que vemos un muy buen funcionamiento.

2.2.2.2. MILICORESA

INFORMACIÓN CONTABLE

MILICORESA		
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS		
AÑO 2004		
Ingresos		
Ventas	456841	
Otros Ingresos de Operación	26074,47	
Otros Ingresos No Operacionales	1654,26	
Total de Ingresos		484569,73
Egresos		
Personal	289204,37	
Servicios	45783,8	
Suministros y Materiales	69448,92	
Transferencias	578634,24	
Construcciones de Uso Público	315401,33	
Administrativos	438,93	
Financieros	43923,13	
Aplicación del Financiamiento	0	
UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.		1342834,72
Participación Trabajadores (15%)		<u>201425,21</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		1141409,51
Impuestos (5%)		<u>57070,48</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA RENTA		1084339,04
Impuesto a la Renta (12 %)		<u>130120,68</u>
GANANCIA		954218,35

MILICORESA
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AÑO 2005

Ingresos		
Ventas	65493,12	
Otros Ingresos de Operación	73928,82	
Otros Ingresos No Operacionales	770,52	
Total de Ingresos		140192,46
Egresos		
Personal	861331,79	
Servicios	370470,04	
Suministros y Materiales	269735,37	
Transferencias	95355,47	
Construcciones de Uso Público	922084,15	
Administrativos	684,12	
Financieros	7107,78	
Aplicación del Financiamiento	812,84	
UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.		2527581,56
Participación Trabajadores (15%)		<u>379137,23</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		2148444,326
Impuestos (5%)		<u>107422,22</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA RENTA		2041022,11
Impuesto a la Renta (12 %)		<u>244922,65</u>
GANANCIA		1796099,46

MILICORESA
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AÑO 2006

Ingresos		
Ventas	86245	
Otros Ingresos de Operación	50001,65	
Otros Ingresos No Operacionales	1212,39	
Total de Ingresos		137459,04
Egresos		
Personal	575268,08	
Servicios	208126,92	
Suministros y Materiales	169592,15	
Transferencias	336994,86	
Construcciones de Uso Público	618742,74	
Administrativos	219,47	
Financieros	25515,46	
Aplicación del Financiamiento	406,42	
UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.		1934866,1
Participación Trabajadores (15%)		<u>290229,92</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		1644636,185
Impuestos (5%)		<u>82231,81</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA RENTA		1562404,376
Impuesto a la Renta (12 %)		<u>187488,53</u>
GANANCIA		1374915,85

MILICORESA
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL
AÑO 2004

ACTIVOS

Activo Corriente		228237,45
<u>Activo Disponible</u>	13292,11	
Caja	700,11	
Caja Chica	50	
Bancos	12542	
<u>Activo Exigible.</u>	214945,34	
Cuentas por Cobrar	44373,28	
Documentos por Cobrar	5792,06	
Seguros	25	
Anticipo Empleados	164755	
Activo Fijo		502356,8
Muebles y Equipos	26559,64	
Vehículos	25000	
Maquinarias y Equipos	15463	
Herramientas y Accesorios	2952,69	
Edificios	78487,49	
Construcciones en Proceso	290009,09	
Terrenos	63884,89	
TOTAL DE ACTIVOS		730594,25

PASIVOS

Pasivo Corriente		406498,21
Fondos de Terceros	125463	
Cuentas por Pagar	246341,21	
Documentos por Pagar	34694	
Pasivo a Largo Plazo		254697,15
Prést. Por Pagar a Plazo	254697,15	
TOTAL DE PASIVOS		661195,36

PATRIMONIO

		69398,89
Capital	69398,89	
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		730594,25

MILICORESA
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL
AÑO 2005

ACTIVOS

Activo Corriente		791541,48
<u>Activo Disponible</u>	76257,25	
Caja	125,46	
Caja Chica	90	
Bancos	76041,79	
<u>Activo Exigible.</u>	715284,23	
Cuentas por Cobrar	225394,31	
Documentos por Cobrar	37851,01	
Seguros	670,96	
Anticipo Empleados	451367,95	
Activo Fijo		1205756,94
Muebles y Equipos	135016,6	
Vehículos	92013,59	
Maquinarias y Equipos	541631,21	
Herramientas y Accesorios	2952,69	
Edificios	80248,87	
Construcciones en Proceso	290009,09	
Terrenos	63884,89	
TOTAL DE ACTIVOS		1997298,42

PASIVOS

Pasivo Corriente		813148,4
Fondos de Terceros	156979,64	
Cuentas por Pagar	651656,62	
Documentos por Pagar	4512,14	
Pasico a Largo Plazo		465312,67
Prést. Por Pagar a Plazo	465312,67	
TOTAL DE PASIVOS		1278461,07

PATRIMONIO

		718837,35
Capital	718837,35	
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		1997298,42

MILICORESA
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL
AÑO 2006

ACTIVOS

Activo Corriente		745922,97
<u>Activo Disponible</u>	42902,53	
Caja	276,2	
Caja Chica	30	
Bancos	42596,33	
<u>Activo Exigible.</u>	703020,44	
Cuentas por Cobrar	134883,8	
Documentos por Cobrar	21821,54	
Seguros	265,49	
Anticipo Empleados	546049,61	
Activo Fijo		462572,65
Muebles y Equipos	120373,6	
Vehículos	45000	
Maquinarias y Equipos	1428	
Herramientas y Accesorios	26781,14	
Edificios	75120	
Construcciones en Proceso	179684,32	
Terrenos	180987,19	
TOTAL DE ACTIVOS		1208495,6

PASIVOS

Pasivo Corriente		923954,81
Fondos de Terceros	737077,8	
Cuentas por Pagar	77895,33	
Documentos por Pagar	108981,68	
Pasivo a Largo Plazo		124369,64
Prést. Por Pagar a Plazo	124369,64	
TOTAL DE PASIVOS		1048324,5

PATRIMONIO

Capital	160171,17	160171,17
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		1208495,6

PRESUPUESTO DE ACTIVOS

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
	2001	Monto	%	2002	Monto	%	2003	Monto X	% X		
Caja de Oficina Recaudadora	700,11	-574,65	-82,08	125,46	150,74	120,15	276,2	-211,96	19,03	64,25	328,76
Caja Chica	50	40	80,00	90	-60	-66,67	30	-10,00	6,67	20,00	32,00
Bancos	12542	63499,79	506,30	76041,79	-33445,46	-43,98	42596,33	15027,17	231,16	57623,50	141062,01
Cuentas por Cobrar	44373,28	181021,03	407,95	225394,31	-90510,51	-40,16	134883,8	45255,26	183,9	180139,06	382935,11
Documentos por Cobrar	5792,06	32058,95	553,50	37851,01	-16029,47	-42,35	21821,54	8014,74	255,57	29836,28	77590,85
Seguros	25	645,96		670,96	-405,47	-60,43	265,49	120,25	-30,22	385,74	185,26
Anticipo Empleados	164755	286612,95	173,96	451367,95	94681,66	20,98	546049,61	190647,31	97,47	736696,92	1078284,16
Muebles y Equipos	26559,64	108456,96	408,35	135016,6	-14643	-10,85	120373,6	46906,98	198,75	167280,58	359616,13
Vehículos	25000	67013,59	268,05	92013,59	-47013,59	-51,09	45000	10000,00	108,48	55000,00	93816,00
Maquinarias y Equipos	15463	526168,21	3402,76	541631,21	-540203	-99,74	1428	-7017,50	1651,51	-5589,50	25011,56
Herramientas y Accesorios	2952,69	0	0,00	2952,69	23828,45	807,01	26781,14	11914,23	403,5	38695,37	134843,04
Edificios	78487,49	1761,38	2,24	80248,87	-5128,87	-6,39	75120	-1683,75	-2,07	73436,26	73565,02
Construcciones en Proceso	290009,09	0	0,00	290009,09	-110324,77	-38,04	179684,32	-55162,39	-19,02	124521,94	145508,36
Terrenos	63884,89	0	0,00	63884,89	117102,3	183,30	180987,19	58551,15	91,65	239538,34	346861,95

TOTAL

730594,25

1997298,4

1375297,2

PRESUPUESTO DE PASIVOS

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2001	Monto	%	2002	Monto	%	2003	Monto X	% X		
Fondos de Terceros	125463	31516,64	25,12	156979,64	580098,16	369,54	737077,8	305807,40	197,33	1042885,20	2191553,42
Cuentas por Pagar	246341,21	405315,41	164,53	651656,62	-573761,29	-88,05	77895,33	-84222,94	38,24	-6327,61	107682,50
Documentos por Pagar	34694	-30181,86	-86,99	4512,14	104469,54	2315,30	108981,68	37143,84	1114,15	146125,52	1323201,07
Prést. Por Pagar a Plazo	254697,15	210615,52	82,69	465312,67	-340943,03	-73,27	124369,64	-65163,76	4,71	59205,89	130227,45
TOTAL		661195,36		1278461,1			1048324,5				

PRESUPUESTO DE PATRIMONIO

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2001	Monto	%	2002	Monto	%	2003	Monto X	% X		
Capital	69398,89	649438,46	935,81	718837,35	-558666,18	-77,72	160171,17	45386,14	429,04	205557,31	847369,56

PRESUPUESTO DE INGRESOS

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2001	Monto	%	2002	Monto	%	2003	Monto X	% X		
Ventas	456841	-391347,9	-85,66	65493,12	20751,88	31,69	86245	-185298,00	-26,99	-99053,00	62967,47
Otros Ingresos de Operación	26074,47	47854,35	183,53	73928,82	-23927,17	-32,37	50001,65	11963,59	75,58	61965,24	87792,90
Otros Ingresos No Operacionales	1654,26	-883,74	-53,42	770,52	441,87	57,35	1212,39	-220,94	1,96	991,46	1236,15
Total		484569,73		140192,46			137459,04				

PRESUPUESTO DE EGRESOS

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2001	Monto	%	2002	Monto	%	2003	Monto X	% X		
Personal	289204,37	572127,42	197,83	861331,79	-286063,71	-33,21	575268,08	143031,86	82,31	718299,94	1048771,24
Servicios	45783,8	324686,24	709,17	370470,04	-162343,12	-43,82	208126,92	81171,56	332,68	289298,48	900523,56
Suministros y Materiales	69448,92	200286,45	288,39	269735,37	-100143,22	-37,13	169592,15	50071,62	125,63	219663,77	382650,77
Transferencias	578634,24	-483278,8	-83,52	95355,47	241639,39	253,41	336994,86	-120819,69	84,94	216175,17	623238,29
Construcciones de Uso Público	315401,33	606682,82	192,35	922084,15	-303341,41	-32,90	618742,74	151670,71	79,73	770413,45	1112066,33
Administrativos	438,93	245,19	55,86	684,12	-464,65	-67,92	219,47	-109,73	-6,03	109,74	206,24
Financieros	43923,13	-36815,35	-83,82	7107,78	18407,68	258,98	25515,46	-9203,84	87,58	16311,63	47861,90
Aplicación del Financiamiento	0	812,84		812,84	-406,42	-50,00	406,42	203,21	-25	609,63	304,82
Total		1342834,7		2527581,6			1934866,1				

ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE.

A. ÍNDICES QUE MIDEN LA LIQUIDEZ

1) CAPITAL DE TRABAJO BRUTO = ACTIVO CORRIENTE.

Capital de Trabajo Bruto = \$ 745.922.97

2) CAPITAL DE TRABAJO NETO = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE

Capital de Trabajo Neto = \$ 745.922.97 - \$ 923954.81
Capital de Trabajo Neto = \$ - 178.032.54

3) INDICE DE SOLVENCIA = ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE

Índice de Solvencia = \$ 745922.97 / \$923.954.81 = 0.80

4) INDICE DE LIQUIDEZ (PRUEBA ACIDA) =

**(CAJA + INVERSIONES TEMPORALES + CTAS COBRAR) /
PASIVO CORRIENTE**

Índice de Liquidez = (\$276.2 + 0 + 134.883.8)/\$ 923.954.81 =
0.15 veces.

Análisis de los Indicadores de Razón Corriente o Liquidez.

La empresa, en lo que representa a sus activos corrientes se ve que existe un capital de trabajo aceptable para comenzar las actividades de procesamiento de los diferentes insumos avícolas, en lo que se refiere al activo, podemos deducir que está un poco desequilibrado en relación al pasivo, esto se debe a que se tienen cuentas y documentos por pagar muy altos, razón por la cual que aún no estamos en condiciones de poco a poco ir adquiriendo los insumos y materiales de desarrollo sin exagerar mucho para no ir aumentando la deuda bancaria. En lo que se refiere al índice de solvencia nos indica que se encuentra muy por debajo de lo normal que es \$ 1. En lo que se refiere a la capacidad de pago inmediata a las deudas, aparentemente no tienen un equilibrio lo que cuentas de caja que en sí es la materia prima disponible con lo que se tiene en el pasivo corriente, que es los préstamos que se necesitan rápidamente para invertir en el proceso de producción.

La relación que existe entre lo que tiene la empresa con el activo corriente en lo que se refiere a la liquidez es muy cercana a 1, lo que significa que la empresa por ahora posee la necesidad de

vender para así subir su margen de efectivo y bajar el valor de la cuenta inventario para así llegar al resultado de 1 o mayor que 1.

B. INDICES QUE MIDEN LA ACTIVIDAD O EFICIENCIA

5) ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL = VENTAS NETAS / ACTIVO TOTAL

Rotación del Activo Total = $\$86.245 / \$1208495.6 = 0.071$ veces

6) ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS = VENTAS NETAS / ACTIVO FIJO

Rotación de Activos Fijos = $\$ 86245 / \$ 462.575.65 = 0.19$ veces

Análisis del Nivel de Actividad o Eficiencia.

Estos índices nos reflejan que la empresa tiene deficiencias en lo que se refiere a sus ventas netas en comparación solo con el activo, esto podrá superarse a partir del año en que se comience a recuperar la inversión. Por otro lado, según las cuentas que tenemos en el activo fijo, en comparación con las ventas del

primer período, veremos que también existen deficiencias, a que en el activo fijo, la inversión ha sido muy grande

C. INDICES QUE MIDEN EL GRADO DE ENDEUDAMIENTO

7) INDICE DE SOLIDEZ (ENDEUDAMIENTO) =

PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL

Índice de Solidez = \$ 1.048.324.5/ \$ 1.208.495.6 = 1.15 veces.

8) INDICE DE PASIVO A LARGO PLAZO A CAP. PERMANENTE

= Pasivo a Largo Plazo / (Pasivo a Largo Plazo + Patrimonio)

Índice Pasivo a Largo Plazo = \$124.369.64/ (\$124369.64 + \$160.171.17) = 0.44 veces

Análisis del Indicador del Nivel de Endeudamiento.

Dentro del nivel de endeudamiento que maneja la Empresa y con los resultados que nos muestra estos indicadores podemos establecer que se autofinancia primeramente con préstamos a terceras personas que en este caso son los bancos que nos cobran una tasa de interés dada; que los resultados sean menor que 1,

significa que poseemos a pesar de la deuda, más activos que pasivos, tomando en cuenta que los intereses irán disminuyendo el pasivo a largo plazo, por lo que nos daremos cuenta en los posteriores períodos de trabajo, que este índice va a ser cada vez más pequeño.

2.2.2.3. INVERAGROCOCORP

INVERAGROCOCORP
BALANCE GENERAL
AÑO 2004

ACTIVO		\$ 176.759,02
Activo Corriente		\$ 86.953,75
Caja	\$ 120,00	
Banco	\$ 74.364,12	
Cuentas por Cobrar	<u>\$ 12.469,63</u>	
Activo Fijo		\$ 81.275,29
Muebles de Oficina	\$ 978,60	
Equipos de Oficina	\$ 14.697,31	
Equipos de Computación	\$ 16.763,65	
Maquinaria y Equipo	\$ 38.643,64	
Depreciación Acumulada	\$ 5.176,14	
Terreno	<u>\$ 5.015,95</u>	
Otros Activos		\$ 8.529,98
IVA	<u>\$ 8.529,98</u>	
PASIVO		\$ 89.208,34
Pasivo Corriente		\$ 19.794,70
Cuentas por Pagar	\$ 2.500,15	
Documentos por Pagar	\$ 1.350,89	
Hipotecas por Pagar	<u>\$ 15.943,66</u>	
Pasivo A Largo Plazo		\$ 69.413,64
Créditos a Largo Plazo	<u>\$ 69.413,64</u>	
PATRIMONIO		\$ 87.550,68
Capital		\$ 87.550,68
Total de Pasivo + Patrimonio		\$ 176.759,02

INVERAGROCOCORP
BALANCE GENERAL
AÑO 2005

ACTIVO		\$ 141.170,54
Activo Corriente		\$ 57.283,42
Caja	\$ 100,00	
Banco	\$ 47.351,43	
Cuentas por Cobrar	<u>\$ 9.831,99</u>	
 Activo Fijo		 \$ 77.888,89
Muebles de Oficina	\$ 1.260,00	
Equipos de Oficina	\$ 12.956,74	
Equipos de Computación	\$ 11.672,67	
Maquinaria y Equipo	\$ 40.307,66	
Depreciación Acumulada	\$ 4.604,32	
Terreno	<u>\$ 7.087,50</u>	
 Otros Activos		 \$ 5.998,23
IVA	<u>\$ 5.998,23</u>	
 PASIVO		 \$ 54.897,36
Pasivo Corriente		\$ 14.589,60
Cuentas por Pagar	\$ 2.799,50	
Documentos por Pagar	\$ 1.535,20	
Hipotecas por Pagar	<u>\$ 10.254,90</u>	
 Pasivo A Largo Plazo		 \$ 40.307,76
Créditos a Largo Plazo	<u>\$ 40.307,76</u>	
 PATRIMONIO		 \$ 86.273,18
Capital		\$ 86.273,18
 Total de Pasivo + Patrimonio		 \$ 141.170,54

INVERAGROCOCORP
BALANCE GENERAL
AÑO 2006

ACTIVO		\$ 132.763,68
Activo Corriente		\$ 51.560,47
Caja	\$ 750,00	
Banco	\$ 42.345,16	
Cuentas por Cobrar	\$ 8.465,31	
 Activo Fijo		 \$ 73.742,51
Muebles de Oficina	\$ 1.465,00	
Equipos de Oficina	\$ 15.469,31	
Equipos de Computación	\$ 10.543,95	
Maquinaria y Equipo	\$ 34.694,21	
Depreciación Acumulada	\$ 4.482,54	
Terreno	\$ 7.087,50	
 Otros Activos		 \$ 7.460,70
IVA	\$ 7.460,70	
 PASIVO		 \$ 40.679,71
Pasivo Corriente		\$ 15.510,07
Cuentas por Pagar	\$ 3.956,97	
Documentos por Pagar	\$ 1.679,64	
Hipotecas por Pagar	\$ 9.873,46	
 Pasivo A Largo Plazo		 \$ 25.169,64
Créditos a Largo Plazo	\$ 25.169,64	
 PATRIMONIO		 \$ 92.083,97
Capital		\$ 92.083,97
 Total de Pasivo + Patrimonio		 \$ 132.763,68

INVERAGROCOCORP
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AÑO 2004

Ingresos

Intereses y Descuentos Ganados	\$ 43.385,38	
Comisiones Ganadas	\$ 10.186,07	
Ingresos por Servicios	\$ 153.629,92	
Otros Ingresos Operacionales	<u>\$ 68.277,43</u>	
Total de Ingresos		\$ 275.478,80

Gastos

Intereses Causados	\$ 162,47	
Comisiones Causadas	\$ 35,41	
Provisiones	\$ 1.533,90	
Gasto de Personal	\$ 77.175,22	
Honorarios	\$ 103.376,84	
Servicios Varios	\$ 66.911,80	
Impuestos y Contribuciones de		
Multas	\$ 447,92	
Depreciaciones	\$ 4.827,27	
Otros Gastos	<u>\$ 18.205,85</u>	
Total de Gastos		\$ 272.676,68

Utilidad Neta antes de

Participación	\$ 2.802,12
15 % Participación de Trabajadores	<u>\$ 420,32</u>
Utilidad Neta antes de Impuestos	\$ 2.381,80
5 % de Otros Impuestos	<u>\$ 119,09</u>
Utilidad Antes de Imp. A la Renta	\$ 2.262,71
1 % de Impuesto a la Renta	<u>\$ 22,63</u>
GANANCIA O PÉRDIDA	\$ 2.240,08

INVERAGROCOCORP
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AÑO 2005

Ingresos

Intereses y Descuentos Ganados	\$ 54.367,61	
Comisiones Ganadas	\$ 9.463,14	
Ingresos por Servicios	\$ 139.463,65	
Otros Ingresos Operacionales	<u>\$ 79.631,13</u>	
Total de Ingresos		\$ 282.925,53

Gastos

Intereses Causados	\$ 234,64	
Comisiones Causadas	\$ 75,43	
Provisiones	\$ 1.764,61	
Gasto de Personal	\$ 65.493,94	
Honorarios	\$ 106.973,64	
Servicios Varios	\$ 45.316,94	
Impuestos y Contribuciones de		
Multas	\$ 563,63	
Depreciaciones	\$ 4.693,93	
Otros Gastos	<u>\$ 22.361,93</u>	
Total de Gastos		\$ 247.478,69

Utilidad Neta antes de

Participación	\$ 35.446,84
15 % Participación de Trabajadores	<u>\$ 5.317,03</u>
Utilidad Neta antes de Impuestos	\$ 30.129,81
5 % de Otros Impuestos	<u>\$ 1.506,49</u>
Utilidad Antes de Imp. A la Renta	\$ 28.623,32
1 % de Impuesto a la Renta	<u>\$ 286,23</u>
GANANCIA O PÉRDIDA	\$ 28.337,09

INVERAGROCOCORP
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AÑO 2006

Ingresos	
Intereses y Descuentos Ganados	\$ 59.831,94
Comisiones Ganadas	\$ 20.001,11
	\$
Ingresos por Servicios	115.613,61
Otros Ingresos Operacionales	<u>\$ 89.361,30</u>
Total de Ingresos	\$ 284.807,96
Gastos	
Intereses Causados	\$ 221,64
Comisiones Causadas	\$ 169,64
Provisiones	\$ 1.936,64
Gasto de Personal	\$ 79.361,64
	\$
Honorarios	115.693,69
Servicios Varios	\$ 36.436,61
Impuestos y Contribuciones de	
Multas	\$ 964,31
Depreciaciones	\$ 5.693,41
Otros Gastos	<u>\$ 26.534,96</u>
Total de Gastos	\$ 267.012,54
Utilidad Neta antes de	
Participación	\$ 17.795,42
15 % Participación de Trabajadores	<u>\$ 2.669,31</u>
Utilidad Neta antes de Impuestos	\$ 15.126,11
5 % de Otros Impuestos	<u>\$ 756,31</u>
Utilidad Antes de Imp. A la Renta	\$ 14.369,80
1 % de Impuesto a la Renta	<u>\$ 143,70</u>
GANANCIA O PÉRDIDA	\$ 14.226,10

PRESUPUESTO DE ACTIVOS

PERIODOS DESCRIPCIÓN	VARIACIÓN			VARIACIÓN			ESTIMACIÓN X			MINIMO	MAXIMO
	Periodo 2002	Monto	%	Periodo 2002	Monto	%	Periodo 2003	Monto X	% X		
Caja	\$ 120,00	-\$ 20,00	-\$ 16,67	\$ 100,00	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 750,00	\$ 315,00	\$ 316,67	\$ 1.065,00	\$ 3.125,03
Banco	\$ 74.364,12	-\$ 27.012,69	-\$ 36,32	\$ 47.351,43	-\$ 5.006,27	-\$ 10,57	\$ 42.345,16	-\$ 16.009,48	-\$ 23,45	\$ 26.335,68	\$ 32.415,22
Cuentas por Cobrar	\$ 12.469,63	-\$ 2.637,64	-\$ 21,15	\$ 9.831,99	-\$ 1.366,68	-\$ 13,90	\$ 8.465,31	-\$ 2.002,16	-\$ 17,53	\$ 6.463,15	\$ 6.981,34
Muebles de Oficina	\$ 978,60	\$ 281,40	\$ 28,76	\$ 1.260,00	\$ 205,00	\$ 16,27	\$ 1.465,00	\$ 243,20	\$ 22,51	\$ 1.708,20	\$ 265,71
Equipos de Oficina	\$ 14.697,31	-\$ 1.740,57	-\$ 11,84	\$ 12.956,74	\$ 2.512,57	\$ 19,39	\$ 15.469,31	\$ 386,00	\$ 3,77	\$ 15.855,31	\$ 16.052,50
Equipos Computación	\$ 16.763,65	-\$ 5.090,98	-\$ 30,37	\$ 11.672,67	-\$ 1.128,72	-\$ 9,67	\$ 10.543,95	-\$ 3.109,85	-\$ 20,02	\$ 7.434,10	-\$ 3.129,87
Maquinaria y Equipo	\$ 38.643,64	\$ 1.664,02	\$ 4,31	\$ 40.307,66	-\$ 5.613,45	-\$ 13,93	\$ 34.694,21	-\$ 1.974,72	-\$ 4,81	\$ 32.719,50	-\$ 1.979,53
Depreciación acum..	\$ 5.176,14	-\$ 571,81	-\$ 11,05	\$ 4.604,32	-\$ 121,79	-\$ 2,65	\$ 4.482,54	-\$ 346,80	-\$ 6,85	\$ 4.135,74	\$ 4.175,48
Terreno	\$ 5.015,95	\$ 2.071,55	\$ 41,30	\$ 7.087,50	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 7.087,50	\$ 1.035,78	\$ 20,65	\$ 8.123,28	\$ 8.551,07
IVA	\$ 8.529,98	-\$ 2.531,75	-\$ 29,68	\$ 5.998,23	\$ 1.462,47	\$ 24,38	\$ 7.460,70	-\$ 534,64	-\$ 2,65	\$ 6.926,06	\$ 7.262,99
TOTAL	176759,022			141170,544			132763,6765				

PRESUPUESTO DE PASIVOS

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2002	Monto	%	2003	Monto	%	2004	Monto X	% X		
Cuentas por Pagar	\$ 2.500,15	\$ 299,35	\$ 11,97	\$ 2.799,50	\$ 1.157,47	\$ 41,35	\$ 3.956,97	\$ 728,41	\$ 26,66	\$ 4.685,38	\$ 5.011,90
Documentos por Pagar	\$ 1.350,89	\$ 184,31	\$ 13,64	\$ 1.535,20	\$ 144,44	\$ 9,41	\$ 1.679,64	\$ 164,38	\$ 11,53	\$ 1.844,02	\$ 1.873,30
Hipotecas por Pagar	\$ 15.943,66	-\$ 5.688,76	-\$ 35,68	\$ 10.254,90	-\$ 381,44	-\$ 3,72	\$ 9.873,46	-\$ 3.035,10	-\$ 19,70	\$ 6.838,36	\$ 7.928,39
Créditos a Largo Plazo	\$ 69.413,64	-\$ 29.105,88	-\$ 41,93	\$ 40.307,76	-\$ 15.138,12	-\$ 37,56	\$ 25.169,64	-\$ 22.122,00	-\$ 39,74	\$ 3.047,64	-\$ 22.161,74
TOTAL	\$ 89.208,34			\$ 54.897,36			\$ 40.679,71				

PRESUPUESTO DE PATRIMONIO

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2002	Monto	%	2003	Monto	%	2004	Monto X	% X		
Capital	\$ 87.550,68	-\$ 1.277,50	-\$ 1,46	\$ 86.273,18	\$ 5.810,78	\$ 6,74	\$ 92.083,97	\$ 2.266,64	\$ 2,64	\$ 94.350,61	\$ 94.514,98

PRESUPUESTO DE INGRESOS

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2002	Monto	%	2003	Monto	%	2004	Monto X	% X		
Intereses y Descuentos Ganados	\$ 43.385,38	\$ 10.982,23	\$ 25,31	\$ 54.367,61	\$ 5.464,33	\$ 10,05	\$ 59.831,94	\$ 8.223,28	\$ 17,68	\$ 68.055,22	\$ 70.410,23
Comisiones Ganadas	\$ 10.186,07	-\$ 722,93	-\$ 7,10	\$ 9.463,14	\$ 10.537,97	\$ 111,36	\$ 20.001,11	\$ 4.907,52	\$ 52,13	\$ 24.908,63	\$ 30.427,69
Ingresos por Servicios	\$ 153.629,92	-\$ 14.166,27	-\$ 9,22	\$ 139.463,65	-\$ 23.850,04	-\$ 17,10	\$ 115.613,61	-\$ 19.008,16	-\$ 13,16	\$ 96.605,46	\$ 100.398,86
Otros Ingresos Operacionales	\$ 68.277,43	\$ 11.353,70	\$ 16,63	\$ 79.631,13	\$ 9.730,17	\$ 12,22	\$ 89.361,30	\$ 10.541,94	\$ 14,42	\$ 99.903,24	\$ 10.556,36
TOTAL	\$ 275.478,80			\$ 282.925,53			\$ 284.807,96				

PRESUPUESTO DE GASTOS

PERIODOS	Periodo	VARIACIÓN		Periodo	VARIACIÓN		Periodo	ESTIMACIÓN X		MINIMO	MAXIMO
DESCRIPCIÓN	2002	Monto	%	2002	Monto	%	2003	Monto X	% X		
Intereses Causados	\$ 162,47	\$ 72,17	\$ 44,42	\$ 234,64	-\$ 13,00	-\$ 5,54	\$ 221,64	\$ 29,59	\$ 19,44	\$ 251,23	\$ 264,73
Comisiones Causadas	\$ 35,41	\$ 40,02	\$ 113,02	\$ 75,43	\$ 94,21	\$ 124,90	\$ 169,64	\$ 67,12	\$ 118,96	\$ 236,76	\$ 371,44
Provisiones	\$ 1.533,90	\$ 230,71	\$ 15,04	\$ 1.764,61	\$ 172,03	\$ 9,75	\$ 1.936,64	\$ 201,37	\$ 12,39	\$ 2.138,01	\$ 2.176,59
Gasto de Personal	\$ 77.175,22	-\$ 11.681,28	-\$ 15,14	\$ 65.493,94	\$ 13.867,70	\$ 21,17	\$ 79.361,64	\$ 1.093,21	\$ 3,02	\$ 80.454,85	\$ 1.096,23
Honorarios	\$ 103.376,84	\$ 3.596,80	\$ 3,48	\$ 106.973,64	\$ 8.720,05	\$ 8,15	\$ 115.693,69	\$ 6.158,43	\$ 5,82	\$ 121.852,12	\$ 122.427,06
Servicios Varios	\$ 66.911,80	-\$ 21.594,86	-\$ 32,27	\$ 45.316,94	-\$ 8.880,33	-\$ 19,60	\$ 36.436,61	-\$ 15.237,60	-\$ 25,93	\$ 21.199,02	-\$ 15.263,53
Imp. y Contr. de Multas	\$ 447,92	\$ 115,71	\$ 25,83	\$ 563,63	\$ 400,68	\$ 71,09	\$ 964,31	\$ 258,20	\$ 48,46	\$ 1.222,51	\$ 306,66
Depreciaciones	\$ 4.827,27	-\$ 133,34	-\$ 2,76	\$ 4.693,93	\$ 999,48	\$ 21,29	\$ 5.693,41	\$ 433,07	\$ 9,27	\$ 6.126,48	\$ 6.221,19
Otros Gastos	\$ 18.205,85	\$ 4.156,08	\$ 22,83	\$ 22.361,93	\$ 4.173,03	\$ 18,66	\$ 26.534,96	\$ 4.164,56	\$ 20,74	\$ 30.699,52	\$ 32.038,31
TOTAL	\$ 272.676,68			\$ 247.478,69			\$ 267.012,54				

RAZONES DE LIQUIDEZ:

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

1. CAPITAL NETO DE TRABAJO(CNT): Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones corrientes y todos sus derechos corrientes.

$$\begin{aligned}\text{CNT} &= \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} \\ \text{CNT} &= 5727.37 - 9182.57 \\ \text{CNT} &= - 3455.2\end{aligned}$$

Es la inversión que tiene la Fundación una vez que ha cubierto las deudas registradas en el pasivo corriente, cuyo margen de seguridad de tener activo está reflejado en su valor. Como nos hemos dado cuenta, se encuentra sin apoyo de parte de las entidades estatales, razón por la cual tiene una deuda todavía.

2. ÍNDICE DE SOLVENCIA (IS): Este considera la verdadera magnitud de la Industria en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

$$\mathbf{IS} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{IS} = \frac{5727.37}{9182.57}$$

$$\mathbf{IS} = 0.62 \text{ veces}$$

Es el valor de nuestro activo, que cubre nuestro pasivo, como nos damos cuenta, nuestro activo no alcanza a cubrir ni siquiera el 75 % de las deudas que tenemos, esta razón es por lo mencionado anteriormente.

3. ÍNDICE DE LA PRUEBA DEL ACIDO (ACIDO): Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente pero se tiene en cuenta la inversión realizada en el período que está reflejada en los activos exigibles que la Empresa posee.

$$\mathbf{ACIDO} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inversiones}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\mathbf{ACIDO} = \frac{5727.37 - 0}{9182.57}$$

$$\mathbf{ACIDO} = 0.62 \text{ veces}$$

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO:

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la Fundación en el transcurso del tiempo.

4. RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO (RE): Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$\mathbf{RE} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$RE = \frac{9182.57}{26630.60}$$

$$RE = 0.345 * 100 = 34.5 \%$$

2.3. Marco Conceptual.

Calidad.- Bienes que por sus características, son demandados por los consumidores⁸.

Capacidad: es un juicio subjetivo de las posibilidades del cliente⁹.

Colateral: está representado por activos que le cliente puede ofrecer como una garantía de la seguridad del crédito que se lo extendió.

⁸ Diccionario Encarta de WINDOWS

⁹ Diccionario de Internet

Competencia: situación en la que un gran número de empresas abastece a un gran número de consumidores, y en la que ninguna empresa puede demandar en ofrecer una cantidad suficientemente grande para alterar el precio del mercado¹⁰.

Costo.- Valor cedido por una entidad para la obtención de bienes y servicios, coste es el valor cedido a fin de obtener una mercancía en la cantidad requerida y transportada al lugar deseado.

Decisiones Estratégicas.- Es un proceso mental mediante el cual un directivo recopila información y la utiliza las directiva de manera individual y por equipo gestionar y controlar la información¹¹.

Estrategia: elección reflexiva de las grandes opciones tomadas por la dirección de una empresa en cuanto a su inserción óptima en el medio económico a fin de asegurar los objetivos de la misma¹².

Estructura Económica: volumen, composición e importancia relativa de la dotación de factores de producción, así como el conjunto de institución y relaciones sociales de todo tipo o clase que singularizan

¹⁰ ROSENBERG. J.M. Diccionario de Administración y Finanzas

¹¹ Diccionario Encarta de WINDOWS

¹² Diccionario Encarta de WINDOWS

y caracterizan en forma estable y permanente las actividades económicas.

Evaluación de Resultados.- No es más que un paso de la secuencia del desarrollo destinado al reforzamiento de la Empresa. Es un paso vital, que por desgracia se ha dado demasiada frecuencia con un éxito mediocre¹³.

Inversión Financiera: es la colocación de dinero en cualquier activo financiero. ¹⁴

Productividad.- es la relación entre la producción obtenida y los recursos utilizados para obtenerla. También se puede entender como productividad global o de explotación o como productividad parcial de algún factor, departamento, etc¹⁵.

Rendimiento.- Tasa de retorno recibida de una inversión de un valor específico o de una propiedad específica, más comúnmente expresado en términos de créditos anuales¹⁶

¹³ Gilbert Thomas F: Human Competence New York 1980

¹⁴ Diccionario Encarta de WINDOWS

¹⁵ ROSENBERG. J.M. Diccionario de Administración y Finanzas

¹⁶ Comercialización Objetiva. Directrices de la Cámara de Pequeña Industria. Guayaquil. Ing. Joice de Ginnata

Riesgo: es la posibilidad que el rendimiento de una inversión sea inferior al esperado.

Tecnología.- ciencia industrial, especialmente cuando se refiere a la constitución del trabajo por un equipo avanzado, aplicado al conocimiento científico que se utiliza en la resolución de los problemas prácticos, en la evolución de nuevos productos y procesos de fabricación¹⁷.

2.4. HIPOTESIS.

Los índices de productividad y rentabilidad aplicados en las microempresas de la ciudad de Portoviejo repercuten en el desarrollo empresarial de las mismas.

2.5. VARIABLES.

2.5.1. Independiente.

Índices de Productividad y rentabilidad.

2.5.2. Dependiente

Desarrollo Empresarial.

¹⁷ ROSENBERG. J.M. Diccionario de Administración y Finanzas

3. DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Se aplicó la investigación de:

Campo.- Se realizó la recolección de la información a muchas personas conocedoras del tema que trabajan dentro de las microempresas, que son las que directamente aplican estos tipos de estudios financieros.

Explicativa.- Donde en basa la información recogida, se explicaron los diferentes resultados observados, tratando siempre de determinar las cosas que no se están llevando bien y proponiendo alternativas de solución.

3.2. METODOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.

3.2.1. Métodos.

Método Inductivo: su aplicación reforzó las teorías analizadas, que nos permitió comparar generalizaciones retrospectivas y para proyectar sobre el futuro que puede tener determinada microempresa al aplicar los índices.

Método Deductivo: este se lo aplicó dentro del proceso de análisis de los hechos que fueron realizados durante el desarrollo del presente trabajo.

3.2.2. Fuentes de Información.

3.2.2.1. Primaria

Es se la obtuvo directamente de los microempresarios, o de los estudios financieros realizados al implantar el negocio, en donde se indica lo que puede llegar a suceder con la microempresa.

3.2.2.2. Técnicas.

Observación: Para observar, de que manera inciden un estudio de los indicadores de productividad y rentabilidad en una microempresa.

Encuestas: Realizada a los empleados de la microempresa, y cuales serían los puntos de vistas o perspectivas de ellos para el futuro.

3.2.2.3. Secundaria

Es el apoyo que se obtuvo de diferentes libros, revistas, folletos, artículos, el Internet, en fin, todo lo que pueda complementar la información recogida en la observación primaria.

Determinación de Población y Muestra

Población y Muestra

$$n = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$$

n = tamaño de la muestra
z = nivel de confiabilidad (1.96)
p = probabilidad de ocurrencia (0.5)
Q = probabilidad de no ocurrencia (0.5)
N = población de Microempresarios (465)
e = error admisible (0.05)

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(465)}{(1.96)^2 (0.5)(0.5) + (465)(0.05)^2}$$

$$n = \frac{446.60}{0.9604 + 1.1625}$$

$$n = 210.37 = 210$$

3.3. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

Una vez realizado los tres puntos indicados anteriormente, se procedió a tabular las encuestas, y seguidamente a analizar cada respuesta y por ende, traducir esto a representación gráfica por medio de la estadística.

3.4. DISEÑO DE PROCEDIMIENTOS

Mediante el cual se estableció el plan de análisis para llevar a cabo el desarrollo de la investigación.

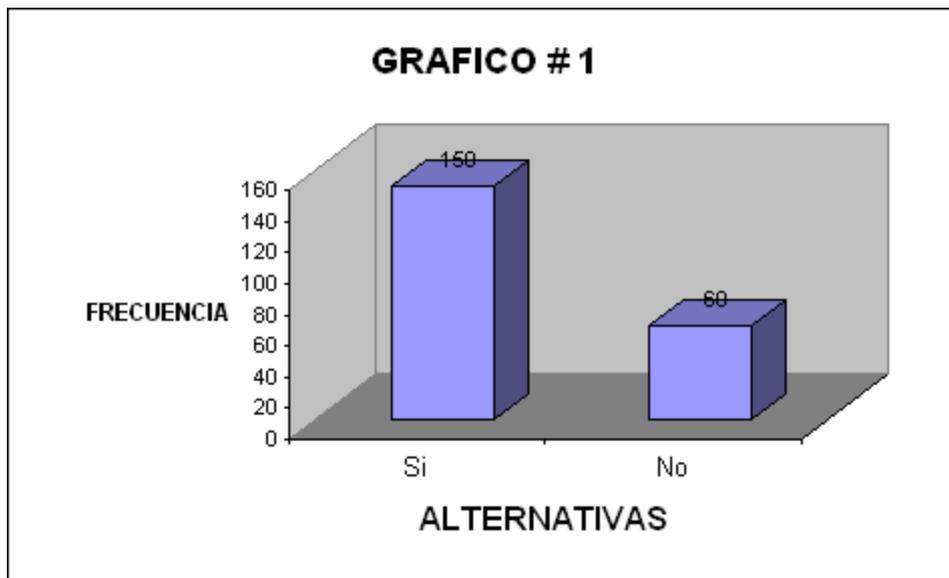
ANALISIS Y
PRESENTACIÓN DE
RESULTADOS

TABLA # 1

Los Sectores Microempresariales de Portoviejo.

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
a.	Si	150	71,43
b.	No	60	28,57
	TOTAL	210	100,00

FUENTE: Encuesta a Microempresarios de Portoviejo
ELABORACIÓN: Autores de Tesis



Análisis de la Tabla # 1

La pregunta # 1, en la cual, se quiere conocer si los sectores microempresariales de Portoviejo, si son conocidos por los encuestados, de la muestra tomada, que es de 210 personas, fue respondida de la siguiente manera:

150 personas, que representan el 71.43 %, manifestaron que conocen la mayoría de los sectores microempresariales, e incluso los nombran como el proceso y el motor productivo de la ciudad, en donde se aprovecha al máximo la materia prima que existe, y se da oportunidad a la mano de obra para que realicen determinados número de actividades.

60 personas, que representan el 28.57 %, no conocen los sectores microempresariales, más bien, ellos dicen que la economía en nuestro medio ronda en base a las actividades comerciales que se dan en los alrededores.

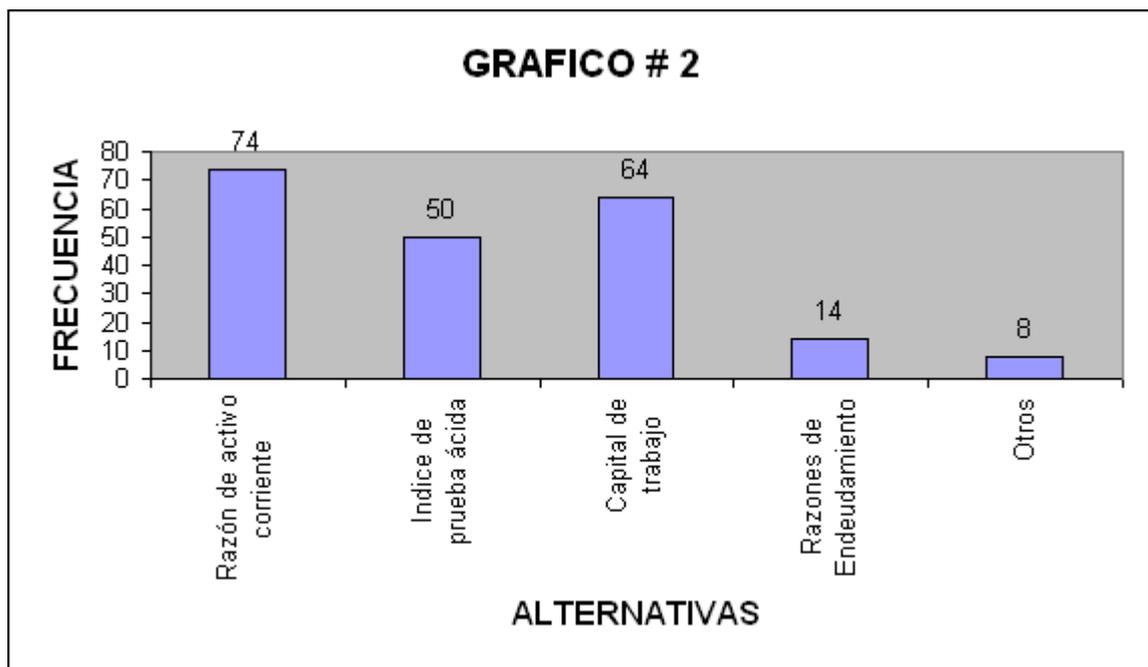
TABLA # 2

Indicadores de rentabilidad y productividad.

Nº	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
a.	Razón de activo corriente	74	35,24
b.	Índice de prueba ácida	50	23,81
c.	Capital de trabajo	64	30,48
d.	Razones de Endeudamiento	14	6,67
e.	Otros	8	3,81
	TOTAL	210	100,00

FUENTE: Encuesta a Microempresarios de Portoviejo

ELABORACIÓN: Autores de Tesis



Análisis de la Tabla # 2

La pregunta # 2, en la cual, se quiere conocer si los microempresarios utilizan los índices de rentabilidad y productividad para controlar sus actividades, y si en verdad conocen su funcionamiento, de la muestra tomada, que es de 210 personas, fue respondida de la siguiente manera:

74 personas, que son el 35.24 %, manifiestan que la razón del activo corriente, es una de las más utilizadas por ellos, ya que da a conocer la cantidad de efectivo que se tiene en determinado momento para llegar a cubrir las inversiones y las deudas.

50 personas, que son el 23.81 %, dan a conocer que, para ellos el más importante es el índice de prueba ácida, porque ayuda e indica la capacidad que se tiene para ir cubriendo las exigencia que tiene la empresa.

64 personas, que son el 30.48 %, se inclinan por el capital de trabajo, ya que en sí, nos indica realmente que es lo que tenemos para comenzar determinado período de producción.

14 personas, que son el 6.67 %, consideran básicos los índices de endeudamiento, ya que nos representa la capacidad de endeudamiento que tiene la empresa, al iniciar un período de operación.

8 personas, que son el 3.81 %, se inclinan por otros índices, como los de pago mediato, los de lucratividad, entre otros.

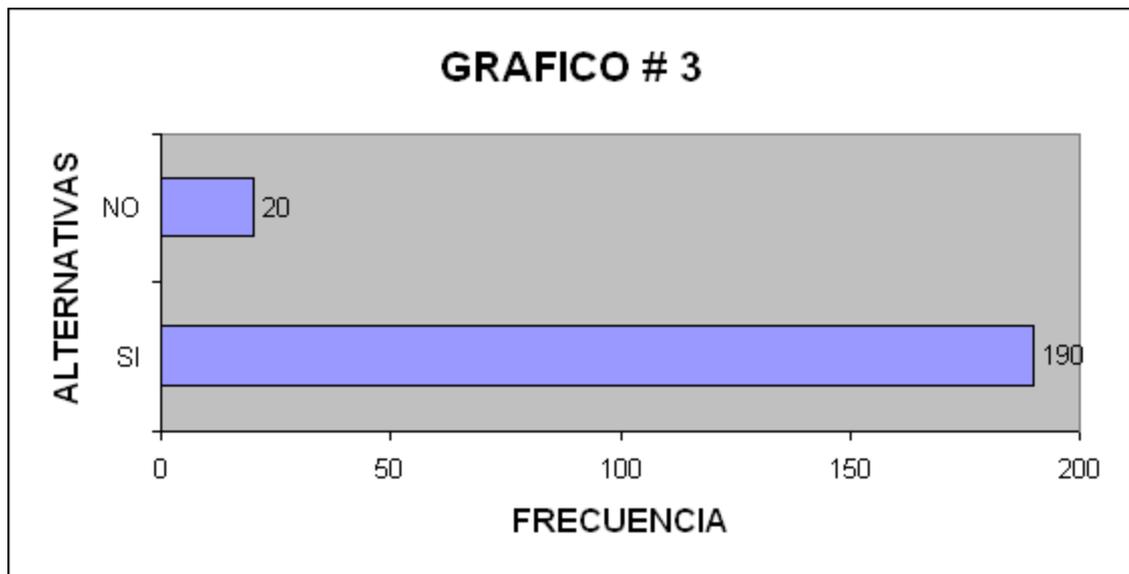
TABLA # 3

Utilización de los indicadores de rentabilidad y productividad en su negocio

Nº	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
a.	SI	190	90,48
b.	NO	20	9,52
	TOTAL	210	100,00

FUENTE: Encuesta a Microempresarios de Portoviejo

ELABORACIÓN: Autores de Tesis



Análisis de la Tabla # 3

La pregunta # 3, en la cual, se quiere conocer si los microempresarios utilizan realmente los indicadores de productividad y rentabilidad, de la muestra tomada, que es de 210 personas, fue respondida de la siguiente manera:

190 personas, reflejadas en un 90.48 %, los consideran básicos dentro de la actividad, ya que miden realmente si todo lo invertido, lo realizado, y lo vendido, ha alcanzado a cubrir las expectativas que se tienen al comenzar cada período de operaciones, consecuentemente, son utilizados por analistas económicos o de proyectos de inversión, considerados expertos en este tema.

20 personas, reflejadas en un 9.52 %, no lo consideran necesario, ya que manifiestan que las ganancias se dan por sí solas, es decir, no necesitan de herramientas financieras ni contables, para saber si ganan o pierden.

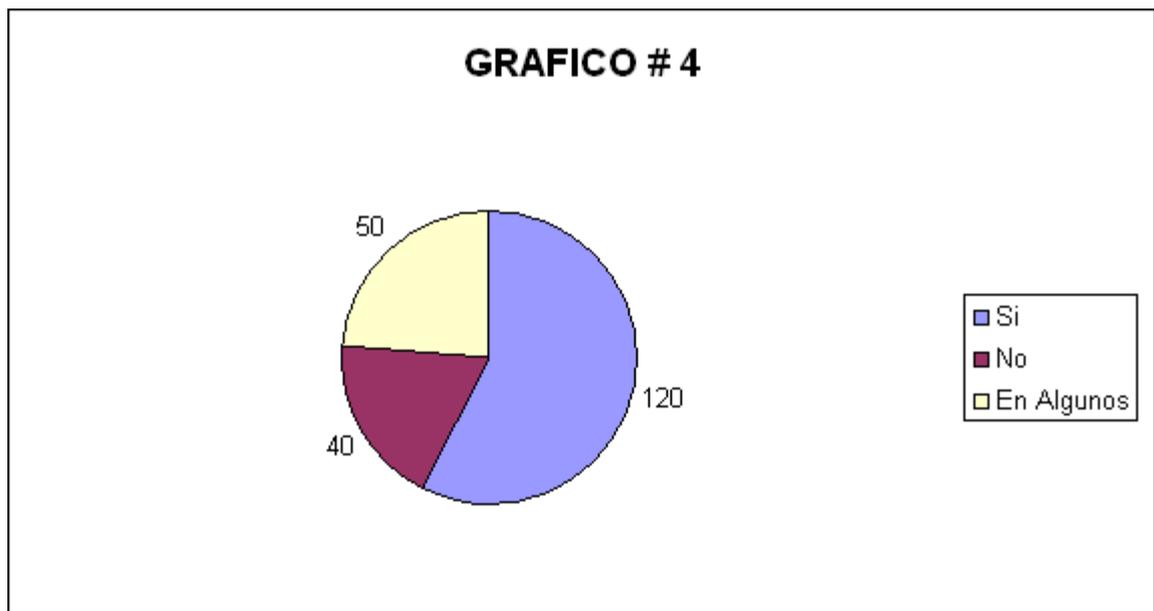
TABLA # 4

Utiliza la tecnología de producción en sus productos finales.

Nº	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
a.	Si	120	57,14
b.	No	40	19,05
c.	En Algunos	50	23,81
	TOTAL	210	100,00

FUENTE: Encuesta a Microempresarios de Portoviejo

ELABORACIÓN: Autores de Tesis



Análisis de la Tabla # 4

La pregunta # 4, en la cual, se quiere conocer si los sectores microempresariales de Portoviejo utilizan la tecnología en la fabricación de sus productos, de la muestra tomada, que es de 210 personas, fue respondida de la siguiente manera:

120 personas, es decir el 57.14 %, utilizan toda la tecnología que esté al alcance de sus manos en la fabricación de sus productos, ya que con esto, pueden dar mayor publicidad, van a ser de mejor calidad, y consecuentemente, van a tener mejores ventas.

40 personas, que son el 19.05 %, no utilizan la tecnología, ya que simple y sencillamente no la saben utilizar, y por eso no la creen necesaria en la fabricación de sus productos.

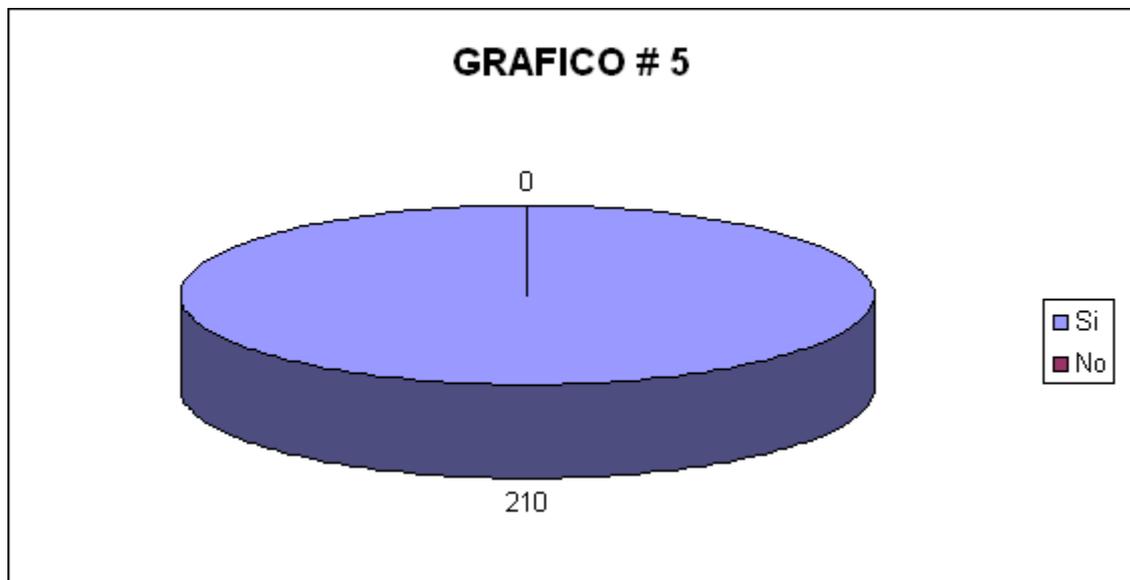
50 personas, que son el 23.81 %, la utilizan en algunos productos, ya que la competencia existente en el mercado, hace que realicen mejoras significativas dentro del mercado.

TABLA # 5

Rentabilidad del Negocio

Nº	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
a.	Si	210	100,00
b.	No	0	0,00
	TOTAL	210	100,00

FUENTE: Encuesta a Microempresarios de Portoviejo
ELABORACIÓN: Autores de Tesis



Análisis de la Tabla # 5

La pregunta # 5, en la cual, se existe verdadera rentabilidad en el negocio que se tiene, de la muestra tomada, que es de 210 personas, fue respondida de la siguiente manera:

El 100 %, o sea todas las 210 personas, manifiestan tener éxito en su negocio, razón por la cual continúan en estos, ya que nadie va a trabajar a pérdidas o solamente para el supuesto de ganar para pagar todo.

La rentabilidad del negocio, es algo clave, que viene dado por varios estudios de prefactibilidad antes de llevar a cabo cualquier actividad, por lo que se tiene que estar seguro de que el mercado a abastecer tendrá el éxito deseado, y así no tener problemas cuando surjan las determinadas quiebras.

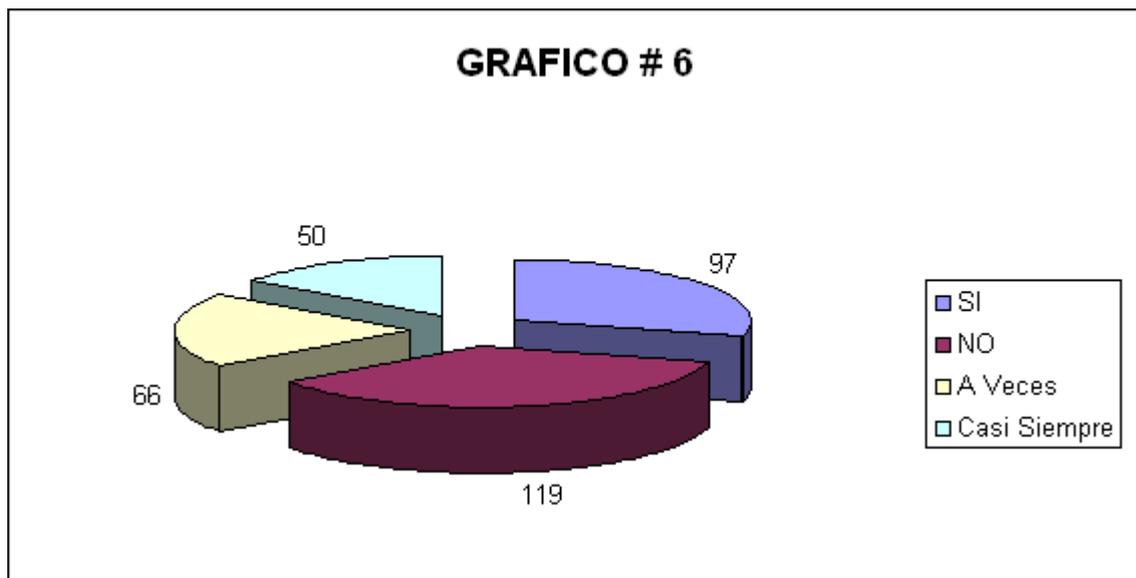
TABLA # 6

Evaluación de los Estados Financieros en cada Período Contable.

Nº	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
a.	SI	97	24,31
b.	NO	119	29,82
c.	A Veces	66	16,54
d.	Casi Siempre	50	12,53
	TOTAL	399	83,21

FUENTE: Encuesta a Microempresarios de Portoviejo

ELABORACIÓN: Autores de Tesis



Análisis de la Tabla # 6

La pregunta # 6, en la cual, se quiere conocer si se evalúan los estados financieros después de cada período de operaciones, de la muestra tomada, que es de 210 personas, fue respondida de la siguiente manera:

97 personas, que representan el 24.31%, año a año realizan la evaluación de todas sus actividades, es decir, ingresos, costos, gastos, y las respectivas evaluaciones por medio del VAN y el TIR, es decir, todo lo necesario para saber si exactamente se están haciendo bien las cosas.

119 personas, que representan el 29.82 %, no le prestan mayor importancia a la evaluación, consideran algo superficial, y que en ocasiones no refleja realmente la actividad que viene realizando la empresa.

66 personas, que representan el 16.54 %, a veces realizan la respectiva evaluación de los estados financieros, más bien lo hacen, cuando la empresa en sí lo requiere, que no es siempre, pero en sí, por lo menos lo saben hacer.

50 personas, que representan el 12.53 %, casi siempre realizan las evaluaciones de los estados financieros, y si no lo hacen, es simplemente porque no lo creen necesario.

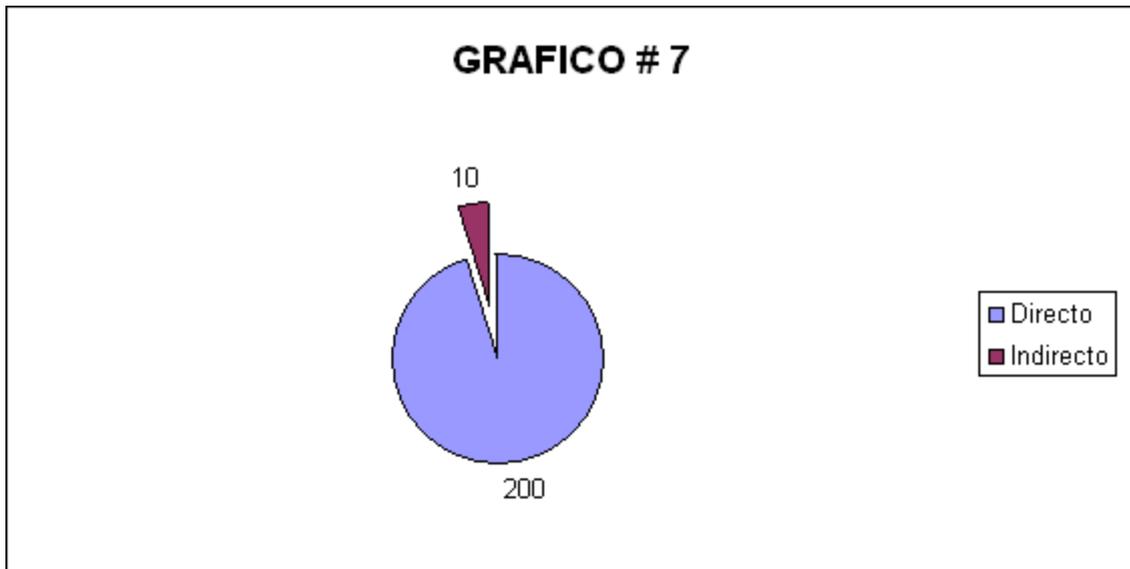
TABLA # 7

Tipo de Canal de Distribución que Utiliza en su Negocio Micoempresarial

Nº	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
a.	Directo	200	95,24
b.	Indirecto	10	4,76
	TOTAL	210	100,00

FUENTE: Encuesta a Microempresarios de Portoviejo

ELABORACIÓN: Autores de Tesis



Análisis de la Tabla # 7

La pregunta # 7, en la cual, se quiere conocer el tipo de canal de distribución que se utiliza en el negocio, de la muestra tomada, que es de 210 personas, fue respondida de la siguiente manera:

200 de los microempresarios, que son el 95.24 %, utilizan el canal directo, es decir que van tanto a los mayoristas como a los minoristas, de una manera directa, sin tener la necesidad de utilizar los determinados intermediarios, e incluso las casas comerciales y tiendas denominadas pequeñas, los reciben los productos a un precio muy cómodo.

10 de los microempresarios, que son el 4.76 %, utilizan el canal de comercialización indirecto, donde, a pesar de todo, lo dan a un precio muy bajo, para que cuando pase de intermediario en intermediario, llegue a un precio muy significativo.

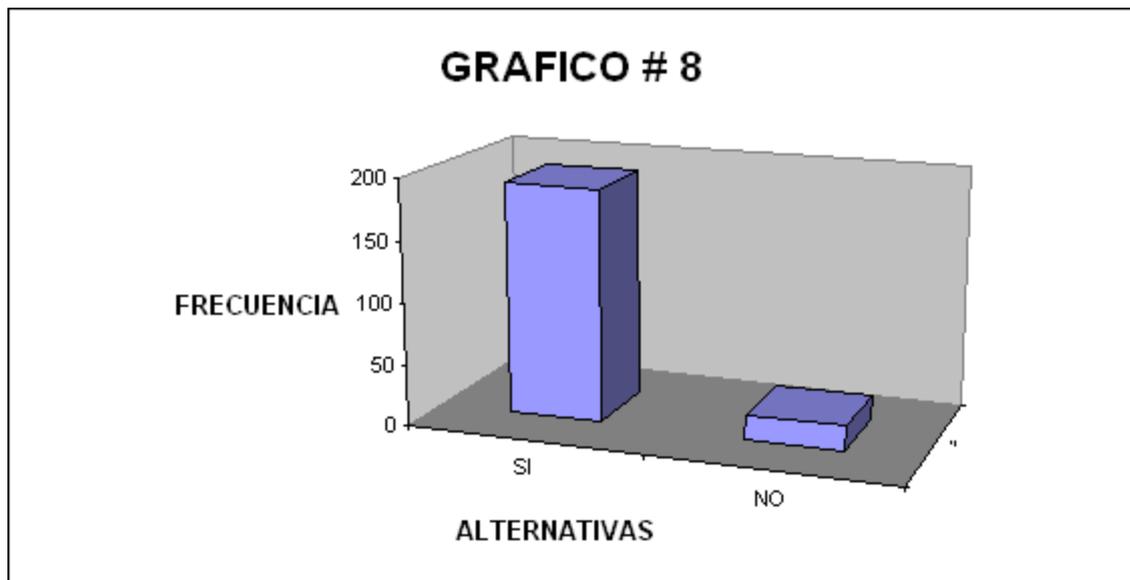
TABLA # 8

Inciden los Índices de Productividad y Rentabilidad en su Actividad

Nº	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
a.	SI	190	90,48
b.	NO	20	9,52
	TOTAL	210	100,00

FUENTE: Encuesta a Microempresarios de Portoviejo

ELABORACIÓN: Autores de Tesis



Análisis de la Tabla # 8

La pregunta # 8, en la cual, se quiere conocer si realmente inciden los índices de productividad y rentabilidad dentro de las actividades microempresariales, de la muestra tomada, que es de 210 personas, fue respondida de la siguiente manera:

190 de los encuestados, que representan el 90.48 %, manifiestan que estos índices tienen bastante incidencia al momento de que los dueños de los negocios, quieren seguir participando de estas actividades, y así, poner énfasis en los puntos y las partes donde se tenga que mejorar.

20 encuestados, que representan el 9.52 %, no los creen incidente dentro de sus actividades, ya que como ellos en diversas ocasiones lo han manifestado, estos índices, son determinantes, pero en ocasiones las variables del entorno y del mercado cambian, y totalmente estos no tendrían validez.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Conclusiones.

1. Las microempresas utilizan los índices, pero sin tener una idea básica y una noción de lo que en sí, para que sirven y como se pueden utilizar para sacarles el mayor provecho posible, sin tener que consultar fuentes externas.
2. Los índices de productividad y rentabilidad, son considerados básicos en el desarrollo de cualquier sector, pero se deben utilizar en las microempresas que se dedican a elaborar los productos utilizando procesos de materia prima.
3. La evaluación financiera basada en los índices, es una herramienta que debe ser entendida y explotada al máximo, ya que define, en sí, el futuro de cualquier microempresa, en cualquier medio.

4. Otro elemento clave, es la base presupuestaria que se tenga, donde tienen que ponerse en buen recaudo las arcas de la empresa, y consecuentemente, realizar un buen plan de inversión y una buena planificación para la empresa.

Recomendaciones.

1. Las propias microempresas en estudio, deben de dar cursos de capacitación sobre la utilización de los índices, dado por aquellos economistas que se encuentren inmersos dentro del estudio de factibilidad, y así poder tener dentro de la propia empresa, gente experta en manejar los índices.
2. Las Cámaras de Industrias, deben de exigir a todas las microempresas la utilización de los índices de productividad y rentabilidad, ya que son herramientas que diagnostican en sí, la real dimensión con que cuenta le empresa el iniciar y al terminar un negocio.
3. Cada microempresa, debe obligatoriamente, tener un departamento de estudio y evaluación financiera, donde personal idóneo y capaz, sea determinante al momento de tomar decisiones en el qué, cómo y cuánto producir.

4. No se puede olvidar del elemento presupuestario, donde, en base a las suposiciones, deberían haber personas encargadas de realizar un estudio de lo que se tiene a futuro, es decir, los presupuestos.

PRESUPUESTO.

CONCEPTO	Unidad	Cantidad	H	M	E	Parcial	Total
Elaboración del proyecto		15	2 Egresados	Material de	Varios	15	
Especies	1,5	10		Oficina		80	95
Recolección de la información			2 Egresados	Material	Varios	120	120
Compras de libros	40	3	2 Egresados	Material de	Varios	120	
Movilización				Oficina		100	220
Redacción del Marco Teórico						35	
Análisis de Información						140	
Elaboración de Informe			2 Egresados	Material	Varios	25	
Copias	200	0,02				24	
Movilización						50	274
Informe final						25	
Digitador	200	0,4				80	
Copias	1200	0,02	2 Egresados	Material	Varios	24	
Empastado	7	4				28	
CD	4	0,5				2	
Derechos						300	459
TOTAL							1168

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES						RECURSOS			
	1	2	3	4	5	6	Humanos	Materiales	Otros	Costos
<i>Recopilación de la información y compra de textos</i>	X	X					Egresados 2	Libros, internet	Transporte Copias	225
<i>Diseño de instrumentos de la información recopilada</i>		X	X				Egresados 2	Copias Digitación	Alimentación Otros	146
<i>Aplicación de los instrumentos Procesamiento y análisis de la información</i>			X	X			Egresados 2	Impresión de Hojas	Copias	180
<i>Elaboración del marco teórico, referencial y conceptual</i>				X	X		Egresados 2	Compra de Materiales	Copias	100
<i>Elaboración del informe final</i>						X	Egresados 2	Derechos	Imprevistos	137
<i>Asesoramiento del director de tesis y reunión con los miembros del tribunal</i>	X	X	X	X	X	X	Egresados 2	para trámites de sustentación	Empastado y Preparación	380
TOTAL								700	468	1168

BIBLIOGRAFÍA.

- DAVIS y FONTESEN. Fundamentos de Análisis de los Estados Financieros. Impreso en México 2002.
- FORGAT M. Índices Financieros. Editado en Colombia. 2001.
- JARAV K. Aplicación de diferentes Índices en las Microempresas. Impreso en México. Año 2002.
- KEANE ROBERT. Incidencia socioeconómica de las Microempresas en una Población. Editado en Santiago de Chile. Año 2002.
- MIRER J. Estudio de Inversiones en Empresas de Producción. Impreso en Santiago de Chile. Año 2003. Cuarta Edición.
- ROSENBERG. Diccionario de Administración y Finanzas. Editado en México. Tercera Edición. Año 2001.
- SAPPAG CHAIN. Libro de Proyectos de Inversiones. Editado en México. Tercera Edición. Año 2004.

- WEST BRIGHAM. Finanzas en Administración de Empresas.
Impreso en México. Año 2000.
- www.google.com. //estados financieros utilizados.
- Boletines, revistas y folletos utilizados.

INDICE

TEMA.	1
1. EL PROBLEMA	1
1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN	1
1.1.1. Antecedentes.	1
1.1.2. Justificación.	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	5
1.2.1. Descripción.	5
1.2.2. Análisis	6
1.2.3. Delimitación del Problema.	7
1.2.3.1. Delimitación Espacial.	7
1.2.3.2. Delimitación Temporal.	7
1.2.3.3. Formulación del Problema	8
1.3. OBJETIVOS.	8
1.3.1. Objetivo General.	8
1.3.2. Objetivos Específicos.	8
2. MARCO REFERENCIAL, TEÓRICO Y CONCEPTUAL	10
2.1. MARCO REFERENCIAL	10
2.1.1. La Microempresa en la Ciudad de Portoviejo.	10
2.1.2. Generalidades del Sector Microempresarial en la Ciudad De Portoviejo.	11
2.1.3. Objetivo, Metas y Políticas.	15

2.1.4. Actividades que se Desarrollan en las Microempresas.	17
2.1.5. Evolución y Desarrollo de las Microempresas.	23
2.2. MARCO TEÓRICO	29
2.2.1. Aspectos Generales de la Productividad y Rentabilidad	29
2.2.1.1. La Productividad	29
2.2.1.2. La Rentabilidad	49
2.2.1.1.1. Rentabilidad de un Producto.	53
2.2.1.1.2. Rentabilidad de un Mercado	57
2.2.1.1.3. Rentabilidad de las Zonas de Ventas y Canales de Distribución	60
2.2.1.1.4. Bases de la Productividad	62
2.2.2. Evaluación y Repercusión de los Índices de Productividad en las Microempresas de la Ciudad de Portoviejo	71
2.2.2.1. CEILMACA	71
2.2.2.2. MILICORESA	86
2.2.2.3. INVERAGROCOCORP	100
2.3. MARCO CONCEPTUAL.	111
2.4. HIPOTESIS.	114
2.5. VARIABLES.	114

2.5.1. Independiente.	114
2.5.2. Dependiente	114
3. DISEÑO METODOLÓGICO	117
3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN	117
3.2. METODOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.	118
3.2.1. Métodos.	118
3.2.2. Fuentes de Información.	118
3.2.2.1. Primaria	118
3.2.2.2. Técnicas.	119
3.2.2.3. Secundaria	119
3.3. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	120
3.4. DISEÑO DE PROCEDIMIENTOS	120
4. ANALISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	121
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	140
Conclusiones.	140
Recomendaciones.	141
PRESUPUESTO.	143
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	143
BIBLIOGRAFÍA.	144
INDICE	146

ANEXOS

6) SE REALIZA LA EVALUACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EN CADA PERÍODO CONTABLE.

SI ()
NO ()
A VECES ()
CASI SIEMPRE ()

7) TIPO DE CANAL DE DISTRIBUCIÓN QUE UTILIZA EN SU NEGOCIO MICROEMPRESARIAL

DIRECTO ()
INDIRECTO ()

8) INCIDEN LOS ÍNDICES DE PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD EN SU ACTIVIDAD

SI () NO ()

