

ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD DESDE EL ENFOQUE FINANCIERO DEL
CICLO OPERATIVO EN EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS
ALIMENTICIOS DE TULUÁ 2011-2014

KATHERINE NARANJO VILLADA
LILIANA RAMÍREZ VALENCIA

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA
TULUÁ, VALLE DEL CAUCA
2015

ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD DESDE EL ENFOQUE FINANCIERO DEL
CICLO OPERATIVO EN EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS
ALIMENTICIOS DE TULUÁ 2011-2014

KATHERINE NARANJO
LILIANA RAMÍREZ VALENCIA

Trabajo de Grado para optar al título de:
CONTADOR PÚBLICO

Director:
Ing. JAIME AURELIO ESCOBAR JURADO

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA
TULUÁ, VALLE DEL CAUCA
2015

CONTENIDO

	pág.
RESUMEN.....	10
INTRODUCCIÓN.....	11
1. EL PROBLEMA	12
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	12
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	15
1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	17
2. JUSTIFICACIÓN.....	18
3. OBJETIVOS.....	19
3.2 OBJETIVO GENERAL.....	19
3.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	19
4. MARCO REFERENCIAL	20
4.1 MARCO TEÓRICO	20
4.2 MARCO CONCEPTUAL.....	28
5. METODOLOGÍA	30
5.2 TIPO DE ESTUDIO.....	30
5.3 ENFOQUE DEL ESTUDIO	30
5.4 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	30
5.5 POBLACIÓN.....	30
5.6 MUESTRA	31
5.7 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	32
5.8 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INFORMACIÓN	33

6. CONDICIÓN DE EFICIENCIA Y EFICACIA DESDE LA PERSPECTIVA INTERNA Y EXTERNA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS DE TULUÁ	34
6.1 GENERALIDADES	34
6.2 ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA CONDICIÓN DE EFICIENCIA	38
6.3 ANALISIS CUALITATIVO DE LA CONDICIÓN DE EFICACIA.....	46
7. EVALUACIÓN DE LA EFICIENCIA Y EFICACIA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS DE TULUÁ PARA EL PERÍODO 2011 – 2013.....	55
7.1 INDICADORES DE EFICIENCIA.....	55
7.1.1 Situación de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá respecto a la eficiencia	55
7.2 INDICADORES DE EFICACIA	62
7.2.1 Situación de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá respecto a la eficacia.....	62
7.3 CÁLCULO DEL CICLO OPERATIVO	69
8. LIMITANTES QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS DE TULUÁ.....	72
8.1 LIMITANTES INTERNOS QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD	72
8.2 LIMITANTES EXTERNOS QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD.....	73
9. CONCLUSIONES	74
10. RECOMENDACIONES	75
BIBLIOGRAFÍA.....	77
ANEXOS.....	79

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Tamaño de la empresa	34
Tabla 2. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado.....	35
Tabla 3. ¿Hacia dónde se dirigen las ventas de la empresa?	36
Tabla 4. Si la empresa exporta, ¿cuál es el principal destino de exportaciones? ..	37
Tabla 5. Si la empresa NO exporta, ¿cuál es la razón para no exportar?	38
Tabla 6. ¿Cuál de las siguientes estrategias ha utilizado para mejorar la optimizar los recursos productivos de la empresa?.....	39
Tabla 7. ¿La empresa cuenta con sellos de calidad?	40
Tabla 8. ¿Existen controles de calidad en los procesos de producción?.....	41
Tabla 9. ¿Cuál de las siguientes acciones han tomado en el último año para el mejoramiento de la productividad?	42
Tabla 10. ¿Cuáles activos ociosos ha identificado en su empresa?.....	43
Tabla 11. ¿Qué tipo de política maneja la empresa con relación a los activos corrientes?	44
Tabla 12. ¿La empresa calcula el ciclo operativo que le permite conocer los requerimientos de capital de trabajo?	45
Tabla 13. ¿Cuál es el principal objetivo de la gestión de inventarios?.....	46
Tabla 14. Qué aspectos del entorno considera que influyen con mayor fuerza en la productividad empresarial.....	47

Tabla 15. ¿Cuál es la principal causa del riesgo para la productividad de las empresas en la actualidad?	48
Tabla 16. ¿De qué forma enfrenta los riesgos del entorno?	49
Tabla 17. ¿Tiene identificado el perfil de sus clientes?.....	50
Tabla 19. ¿Realiza estudios de satisfacción de los clientes?	51
Tabla 19. ¿Aplica métodos de pronósticos de la demanda?	52
Tabla 20. ¿Frente a una demanda creciente, la empresa se encuentra preparada estructuralmente?	53
Tabla 21. ¿Ha realizado estudios de mercado nacional e internacional?	54
Tabla 22. Rotación de activos totales. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	56
Tabla 23. Período de recaudo. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	58
Tabla 24. Rotación de inventarios en días. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	60
Tabla 25. Margen bruto. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	62
Tabla 33. Margen operacional. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	65
Tabla 27. Margen neto. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	67
Tabla 28. Ciclo operativo. Empresas de la industria de alimentos. 2011-2014.....	70

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Tamaño de la empresa.....	34
Gráfico 2. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado:	35
Gráfico 3. ¿Hacia dónde se dirigen las ventas de la empresa?	36
Gráfico 4. Si la empresa exporta, ¿cuál es el principal destino de las exportaciones?.....	37
Gráfico 5. Si la empresa NO exporta, ¿cuál es la razón para no exportar?	38
Gráfico 6. ¿Cuál de las siguientes estrategias ha utilizado para mejorar la optimización de los recursos productivos de la empresa?.....	39
Gráfico 7. ¿La empresa cuenta con sellos de calidad?	40
Gráfico 8. ¿Existen controles de calidad en los procesos de producción?	41
Gráfico 9. ¿Cuál de las siguientes acciones han tomado en el último año para el mejoramiento de la productividad?	42
Gráfico 10. ¿Cuáles activos ociosos ha identificado en su empresa?	43
Gráfico 11. ¿Qué tipo de política maneja la empresa con relación a los activos corrientes?	44
Gráfico 12. ¿La empresa calcula el ciclo operativo que le permite conocer los requerimientos de capital de trabajo?	45
Gráfico 13. ¿Cuál es el principal objetivo de la gestión de inventarios?	46
Gráfico 14. Qué aspectos del entorno considera que influyen con mayor fuerza en la productividad empresarial	47

Gráfico 15. ¿Cuál es la principal causa del riesgo para la productividad de las empresas en la actualidad?	48
Gráfico 16. ¿De qué forma enfrenta los riesgos del entorno?	49
Gráfico 17. ¿Tiene identificado el perfil de sus clientes?	50
Gráfico 18. ¿Realiza estudios de satisfacción de los clientes?.....	51
Gráfico 19. ¿Aplica métodos de pronósticos de la demanda?	52
Gráfico 20. ¿Frente a una demanda creciente, la empresa se encuentra preparada estructuralmente?	53
Gráfico 21. ¿Ha realizado estudios de mercado nacional e internacional?	54
Gráfico 22. Rotación de activos totales. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	56
Gráfico 23. Rotación de activos totales por empresa. 2011-2014.....	57
Gráfico 24. Período de recaudo. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	58
Gráfico 25. Período de recaudo por empresa. 2011-2014.....	59
Gráfico 26. Rotación de inventarios en días. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	60
Gráfico 27. Rotación de inventarios en días por empresa. 2011-2014	61
Gráfico 28. Margen bruto. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	63
Gráfico 29. Margen bruto por empresa. 2011-2014.....	64
Gráfico 30. Margen operacional. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014.....	65

Gráfico 31. Margen operacional por empresa. 2011-2014.....	66
Gráfico 32. Margen neto. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011- 2014.....	67
Gráfico 32. Margen neto por empresa. 2011-2014	68
Gráfico 34. Ciclo operativo. Empresas de la industria de alimentos. 2011-2014 ...	70
Gráfico 39. Ciclo operativo por empresa. 2011-2014.....	71

RESUMEN

La productividad es un concepto que puede abordarse desde la perspectiva financiera, bien sea desde el enfoque del valor agregado o a través de la teoría del ciclo operativo. Desde la teoría del ciclo operativo, la efectividad (también conocida como productividad), se obtiene de combinar la eficiencia con la eficacia, lo cual permite verificar si el propósito de la empresa realmente se cumple o no. Con la efectividad (o productividad) se puede evaluar si la ejecución de actividades internas (eficiencia) y externas (eficacia) genera riqueza. En ambos casos la productividad a nivel empresa, se trata de la relación entre los recursos utilizados y los beneficios obtenidos, en términos de valor agregado. Sin embargo, el concepto es mucho más profundo que esta simple relación. De acuerdo con Rivera, una empresa puede ser muy eficiente, pero no efectiva (productiva), como sucede con las empresas que concentran todos sus esfuerzos en optimizar los recursos, en perfeccionar la calidad de los productos, en mejorar los procesos de producción, en reducir los activos ociosos, ajustando a nivel óptimo el capital de trabajo, pero descuidando el mercado, el comportamiento de los clientes, su capacidad de aumentar la demanda de productos, etc. Igualmente se conocen empresas muy eficaces pero poco efectivas (productivas), cuando desatienden el mejoramiento continuo de sus actividades productivas y la utilización óptima de sus activos, para centralizar su gestión en identificar y desarrollar mercados y estudiar los hábitos y comportamientos de los clientes; al no ser eficiente, sus productos pueden resultar costosos y de baja calidad, limitando la posibilidad de conservar o conquistar un nicho de mercado. El objetivo de este trabajo es analizar la productividad desde el enfoque financiero del ciclo operativo, tomando como referencia la eficiencia y eficacia de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá en el período 2011 - 2014. Para ello inicialmente se detalla cualitativamente la eficiencia y eficacia financiera desde la perspectiva interna y externa respectivamente, de las empresas a través de la información recopilada por medio de encuestas. Luego se realiza una medición de la eficiencia y eficacia de las empresas haciendo uso de los estados financieros proporcionados por la Superintendencia de Sociedades. Finalmente, se identifican los limitantes internos y externos que afectan la productividad de las empresas. Se concluye que son múltiples los limitantes encontrados de la productividad, tanto externos como internos, en especial la situación del entorno que escapa al manejo de las empresas, pero que requieren su permanente información.

Palabras clave: productividad; ciclo operativo; productividad desde el enfoque financiero; eficiencia y eficacia financiera.

INTRODUCCIÓN

Desde la teoría del ciclo operativo, la efectividad (también conocida como productividad), se obtiene de combinar la eficiencia con la eficacia, lo cual permite verificar si el propósito de la empresa realmente se cumple o no. Con la efectividad (o productividad) se puede evaluar si la ejecución de actividades internas (eficiencia) y externas (eficacia) genera riqueza.

Por lo tanto, el estudio de la productividad a nivel de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, desde la perspectiva financiera requiere de un análisis integral, que tenga en cuenta no solo las actividades internas (eficiencia) sino las externas (eficacia), para la generación de riqueza. Debido a esto es importante realizar un análisis de la productividad, desde el ciclo operativo, que conduzca a plantear propuestas para el mejoramiento de las empresas de la industria de alimentos, considerando la importancia de este sector en la economía local, contemplado como estratégico en el Plan de Desarrollo municipal.

Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo del trabajo es analizar la productividad desde el enfoque financiero del ciclo operativo, tomando como referencia la eficiencia y eficacia de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá en el período 2011 - 2014. Para ello inicialmente se detalla cualitativamente la eficiencia y eficacia financiera desde la perspectiva interna y externa respectivamente, de las empresas a través de la información recopilada por medio de encuestas. Luego se realiza una medición de la eficiencia y eficacia de las empresas haciendo uso de los estados financieros proporcionados por la Superintendencia de Sociedades. Finalmente, se identifican los limitantes internos y externos que afectan la productividad de las empresas.

1. EL PROBLEMA

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Inicialmente es importante citar algunos antecedentes relacionados con el tema objeto de estudio, es decir, con la productividad. Para ello se realizó una búsqueda bibliográfica de trabajos que han abordado el tema a nivel regional y nacional.

En el año 2006, los estudiantes Torres y Torres¹ presentan su trabajo de grado con el objetivo general de cuantificar y analizar el nivel de la productividad del valor agregado de las medianas y grandes empresas de Buga comparativamente con los sectores a los cuales pertenece y explicar su evolución en el periodo 1998 a 2005.

En la metodología se realiza un estudio descriptivo en donde se toma como muestra homogénea las empresas más representativas de la ciudad de Buga y las que se pueden identificar a través de la Superintendencia de Sociedades de Colombia. Entre ellas: Carioca S.A (actividades pecuarias y de caza), Concentrados S.A (productos alimenticios), Gaseosas del Valle del Cauca S.A (bebidas), Grasas S.A (Productos alimenticios), Hotel de turismo Guadalajara S.A (Alojamiento), Ochoa Jaramillo hnos. y cía. Ltda. (Comercio al por mayor), Productora avícola del sur S.A (actividades pecuarias y de caza) y Tenorio Serna y cía. S en c.s (actividades pecuarias y de caza)

Analizaron el valor agregado según tamaño de empresa para el período 2003-2005, a través de los diferentes indicadores como rentabilidad, estabilidad, realizando a su vez comparaciones de la productividad de las empresas más representativas de Buga frente a las nacionales de acuerdo a la descripción del sector.

En las conclusiones los autores indican que de acuerdo con los resultados del estudio, las empresas de Buga tienen muy poco personal dedicado a la investigación y desarrollo, lo cual es un punto negativo para el logro de mejores resultados en materia de productividad. Muchas de estas empresas que se estudiaron en el trabajo de campo tienen sellos de calidad, lo cual las obliga a incrementar su productividad para hacer frente a una creciente demanda de mercado. Las empresas de Buga más representativas han mejorado en términos generales su nivel de productividad laboral y de capital a lo largo de los años, sin embargo en materia de empleo no tuvieron un crecimiento importante. Durante el periodo 1998 – 2005, las empresas más representativas de Buga, mejoraron la eficiencia en el manejo de los activos fijos logrando así una mayor rotación y una más alta capacidad de generar ventas por parte de estos activos, de esta forma, los

¹ TORRES RENDÓN, Walter y TORRES RENDÓN, Viviana. Medición de la productividad del valor agregado de las empresas localizadas en Guadalajara de Buga 1998 – 2005. Trabajo de Grado Contador Público. Universidad del Valle, sede Buga. Facultad de Ciencias de la Administración. Programa de Contaduría Pública. 2008. Buga, 2006

incrementos en la productividad se han reflejado en los aumentos de nivel salarial a lo largo del periodo de estudio. A pesar de los buenos resultados al realizar la comparación con los promedios nacionales la mayoría de empresas de la muestra no salen bien libradas en materia de productividad laboral y de capital, solo las empresas de los sectores alimenticios y bebidas presentan en algunos aspectos ventajas respecto a los promedios de las empresas nacionales.

Los estudiantes Latorre y Libreros² elaboraron su trabajo de grado en el año 2006 en Sucromiles S.A, una empresa química del sector industrial y de alimentos. En este estudio se analizó el sistema de medición del desempeño de sus procesos para identificar cuáles podrían ser las mejoras que pudiese llevarse a cabo en ellos, de tal forma que se permita evaluar la productividad de sus recursos y por ende su competitividad. El objetivo general fue definir un plan de mejora para el sistema de medición del desempeño en el proceso de manufactura de la empresa Sucromiles S.A, como una estrategia para evaluar su productividad.

En la metodología, el estudio se focalizó en el proceso de manufactura (proceso micro que forma parte del proceso macro de realización del producto) en vista que es el proceso en el cual intervienen la mayor cantidad de personas y se maneja gran parte de la información y adicionalmente es donde se concentran todos los factores relacionados directamente con la productividad de la empresa, pues aquí intervienen en mayor proporción la mano de obra directa, las materias primas, insumos, las máquinas y equipos.

Los autores concluyen que el recurso humano de Sucromiles S.A ha sido un factor clave en su éxito corporativo, puesto que además de su formación y competencia de alto nivel tiene muy arraigada la filosofía del mejoramiento continuo lo cual es un aspecto de suma importancia en la búsqueda de la productividad y competitividad. El modelo planteado para la evaluación del desempeño y la productividad en el proceso de manufactura de la empresa Sucromiles S.A no está limitado solamente para ser aplicado allí, ya que por estar basado en el ciclo PHVA de mejoramiento continuo este podría ser aplicado perfectamente en otras áreas o procesos con lo cual la empresa obtendría información sobre la productividad de otras operaciones y actividades, lo que le será de gran ayuda para ser cada día más competitivo.

En el año 2007 se encuentra un antecedente a nivel nacional, en el trabajo de Gallón³ en el cual examina la productividad total factorial (PTF) de la industria de los

² LATORRE RENGIFO, Diana Carolina y LIBREROS VALDES, Jairo Geovany. Plan de mejora para el sistema de medición del desempeño en el proceso de manufactura de la empresa Sucromiles S.A como estrategia para la evaluación de su productividad. Trabajo de Grado Administrador de Empresas. Universidad del Valle, sede Buga. Facultad de Ciencias de la Administración. Programa de Administración de Empresas. Buga, 2006.

³ GALLÓN G., Santiago. Crecimiento de la productividad total factorial de la industria regional colombiana: aplicación de modelos de frontera estocástica. En: Industria y Región en Colombia. [en línea] Centro de Investigaciones Económicas, Universidad de Antioquia, 2007 [consultado el 15 de jul., de 2014] Disponible en internet: <<http://www.udea.edu.co/portal/page/portal/bibliotecaSedesDependencias/unidadesAcademicas/FacultadCienciasEconomicas/ElementosDiseno/Documentos/LibrosConSello/IndustriaRegionEnColombia.pdf>>

departamentos. Existe consenso entre los especialistas en el sentido de que la productividad y las variables a ella asociadas, como el capital físico y humano, las innovaciones en productos y procesos, la eficiencia, etc., determinan el crecimiento económico, el bienestar y la transformación estructural. Así mismo, que en algunos enfoques es considerada como la variable clave de la competitividad. Incluso para algunos economistas, la competitividad sería sólo una manera de denominar a la productividad.

Según el autor, uno de los aspectos de mayor debate en la disciplina económica tiene que ver que el concepto de productividad y su medición. La productividad del trabajo comúnmente ha sido considerada como la noción que refleja el desarrollo y la competitividad de una economía. Por su parte, la productividad total factorial, por las relaciones que guarda con la eficiencia productiva y los factores asociados al cambio técnico, aparece como uno de los determinantes de la productividad del trabajo y con el tiempo ha ganado importancia en los análisis sobre el desarrollo económico de los países y las regiones.

Se concluye que la apertura comercial de los noventa tuvo un efecto contrario al esperado sobre el crecimiento de la PTF, el progreso técnico y la eficiencia técnica de la industria. Para ésta y los componentes mencionados, los resultados fueron mejores durante el período proteccionista. Sin embargo, fue la última variable la que mayor incidencia tuvo en el crecimiento de la productividad.

En el año 2006, en la serie Borradores de Economía del Banco de la República de Colombia, los autores Echavarría, Arbeláez y Rosales⁴ presentan su trabajo titulado “La Productividad y sus Determinantes: El Caso de la Industria Colombiana” en el cual se analiza la dinámica la productividad de la industria colombiana en el período 1981-2002. Para ello, se realizan cálculos de la productividad total de los factores (PTF) usando técnicas semiparamétricas con datos a nivel de planta. Se muestra que la productividad multifactorial no cayó en Colombia ni en los 1980s ni en los 1990s cuando se miden adecuadamente los factores e insumos y cuando se trabaja con metodologías econométricas adecuadas.

El trabajo sugiere que la productividad creció más en los 1990s que en los 1980s, en buena parte gracias al impacto de las reformas económicas adoptadas a comienzo de la década, y que la evolución favorable de la productividad ha estado asociada con la apertura “hacia dentro” (por ejemplo altas importaciones y bajos aranceles y para-aranceles⁵) más que con las mayores exportaciones y subsidios a las exportaciones. En Colombia innovan más las plantas que crecen (o grandes),

⁴ ECHAVARRÍA, Juan J., ARBELÁEZ, María A. y ROSALES, María F. La Productividad y sus Determinantes: El Caso de la Industria Colombiana. [en línea] Banco de la República, Borrador de Economía No. 374, 2006. [consultado el 15 de jul., de 2014] Disponible en internet: <<http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra374.pdf>>

⁵ Barreras para-arancelarias o no arancelarias: se consideran barreras no-arancelarias todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. También se incluyen las medidas que estimulan artificialmente la producción y el comercio. Ejemplo: restricciones sanitarias, fitosanitarias, licencias de importación.

aquellas con alta inversión (o con alta relación capital-trabajo), con bajos niveles de deuda, y aquellas que operan en sectores poco concentrados. La inversión extranjera no ha sido un factor importante en la innovación de las empresas.

En el año 2003 se encontró otro antecedente en el trabajo de Villamil⁶ en el que el autor indica que existen diferentes puntos de vista sobre las implicaciones del deterioro industrial colombiano y uno de los temas de mayor trascendencia son las implicaciones que tiene el cambio tecnológico sobre el crecimiento económico y el nivel de empleo. Este trabajo recoge varios elementos teóricos que sirven de explicación al comportamiento de la industria colombiana. Mediante la medición de productividad se concluye que durante el periodo de apertura, el proceso de acumulación del capital no ha seguido una tendencia constante de modernización y ampliación de la capacidad instalada. Igualmente, se observa que no hay una tendencia clara que explique la dinámica industrial, al contrario, su desempeño ha estado influenciada por factores macroeconómicos. La fuente del crecimiento industrial en Colombia ha estado sustentada principalmente en el jalonamiento de la demanda interna, mientras que la expansión de la actividad comercial y la contribución del crecimiento de la productividad factorial han sido marginales.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Valle del Cauca es reconocido por su vocación agroindustrial; según datos referenciados en un estudio del Banco de la República⁷ la agroindustria aporta aproximadamente al 14.3% del PIB total (resultante de unir la contribución del sector primario con los subsectores de la industria que hacen transformación agroindustrial).

Dicha vocación del departamento se evidencia en el marco de la Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad del Valle del Cauca,⁸ dado que uno de los grandes retos es potenciar su importante desarrollo agroindustrial para lo cual se estableció que una de las apuestas productivas para el departamento está conformada por los encadenamientos agroindustriales tradicionales y nuevos, cuyo interés es abrir las posibilidades para que se pueda contar con productos competitivos que aprovechen todo el territorio departamental. Se busca así, “consolidar al departamento como plataforma del comercio internacional

⁶ VILLAMIL, Jesús A. Productividad y cambio tecnológico en la industria colombiana. [en línea] Revista Economía y Desarrollo, Vol. 2, Nro. 1., 2003 [consultado el 15 de feb., de 2014] Disponible en internet: <http://www.fuac.edu.co/download/revista_economica/volumen_1n1/7-productividad.pdf>

⁷ ESCOBAR P., Julio; MORENO B., Stefany y COLLAZOS R. Jaime A. Composición de la economía de la región suroccidente de Colombia. [en línea] Banco de la República, Estudios Económicos de Sucursales - Centros Regionales Ensayos sobre Economía Regional, No. 52. Bogotá, 2013 [recuperado el 28-05-2014] Disponible en internet: <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/ESER/2013/eser_52_suroccidente_2013.pdf>

⁸ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Agenda interna para la productividad y la competitividad. Documento regional, Valle del Cauca. Bogotá, Octubre de 2006.

aprovechando las ventajas por la vocación agroindustrial y su capacidad de agregar valor.”⁹

En Tuluá, en su Plan de Desarrollo 2012-2015¹⁰ indica en su visión de desarrollo que:

El Municipio de Tuluá se convertirá cada vez más en una competitiva “Ciudad-Región global”, comercial, industrial y prestadora de excelentes servicios sociales, infraestructurales e institucionales a la población de toda su área de influencia subregional; con una dinámica y competitiva economía basada en encadenamientos productivos ligados a las potencialidades agroindustriales y de servicios del territorio municipal y de la región central del Valle del Cauca.¹¹

Como se observa, la visión tiene como una de sus bases económicas los encadenamientos productivos ligados a las potencialidades agroindustriales del municipio.

Sin embargo, según el diagnóstico realizado en el marco del Plan de Desarrollo de Tuluá, los principales problemas de la economía municipal “están relacionados con el relativo estancamiento y bajo dinamismo de la gran mayoría de sus principales actividades económicas.”¹² Según dicho diagnóstico, las causas de esta problemática son diversas, no obstante se destacan la insuficiente e inadecuada infraestructura para el desarrollo económico y la competitividad, el deficiente desarrollo tecnológico para la ciencia y la innovación y la baja inversión, lo cual tiene como consecuencia la reducción en la producción industrial, agrícola y comercial.

Por lo tanto, de continuar esta situación, la visión del Plan de Desarrollo de Tuluá se verá frustrada, afectando así la economía y el propio desarrollo del municipio. Por ello es importante realizar un análisis de la productividad, desde la perspectiva del ciclo operativo, en empresas de la industria de productos alimenticios de Tuluá, sector ligado a la agroindustria del municipio. Según Rivera,¹³ desde la teoría del ciclo operativo, la efectividad (también conocida como productividad), se obtiene de combinar la eficiencia con la eficacia, lo cual permite verificar si el propósito de la empresa realmente se cumple o no. Con la efectividad (o productividad) se puede evaluar si la ejecución de actividades internas (eficiencia) y externas (eficacia) genera riqueza.

Por lo tanto, el estudio de la productividad a nivel de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, desde la perspectiva financiera requiere de un análisis integral,

⁹ *Ibíd.* P. 15

¹⁰ TULUÁ. Acuerdo No 013 (25 de mayo de 2012). Plan de Desarrollo para el Municipio de Tuluá, por el período 2012 2015 “Tuluá territorio ganador para el bienestar”. 181 p.

¹¹ *Ibíd.* p. 10.

¹² *Ibíd.*, p. 13.

¹³ RIVERA. *Op. cit.* p. 52.

que tenga en cuenta no solo las actividades internas (eficiencia) sino las externas (eficacia), para la generación de riqueza. Debido a esto es importante realizar un análisis de la productividad, desde el ciclo operativo, que conduzca a plantear propuestas para el mejoramiento de las empresas de la industria de alimentos, considerando la importancia de este sector en la economía local, contemplado como estratégico en el Plan de Desarrollo municipal.

1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué tan productivas son las empresas de la industria de alimentos de Tuluá y cuáles son los limitantes?

2. JUSTIFICACIÓN

El trabajo es pertinente para la profesión contable, en la medida que hace uso de conceptos teóricos de índole financiero, puestos al servicio de la comprensión de una realidad en el campo empresarial, aportando así, análisis a la problemática de la productividad en las empresas de la industria de alimentos de Tuluá. El análisis financiero constituye un ámbito del ejercicio profesional que aporta a la calidad y pertinencia del profesional contable. Específicamente se utilizan los aportes teóricos de Rivera Godoy y la teoría del ciclo operativo.

En cuanto al sector económico en estudio, la agroindustria constituye uno de los renglones más importantes de la economía de Tuluá, mientras que las empresas de la industria de alimentos se enfrentan a diferentes problemáticas, como es el caso de la productividad, la cual debe ser entendida desde toda perspectiva. El presente trabajo aborda el concepto desde el ámbito financiero, constituyéndose así en un aporte importante para el sector empresarial del municipio.

Para la comunidad en general, a través de los resultados del trabajo, se beneficia en la medida que los hallazgos permitan realizar una serie de recomendaciones para que las empresas del municipio, específicamente las de la industria de alimentos, se fortalezcan financieramente, incidiendo positivamente en la productividad empresarial. Resulta importante tener organizaciones sólidas, que aporten beneficios al entorno inmediato en el cual desarrollan su actividad productiva.

Por último, la realización del trabajo de grado representa para las autoras, una oportunidad para complementar su formación profesional, dado que permite poner en práctica una serie de conceptos teóricos estudiados en su carrera, los cuales contribuyen a comprender una situación real específica, como es en este caso, la productividad de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá.

3. OBJETIVOS

3.2 OBJETIVO GENERAL

Analizar la productividad desde el enfoque financiero del ciclo operativo, tomando como referencia la eficiencia y eficacia de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá en el período 2011 - 2014.

3.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Detallar cualitativamente la eficiencia y eficacia financiera desde la perspectiva interna y externa respectivamente, de las empresas de la industria de alimentos en el período 2011 - 2014.

Medir la eficiencia y eficacia de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, aplicando indicadores financieros para el período 2011 – 2014.

Identificar los limitantes internos y externos que afectan la productividad de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá en el período 2011 – 2014.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 MARCO TEÓRICO

Para abordar este marco teórico, inicialmente se conceptualiza sobre la productividad, para explicar su relación con la teoría del ciclo operativo. También se tienen en cuenta elementos del concepto sobre ciclo de vida empresarial, considerando que las etapas de desarrollo de las empresas están directamente relacionadas con la productividad en función del nivel de conocimiento de la actividad y la experiencia de la organización.

La productividad es un concepto que puede abordarse desde la perspectiva financiera, bien sea desde el enfoque del valor agregado o a través de la teoría del ciclo operativo. En el primer caso, de acuerdo con el Centro Nacional de Productividad de Colombia,¹⁴ la productividad está definida como la relación entre las salidas (valor agregado) y las entradas (recursos utilizados) en una empresa. El valor agregado es el valor creado a través del proceso de producción, a su vez es la creación de riqueza de una empresa.

Por su parte, en el segundo caso, según Rivera,¹⁵ desde la teoría del ciclo operativo, la efectividad (también conocida como productividad), se obtiene de combinar la eficiencia con la eficacia, lo cual permite verificar si el propósito de la empresa realmente se cumple o no. Con la efectividad (o productividad) se puede evaluar si la ejecución de actividades internas (eficiencia) y externas (eficacia) genera riqueza.

En ambos casos la productividad a nivel empresa, se trata de la relación entre los recursos utilizados y los beneficios obtenidos, en términos de valor agregado. Sin embargo, el concepto es mucho más profundo que esta simple relación. De acuerdo con Rivera, una empresa puede ser muy eficiente, pero no efectiva (productiva), como sucede con las empresas que concentran todos sus esfuerzos en su componente o gestión interna. Igualmente se conocen empresas muy eficaces pero poco efectivas (productivas), cuando desatienden sus factores internos, para centralizar su gestión en el componente externo (mercado).

Por lo tanto, el estudio de la productividad a nivel empresa, desde la perspectiva financiera requiere de un análisis integral, que tenga en cuenta no sólo las actividades internas (eficiencia) sino las externas (eficacia), para la generación de riqueza. Debido a esto el enfoque del ciclo operativo resulta pertinente para el logro de los objetivos del presente trabajo.

¹⁴ CENTRO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD DE COLOMBIA. Medición de la productividad del valor agregado. [en línea] Revista Técnica Administrativa, Vol. 7, Nro. 2, 2008. [consultado el 28/01/2014] Disponible en internet: <<http://www.cyta.com.ar/ta0702/v7n2a3.htm>>

¹⁵ RIVERA, Jorge A. Introducción a la administración financiera. Universidad del Valle, 2004. p. 52

Según Lawrence J. Gitman, “el ciclo operativo de una empresa es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del dinero por la venta del producto terminado”,¹⁶ es decir, incluye toda la parte operativa de un negocio, desde su producción, comercialización, ventas y cobro, por lo tanto, el ciclo operativo comprende dos importantes categorías de activos a corto plazo: inventarios y cuentas por cobrar. Según Gitman, el proceso de producir y vender un producto también incluye la compra de insumos de producción (materias primas) a crédito, lo que da como resultado las cuentas por pagar.

James Van Horne y John Wachowicz, se plantean la pregunta sobre ¿por qué preocuparse por el ciclo operativo de una empresa?¹⁷, e indican que la duración de dicho ciclo es un factor importante cuando se calculan las necesidades de activo circulante de una empresa. Cuando la duración del ciclo operativo es breve, se entiende que la misma puede elaborar un producto, venderlo y cobrar efectivo por él, en un periodo relativamente breve.

En la Figura 1 se esquematiza el ciclo operativo de una organización, según Rivera Godoy¹⁸. La empresa consume recursos para manufacturar y ofrecer algunos productos y servicios demandados por los clientes. Después de efectuadas las ventas, la empresa deberá efectuar el cobro, que a su vez le va a servir para adquirir nuevos fondos, y de esta forma repetir el ciclo operativo.

De la figura se desprenden los conceptos necesarios para comprender la importancia de la administración del ciclo operativo en las empresas, teniendo en cuenta los activos reales y financieros con el fin de optimizarlos, en el sentido de aumentar la calidad y cantidad de producción, ventas y recaudo de cartera con mínimos recursos invertidos y en el menor tiempo posible.

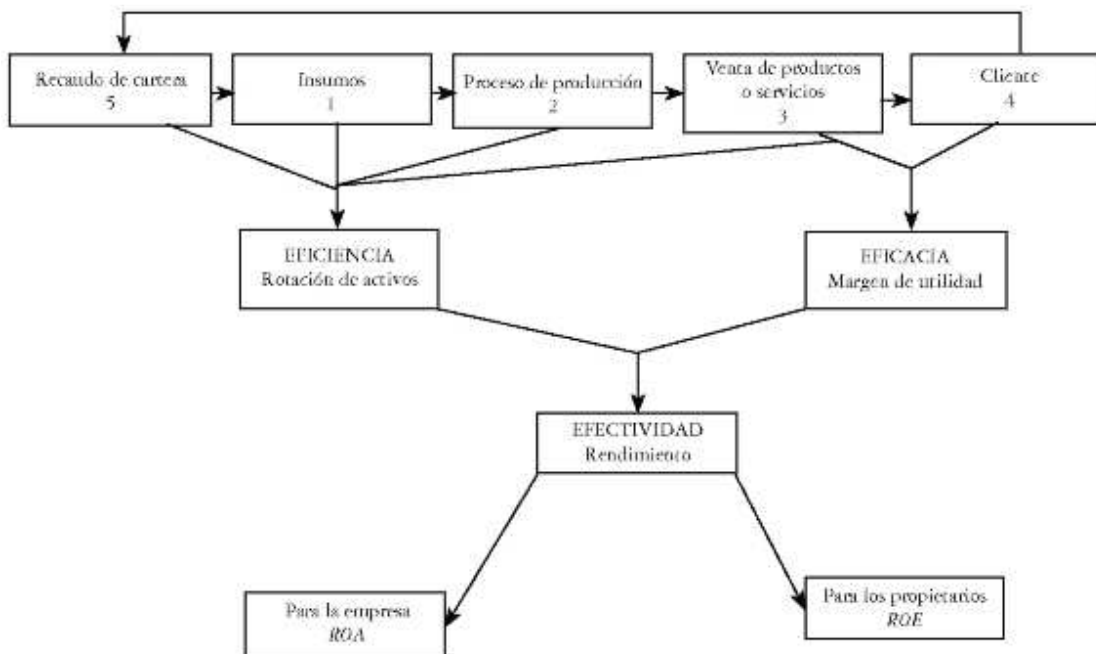
Esta administración del ciclo operativo se puede evaluar mediante la utilización de indicadores de eficiencia, los cuales ofrecen información de su éxito o fracaso para crear valor. Por lo tanto, una empresa se hace más eficiente cuando más recursos economizan para obtener una producción y venta deseada, reduciendo al mínimo las deficiencias en los procesos de compras, producción y ventas, y disminuyendo la financiación a clientes, aumentando la producción por hora y por hombre.

¹⁶ GITMAN, Lawrence. Principio de Administración Financiera. Décima edición. Pearson Educación. México, 2003. p. 496

¹⁷ VAN HORNE, James y WACHOWICZ, John. Fundamentos de administración financiera. Pearson Educación, México, 2002. p. 144

¹⁸ RIVERA GODOY, Jorge A. Introducción a la administración financiera. Fundamentos y aplicaciones para crear valor. Cali: Universidad del Valle, 2004. p. 52.

Figura 1. Medición de la eficiencia, eficacia y efectividad del ciclo operativo de la organización utilizando indicadores financieros.



Fuente: Rivera G. (2004)

Los indicadores contables tradicionales que miden la eficiencia son los índices de rotación de activos, puesto que cuantifica el grado de rapidez con que se usan los activos requeridos en la empresa. De ahí que exista una relación directamente proporcional entre la eficiencia y la rotación de activos; a mayor rotación de activos mayor eficiencia, y viceversa.

Según Ortiz, cualquier empresa debe fijarse el objetivo de producir los más altos resultados con el mínimo de inversión, teniendo en cuenta que “todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal suerte que no conviene mantener activos improductivos o innecesarios.”¹⁹

Además de la necesidad de ser eficiente, las empresas deben asegurarse que sus productos y servicios satisfacen las necesidades y cumplen con las expectativas del cliente, pues sólo esto les permite la conquista de un segmento del mercado; esta facultad para lograr que todas las actividades encaminadas a satisfacer las necesidades y expectativas del cliente de forma permanente generen valor, por medio del suministro de productos y servicios, se reconoce como eficacia.

¹⁹ ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. Ed. 14ª. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2011. p. 185.

Los indicadores contables que miden la eficacia son los márgenes de utilidad, puesto que al relacionar el precio de venta y la cantidad vendida, establece un vínculo entre los clientes y los productos y servicios ofrecidos. Si esta relación es positiva para la empresa, los márgenes se incrementarán y por consiguiente mejorará su eficacia. En este punto es necesario calcular los márgenes brutos de utilidad, el margen operacional y el neto; estos índices valoran la eficacia de las empresas para producir utilidades teniendo en cuenta los costos, gastos y ventas.

Cuando se calcula el margen de utilidad bruta se observa la proporción de ingresos que quedan disponibles para atender los costos y gastos administrativos. Por su parte, el cálculo de la utilidad operacional tiene en cuenta todos los hechos que influyen sobre el margen de utilidad bruta, más aquellos que afectan a los gastos de administración y ventas. De acuerdo con Rivera Godoy, este margen de utilidad operacional permite conocer si el negocio genera beneficios por sí mismo, mediante la explotación de su actividad económica. Cuando se compara con indicadores del sector, se puede determinar si la empresa es eficaz con relación al resto de empresas del sector.

La optimización de recursos no se refiere ahorrar o suprimir, se define como la mejor forma de realizar una actividad. En el mundo empresarial esto tiene que ver con la eficiencia, es decir, que se utilicen los recursos de la mejor forma posible, obteniendo los mayores beneficios con los mínimos costes. La eficiencia tiene una estrecha relación con la eficacia (ya que esta hace énfasis en los resultados, lograr objetivos, crear valores) para optimizar recursos no tendría que ser solo eficiente sino que también ser eficaz.²⁰

Para optimizar los recursos en la gestión empresarial es necesario tener en cuenta la sobreproducción, el tiempo de espera innecesario y el derroche del espacio y esfuerzo humano en el desarrollo de productos y servicios, pues son trabas que afectan a la productividad de una empresa y por ello, proponer implantar una cultura de continua reducción del desperdicio. La optimización en una empresa mejora los procesos productivos, las compras y contribuye al crecimiento y la consolidación de la misma.

Por su parte, la calidad de los productos es de importancia crítica en el mundo de los negocios porque ayuda a garantizar la satisfacción del cliente y mejora la percepción de una marca de la organización. La calidad de los productos proporciona una ventaja competitiva muy importante y es un requisito indispensable para hacer negocios con algunos clientes. Según la Organización Internacional de Estandarización (ISO), la gestión de la calidad es el proceso que una organización sigue para cumplir con los requerimientos de calidad de sus clientes, mejorar la satisfacción de los mismos y cumplir con las regulaciones relevantes.

²⁰ <http://www.soyentrepreneur.com/claves-para-optimizar-los-recursos-de-la-empresa.html>

Con relación a los procesos de producción, constituyen un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor. Es por ello que es necesario permanentemente estar controlando para establecer procesos de mejoramiento de los procesos de producción, de tal forma que se optimicen los tiempos empleados por la empresa.

Respecto a los activos ociosos, estos tienen que ver con la capacidad ociosa, que se entiende como aquella capacidad instalada de producción de una empresa que no se utiliza o que se subutiliza.²¹ Toda empresa para poder operar requiere de unas instalaciones que conforman su capacidad para producir. Lo ideal es que estas instalaciones sean aprovechadas un 100%, algo que no siempre sucede ya sea por falta de planeación o por situaciones ajenas al control de la empresa. La capacidad instalada no utilizada es lo que se conoce como capacidad ociosa y le representa a la empresa un alto costo financiero puesto que las instalaciones no utilizadas requieren mantenimiento, se deterioran, y posiblemente queden obsoletas antes de generar alguna renta a la empresa. Quizás la principal razón por la que no se utiliza el 100% de la capacidad instalada de una empresa es la falta de planeación, un deficiente estudio de mercado y falencias en las proyecciones de ventas.

La venta de activos obsoletos es importante para toda organización porque genera ingresos. En algunos casos los activos ociosos forman parte de inventarios que se tienen valuados a su valor de compra y cuando se detectan estos errores de contabilidad y control, pueden generar bajas importantes en la rentabilidad de las operaciones.

La vida útil de todo activo tangible de las empresas termina tarde o temprano pero es también un momento oportuno para recuperar parte de la inversión realizada en esos bienes y qué mejor que hacerlo por medio de una firma especializada. Y es que toda empresa está enfocada en su negocio principal y en muchos casos, se olvida de este tipo de inventarios que permanecen abandonados

De otra parte, se conocen empresas muy eficaces pero poco efectivas, cuando desatienden el mejoramiento continuo de sus actividades productivas y la utilización óptima de sus activos, centralizando su gestión en identificar y desarrollar mercados, estudiar los hábitos y comportamientos de los clientes; al no ser eficiente, sus productos pueden resultar costosos y de baja calidad, limitando la posibilidad de conservar o conquistar un nicho de mercado.

Por lo tanto, desde el punto de vista de la efectividad las empresas deben centrarse en el mercado y la orientación al cliente, donde el marketing toma relevancia. La

²¹ <http://www.gerencie.com/capacidad-ociosa.html>

efectividad es el grado hasta el cual un intercambio ayuda al logro de los objetivos de una organización. La eficiencia es el mínimo de recursos que una organización debe emplear para lograr un nivel específico de intercambios deseados. "El concepto de marketing pone de relieve la orientación al cliente y la coordinación de actividades mercadológicas para conseguir los objetivos corporativos. La consecución de los objetivos constituye la razón fundamental del concepto del marketing".²²

Por su parte, los objetivos empresariales se miden con base en varios indicadores, uno de los cuales es en términos de ventas. Guiltinan señala: "La efectividad de los programas de marketing pueden mejorar con el paso del tiempo y la eficiencia con la que se hacen y se distribuyen los gastos puede cambiar. En ambos casos, las mejoras significarán que la misma cantidad de dinero producirá un mayor resultado de ventas".²³

Según lo anterior, el marketing pasa a ser una de las actividades estratégicas para el logro de los objetivos empresariales, tomando como referencia la orientación al cliente y la necesidad de medir los resultados.

Poniendo el acento en el carácter de competitividad empresarial y más en particular en la generación de una ventaja competitiva sostenible, de acuerdo a la visión presentada por Naver y Slater²⁴. Estos autores ven la orientación al mercado como la filosofía organizativa más efectiva y eficiente en la generación de un valor superior para los clientes. Interpretación de la que luego partirán para llegar a una definición operativa que les permitirá la posterior medición del grado de orientación en la empresa.

Finalmente, es importante indicar que la investigación se basó en el enfoque o teoría del ciclo operativo de Gitman, presentado por el profesor Rivera Godoy, el cual permite establecer desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo, la condición de eficiencia y eficacia que inciden en la productividad empresarial.

Por otra parte, según Cardona y Cano²⁵ el estudio del ciclo de vida industrial representa la dinámica del surgimiento y desaparición de firmas en el tiempo. El proceso comprende una intensa entrada de nuevas empresas que buscan crearse un espacio en una industria, introduciendo innovaciones en productos y procesos que le permiten eliminar las barreras de entrada al sector. Con el tiempo el

²² STANTON, William. FURTELL, Charles. Fundamentos de mercadotecnia. 10ª Edición. Mc Graw-Hill. México. 1996. Citado por ZAPATA (2001).

²³ GUILTINAN, Joseph. PAUL, Gordon. MADDEN, Thomas. Gerencia de Marketing. Estrategias y programas. Mc.Graw Hill. Bogotá. 1998. p. 161 Citado por: ZAPATA (2001)

²⁴ Citado por FERNÁNDEZ DEL HOYO, A.. (2006) El grado de Orientación al Mercado en la Empresa Española Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/2006/apfh/>

²⁵ CARDONA ACEVEDO, Marleny y CANO GAMBOA, Carlos. Ciclo de vida y localización espacial de las firmas en Colombia: algunos elementos para la conceptualización. En Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 31, septiembre 2004. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/>

surgimiento de empresas se desacelera, mientras la desaparición aumenta para aquellas que no logran consolidarse en el mercado. Bajo este planteamiento, se presentan las principales características del ciclo de vida de las firmas, su conceptualización y sus determinantes, desde el punto de vista de las variables de organización industrial, geográficas y sociales.

Para Cardona y Cano, la búsqueda de explicaciones de dinámica industrial, y en ella del ciclo de vida industrial, es una preocupación fundamental en el proceso de desarrollo. La innovación, la generación de empleo y las actividades de cooperación son elementos esenciales para su entendimiento.

El ciclo de vida de las firmas representa un período en el tiempo, en el que consolidan sus procesos productivos o ingresan en períodos de declive lo que luego se traduce en la liquidación. A continuación se presentan las diferentes etapas del ciclo, sus características, sus relaciones con el territorio y con la organización industrial.

- Fases del ciclo de vida

A partir de los trabajos realizados por Burachik (2000), Reynolds (1998), Méndez y Caravaca (1996), autores citados por Cardona y Cano, se identifican cuatro etapas a lo largo del ciclo de vida. La primera es la etapa de surgimiento, la cual inicia cuando se decide formar una empresa, ya sea que se oriente al autoempleo o a crear un negocio que genere empleo a otros; en esta etapa una firma, o un grupo reducido de firmas, inaugura la actividad y jalona el surgimiento de otras.

Durante este período (*estado gaseoso*), el proceso productivo adquiere sus primeros conocimientos, establece una relación con el territorio y se empiezan a dar los primeros pasos en las competencias laborales; todo esto en un ambiente de riesgo.

La segunda etapa es la de crecimiento (*estado líquido*), en la que se promueven relaciones con los proveedores y con los clientes, se empieza a conocer la potencialidad real del mercado y se inician procesos innovativos que van generando madurez en la estructura organizativa y productiva.

La etapa de madurez del ciclo de vida permite precios más altos, ya sea por su calidad, mejor diseño, imagen de marca prestigiosa, mejor servicio al cliente o la posibilidad de ejercer monopolio tecnológico mediante el control de la patente; la penetración y consolidación de mercados externos, la formación de redes y encadenamientos productivos, mejoramiento continuo de procesos basado en la experiencia adquirida y la acumulación constante de capital de trabajo que genere liquidez para el funcionamiento de la firma en el mercado; estos aspectos consolidan la permanencia de las empresas maduras.

A la etapa final (declive), llegan las empresas que no afianzan el proceso de consolidación, lo que genera una mayor tasa de salida de firmas, aunque no signifique la desaparición del sector. Este proceso puede ser revertido con la introducción de mejoras en los productos y procesos, con la creación de ventajas competitivas y el fomento a través de políticas. El ingreso de nuevas firmas tiene como eje transversal las instituciones, las cuales desde la política estimulan o desincentivan el ciclo de vida, a través de impuestos, zonas industriales, fomento a la exportación, desarrollo de obras de infraestructura física, entre otros. En la fase de declive se presenta la reducción progresiva de clientes, gama baja de calidad, exceso de capacidad instalada, reducción del precio, y beneficio bajo, nulo o negativo.

Otras teorías plantean la relación entre edad y crecimiento empresarial, las cuales están estrechamente relacionadas con las que ligan el crecimiento con el tamaño, debido a la relación contrastada entre tamaño y edad.²⁶

Autores como Berger y Udell²⁷ distinguen, en función de la edad, los siguientes grupos: infantiles (0 a 2 años), adolescentes (3 a 4 años), mediana edad (5 a 24 años) y viejas (más de 25 años). Otra clasificación alternativa propone otros rangos como > 6 años; entre 6 y 10 años; entre 10 y 20 años y > 20 años.²⁸

Por su parte, García²⁹ cita algunos autores que abordan el concepto de edad empresarial. Lane y Schary quienes en el año 1991 sugieren que la edad de la empresa tiene una implicación espacial para el flujo de entradas y salidas de empresas en un sector económico, que la probabilidad de fracaso decrece con la edad y que la distribución por edad de la población de empresas será un determinante importante de la tasa de fracaso sectorial. Markman y Gartner en el 2002 muestran que la edad de la empresa está significativamente e inversamente relacionada con la rentabilidad. Thornhil y Amit en el año 2003 sobre una muestra de 339 empresas canadienses en bancarrota sugieren que el fracaso de las empresas más jóvenes puede estar atribuido a las deficiencias en dirección, mientras que el fracaso entre las empresas más maduras es debido a deficiencias en gestión financiera. Derivado de este estudio, las empresas se clasifican en rangos de edades según su etapa de desarrollo: < 5 años; entre 5 y 15 años y > 15 años.

²⁶ DE JORGE MORENO, Justo, GARCÍA TABUENCA, Antonio y PABLO, Federico. Análisis de la relación entre el crecimiento empresarial, la edad de la empresa y la estructura de propiedad [en línea]. Documento de Trabajo nº 5 / 2003 [citado el 12 de ago., de 2015]. Disponible en: <http://www2.uah.es/iaes/publicaciones/DT_05_03.pdf>

²⁷ BERGER, A. y UDELL, G. The economics of Small Business Finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22 (6-8), 613-673. Citado por: SÁNCHEZ V., Javier y MARTÍN U., Juan F. Edad y tamaño empresarial y ciclo de vida financiero. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A. Septiembre de 2008.

²⁸ DE JORGE MORENO, Justo, GARCÍA TABUENCA, Antonio y PABLO, Federico. Op. Cit. p. 18.

²⁹ GARCÍA, Calvo. Tamaño, antigüedad y fracaso empresarial [en línea]. [citado el 12 de ago., de 2015]. Disponible en: <http://www.uv.es/catedra-aeca/workshop/files/files/SP1_Calvo_Garcia_Madrid.pdf>

Debido a la diversidad de clasificaciones existentes de edades asociados al ciclo de vida de las empresas, en el presente trabajo se combinan los rangos tomando como fundamento lo planteado por Lane y Schary, quienes indican que la probabilidad de fracaso decrece con la edad. Por lo tanto los rangos a trabajar son: < 6 años (jóvenes); entre 6 y 15 años (proceso de consolidación); entre 15 y 22 años (maduras) y > 22 años (tradicionales).

4.2 MARCO CONCEPTUAL

En el desarrollo de la investigación se utilizan diferentes conceptos que ameritan una definición, de tal forma que aporte a la comprensión del estudio.

Agroindustria: una definición común y tradicional de la agroindustria se refiere a la subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola. La agroindustria significa así la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca.

Ciclo operativo: es el tiempo que le toma a una empresa desde que ingresa la materia prima y la mano de obra en el proceso de producción hasta el momento en que vende el producto terminado y cobra el efectivo. Es decir, que es el proceso de utilizar el efectivo para comprar activos circulantes que serán transformados para la venta retornado a la empresa como efectivo y generando utilidad.

Competitividad: Se asume que el concepto de competitividad se refiere principalmente a las empresas y que éste tiene que ver, esencialmente, con la capacidad de supervivencia de las mismas en el mercado. Puede analizarse desde diferentes niveles. Estos niveles abarcan desde el “macro” hasta el “meta” niveles. El “macro nivel” incluye las características del país, de la trayectoria natural de la tecnología, del paradigma tecnológico y el diseño dominante; el “meso nivel” abarca la estructura y características de la industria; y el “micro y meta nivel” abarcan las características, desempeño y visión de la empresa.

Efectividad: también se conoce como productividad y permite evaluar si la ejecución de actividades internas (eficiencia) y externas (eficacia) generan riqueza para la empresa y los propietarios.

Eficiencia: hace referencia a la capacidad que tiene la empresa de producir los más altos resultados con el mínimo de inversión.

Eficacia: se relaciona con la necesidad de que las empresas se aseguren que sus productos y servicios satisfacen las necesidades y cumplen con las expectativas del cliente, ya que esto permite su posicionamiento en el mercado.

Productividad: es un concepto que puede abordarse desde la perspectiva financiera, bien sea desde el enfoque del valor agregado o a través de la teoría del ciclo operativo. En el primer caso, de acuerdo con el Centro Nacional de Productividad de Colombia, la productividad, está definida como la relación entre las salidas (valor agregado) y las entradas (recursos utilizados) en una empresa. El valor agregado es el valor creado a través del proceso de producción; también es la creación de riqueza de una empresa. Por su parte, en el segundo caso, según Rivera, desde la teoría del ciclo operativo, la efectividad (también conocida como productividad), se obtiene de combinar la eficiencia con la eficacia, lo cual permite verificar si el propósito de la empresa realmente se cumple o no. Con la efectividad (o productividad) se puede evaluar si la ejecución de actividades internas (eficiencia) y externas (eficacia) genera riqueza. En ambos casos la productividad a nivel empresa, se trata de la relación entre los recursos utilizados y los beneficios obtenidos, en términos de valor agregado.

5. METODOLOGÍA

5.2 TIPO DE ESTUDIO

Tomando como referencia a Méndez³⁰ y su libro sobre metodología de la investigación, el presente estudio se clasifica dentro del tipo descriptivo, debido a que para el logro de los objetivos se requiere adelantar una serie de actividades, como la descripción de la condición de eficiencia desde la perspectiva interna y la eficacia desde la perspectiva externa de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá en el período 2011 – 2013. A partir de esta descripción se establecen los limitantes que afectan la productividad de las empresas en estudio.

5.3 ENFOQUE DEL ESTUDIO

El enfoque del estudio es cuantitativo. La condición de eficiencia y eficacia desde el enfoque del ciclo operativo requiere esta condición, dado que es necesario verificar cuantitativamente la situación de la productividad y sus limitantes en las empresas de la industria de alimentos de Tuluá.

5.4 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método para desarrollar la investigación es el deductivo, el cual inicia con la situación de la productividad, basada en la aplicación de la teoría del ciclo operativo, desde el enfoque de la eficiencia y eficacia para establecer posteriormente, cuáles son las limitantes que se presentan específicamente en las empresas de la industria de alimentos de Tuluá.

5.5 POBLACIÓN

El trabajo se encuentra delimitado a las empresas de Tuluá del sector productos alimenticios, que reportan información financiera a la Superintendencia de Sociedades de Colombia. Según dicha fuente, estas empresas son 10:

LA ALSACIA S.A.
INDUSTRIA DE HARINAS TULUA LIMITADA
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE BARRAGAN LIMITADA
PRODUCTORA DE JUGOS S.A.S
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA M.J.G. S.A.

³⁰ MÉNDEZ A., Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Editorial Limusa. México, 2008. p. 231

TRAPICHE LA MOLIENDA S.A.
CARLOS SARMIENTO L.& CIA. INGENIO SANCARLOS S.A.
INGENIO CARMELITA S.A.
CUARTAS Y CALDERON & CIA S.C.A.
AGROPECUARIA GOLOSO DEL VALLE S.A.

5.6 MUESTRA

Teniendo en cuenta que el tamaño de la población era sólo de 10 empresas, se intentó acceder a la totalidad de las empresas para el desarrollo del trabajo, sin embargo, un limitante que se presentó fue la poca colaboración que brindaron algunas organizaciones. Adjunto se relaciona la información que se envió en su momento a la universidad de las empresas.

La Alsacia S.A:

Gerente: Dr. Orlando Heredia
Calle 27 No. 39A 26- Panamericano
Tel: 2244561

Correo Electrónico: contacto@lalsacia.com se envió correo electrónico posterior a llamadas telefónicas solicitando contactos y demás. el día 17 de diciembre, posteriormente se envió carta de la universidad en el mes de febrero de 2015. Y a la fecha no ha sido posible lograr la respuesta

Industria de Harinas Tuluá:

Gerente: Dra. María Adela Rodríguez
Tel: 2245779 – 2251477
Cra 28 n 32-54 Tuluá

Productos Alimenticios de Barragán “Proalba”

Gerente: Juliana Andrea Macias
Calle 50 N 41-84- Bodega 6 parque Industrial
Tel: 2253667- Tuluá
Correo Electrónico: gerencia@proalba.com.co

Productora de Jugos S.A

Gerente: Dr.
Tel: 225-3153
Correo Electrónico: info@projugos.com
Dirección Calle 48 no 21-100 TULUA

PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA M.J.G S.A

Gerente: Dr.

Tel: 2248239

No dieron información de la gerencia, tomaron los datos y que después devolvían la llamada (esto fue en diciembre del 2014), posteriormente se envió carta de la universidad en el mes de febrero de 2015 a la cual nunca dieron respuesta.

Trapiche La Molienda-Industrias Alimenticias el Trebol

Gerente: Dr. Carlos Arturo barrios

Cra. 27 calle 27 esq. of 402ª centro comercial se envió correo en diciembre 17 de 2014, llamadas y carta en el mes de febrero, no fue posible dar respuesta.

Tel: 2254306

Ingenio San Carlos

Tel: 231 15 15

Enviaron correo informando que no era posible dar respuesta a la encuesta.

Ingenio Carmelita

Tel: 2260420 Ext. 116

Agropecuaria Goloso del Valle S.S

Gerente: Dr. Olga lucia Montaña

Tel: 2321636- 2252807

Calle 30 n 23-40

Correo Electrónico: info@goloso.com.co

Cuartas y Calderón & CIA S.C.A

Dr. Harold Cruz

Posterior a llamadas y al envío del correo electrónico el 17 de diciembre de 2014 se envió carta en el mes de febrero de 2015 y no fue posible conseguir respuesta.

Finalmente, las empresas que brindaron información fueron:

- INGENIO CARMELITA S.A.
- AGROPECUARIA GOLOSO DEL VALLE S.A.
- INDUSTRIA DE HARINAS DE TULUÁ
- PRODUCTORA DE JUGOS SAS
- PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE BARRAGÁN LTDA.

5.7 FUENTES DE INFORMACIÓN

Se requirió la utilización de fuentes primarias y secundarias. Las primarias están compuestas principalmente por los directivos de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, contenidas en la muestra.

Las fuentes secundarias corresponden a la base de datos del SIREM, que proporciona los estados financieros de las empresas en estudio, también documentos escritos sobre la teoría del ciclo operativo. Igualmente, están fuentes de información institucionales para obtener datos sobre el entorno externo empresarial.

5.8 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INFORMACIÓN

Para relacionar las técnicas e instrumentos de información, se tienen en cuenta cada uno de los objetivos específicos del trabajo:

El primer objetivo buscó detallar cualitativamente la condición de eficiencia y eficacia desde la perspectiva interna y externa respectivamente, de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá. Para esto, la fuente de información es primaria, constituida por los directivos de estas empresas, quienes brindarán información de tipo cualitativa, para caracterizar la condición de eficiencia a partir de variables como la optimización de los recursos, la calidad de los productos, los procesos de producción, las decisiones sobre activos ociosos y el capital de trabajo, aspectos estos que inciden en la productividad desde la perspectiva interna.

Por su parte, para caracterizar la condición de eficacia, los directivos brindarán información cualitativa acerca del mercado, el comportamiento de los clientes, la capacidad de aumentar la demanda de productos y la identificación de nichos de mercado, aspectos que tienen incidencia en la productividad desde la perspectiva externa.

En este primer objetivo, la técnica de recolección de información es la encuesta, utilizando para ello como instrumento el cuestionario cerrado.

Para el segundo objetivo se utilizaron fuentes secundarias, asociadas a las bases de datos y estadísticas de la información financiera de las empresas. Se hace uso de la técnica de análisis de datos, aplicando indicadores financieros para cuantificar la eficiencia y la eficacia de las empresas en estudio, tomando como base la teoría del ciclo operativo, complementando así la información obtenida a través de las encuestas en el primer objetivo.

Finalmente, el tercer objetivo buscó identificar los limitantes tanto internos como externos que afectan la productividad de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, para lo cual se utilizan los resultados de los dos objetivos anteriores y se identifican fortalezas y debilidades que permitirán identificar tales limitantes que se presentan en las empresas y que impiden mejorar su productividad.

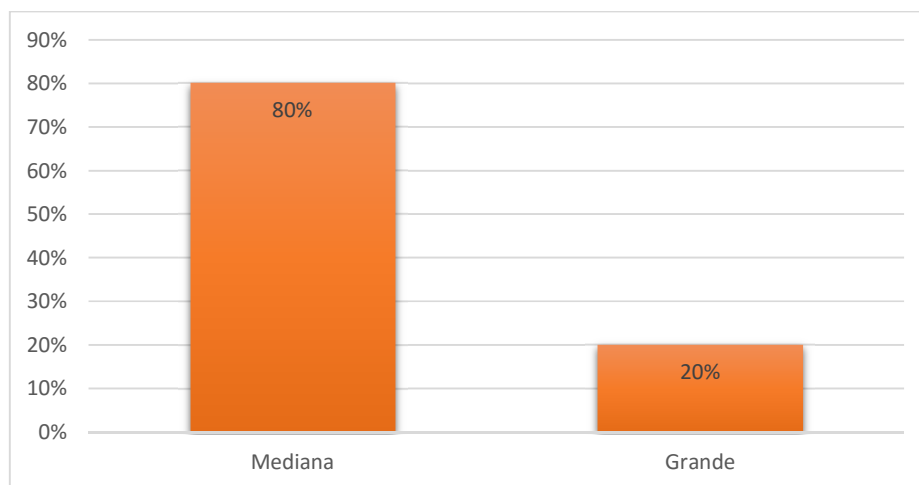
6. CONDICIÓN DE EFICIENCIA Y EFICACIA DESDE LA PERSPECTIVA INTERNA Y EXTERNA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS DE TULUÁ

En este capítulo se da cumplimiento al primer objetivo del trabajo, el cual pretende detallar cualitativamente la eficiencia y eficacia financiera desde la perspectiva interna y externa respectivamente, de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá; para ello se realizó un trabajo de campo utilizando una encuesta cuya estructura aparece en el Anexo A., la cual cuenta con tres bloques de preguntas, el primero de ellos trata sobre generalidades de las empresas, el segundo contiene preguntas sobre la condición de eficiencia y el tercero sobre la de eficacia, según lo descrito en el marco teórico de este trabajo.

6.1 GENERALIDADES

La mayor parte de las empresas objeto de análisis son medianas, puesto que representan el 80% del total de las empresas encuestadas, ver gráfico 1 y tabla 1.

Gráfico 1. Tamaño de la empresa



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Tabla 1. Tamaño de la empresa

Tamaño	Cant.	%
Mediana	4	80%
Grande	1	20%

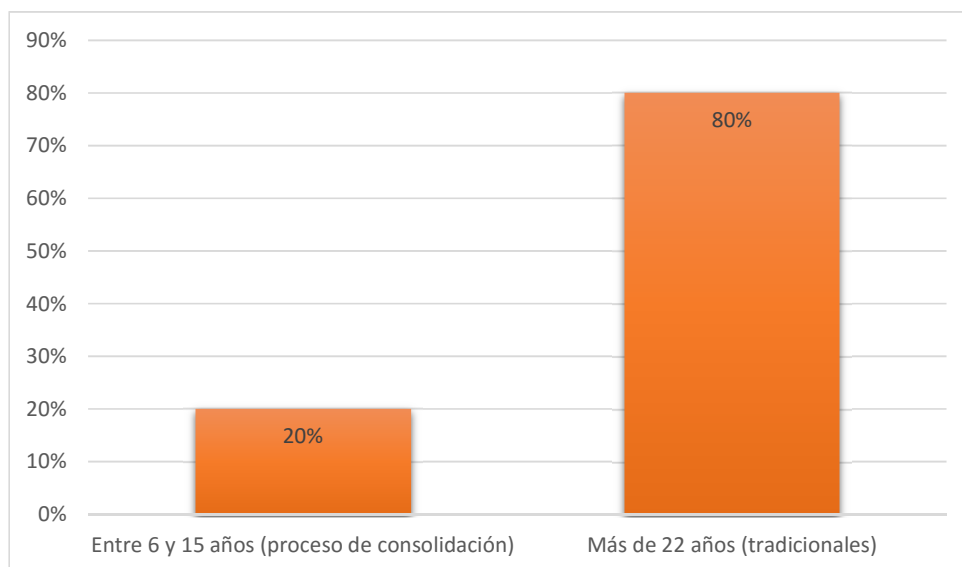
Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

De éstas, el 80% ha permanecido en el mercado más de 22 años, es decir, de acuerdo con la teoría del ciclo de vida de las empresas, corresponde a las tradicionales, que son organizaciones consolidadas y con una amplia trayectoria en la actividad, lo que les otorga ventajas en términos de experiencia y conocimiento del negocio.

El restante 20% corresponde a una empresa con edad entre 6 y 15 años, que se considera según la teoría del ciclo de vida empresarial, como una organización en proceso de consolidación, cuenta con experiencia, sin embargo, aún puede poseer problemas de conocimiento de la actividad, que se requieren superar para precisamente consolidarse en el mercado.

Sin embargo, puede observarse que esta muestra de cinco empresas, corresponde a organizaciones que han pasado su etapa de juventud y de una u otra forma los riesgos de fracaso disminuyen, por su trayectoria, en especial aquellas tradicionales, sin esto significar que no tienen riesgos, pues en un mercado tan cambiante, siempre se deberá estar alerta.

Gráfico 2. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado:



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Tabla 2. Número de años que la empresa ha permanecido en el mercado

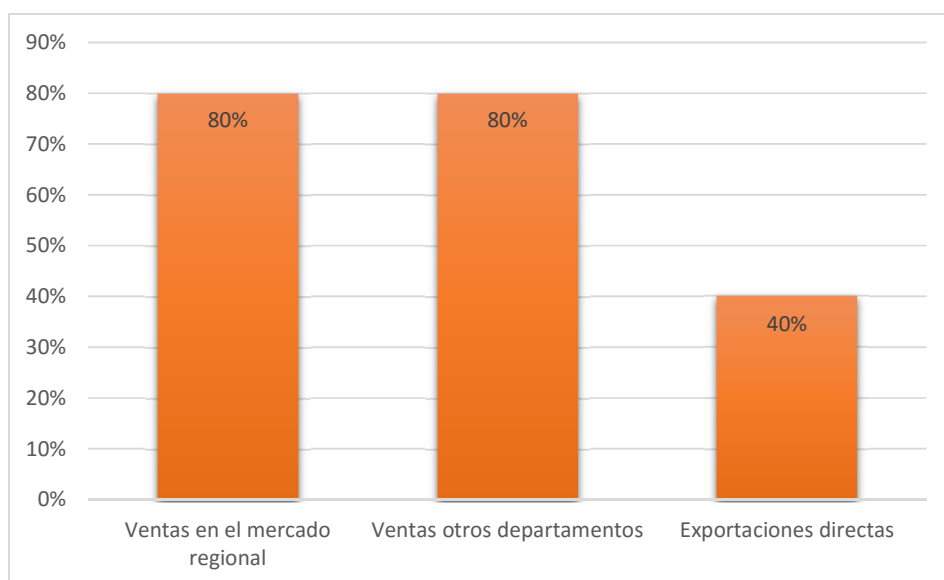
Número de años en el mercado	Cant.	%
Entre 6 y 15 años (proceso de consolidación)	1	20%
Más de 22 años (tradicionales)	4	80%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Una de las consecuencias de ser empresas con una amplia trayectoria en sus actividades correspondientes, es la amplitud de sus mercados, pues sus clientes superan el ámbito local. Como se puede observar en el gráfico 3 y tabla 3, cuatro de las cinco organizaciones de la muestra dirigen sus ventas hacia el mercado regional y departamental, es decir, el 80%, mientras que el 40% también lo hace hacia el mercado exterior.

Producto de este comportamiento, puede inferirse que esta muestra corresponde a empresas que han logrado elevados niveles de productividad, lo cual les permite acceder a mercados más amplios, incluso los internacionales.

Gráfico 3. ¿Hacia dónde se dirigen las ventas de la empresa?



*** En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta**

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

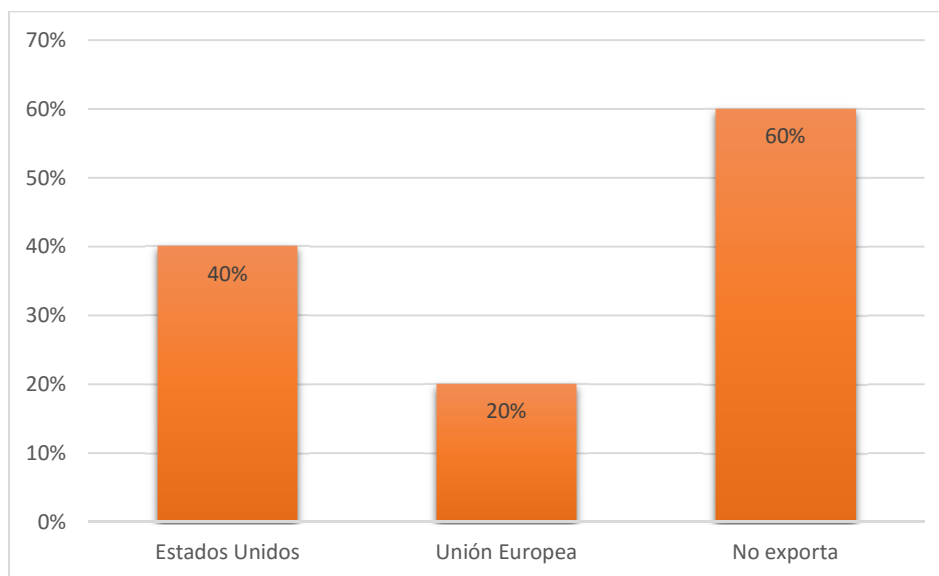
Tabla 3. ¿Hacia dónde se dirigen las ventas de la empresa?

Destino de las ventas	Cant.	%
Ventas en el mercado regional	4	80%
Ventas otros departamentos	4	80%
Exportaciones directas	2	40%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

En el caso de dos de las cinco empresas de la muestra (Ingenio Carmelita y Projugos), realizan en la actualidad exportaciones hacia los mercados de los Estados Unidos y la Comunidad Andina, los cuales por sus exigencias suponen el logro de niveles de productividad adecuados por parte de las empresas colombianas.

Gráfico 4. Si la empresa exporta, ¿cuál es el principal destino de las exportaciones?



** En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta*

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

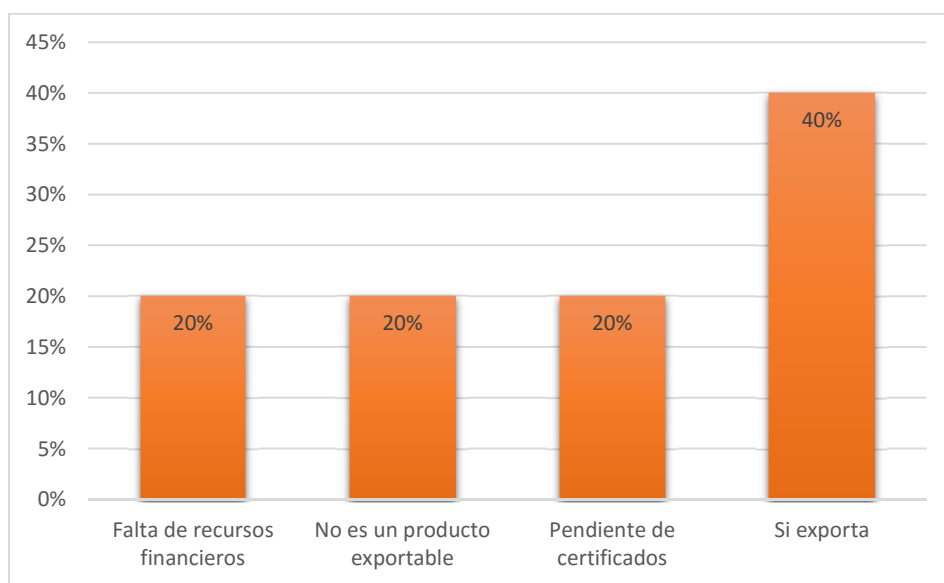
Tabla 4. Si la empresa exporta, ¿cuál es el principal destino de las exportaciones?

Países hacia los cuales exportan las empresas	Cant.	%
Estados Unidos	2	40%
Unión Europea	1	20%
No exporta	3	60%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Por otra parte, las empresas que no exportan, que son Goloso, Industria de Harinas y Productos Alimenticios de Barragán, aducen en el primer caso a la falta de recursos financieros, mientras que en el segundo caso, indican que no es un producto exportable y en el tercer caso, están pendientes de certificados, es decir, no corresponde a problemas de productividad, según las repuestas.

Gráfico 5. Si la empresa NO exporta, ¿cuál es la razón para no exportar?



** En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta*

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Tabla 5. Si la empresa NO exporta, ¿cuál es la razón para no exportar?

Razones para no exportar	Cant.	%
Falta de recursos financieros	1	20%
No es un producto exportable	1	20%
Pendiente de certificados	1	20%
Si exporta	2	40%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

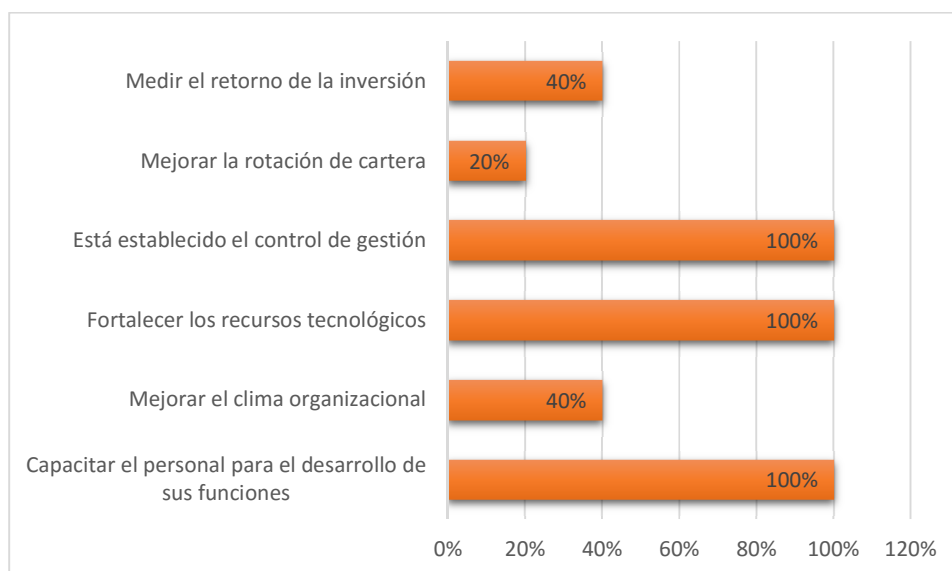
6.2 ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA CONDICIÓN DE EFICIENCIA

Es importante recordar que la eficiencia, desde el punto de vista de la teoría del ciclo operativo, hace referencia a las actividades internas de la empresa, que permiten obtener los mayores resultados con los mínimos recursos posibles. Debido

a esto, el primer interrogante de este bloque tiene que ver con las estrategias que han utilizado las empresas para mejorar la optimización de los recursos productivos.

Según los resultados, las cinco empresas de la muestra han utilizado estrategias como establecer el control de gestión, fortalecer los recursos tecnológicos y capacitar al personal para el desarrollo de sus funciones. El 40% ha utilizado además la medición del retorno de la inversión y el mejoramiento del clima organizacional, mientras que el 20% también hizo uso del mejoramiento de la rotación de cartera. Como se observa, las estrategias más utilizadas tienen que ver con la tecnología, el recurso humano (capacitación) y la gestión, variables internas que buscan un beneficio para la productividad empresarial.

Gráfico 6. ¿Cuál de las siguientes estrategias ha utilizado para mejorar la optimización de los recursos productivos de la empresa?



*** En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta**

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Tabla 6. ¿Cuál de las siguientes estrategias ha utilizado para mejorar la optimizar los recursos productivos de la empresa?

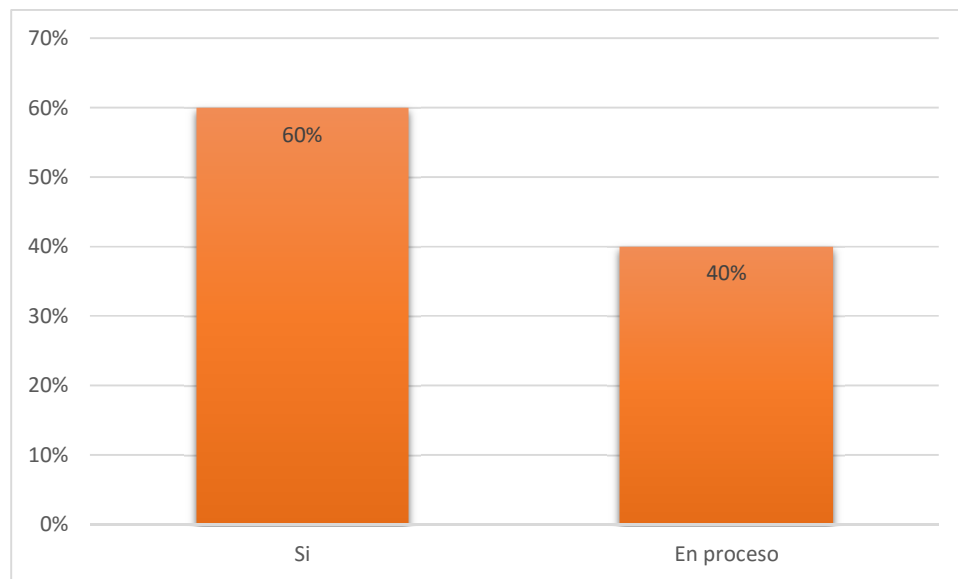
Capacitar el personal para el desarrollo de sus funciones	5	100%
Mejorar el clima organizacional	2	40%
Fortalecer los recursos tecnológicos	5	100%
Está establecido el control de gestión	5	100%
Mejorar la rotación de cartera	1	20%
Medir el retorno de la inversión	2	40%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Un aspecto muy importante para las empresas de la muestra es el hecho de poseer sellos de calidad. Un certificado de calidad recoge la conformidad de un servicio, producto o sistema de gestión a una norma de referencia según declaración de una entidad oficial de certificación. Esa calidad es, en esencia, el conjunto de sus características y el aval de que son cumplidas. Desde la perspectiva del usuario, la existencia de un certificado de calidad representa disponer de una información más fidedigna sobre aquello que se propone consumir. Eso le ayuda a tomar una decisión más acertada a la hora de elegir entre aquello que el mercado pone a su disposición. Además, también le ofrece una mayor confianza con respecto a los bienes que no cuentan con un certificado semejante.

Se destacan los sellos de Bureau Veritas Certification que ofrece una amplia gama de servicios de certificación y auditoría en la calidad, salud, seguridad, medio ambiente y los campos de responsabilidad social. También la ISO 9001 e ISO 14001 que tiene el propósito de apoyar la aplicación de un plan de manejo ambiental en cualquier organización.

Gráfico 7. ¿La empresa cuenta con sellos de calidad?



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

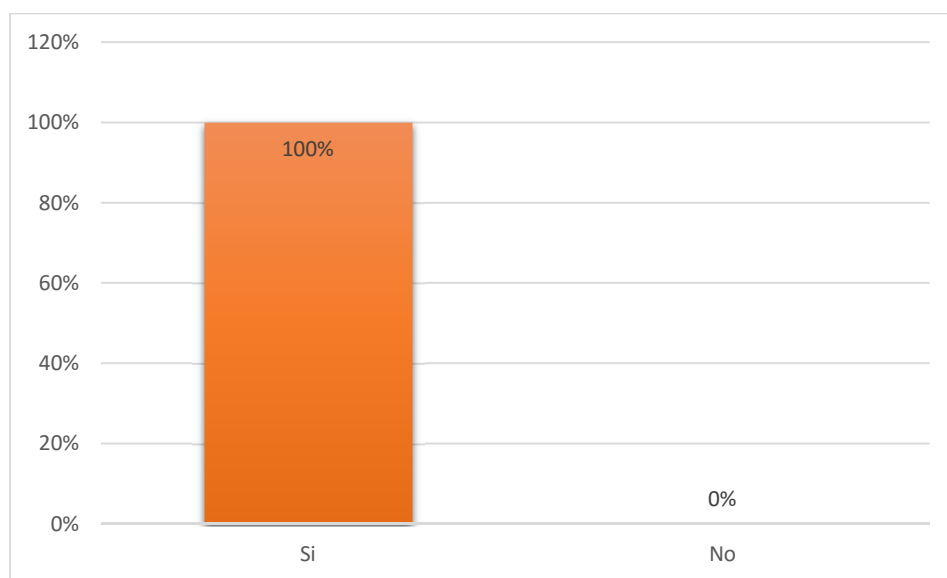
Tabla 7. ¿La empresa cuenta con sellos de calidad?

Sellos de calidad	Cant.	%
Si	3	60%
En proceso	2	40%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Producto de lo anterior, la totalidad de empresas de la muestra cuenta con controles de calidad en los procesos de producción. El control de calidad consiste en la implantación de programas, mecanismos, herramientas y/o técnicas en una empresa para la mejora de la calidad de sus productos, servicios y productividad. Esta es una estrategia para asegurar el cuidado y mejora continua en la calidad ofrecida.

Gráfico 8. ¿Existen controles de calidad en los procesos de producción?



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

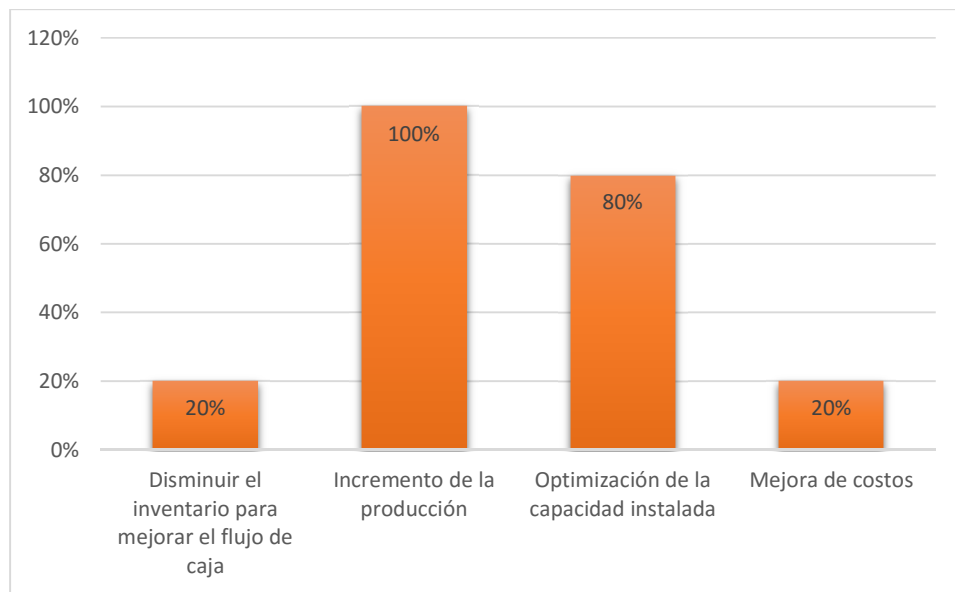
Tabla 8. ¿Existen controles de calidad en los procesos de producción?

Existencia de controles de calidad	Cant.	%
Si	5	100%
No	0	0%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Para el mejoramiento de la productividad han sido diversas las acciones que las empresas han tomado, principalmente el incremento de la producción al cual la totalidad de las organizaciones han apostado; también se destaca la optimización de la capacidad instalada por parte del 80% de empresas, mientras que otras acciones han sido la disminución de los inventarios para mejorar el flujo de caja y el mejoramiento de los costos.

Gráfico 9. ¿Cuál de las siguientes acciones han tomado en el último año para el mejoramiento de la productividad?



*** En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta**

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

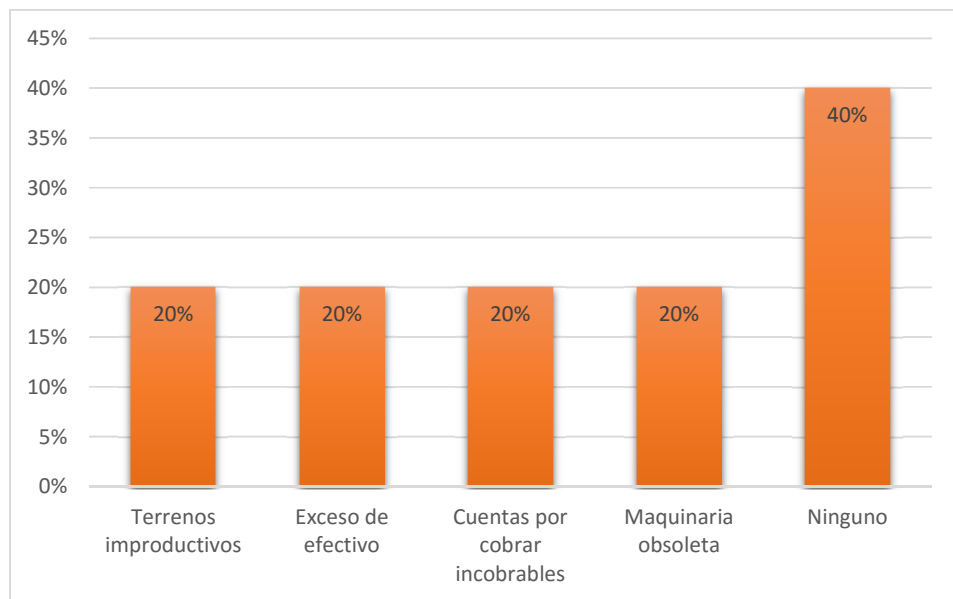
Tabla 9. ¿Cuál de las siguientes acciones han tomado en el último año para el mejoramiento de la productividad?

Disminuir el inventario para mejorar el flujo de caja	1	20%
Incremento de la producción	5	100%
Optimización de la capacidad instalada	4	80%
Mejora de costos	1	20%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Por otra parte, el 40% de las empresas manifiestan no tener activos ociosos pero el 20% de ellas identifica como activos ociosos los terrenos improductivos, los excesos de efectivo, las cuentas por cobrar incobrables y la maquinaria obsoleta respectivamente, ver gráfico 10 y tabla 10.

Gráfico 10. ¿Cuáles activos ociosos ha identificado en su empresa?



** En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta*

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

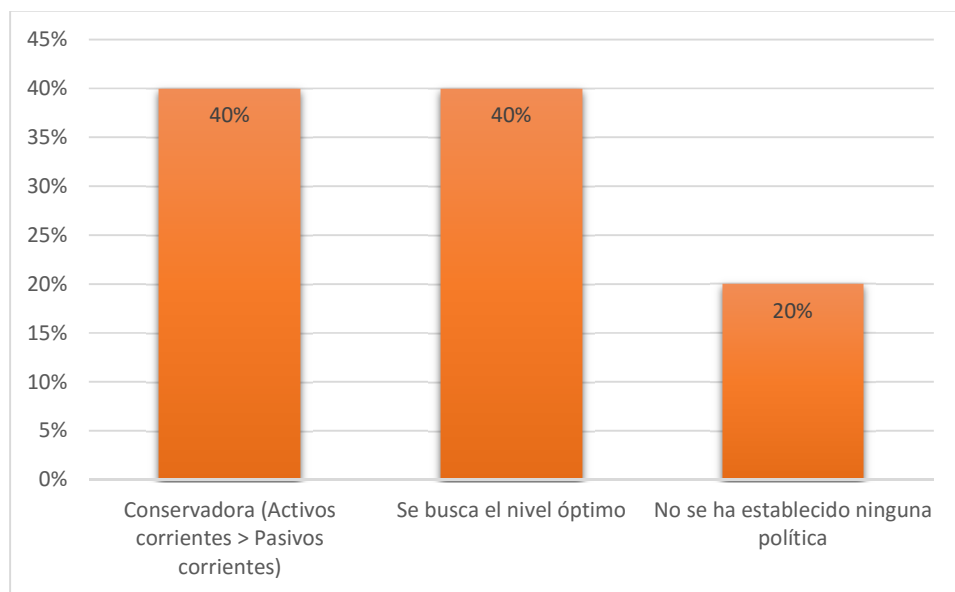
Tabla 10. ¿Cuáles activos ociosos ha identificado en su empresa?

Activos ociosos	Cant.	%
Terrenos improductivos	1	20%
Exceso de efectivo	1	20%
Cuentas por cobrar incobrables	1	20%
Maquinaria obsoleta	1	20%
Ninguno	2	40%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Con respecto al tipo de políticas que maneja la empresa con relación a los activos corrientes, se logró determinar que 2 de las empresas encuestadas manejan una política conservadora en donde el total de los activos corrientes es mayor a los pasivos corrientes lo cual quiere decir que manejan buenos índices de liquidez, sin embargo, 2 empresas optan por buscar el nivel óptimo, mientras que en una de ellas no se ha establecido ninguna política al respecto.

Gráfico 11. ¿Qué tipo de política maneja la empresa con relación a los activos corrientes?



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

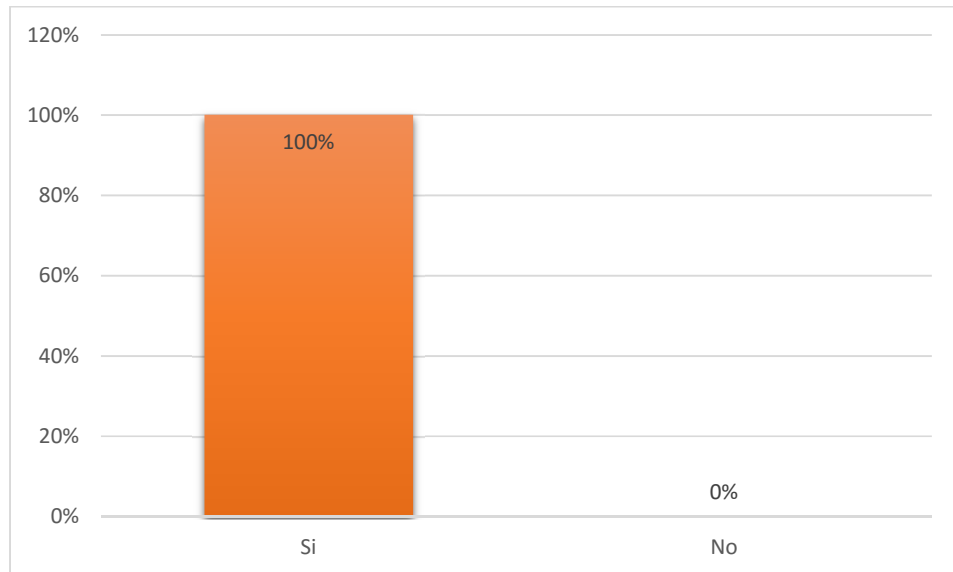
Tabla 11. ¿Qué tipo de política maneja la empresa con relación a los activos corrientes?

Política con relación a los activos corrientes	Cant.	%
Conservadora (Activos corrientes > Pasivos corrientes)	2	40%
Se busca el nivel óptimo	2	40%
No se ha establecido ninguna política	1	20%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Por otro lado, la totalidad de las empresas encuestadas, es decir el 100%, calculan el ciclo operativo el cual les permite conocer los requerimientos de capital de trabajo, véase gráfico 12 y tabla 12.

Gráfico 12. ¿La empresa calcula el ciclo operativo que le permite conocer los requerimientos de capital de trabajo?



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

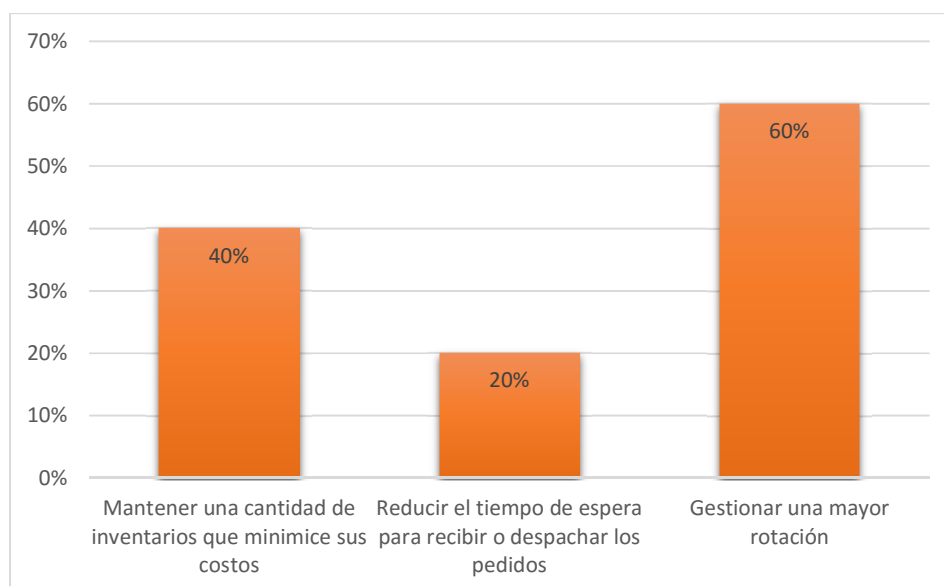
Tabla 12. ¿La empresa calcula el ciclo operativo que le permite conocer los requerimientos de capital de trabajo?

Cálculo del ciclo operativo	Cant.	%
Si	5	100%
No	0	0%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

El principal objetivo de la gestión de inventarios está representado en un 60% del total de las empresas que es gestionar una mayor rotación, el 20% sugiere reducir el tiempo de espera para recibir o despachar los pedidos y el otro 40% propone mantener una cantidad de inventarios que minimice sus costos, ver gráfico 13 y tabla 13.

Gráfico 13. ¿Cuál es el principal objetivo de la gestión de inventarios?



** En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta*

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Tabla 13. ¿Cuál es el principal objetivo de la gestión de inventarios?

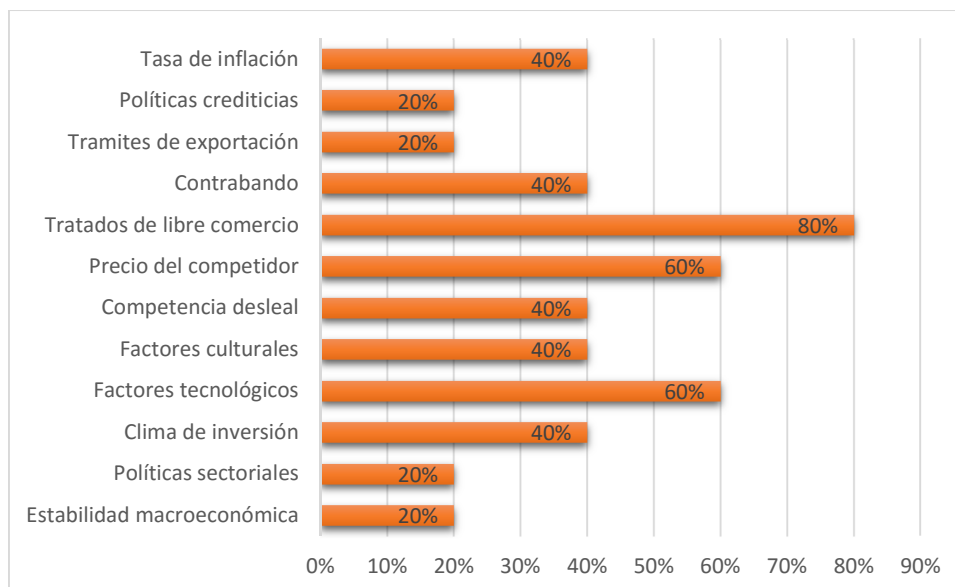
Principal objetivo de la gestión de inventarios	Cant.	%
Mantener una cantidad de inventarios que minimice sus costos	2	40%
Reducir el tiempo de espera para recibir o despachar los pedidos	1	20%
Gestionar una mayor rotación	3	60%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

6.3 ANALISIS CUALITATIVO DE LA CONDICIÓN DE EFICACIA

Además de la necesidad de ser eficiente, las empresas deben asegurarse que sus productos y servicios satisfacen las necesidades y cumplen con las expectativas del cliente, pues sólo esto les permite la conquista de un segmento del mercado; esta facultad para lograr que todas las actividades encaminadas a satisfacer las necesidades y expectativas del cliente de forma permanente generen valor, por medio del suministro de productos y servicios, se reconoce como eficacia. Para ser eficaces, la consideración del entorno y su efecto en la productividad es importante. Al respecto, los aspectos de dicho entorno que los encuestados consideran, influye con mayor fuerza en la productividad empresarial son los tratados de libre comercio, los precios del competidor y los factores tecnológicos. En un segundo renglón se encuentran la tasa de inflación, el contrabando, el clima de inversión, la competencia desleal y los factores culturales.

Gráfico 14. Qué aspectos del entorno considera que influyen con mayor fuerza en la productividad empresarial



* *En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta*

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

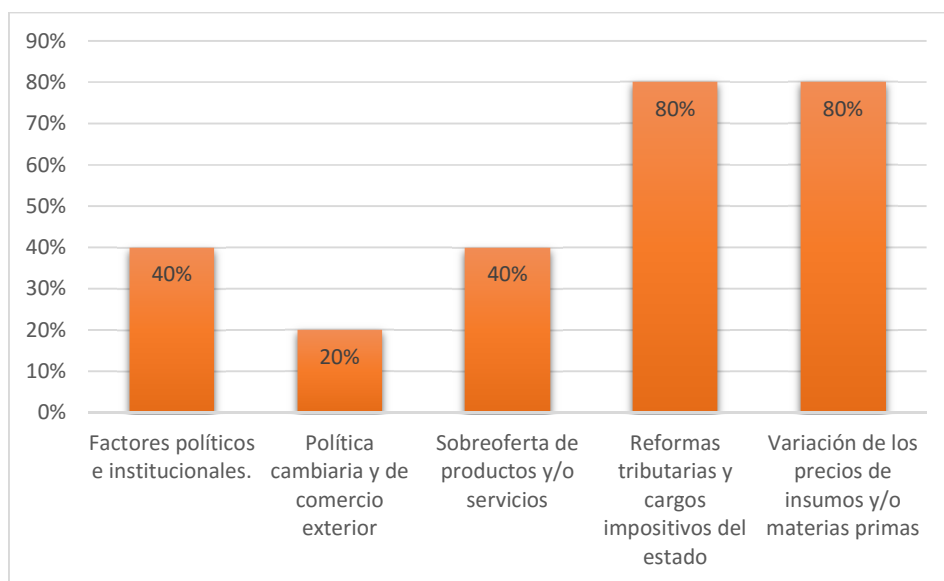
Tabla 14. Qué aspectos del entorno considera que influyen con mayor fuerza en la productividad empresarial

Aspectos del entorno que influyen en la productividad empresarial	Cant.	%
Estabilidad macroeconómica	1	20%
Políticas sectoriales	1	20%
Clima de inversión	2	40%
Factores tecnológicos	3	60%
Factores culturales	2	40%
Competencia desleal	2	40%
Precio del competidor	3	60%
Tratados de libre comercio	4	80%
Contrabando	2	40%
Tramites de exportación	1	20%
Políticas crediticias	1	20%
Tasa de inflación	2	40%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

De acuerdo al gráfico 15 y tabla 15 se logró determinar que la causa principal de riesgo para la productividad de las organizaciones son las reformas tributarias y cargos impositivos del Estado; también se destaca la variación de los precios de insumos y/o materias primas. Para el 40% de las empresas los factores políticos e institucionales, así como la sobre oferta de productos y/o servicios son causas de riesgo para la productividad de las empresas.

Gráfico 15. ¿Cuál es la principal causa del riesgo para la productividad de las empresas en la actualidad?



* En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

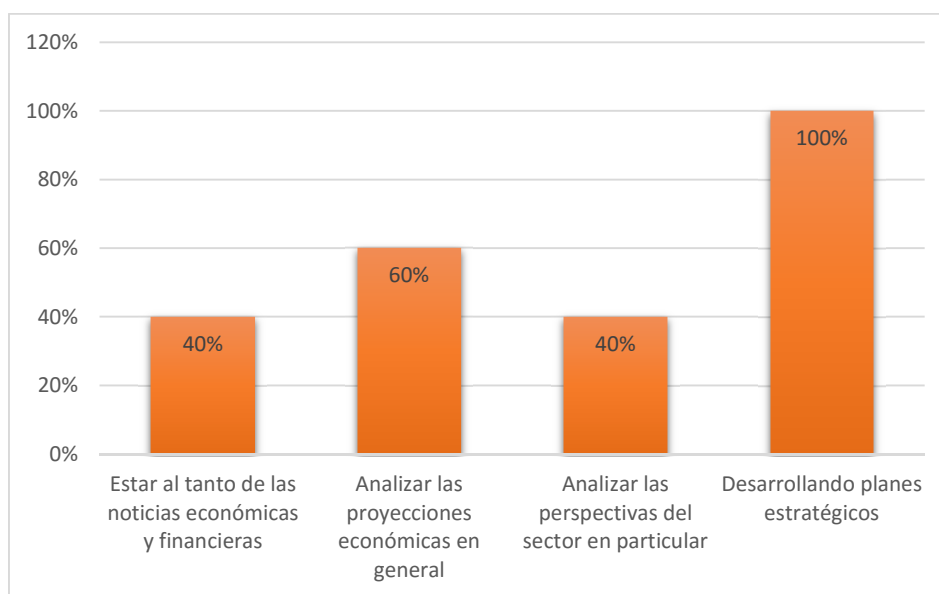
Tabla 15. ¿Cuál es la principal causa del riesgo para la productividad de las empresas en la actualidad?

Principales causas del riesgo para la productividad	Cant.	%
Factores políticos e institucionales.	2	40%
Política cambiaria y de comercio exterior	1	20%
Sobreoferta de productos y/o servicios	2	40%
Reformas tributarias y cargos impositivos del estado	4	80%
Variación de los precios de insumos y/o materias primas	4	80%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

La mayor parte de las empresas encuestadas enfrentan los riesgos del entorno desarrollando planes estratégicos puesto que constituyen el 100% de la muestra, por otra parte el 60% analiza las proyecciones económicas en general, mientras que el 40% analiza las perspectivas del sector en particular y está al tanto de las noticias económicas y financieras.

Gráfico 16. ¿De qué forma enfrenta los riesgos del entorno?



* En esta pregunta se podían escoger varias opciones de respuesta

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

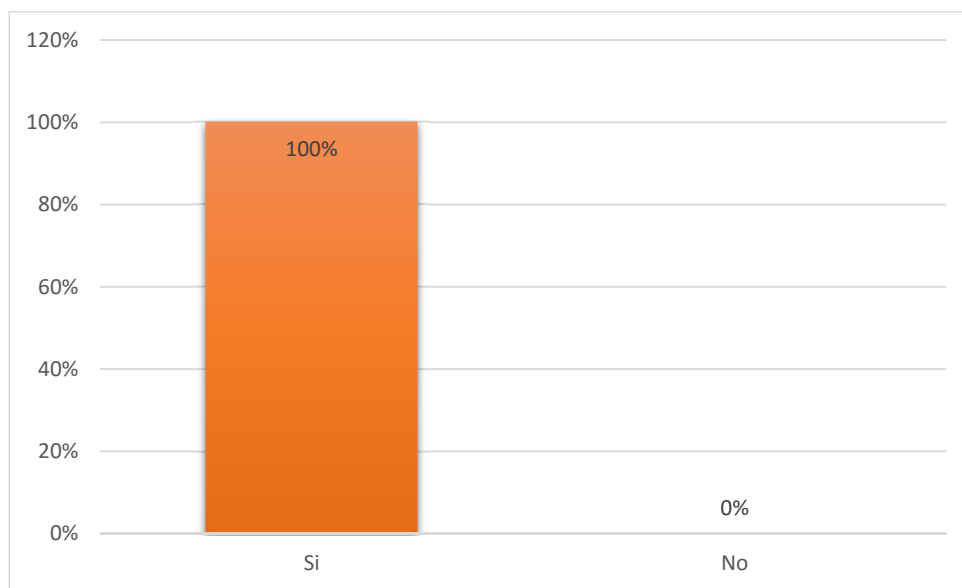
Tabla 16. ¿De qué forma enfrenta los riesgos del entorno?

Formas de enfrentar los riesgos del entorno	Cant.	%
Estar al tanto de las noticias económicas y financieras	2	40%
Analizar las proyecciones económicas en general	3	60%
Analizar las perspectivas del sector en particular	2	40%
Desarrollando planes estratégicos	5	100%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

En cuanto a lo que tiene que ver con el perfil de los clientes el 100% de las empresas, lo tienen identificado. Esto se debe a la amplia trayectoria de las empresas, factor que permite tener conocimiento del mercado y con ello del negocio y el cliente.

Gráfico 17. ¿Tiene identificado el perfil de sus clientes?



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

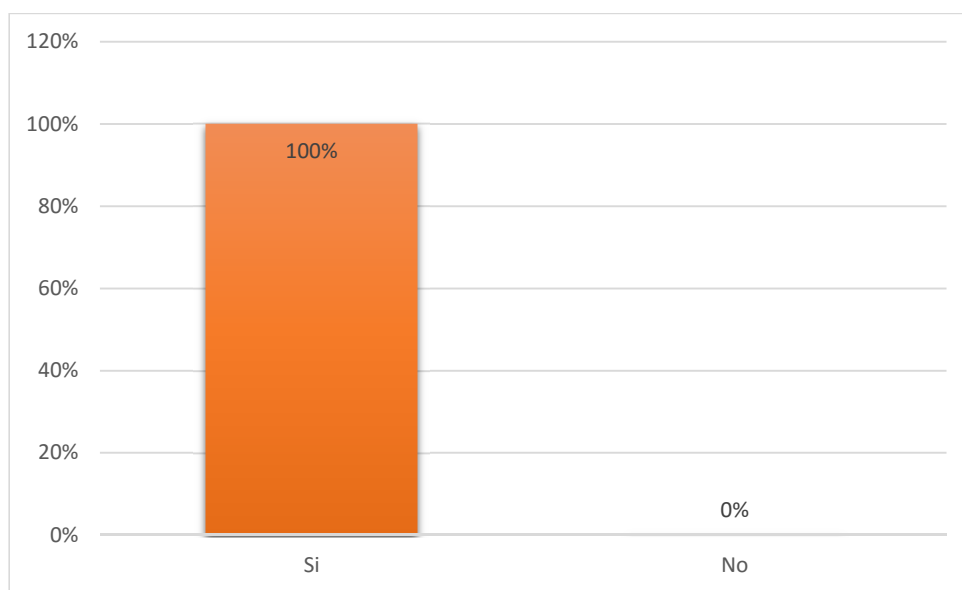
Tabla 17. ¿Tiene identificado el perfil de sus clientes?

Identificación del perfil del cliente	Cant.	%
Si	5	100%
No	0	0%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

La totalidad de las empresas realiza estudios de satisfacción de clientes, lo cual les permite conocer no sólo el perfil de ellos, sino también el nivel de cumplimiento de las expectativas que ellos tienen respecto a los productos de la empresa. De esta forma, se logra una orientación al mercado, propicia para competir en los respectivos negocios, considerando la importancia que tiene conocer los gustos y preferencias del cliente en un mundo cambiante.

Gráfico 18. ¿Realiza estudios de satisfacción de los clientes?



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

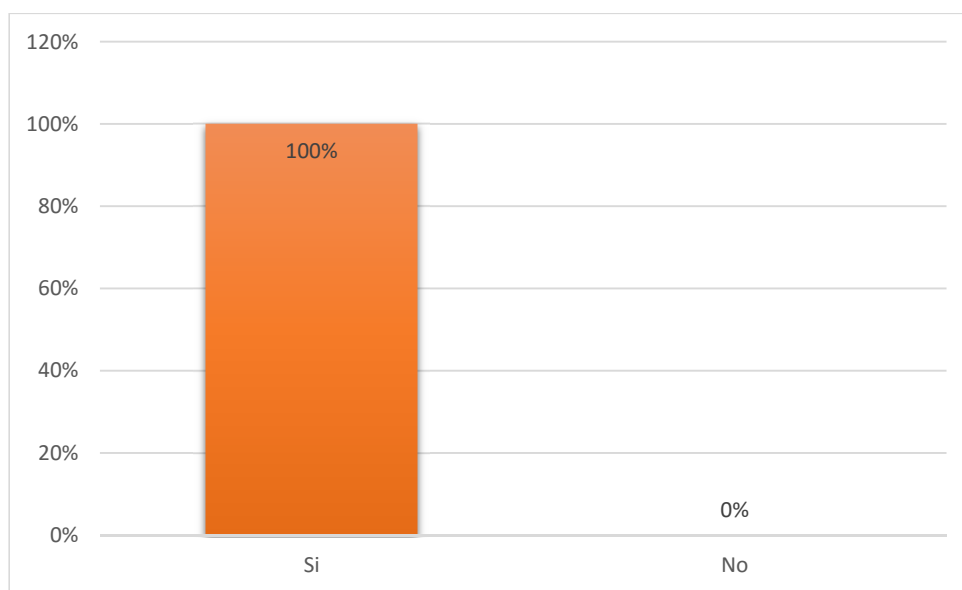
Tabla 18. ¿Realiza estudios de satisfacción de los clientes?

Realización de estudios de satisfacción de clientes	Cant.	%
Si	5	100%
No	0	0%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Un elemento fundamental de una buena planeación de la comercialización consiste en pronosticar con la mayor exactitud la demanda de un producto. El pronóstico de la demanda es estimar las ventas de un producto durante determinado periodo futuro. El pronóstico de la demanda da origen a varias clases de proyecciones. Por ejemplo, un pronóstico puede referirse a una industria entera, a una línea de productos o bien a una marca individual. Puede aplicarse a la totalidad de un mercado o a un segmento en particular. La estimación puede basarse en factores generales o en un plan específico de comercialización. Por lo tanto, para que un pronóstico se entienda y sea útil, es importante aclarar exactamente qué cosa describe. El resultado del pronóstico de la demanda es un pronóstico de ventas, que suele abarcar un periodo de 1 año. La importancia de esto es que constituye el fundamento de la elaboración de presupuestos y de la planeación operativa en todos los departamentos de la compañía. Según los resultados de las encuestas, la totalidad de empresas aplican métodos para el pronóstico de la demanda.

Gráfico 19. ¿Aplica métodos de pronósticos de la demanda?



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

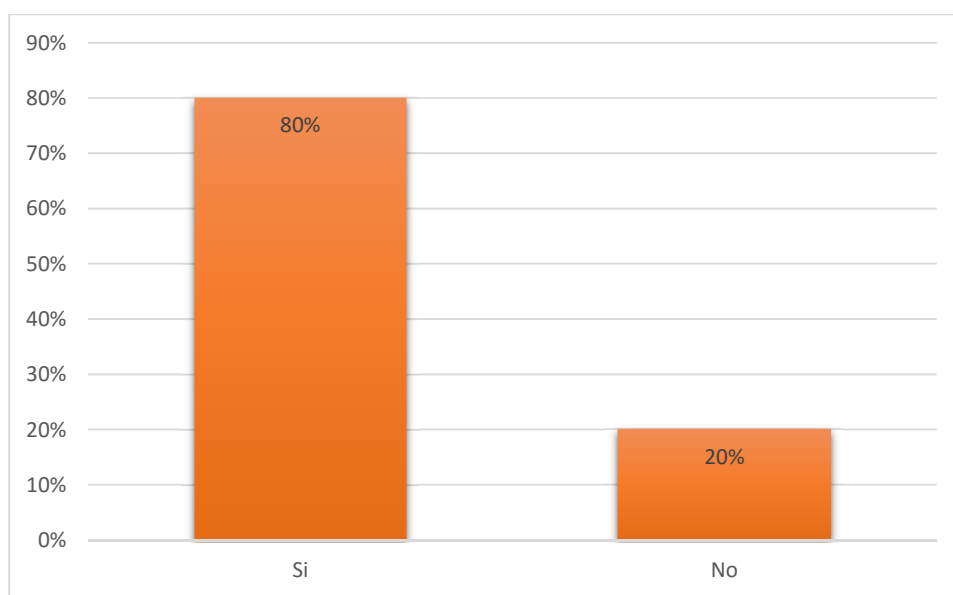
Tabla 19. ¿Aplica métodos de pronósticos de la demanda?

Aplicación de métodos de pronóstico de la demanda	Cant.	%
Si	5	100%
No	0	0%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Por su parte, frente a una demanda creciente el 80% de las empresas se encuentran preparadas para afrontar dicho acontecimiento, mientras que el 20% no se encuentran en condición para un acontecimiento como este, dicho resultado se puede apreciar en el gráfico 20 y tabla 20.

Gráfico 20. ¿Frente a una demanda creciente, la empresa se encuentra preparada estructuralmente?



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

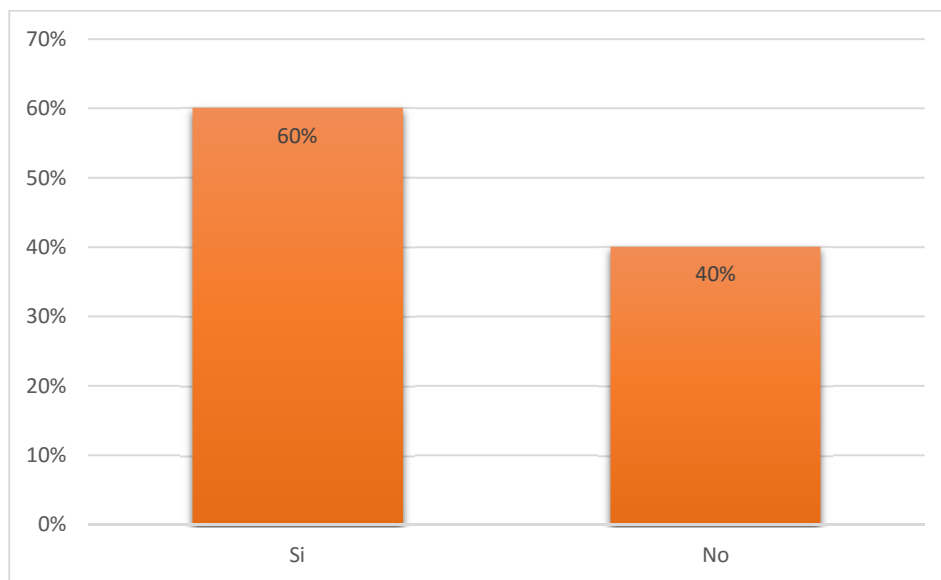
Tabla 20. ¿Frente a una demanda creciente, la empresa se encuentra preparada estructuralmente?

Frente a una demanda creciente, la empresa se encuentra preparada	Cant.	%
Si	4	80%
No	1	20%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Finalmente se calculó que según las empresas encuestadas el 40% de ellas no realizan estudios de mercado nacional e internacional mientras que el otro 60% si lo ejecutan como se aprecia en el gráfico 21 y tabla 21

Gráfico 21. ¿Ha realizado estudios de mercado nacional e internacional?



Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

Tabla 21. ¿Ha realizado estudios de mercado nacional e internacional?

Realización de estudios de mercado nacional e internacional	Cant.	%
Si	3	60%
No	2	40%

Fuente: encuestas aplicadas por las autoras

7. EVALUACIÓN DE LA EFICIENCIA Y EFICACIA DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS DE TULUÁ PARA EL PERÍODO 2011 – 2013

En el capítulo previo se revisó la condición de eficiencia y eficacia desde la perspectiva interna y externa, a partir de datos de tipo cualitativo recopilados por una encuesta realizada, donde se logró observar la forma cómo las empresas actúan internamente para incidir en la productividad y cómo es la actuación frente al mercado, direccionándose hacia el cliente. En este capítulo se calculan y analizan indicadores financieros relacionados con la eficiencia y la eficacia de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, lo que permite tener un componente cuantitativo que posteriormente será contrastado con los resultados cualitativos.

7.1 INDICADORES DE EFICIENCIA

De acuerdo con la teoría del ciclo operativo esbozada por el profesor Rivera Godoy (ver Figura 1, pág. 22), la eficiencia desde el punto de vista contable y financiero se puede medir a través de los índices de rotación de activos, debido a que cuantifican el grado de rapidez con que se usan los activos requeridos en la empresa. Así, existe una relación directamente proporcional entre la eficiencia y la rotación de activos, de tal forma que a mayor rotación de activos mayor eficiencia y viceversa. Los indicadores de eficiencia miden la capacidad de administración de los activos reales y financiero con el fin de optimizarlos, teniendo en cuenta que una empresa debe aumentar la calidad y cantidad de producción, ventas y recaudo de cartera con mínimos recursos invertidos en el menor tiempo posible. Por lo tanto, una empresa se hace más eficiente cuando más recursos economizan para obtener una producción y venta deseada, reduciendo al mínimo las deficiencias en los procesos de compras, producción y ventas, y disminuyendo la financiación a clientes, aumentando la producción por hora y por hombre.

7.1.1 Situación de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá respecto a la eficiencia

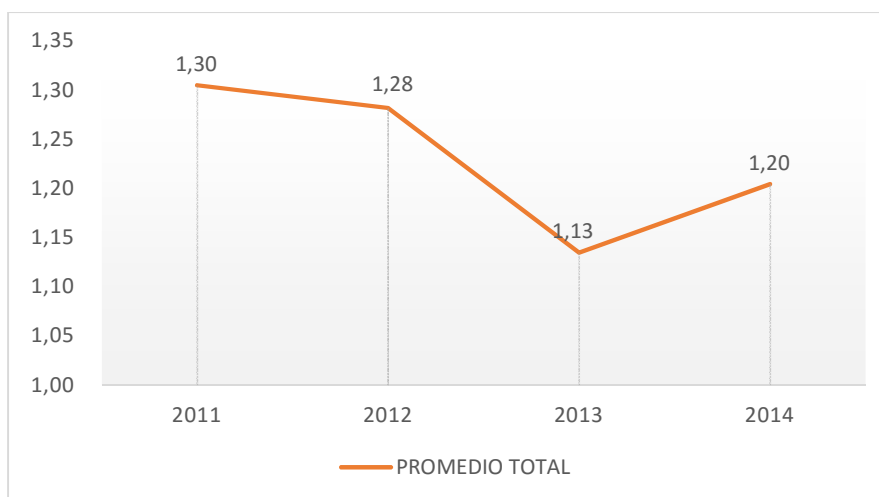
La situación de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá es similar, dadas las características de la actividad productiva. Para estas empresas, la rotación de activos totales fue en promedio de 1,23 durante el período 2011-2014, es decir, por cada peso invertido en activos, se generaron ventas por 1.23 pesos, el cual es un resultado que muestra eficiencia porque lo deseable es que el indicador sea superior a uno. Sin embargo, observando el promedio total en el gráfico 22, se encuentra un desmejoramiento de este indicador especialmente entre los años 2011 y 2013, pasando de 1.30 a 1.13.

Tabla 22. Rotación de activos totales. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014

Razón Social	ROTACIÓN ACTIVOS TOTALES				Prom. %
	2011	2012	2013	2014	
AGROPECUARIA GOLOSO DEL VALLE S.A.	1,44	1,33	1,22	1,55	1,38
INGENIO CARMELITA S.A.	1,02	0,63	0,57	0,62	0,71
PRODUCTORA DE JUGOS S.A.S	0,41	0,34	0,42	0,51	0,42
INDUSTRIA DE HARINAS TULUA Ltda.	0,71	0,69	0,87	0,81	0,77
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE BARRAGAN LIMITADA	2,95	3,42	2,60	2,54	2,88
PROMEDIO TOTAL	1,30	1,28	1,13	1,20	1,23

Fuente: cálculos con base a estados financieros

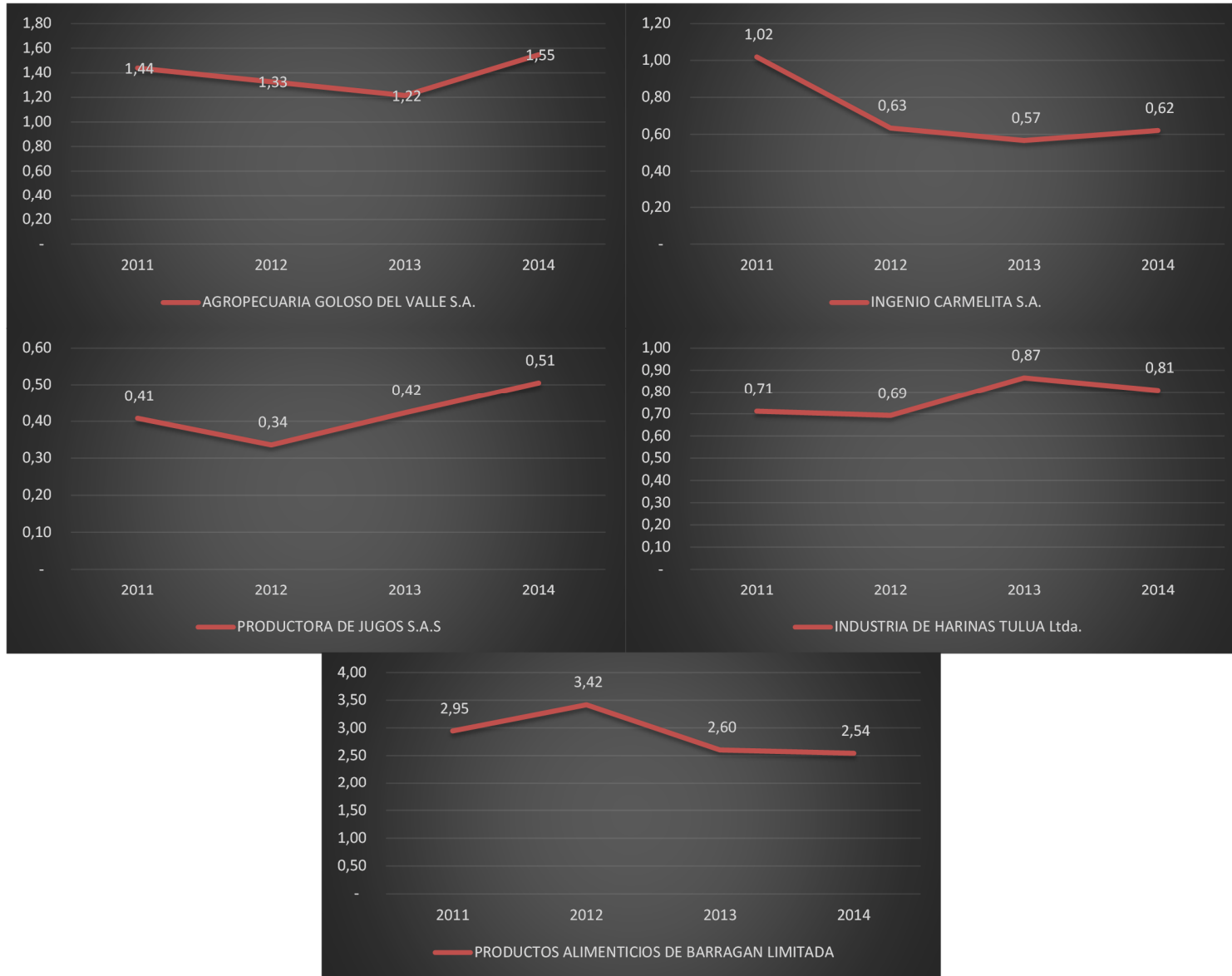
Gráfico 22. Rotación de activos totales. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

A nivel empresa en el gráfico 23 se puede observar que Agropecuaria Goloso del Valle S.A. y Productos Barragán presentan los mejores resultados, siendo las únicas de las cinco que tienen una rotación de activos totales superior a 1, mostrando que han sido eficientes en el manejo de sus activos. Cabe recordar que estas empresas pertenecen al sector del procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos y productos lácteos respectivamente. Las otras tres empresas de la muestra muestran una rotación de activos totales inferior a la unidad, denotando dificultades para ser eficientes en la gestión de sus activos, siendo el resultado más preocupante el del Ingenio Carmelita S.A., con un deterioro de su indicador, al pasar de 1.02 en el 2011 a 0.62 en el 2014. La empresa Productora de Jugos S.A.S presenta un mejoramiento de su rotación.

Gráfico 23. Rotación de activos totales por empresa. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

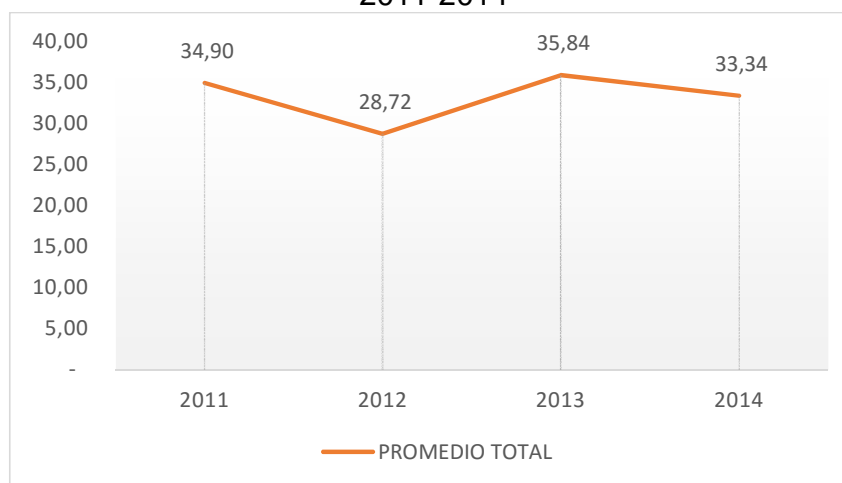
Respecto al período de recaudo, el promedio del sector durante el 2011-2014 fue de 33,2 días, es decir, aproximadamente cada mes se recauda la cartera de las empresas. En cuanto la tendencia del indicador, en el promedio total, se observa que no se han presentado modificaciones importantes, es decir, la estructura de período de recaudo ha estado en un nivel similar.

Tabla 23. Período de recaudo. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014

Razón Social	PERÍODO DE RECAUDO (días)				Prom. %
	2011	2012	2013	2014	
AGROPECUARIA GOLOSO DEL VALLE S.A.	25,43	17,94	14,00	11,48	17,21
INGENIO CARMELITA S.A.	15,41	11,94	21,50	15,44	16,07
PRODUCTORA DE JUGOS S.A.S	37,53	20,51	49,18	32,16	34,84
INDUSTRIA DE HARINAS TULUA LIMITADA	61,66	68,42	49,36	54,26	58,43
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE BARRAGAN LIMITADA	34,47	24,80	45,15	53,36	39,45
PROMEDIO TOTAL	34,90	28,72	35,84	33,34	33,20

Fuente: cálculos con base a estados financieros

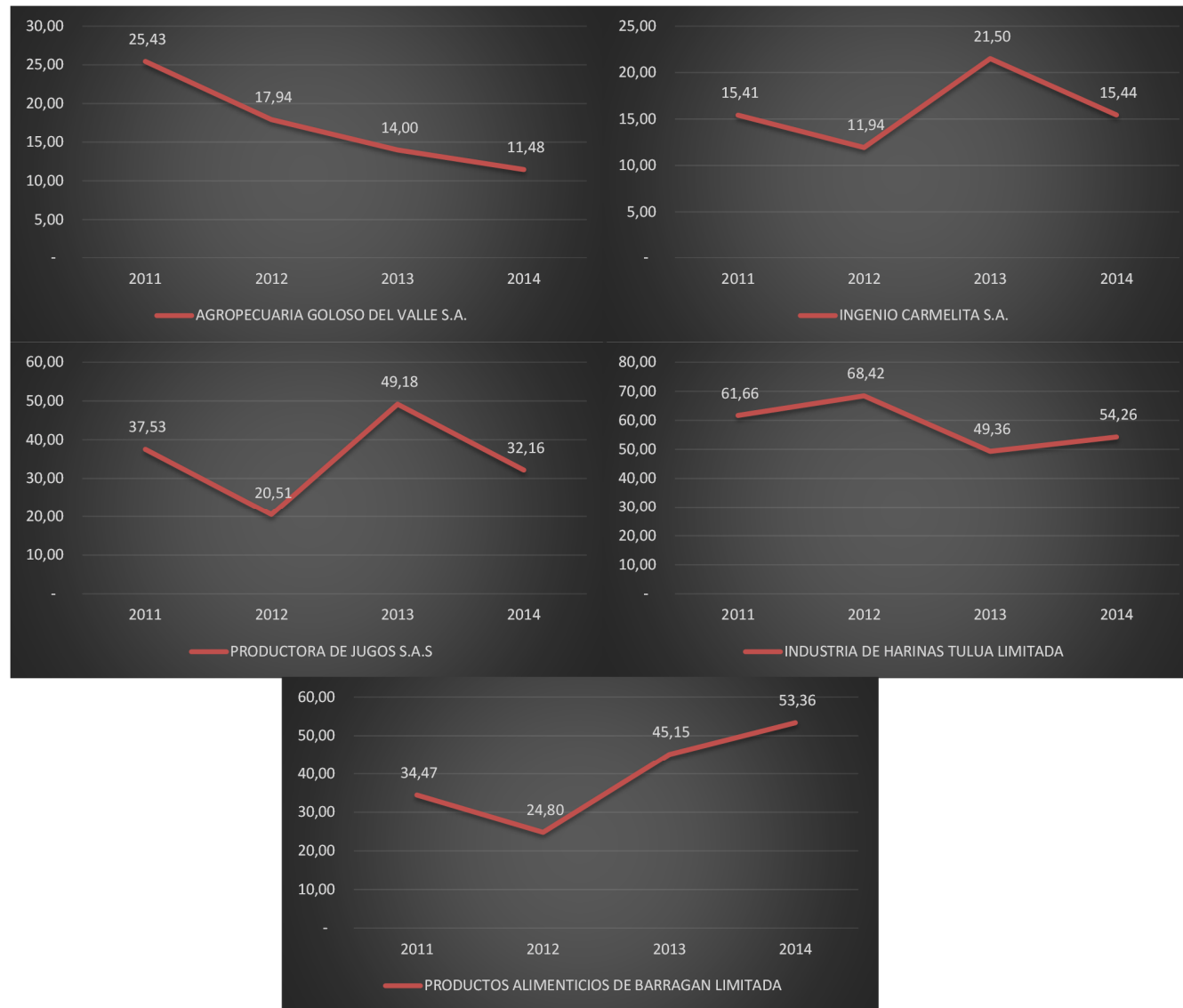
Gráfico 24. Período de recaudo. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

Por empresas se destaca Agropecuaria Goloso, la cual ha reducido su período de recaudo de 25 a 11 días en el período de análisis, mostrando mayor eficiencia en el manejo de este activo corriente. Caso contrario ocurre con Productos Alimenticios Barragán, empresa que muestra un deterioro de su cartera según este indicador, pasando de 34 a 53 días. Esta empresa identificó a través de las encuestas que uno de sus activos ociosos son precisamente las deudas incobrables, lo que denota quizá que en este sentido existe una alarma respecto al manejo de este activo.

Gráfico 25. Período de recaudo por empresa. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

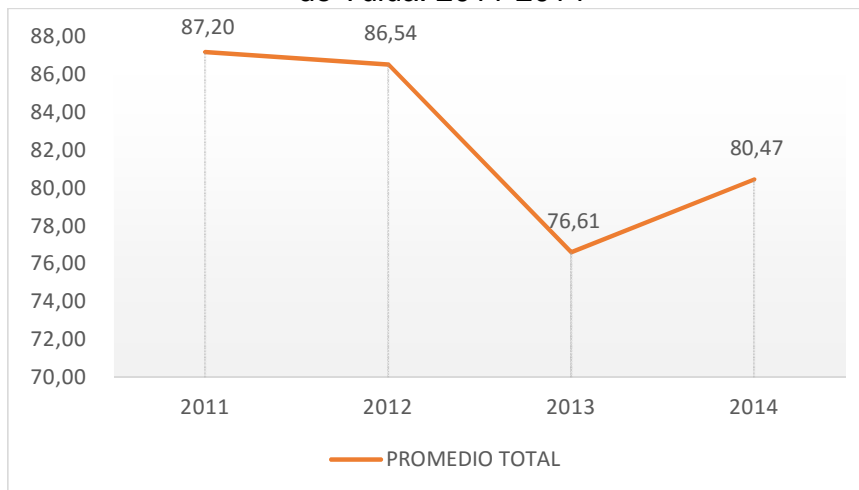
En cuanto la rotación de inventarios en las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, el promedio del período total fue de 82 días, apreciándose un leve mejoramiento del indicador a nivel general, pasando de 87 días en el 2011 a 80 días en el 2014, es decir, han sido un poco más eficientes en el manejo de sus inventarios.

Tabla 24. Rotación de inventarios en días. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014

Razón Social	ROTACIÓN INVENTARIOS (días)				Prom. %
	2011	2012	2013	2014	
AGROPECUARIA GOLOSO DEL VALLE S.A.	47,46	58,77	71,50	63,97	60,42
INGENIO CARMELITA S.A.	27,86	39,99	78,40	71,40	54,41
PRODUCTORA DE JUGOS S.A.S	242,04	170,54	150,55	99,42	165,64
INDUSTRIA DE HARINAS TULUA LIMITADA	91,57	142,79	64,11	148,49	111,74
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE BARRAGAN LIMITADA	27,09	20,61	18,47	19,05	21,31
PROMEDIO TOTAL	87,20	86,54	76,61	80,47	82,70

Fuente: cálculos con base a estados financieros

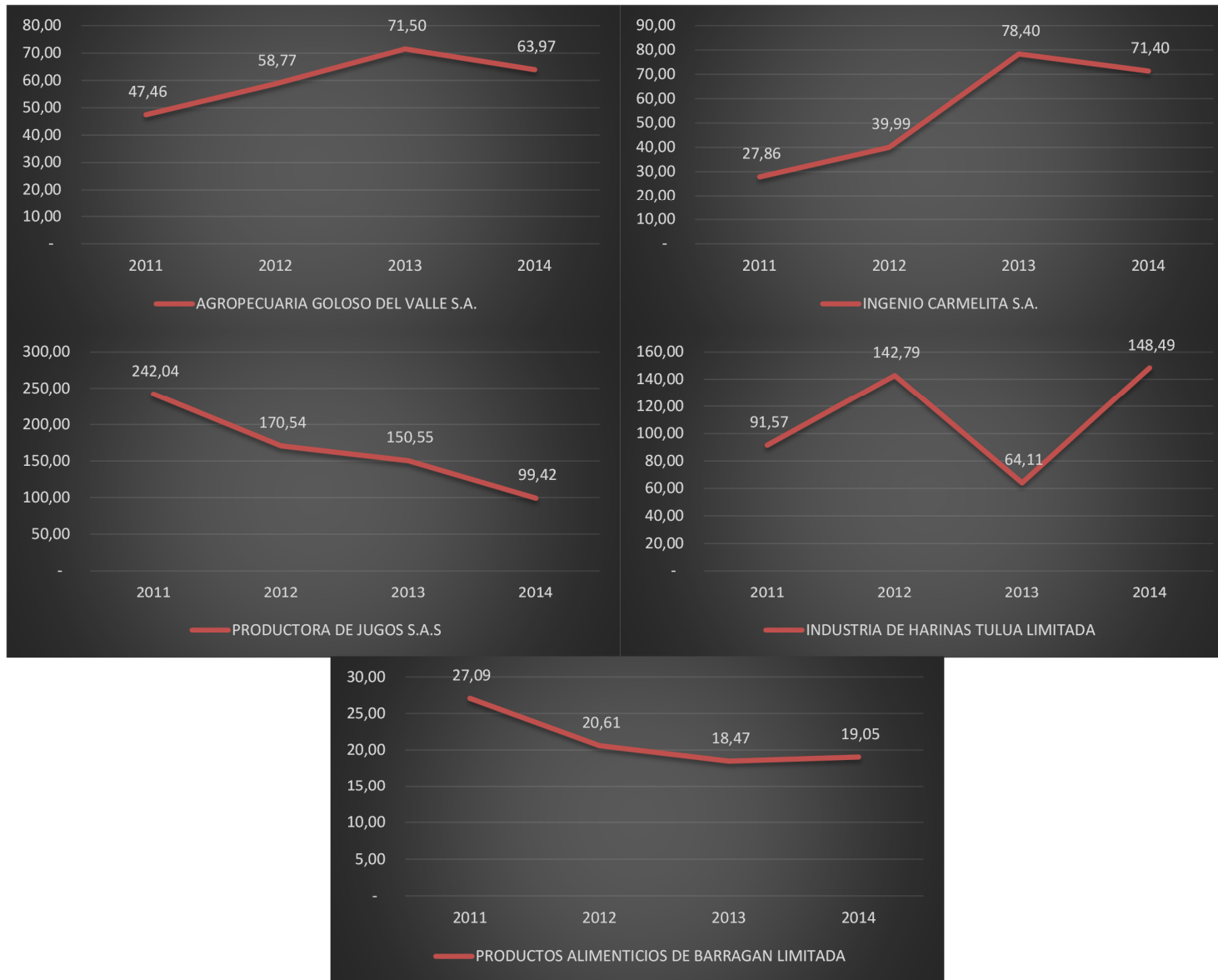
Gráfico 26. Rotación de inventarios en días. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

En el gráfico 27 se observa el indicador a nivel empresa; se destaca Productora de Jugos S.A.S. por su mayor eficiencia, al pasar de 242 días en el 2011 a 99 días en el 2014, mostrando una mejor gestión de estos activos. En sentido contrario, el Ingenio Carmelita, Goloso e Industria de Harinas han deteriorado sus resultados en la eficiencia, incrementado los días de rotación de inventarios.

Gráfico 27. Rotación de inventarios en días por empresa. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

7.2 INDICADORES DE EFICACIA

Es necesario para las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, que sus productos satisfagan las necesidades y cumplan con las expectativas del cliente, porque a través de esto se logra un mejor posicionamiento en el mercado; al lograr que los productos cumplan con esto, las empresas estarán siendo eficaces.

Los indicadores contables que miden la eficacia son los márgenes de utilidad, puesto que al relacionar el precio de venta y la cantidad vendida, establece un vínculo entre los clientes y los productos y servicios ofrecidos. Si esta relación es positiva para la empresa, los márgenes se incrementarán y por consiguiente mejorará su eficacia. Por lo tanto, en este punto se calculan los márgenes brutos de utilidad, el margen operacional y el neto.

7.2.1 Situación de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá respecto a la eficacia

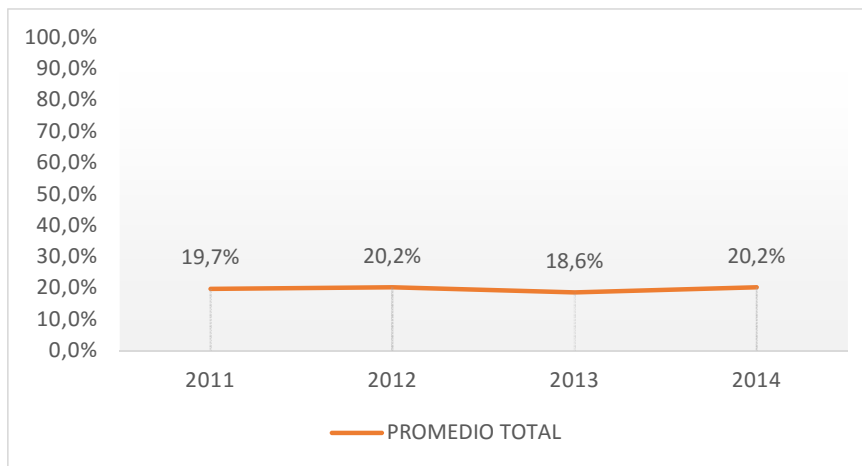
Las empresas de la industria de alimentos de Tuluá de la muestra, presentan eficacia desde el punto de vista del margen bruto. En promedio, los resultados indican que dichas empresas obtienen el 19.7% de rentabilidad bruta entre el 2011 y 2014. El promedio total ha permanecido prácticamente constante, pasando de 19.7% a 20.2% (ver gráfico 28).

Tabla 25. Margen bruto. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014

Razón Social	MARGEN BRUTO				Prom. %
	2011	2012	2013	2014	
AGROPECUARIA GOLOSO DEL VALLE S.A.	14,5%	16,2%	16,5%	18,1%	16,3%
INGENIO CARMELITA S.A.	20,4%	16,5%	18,2%	20,9%	19,0%
PRODUCTORA DE JUGOS S.A.S	25,6%	25,8%	24,7%	26,4%	25,6%
INDUSTRIA DE HARINAS TULUA LIMITADA	22,0%	30,4%	21,4%	23,1%	24,2%
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE BARRAGAN LIMITADA	15,9%	11,9%	12,0%	12,6%	13,1%
PROMEDIO TOTAL	19,7%	20,2%	18,6%	20,2%	19,7%

Fuente: cálculos con base a estados financieros

Gráfico 28. Margen bruto. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014



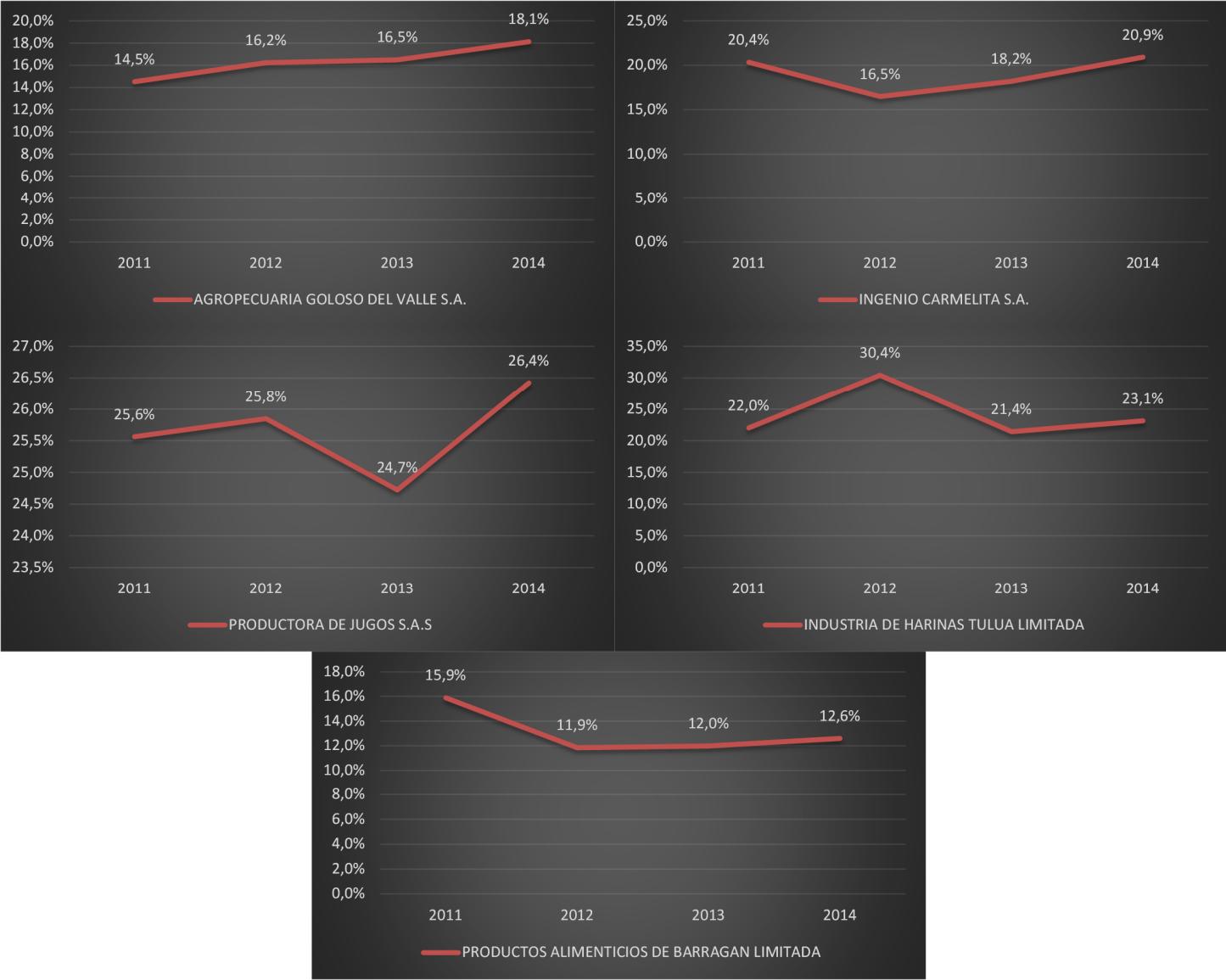
Fuente: gráfico con base a estados financieros

Lo mismo ocurre a nivel empresa (ver Gráfico 29), donde no se aprecian modificaciones relevantes en estos márgenes, lo que significa que no han tenido variaciones significativas en sus estructuras operativas.

No obstante, se observa que todas las empresas de la muestra han registrado mejorías en el margen bruto. En el caso de Agropecuaria Goloso del Valle S.A., pasó de 14.5% a 18.1%; el Ingenio Carmelita mejoró su situación especialmente entre el año 2011 y 2014, pasando de 16.5% a 20.9%; por su parte, la Productora de Jugos S.A.S., ha tenido fluctuaciones en el indicador, pero se destaca el paso de 24.7% en el 2013 a 26.4% en el 2014; en el caso de la Industria de Harinas de Tuluá, la situación muestra que en el 2011 su margen bruto fue de 22%, mientras que en el 2014 pasó a 23.1%, contrario a lo que ocurrió con Industrias Alimenticias Barragán, cuyo indicador pasó de 15.9% a 12.6%

Como se dijo anteriormente, los márgenes brutos de estas empresas muestran cierta estabilidad en la situación de la eficacia, lo cual indica que es una condición estructural obtener márgenes brutos relativamente bajos, que permiten inferir un elevado peso de los costos de ventas, especialmente de las materias primas. Tal como se apreciaba en las encuestas realizadas, la inflación constituía uno de los factores de riesgo para la productividad de estas organizaciones, aspecto que logra entenderse en este caso por los escasos márgenes de utilidad bruta que tienen las empresas de la muestra.

Gráfico 29. Margen bruto por empresa. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

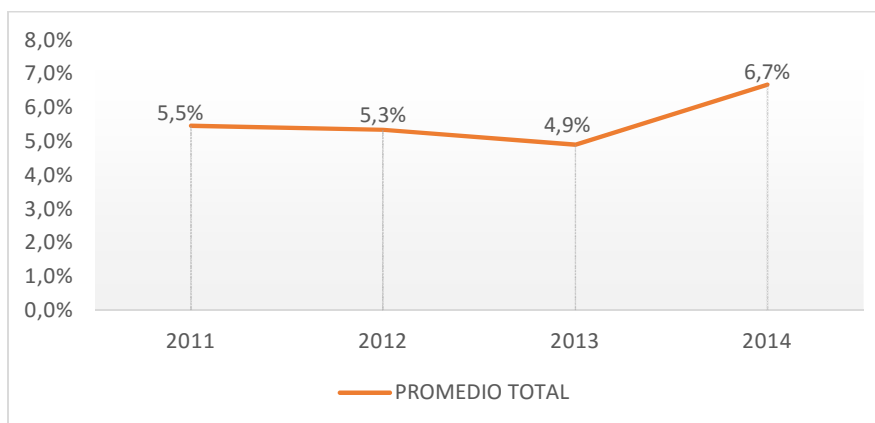
En cuanto al margen operacional, se aprecia una mejoría en el promedio total, pasando de 5.5% en el 2011 a 6.7% en el 2014 (ver gráfico 30).

Tabla 26. Margen operacional. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014

Razón Social	MARGEN OPERACIONAL				Prom. %
	2011	2012	2013	2014	
AGROPECUARIA GOLOSO DEL VALLE S.A.	2,9%	4,0%	4,2%	5,4%	4,1%
INGENIO CARMELITA S.A.	9,8%	5,1%	6,2%	8,1%	7,3%
PRODUCTORA DE JUGOS S.A.S	0,8%	2,9%	5,2%	8,5%	4,4%
INDUSTRIA DE HARINAS TULUA LIMITADA	8,0%	13,1%	6,1%	8,4%	8,9%
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE BARRAGAN LIMITADA	5,8%	1,8%	2,9%	3,1%	3,4%
PROMEDIO TOTAL	5,5%	5,3%	4,9%	6,7%	5,6%

Fuente: cálculos con base a estados financieros

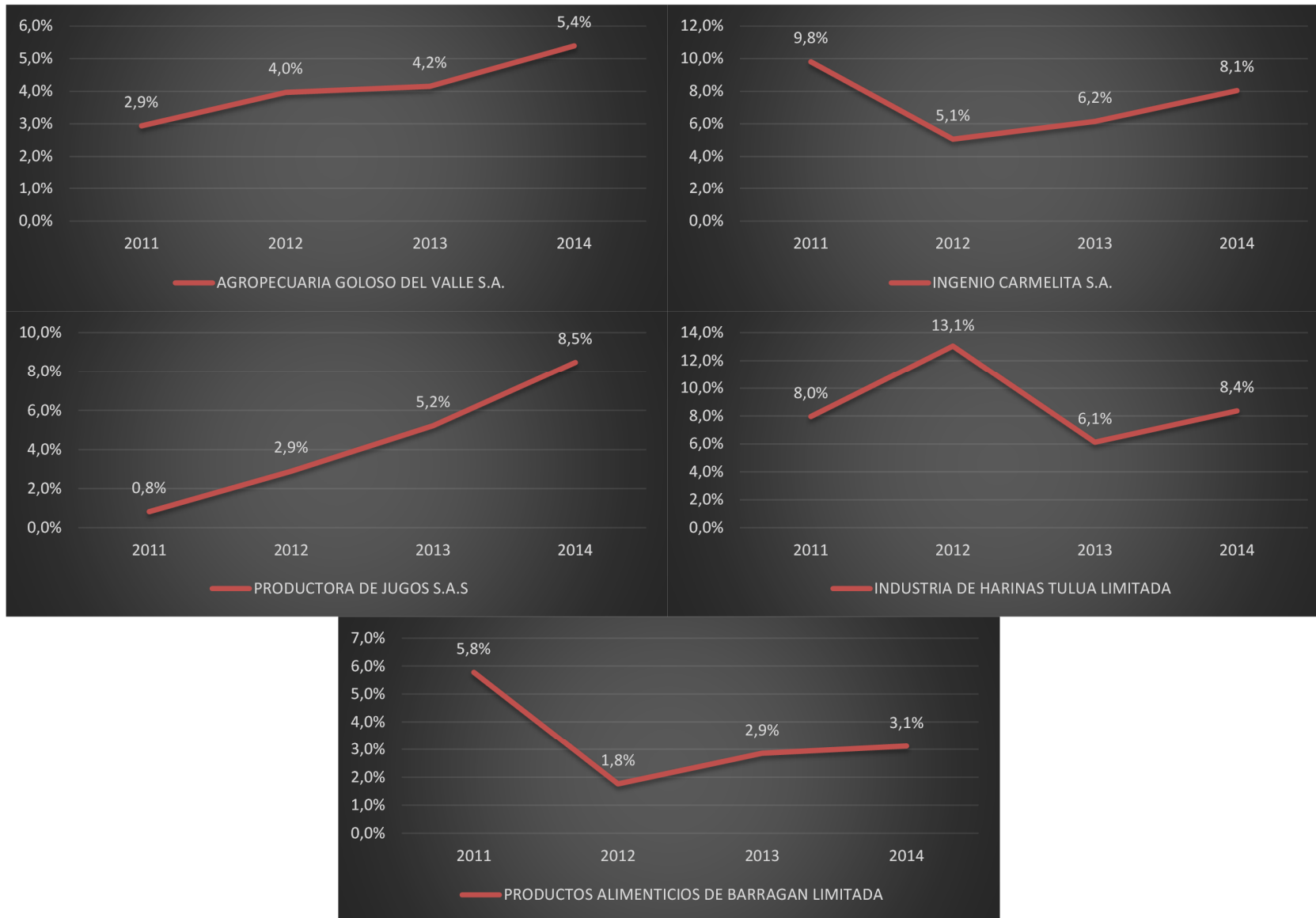
Gráfico 30. Margen operacional. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

Esto ocurre también a nivel empresa (ver gráfico 31), especialmente en Agropecuaria Goloso del Valle S.A. y Productora de Jugos S.A.S, empresas que muestran una clara tendencia hacia el mejoramiento de la eficacia operacional durante el período de estudio. Caso contrario ocurre con el Ingenio Carmelita, organización que presenta un deterioro de su margen operacional al pasar de 9.8% a 8.1% entre el 2011 y 2014. La industria de Harinas ha tenido una mayor fluctuación de margen operacional, sin embargo, entre el 2011 y 2014, su rentabilidad permaneció prácticamente en el mismo nivel. Industrias Alimenticias Barragán disminuyó su nivel operacional de 5.8% a 3.1%

Gráfico 31. Margen operacional por empresa. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

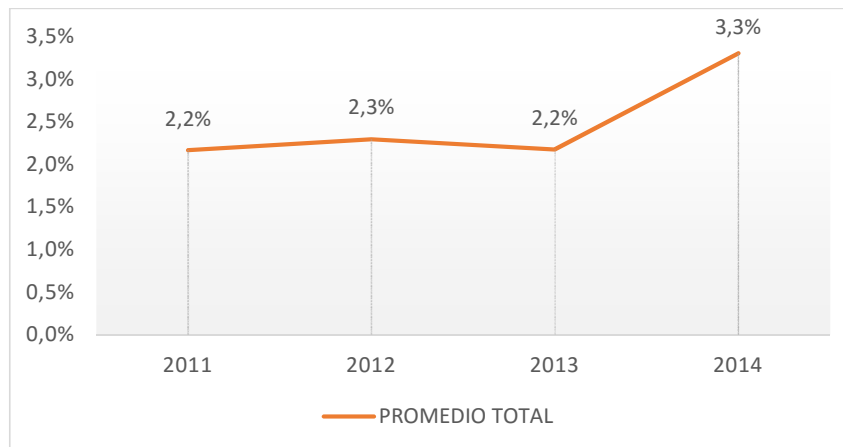
Referente al margen neto, las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, de la muestra, presentan niveles positivos pero en unos niveles bastante bajos. La evolución del indicador promedio total, también permite observar una leve mejoría, pasando de 2.2% en el 2011 a 3.3% en el 2014.

Tabla 27. Margen neto. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014

Razón Social	MARGEN NETO				Prom. %
	2011	2012	2013	2014	
AGROPECUARIA GOLOSO DEL VALLE S.A.	0,5%	0,4%	0,8%	2,3%	1,0%
INGENIO CARMELITA S.A.	5,8%	3,4%	3,2%	3,5%	4,0%
PRODUCTORA DE JUGOS S.A.S	-0,9%	1,1%	3,7%	7,0%	2,7%
INDUSTRIA DE HARINAS TULUA LIMITADA	3,4%	6,9%	1,2%	3,1%	3,6%
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE BARRAGAN LIMITADA	2,0%	-0,2%	2,0%	0,7%	1,1%
PROMEDIO TOTAL	2,2%	2,3%	2,2%	3,3%	2,5%

Fuente: cálculos con base a estados financieros

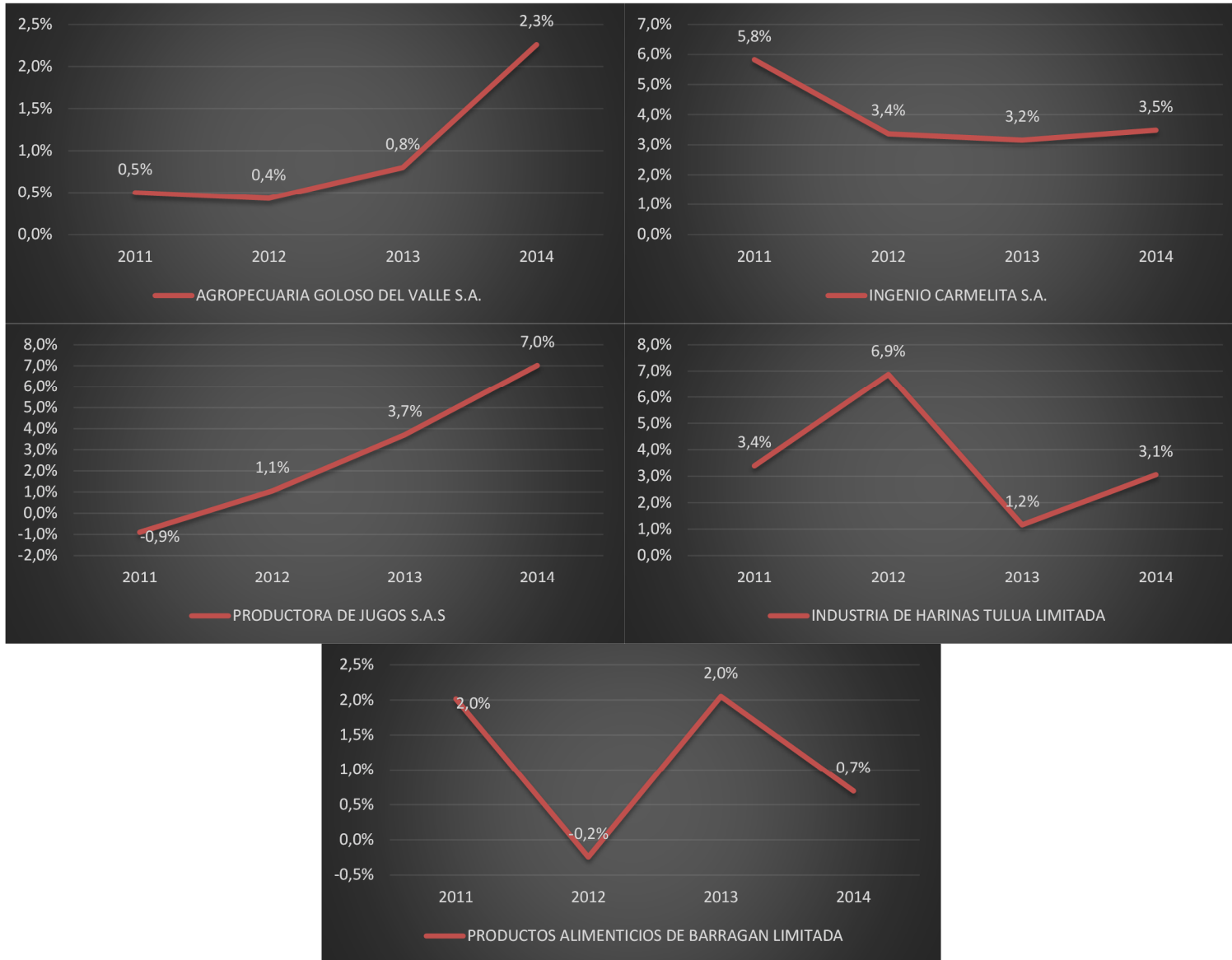
Gráfico 32. Margen neto. Empresas de la industria de alimentos de Tuluá. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

A nivel empresa (ver gráfico 32), puede observarse que los bajos niveles netos parecen ser propios del sector, a juzgar por los resultados de las cinco empresas del estudio. Se destaca la Productora de Jugos S.A.S, que pasó de una situación de pérdidas netas en el 2011 de -0.9% a 7% en el 2014; también Agropecuaria Goloso del Valle S.A. que mejoró su indicador de 0.5% a 2.3% en el mismo período. En sentido contrario las restantes tres empresas deterioraron su indicador.

Gráfico 33. Margen neto por empresa. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

7.3 CÁLCULO DEL CICLO OPERATIVO

Según Delfino,³¹ el ciclo operativo (CO) es el período requerido para adquirir inventarios, venderlos y cobrarlos. Este ciclo tiene dos partes, la primera es el tiempo necesario para adquirir y vender los inventarios, llamado período de inventarios. La segunda es el período que se requiere para cobrar las ventas, denominado período de cuentas por cobrar. Por lo tanto, el ciclo operativo muestra cómo se desplaza un producto a través de las distintas cuentas que conforman los activos circulantes de la empresa. Comienza como inventario, se convierte en cuenta por cobrar en el momento en que se vende y luego en efectivo cuando se cobra.

Para determinar los ciclos operativos a partir de la información que ofrecen los estados financieros, es necesario calcular las siguientes razones:³²

Rotación de inventarios = costo de ventas / inventario promedio
Días de inventarios = 365 / rotación de inventarios

Rotación de cuentas por cobrar = ventas / cuentas por cobrar
Días de cuentas por cobrar = 365 / rotación de cuentas por cobrar.

Los anteriores indicadores se calcularon en el punto 7.1, correspondiente a los indicadores de eficiencia. Por ello, el ciclo de operativo depende de la eficiencia en la gestión de los inventarios y de las cuentas por cobrar. Cuanto más largo sea el ciclo, mayor financiamiento se requerirá, es decir, lo que se busca es que dicho ciclo sea lo más corto posible.

En la tabla 28 se presentan los resultados del cálculo del ciclo operativo para las empresas de la industria de alimentos de Tuluá. Como se aprecia, en el año 2011 el ciclo fue de 122 días en promedio, mientras que para el año 2014 disminuyó a 114 días, es decir, se ganó en eficiencia. En el gráfico 34 de este documento, se observa que la tendencia en promedio de las empresas de este sector ha sido el mejoramiento de la eficiencia, por disminución del ciclo operativo. En el caso particular de este sector, se debe a la gestión de inventarios, factor que hace que el ciclo sea más corto, además, esto está asociado también a la gestión de las cuentas por cobrar, que como se observó, hubo mejoramiento.

La Productora de Jugos S.A.S. es la empresa más destacada en cuanto al mejoramiento de su ciclo operativo, mientras que el Ingenio Carmelita muestra la situación contraria.

³¹ DELFINO, Marcelo. Finanzas Operativas. Notas de clase. p. 48.

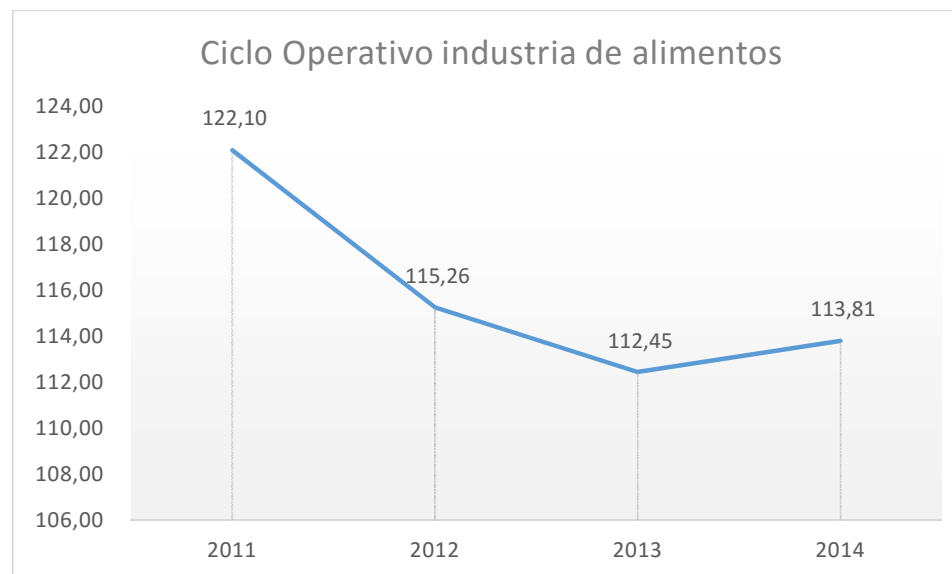
³² *Ibíd.* p. 49.

Tabla 28. Ciclo operativo. Empresas de la industria de alimentos. 2011-2014

Razón Social	CICLO OPERATIVO EMPRESAS AGRÍCOLAS CON PREDOMINIO EXPORTADOR											
	2011			2012			2013			2014		
	Rotación inventarios (días)	Rotación cxc días	Ciclo Operativo	Rotación inventarios (días)	Rotación cxc días	Ciclo Operativo	Rotación inventarios (días)	Rotación cxc días	Ciclo Operativo	Rotación inventarios (días)	Rotación cxc días	Ciclo Operativo
AGROPECUARIA GOLOSO DEL VALLE S.A.	47,46	25,43	72,88	58,77	17,94	76,70	71,50	14,00	85,51	63,97	11,48	75,45
INGENIO CARMELITA S.A.	27,86	15,41	43,26	39,99	11,94	51,93	78,40	21,50	99,90	71,40	15,44	86,83
PRODUCTORA DE JUGOS S.A.S	242,04	37,53	279,57	170,54	20,51	191,05	150,55	49,18	199,73	99,42	32,16	131,58
INDUSTRIA DE HARINAS TULUA LIMITADA	91,57	61,66	153,23	142,79	68,42	211,21	64,11	49,36	113,47	148,49	54,26	202,76
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE BARRAGAN LIMITADA	27,09	34,47	61,57	20,61	24,80	45,41	18,47	45,15	63,62	19,05	53,36	72,41
Promedio total			122,10			115,26			112,45			113,81

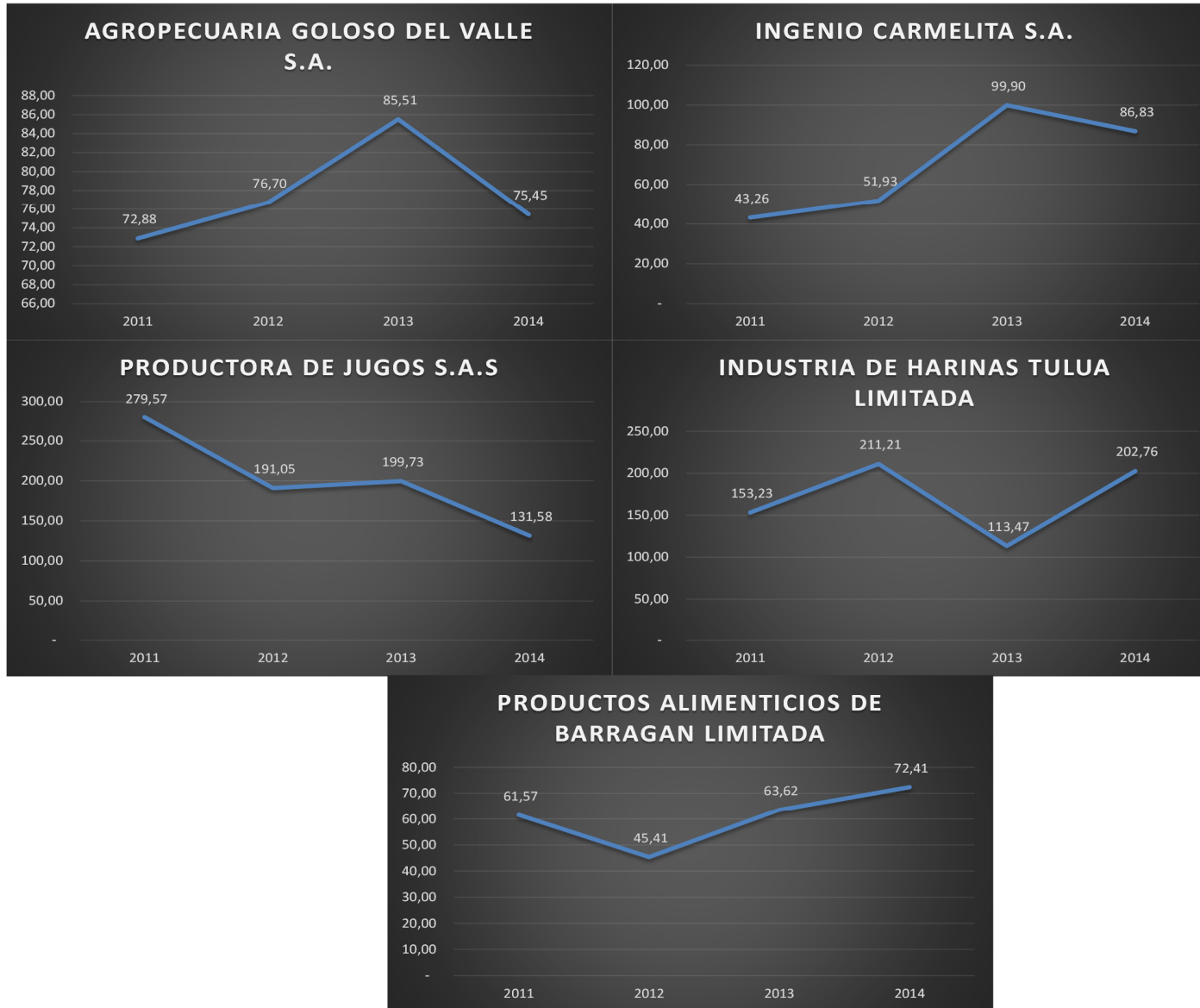
Fuente: cálculos de las autoras con base a estados financieros de las empresas.

Gráfico 34. Ciclo operativo. Empresas de la industria de alimentos. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

Gráfico 35. Ciclo operativo por empresa. 2011-2014



Fuente: gráfico con base a estados financieros

8. LIMITANTES QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS DE TULUÁ

Luego de tener los hallazgos del trabajo de campo, que permitió establecer la situación cualitativa de la eficiencia y eficacia, así como la perspectiva cuantitativa a través de los resultados financieros, a continuación se establecen los limitantes tanto internos como externos que afectan la productividad de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá en estudio, durante el período 2011 – 2014.

8.1 LIMITANTES INTERNOS QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD

Los limitantes internos están asociados a la condición de eficiencia. Desde el punto de vista cualitativo, se estableció que las empresas utilizan algunas estrategias para mejorar la optimización de los recursos productivos, como el fortalecimiento de los recursos tecnológicos y la capacitación al personal. Sin embargo, pocas de ellas se enfocan en medir el retorno de la inversión, mejorar la rotación de cartera o el clima organizacional. Por esto, a pesar de que el fortalecimiento tecnológico es importante, es necesario cerciorarse de que dicha inversión genere un retorno a las empresas, porque lo contrario afecta la condición de eficiencia y con ello la productividad desde la perspectiva interna.

Al indagar a los directivos sobre acciones tomadas para mejorar la productividad de las empresas, las respuestas conducen a pensar que es un tema al cual se presta menor atención. De la muestra, ninguna empresa toma decisiones en torno a la venta de activos improductivos a pesar de que se han identificado; sólo una de las cinco han tomado acciones para el mejoramiento de la gestión de inventarios y ninguna ha reducido los activos improductivos. No se han hecho procesos de reingeniería y tampoco han realizado mejora en su estructura de costos.

Desde el punto de vista cuantitativo, también se lograron precisar algunos limitantes que afectan la productividad desde la perspectiva interna, es decir, la condición de eficiencia. En el caso de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, la baja rotación de los activos totales es un limitante de la productividad, a pesar de ser una característica de las empresas que ejercen esta actividad productiva, sin embargo, lo preocupante es que el mejoramiento de la rotación en los últimos cuatro años ha sido insuficiente, lo que significa que son organizaciones con elevadas inversiones en activos tanto fijos como corrientes, que no rinden lo esperado o no generan ventas con una dinámica importante.

8.2 LIMITANTES EXTERNOS QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD

Tomando como base los hallazgos del estudio cualitativo, representado en las encuestas, se lograron detectar los siguientes limitantes:

La estabilidad macroeconómica es un factor que, según los directivos de las empresas encuestadas afectan la productividad empresarial. Dicha estabilidad tiene que ver con la dinámica del PIB, la inflación, el comportamiento de las tasas de interés, la tasa de cambio, la política fiscal.

Por ello, las principales causas de riesgo para la productividad de las empresas, según los encuestados, son las reformas tributarias y cargos impositivos del Estado, la sobreoferta de productos y/o servicios, la variación de los precios de insumos y/o materias primas (lo cual afecta los márgenes de utilidad) y la inestabilidad de las medidas económicas.

Adicional a lo anterior, a pesar de que la muestra está constituida por empresas pertenecientes a sectores potencialmente exportadores, el 40% de la muestra no ha realizado estudios del mercado nacional e internacional, limitando la eficacia de las organizaciones.

A pesar de lo anterior, al revisar los indicadores de eficacia de las de la industria de alimentos, se encontraron márgenes brutos y operacionales positivos y crecientes, pero en unos niveles bastante bajos. Especialmente, en términos del margen neto se apreció un nivel bajo que da a entender que la eficacia es reducida en este sentido. Esto significa que las medidas para direccionarse a los mercados y clientes han sido insuficientes, además, que los factores del entorno externo, de orden macroeconómico y político, han afectado la eficacia de las organizaciones.

9. CONCLUSIONES

Considerando los hallazgos del trabajo, a continuación se presentan las conclusiones del estudio.

Las empresas que hicieron parte del estudio tienen como característica una amplia trayectoria en el mercado, lo cual significa que tienen conocimiento de la actividad y esto puede constituirse en cierta ventaja frente la competencia. Sin embargo, dada la dinámica de la economía y la sociedad, y de acuerdo a los resultados encontrados, esta situación no es condición suficiente para ser productivos.

Existen acciones desde el punto de vista interno que no son utilizadas por las empresas para impulsar la productividad, desde la optimización de recursos hasta la gestión financiera de los activos, afectando con ello la eficiencia y eficacia de las organizaciones.

Se logró establecer que la productividad puede estar afectada no solo por variables externas, como la estabilidad macroeconómica o la política económica del país, sino también por inadecuadas decisiones en materia de gestión interna de los recursos. Esto permite concluir que el tema de la productividad es complejo y requiere de una visión holística que conduzca a la comprensión del concepto y sus determinantes externos e internos.

Los indicadores financieros son una herramienta importante para el diagnóstico organizacional, pero que deben ser gestionados a través del seguimiento histórico de los mismos y la comparación con empresas similares del sector.

Desde el punto de vista externo, la eficacia de las empresas a pesar de ser positiva por los resultados financieros expresados a través de los márgenes de utilidad, requiere un mayor direccionamiento hacia los mercados y los clientes, para reducir las debilidades de los limitantes de la productividad. Para esto, se requiere comprender muy bien la dinámica de la economía y del sector económico en el cual actúan las empresas.

Esto porque son múltiples los limitantes encontrados de la productividad, tanto externos como internos, en especial la situación del entorno que escapa al manejo de las empresas, pero que requieren su permanente información.

10. RECOMENDACIONES

Una primera recomendación tiene que ver con la estructura de costos de las empresas de la industria de alimentos de Tuluá, la cual debe estar en continuo control por ser determinante fundamental del precio final y con ello de las ventas. Según los resultados obtenidos, las empresas del estudio son eficaces porque generan márgenes de utilidades positivos, sin embargo, se apreciaba según el margen bruto, que las materias primas son el principal determinante de dichos márgenes, motivo por el cual, un control de estos costos es fundamental.

En este sentido, la estabilidad macroeconómica es un requisito especial, porque el crecimiento desmesurado de los precios al productor puede atentar contra los márgenes de rentabilidad de la agroindustria. Se requiere por lo tanto una adecuada selección de proveedores para garantizar niveles de utilidad bruta adecuados.

La segunda recomendación tiene que ver con la calidad de los productos. Este aspecto es trascendental, máxime cuando se piensa en incursionar mercados internacionales a través de diferentes tratados comerciales, porque los consumidores en el exterior son más exigentes en materia de calidad. Desde el punto de vista del ciclo operativo, las empresas del estudio deben, en primer lugar controlar exhaustivamente la calidad de sus materias primas y a partir de esto lograr ser más eficientes en el manejo de los inventarios, de tal forma que se preserve la calidad del producto final.

Para esto son necesarias igualmente las buenas prácticas agrícolas, que deben ser implementadas en el sector que es proveedor principal de materias primas de la agroindustria. Las Buenas Prácticas Agrícolas se consideran como una forma específica de producir o procesar productos agropecuarios; esto quiere decir que, el modo como se lleva a cabo el proceso de siembra, cosecha y poscosecha para los cultivos o el manejo que se les da a los animales para aprovechar sus carnes o lácteos, cumple con requerimientos específicos de producción limpia.

Una tercera recomendación se relaciona con la necesidad de mejorar la rotación de los activos totales, dado que las empresas de la industria de alimentos de Tuluá son poco eficientes, en el sentido de tener rotaciones inferiores a uno. Esto puede deberse a que el nivel de inversión en las empresas sea más alta por los inventarios que deben tener, las máquinas y equipos. Sin embargo, es necesario mejorar la productividad laboral y del capital, para obtener rotaciones similares o superiores a la agroindustria nacional. La productividad laboral se puede mejorar a través de capacitación de la mano de obra, mejores controles en la producción, incentivos a nivel salarial. Por su parte, la productividad del capital puede incrementarse a través de la incorporación de tecnología, mejoramiento o actualización de maquinaria y equipo o el reemplazo de tecnología obsoleta.

Como cuarta recomendación está la necesidad de utilizar la planeación financiera como instrumento de mitigación de la incertidumbre generada en el entorno en el que compiten las empresas. Para la optimización del ciclo operativo es importante que exista una adecuada coordinación de políticas y objetivos en cada uno de los departamentos que componen las organizaciones, como son compras, producción, cartera y ventas.

BIBLIOGRAFÍA

CENTRO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD DE COLOMBIA. Medición de la productividad del valor agregado. [en línea] Revista Técnica Administrativa, Vol. 7, Nro. 2, 2008. [consultado el 28/01/2014] Disponible en internet: <<http://www.cyta.com.ar/ta0702/v7n2a3.htm>>

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Agenda interna para la productividad y la competitividad. Documento regional, Valle del Cauca. Bogotá, Octubre de 2006.

ECHAVARRÍA, Juan J., ARBELÁEZ, Maria A. y ROSALES, Maria F. La Productividad y sus Determinantes: El Caso de la Industria Colombiana. [en línea] Banco de la República, Borrador de Economía No. 374, 2006. [consultado el 15 de jul., de 2014] Disponible en internet: <<http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra374.pdf>>

ESCOBAR P., Julio; MORENO B., Stefany y COLLAZOS R. Jaime A. Composición de la economía de la región suroccidente de Colombia. [en línea] Banco de la República, Estudios Económicos de Sucursales - Centros Regionales Ensayos sobre Economía Regional, No. 52. Bogotá, 2013 [recuperado el 28-05-2014] Disponible en internet: <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/ESER/2013/eser_52_suroccidente_2013.pdf>

GALLÓN G., Santiago. Crecimiento de la productividad total factorial de la industria regional colombiana: aplicación de modelos de frontera estocástica. En: Industria y Región en Colombia. [en línea] Centro de Investigaciones Económicas, Universidad de Antioquia, 2007 [consultado el 15 de jul., de 2014] Disponible en internet: <<http://www.udea.edu.co/portal/page/portal/bibliotecaSedesDependencias/unidade sAcademicas/FacultadCienciasEconomicas/ElementosDiseno/Documentos/Libros ConSello/IndustriaRegionEnColombia.pdf>>

GITMAN, Lawrence. Principio de Administración Financiera. Décima edición. Pearson Educación. México, 2003. p. 496

LATORRE RENGIFO, Diana Carolina y LIBREROS VALDES, Jairo Geovany. Plan de mejora para el sistema de medición del desempeño en el proceso de manufactura de la empresa Sucromiles S.A como estrategia para la evaluación de su productividad. Trabajo de Grado Administrador de Empresas. Universidad del Valle, sede Buga. Facultad de Ciencias de la Administración. Programa de Administración de Empresas. Buga, 2006

MÉNDEZ A., Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Editorial Limusa. México, 2008. p. 231

ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. Ed. 14ª. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2011.

RIVERA GODOY, Jorge A. Introducción a la administración financiera. Fundamentos y aplicaciones para crear valor. Cali: Universidad del Valle, 2004.p. 307.

TORRES RENDÓN, Walter y TORRES RENDÓN, Viviana. Medición de la productividad del valor agregado de las empresas localizadas en Guadalajara de Buga 1998 – 2005. Trabajo de Grado Contador Público. Universidad del Valle, sede Buga. Facultad de Ciencias de la Administración. Programa de Contaduría Pública. 2008. Buga, 2006

TULUÁ. Acuerdo No 013 (25 de mayo de 2012). Plan de Desarrollo para el Municipio de Tuluá, por el período 2012 2015 “Tuluá territorio ganador para el bienestar”. p. 181.

VAN HORNE, James y WACHOWICZ, John. Fundamentos de administración financiera. Pearson Educación, México, 2002. p. 144

VILLAMIL, Jesús A. Productividad y cambio tecnológico en la industria colombiana. [egn línea] Revista Economía y Desarrollo, Vol. 2, Nro. 1., 2003 [consultado el 15 de feb., de 2014] Disponible en internet: <http://www.fuac.edu.co/download/revista_economica/volumen_1n1/7-productividad.pdf>

II. Condición de eficiencia

Optimización de los recursos

7. ¿Cuál de las siguientes estrategias ha utilizado para mejorar la optimizar los recursos productivos de la empresa?

- Capacitar el personal para el desarrollo de sus funciones
- Mejorar el clima organizacional
- Fortalecer los recursos tecnológicos
- Está establecido el control de gestión
- Mejorar la rotación de cartera
- Medir el retorno de la inversión
- Otros
- Cuáles? _____

Calidad de los productos

8. ¿La empresa cuenta con sellos de calidad?

- Si ¿Cuáles? _____
- En proceso
- No ¿Por qué? _____

9. ¿Existen controles de calidad en los procesos de producción?

- Si Describa _____
- No

Procesos de producción

10. ¿Cuál de las siguientes acciones han tomado en el último año para el mejoramiento de la productividad?

- Hacer reingeniería
- Reducir personal
- Venta de activos improductivos
- Disminuir el inventario para mejorar el flujo de caja
- Incremento de la productividad
- Optimización de la capacidad instalada
- Otras acciones Cuáles? _____

Decisiones sobre activos ociosos

11. ¿Cuáles activos ociosos ha identificado en su empresa?

- Terrenos improductivos
- Excesos de Inventarios
- Exceso de efectivo
- Cuentas por cobrar incobrables
- Otros activos Cuáles? _____

Decisiones sobre el capital de trabajo

12. ¿Qué tipo de política maneja la empresa con relación a los activos corrientes?

- Agresiva _____ (Activos corrientes < Pasivos corrientes)
Conservadora _____ (Activos corrientes > Pasivos corrientes)
Se busca el nivel óptimo _____
No se ha establecido ninguna política _____
Ns/Nr _____

13. ¿La empresa calcula el ciclo operativo que le permite conocer los requerimientos de capital de trabajo?

- Si _____
No _____ Por qué no lo calcula? _____

14. ¿Cuál es el principal objetivo de la gestión de inventarios?

- Mantener una cantidad de inventarios que minimice sus costos _____
Reducir el tiempo de espera para recibir o despachar los pedidos _____
Gestionar una mayor rotación _____
No maneja inventarios _____
Otro _____Cuál? _____

III. Condición de eficacia

Mercado

15. Qué aspectos del entorno considera que influyen con mayor fuerza en la productividad empresarial: Marcar con una X:

- Estabilidad macroeconómica _____
Clima de inversión _____
Políticas sectoriales _____
Factores sociales _____
Factores tecnológicos _____
Factores culturales _____
Competencia desleal _____
Precio del competidor _____
Tratados de libre comercio _____
Contrabando _____
Tramites de exportación _____
Políticas crediticias _____
Tasa de inflación _____
Todos los anteriores _____
Otros _____ Cuáles? _____

16. ¿Cuál es la principal causa del riesgo para la productividad de las empresas en la actualidad?

- Inestabilidad de las medidas económicas
- Falta de continuidad en los programas sectoriales
- Factores políticos e institucionales.
- Política cambiaria y de comercio exterior
- Inestabilidad social, inseguridad y orden público.
- Sobreoferta de productos y/o servicios
- Reformas tributarias y cargos impositivos del estado
- Variación de los precios de insumos y/o materias primas
- Otra causa Cuál? _____

17. ¿De qué forma enfrenta los riesgos del entorno?

- Estar al tanto de las noticias económicas y financieras
- Analizar las proyecciones económicas en general
- Analizar las perspectivas del sector en particular
- Desarrollando planes estratégico
- Otras formas Cuáles? _____

Comportamiento de los clientes

18. ¿Tiene identificado el perfil de sus clientes?

- Si
- No

19. ¿Realiza estudios de satisfacción de los clientes?

- Si
- No

Capacidad de aumentar la demanda de productos

20. ¿Aplica métodos de pronósticos de la demanda?

- Si
- No

21. ¿Frente a una demanda creciente, la empresa se encuentra preparada estructuralmente?

- Si
- No
- No lo sabe

Identificación de nichos de mercado

22. ¿Ha realizado estudios de mercado nacional e internacional?

- Si
- No