

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

La marcada tendencia por el consumo de productos sanos, ricos en antioxidantes que mejoren y prolonguen la vida, hacen de los arándanos una fruta especial, tanto para el consumo en fresco, como procesado. El arándano o blueberry está catalogado como una “súper fruta” y está siendo demandada por nuevos mercados y nuevos consumidores en todo el mundo. Estos atributos están incentivando al consumo y la producción de arándanos en E.E.U.U, Europa y Asia; mercados que demandan productos que contribuyan a mejorar la calidad de vida.

El arándano es una fruta baja en calorías y sodio, fuentes de fibras y pectinas destacándose su alta concentración de vitamina C. Este fruto se consume tanto fresco como procesado.

El arándano o blueberry se destaca no sólo como fruto comestible, sino también en medicina (antioxidante, báscula-protector, antiséptico urinario), industria de colorantes, pastelería, mermeladas, conservas, yogures, golosinas, etc.

Este producto principalmente se tenía en los países de Estados Unidos y Canadá, pero hoy como parte de la globalización, se da a conocer nuevas opciones a mercados emergentes e insatisfechos como el nuestro, llevando a tomar iniciativa a empresarios y así dar una opción más en el cambiante y exigente mercado tarijeño.

El municipio de Entre Ríos, en Tarija, se ha convertido en el lugar donde se produce el primer arándano Made in Bolivia con calidad de exportación. Andean Blueberries es el nombre de la primera marca de arándanos producidos en Bolivia, a cargo de la empresa “CITSA”

Asimismo, en el año 2007, por encargo de la gobernación de Tarija y el apoyo de la fundación valles, se realizó la investigación para adaptación del cultivo de Arándanos en Tarija.

En el año 2008 empieza la oferta del arándano por parte del municipio de Entre Ríos hacia la población boliviana, con resultados prometedores que se han convertido en una muy

buena opción para la producción de la zona, además de generar fuentes de empleos a familias del área rural y otros.

Con la realización del estudio de las características económicas de la oferta del arándano en el municipio de Entre Ríos se podrá ver la realidad de los pequeños y medianos productores.

1.2 Planteamiento del Problema

En los últimos años Bolivia se va posesionando como un exitoso proveedor de ciertos tipos de frutas, entre ellas los arándanos. Esta fruta por su capacidad de producir en contra estación y por la alta productividad que con un trabajo muy profesional puede llegar a alcanzar niveles muy altos, es decir llegará a exportar hasta 20 mil kilos de fruta, siendo de mucho atractivo para invertir en este caso. Se sabe que, por tratarse de fruta con baja cosecha, cada año es mejor que el anterior, sobre todo por el interés de grandes y medianas empresas que ya están incursionando en este cultivo.

Sin embargo, esta situación ha provocado que esta actividad estén experimentado algunos cambios. Por un lado, el mercado de la fruta se ha tornado más competitivo, tanto por el ingreso de nuevos productores en el sistema productivo, como por la entrada en producción de nuevas áreas geográficas nacionales, obteniendo como consecuencia una elevada producción e incremento en las exportaciones. Esto, sumando a un escenario de mercado débil e inestable tanto por el exceso de oferta de productos, asociando al debilitamiento de la demanda debido a los efectos de la crisis financiera mundial, ha provocado que el consumo de productos frescos, en particular aquellos que no son considerados de primera necesidad, como son los arándanos, experimenten regulaciones más estrictas en términos de calidad, el mercado hace prevalecer con mayor énfasis parámetros cualitativos, tales como, homogeneidad en tamaño, firmeza color, madurez, ausencia de daños de la fruta, la presencia de la serosidad característica y, donde la premisa que indica que la fruta que presenta mayor calibre tiene mayor valor, se mantiene totalmente vigente.

La oferta de arándanos en el municipio de Entre Ríos, está limitada por factores estructurales que limitan su crecimiento. De tal manera se plantea lo siguiente.

1.3 Formulación del Problema

¿Cuáles son las principales características económicas que determina la producción de arándanos en el municipio de Entre Ríos.

1.4 Justificación

Luego de observar y analizar diferente información sobre la producción de arándanos, principalmente se analizó el mercado de este producto (oferta y demanda regional, nacional e internacional), y así se identificaron los países que poseen mayor consumo de arándanos.

Se observa una demanda significativa en América del Norte (EE. UU) y países de Europa tales como Alemania, Francia, Italia e Inglaterra, donde su consumo es tradicional. Estados Unidos es el principal productor, consumidor, exportador e importador de arándanos del mundo.

En el caso de Bolivia, se observa que posee cierta participación en el mercado, aunque de muy poca relevancia. No obstante, la producción y las hectáreas plantadas han crecido significativamente en los últimos años siguiendo así el camino iniciado por Chile.

El periodo de producción en el hemisferio norte abarca los meses de mayo a octubre, mientras que el hemisferio sur abarca de octubre a abril, es decir entonces que la producción del hemisferio sur es en “contra estación”, se produce cuando no hay fruta en el norte. Esto hace que por el momento y la cantidad se obtengan precios muy superiores a los de la oferta normal de estación productiva del hemisferio norte.

Se observa una gran ventaja desde el punto de vista de la demanda debido a que este producto posee muchas propiedades que beneficiarán a la salud humana, actualmente este concepto de “alimentación sana y natural” está muy arraigado en los países desarrollados con mayores ingresos per cápita.

En cuanto a la industrialización, el arándano es procesado en forma de dulces completamentando lácteos, pasteles o jugos. Se usa como ingrediente de bebidas alcohólicas y como colorantes en alimentos ya que es uno de los pocos pigmentos naturales de color azul.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Determinar las características económicas de la producción de arándanos en el municipio de Entre Ríos.

1.5.2 Objetivos específicos

- ❖ Establecer las características generales de las empresas productoras
- ❖ Determinar las características tecnológicas
- ❖ Determinar las características del empleo
- ❖ Determinar las características de la producción
- ❖ Determinar las características de mercado
- ❖ Determinar las características de costos e ingresos

1.6 Hipótesis

La producción de arándanos en Entre Ríos se realiza en condiciones económicas relativamente adecuadas.

1.6.1 Variable dependiente

- ❖ Producción de arándanos

1.6.2 Variable independiente

- ❖ Rendimiento productivo/cosecha
- ❖ Nivel tecnológico

- ❖ Precio de mercado
- ❖ Empleo costos e ingresos

1.7 Tipo de Investigación (metodologadelainvestigaciinsiis.blogspot.com/ Año 2017)

1.7.1 Exploratoria

Son las investigaciones que pretenden darnos una visión general de tipo aproximativo respecto a una determinada realidad. Este tipo de investigación se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco explorado y reconocido y cuando aún, sobre él es difícil formular hipótesis precisas o de cierta generalidad. Suelen surgir también cuando aparece un nuevo fenómeno, que precisamente por su novedad, no admite todavía una descripción simétrica o cuando los recursos que dispone el investigar resultan insuficientes como para emprender un trabajo más profundo.

1.7.2 Descriptiva

La investigación descriptiva se ocupa de la descripción de datos y características de una población. El objetivo es la adquisición de datos objetivos, precisos y sistemáticos que pueden usarse en promedios, frecuencias y cálculos estadístico similares. Los estudios descriptivos raramente involucran experimentación, ya que están más preocupados con los fenómenos que ocurren naturalmente que con la observación de situaciones controladas.

1.7.3 Explicativa

Son aquellos trabajos donde muestra preocupación, se centra en determinar los orígenes o las causas de un determinado conjunto de fenómenos, donde el objetivo es conocer por que suceden ciertos hechos a través de la delimitación de las relaciones casuales existentes o al menos de las condiciones en que ellas producen. Este es el tipo de investigación que más profundiza nuestro conocimiento de la realidad, porque nos explica la razón, el porqué de las cosas, y es por lo tanto más complejo y delicado pues el riesgo de cometer errores aumenta considerablemente.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 La Oferta (Persona física o jurídica que ofrece un producto a la venta)

2.1.1 Concepto de la oferta

Se define la **oferta** como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado. Hay que diferenciar la oferta del término cantidad ofrecida, que hace referencia la cantidad que los productores están dispuestos a vender a determinado precio.

La ley de la oferta establece que, ante un aumento en el precio de un bien, la cantidad ofertada que exista de ese bien va a ser mayor, es decir los productores de bienes y servicio tendrán un incentivo mayor.

La cantidad ofrecida por los productores de un determinado bien depende de varios factores que provocan incrementos o disminuciones de la cantidad ofrecida por el oferente.

Estos factores son:

- El precio del producto
- El precio de los factores que intervienen en la producción del bien
- El número de productores
- El estado de la tecnología existente para producir el bien
- Las expectativas que tengan los productores acerca del futuro del bien y del mercado.

2.1.2 El precio del producto

El precio del producto es el factor fundamental que determinar la cantidad que un fabricante ofrece de su producto, cuando el precio es alto la venta de ese producto se hace más rentable y por tanto la cantidad ofrecida del mismo es más elevada.

Si el precio del bien disminuye la rentabilidad esperada por la venta disminuye y por tanto la cantidad que los fabricantes están dispuestos a vender.

2.1.3 El precio de los factores que intervienen en la producción del bien

Cuando suben los precios de los factores que intervienen en la producción de un bien, como puede ser la energía, las materias primas o la mano de obra, la producción del bien referido se hace menos rentable por lo que las empresas fabricantes ofrecen menos cantidad de producto.

Por tanto, la cantidad ofrecida de un bien está relacionada negativamente con el precio de los factores utilizados.

2.1.4 El estado de la tecnología existente para producir el bien

La tecnología utilizada para fabricar un producto incide en la cantidad ofrecida de un bien, al influir en los costos de fabricación.

Las innovaciones tecnológicas producen una rebaja de los costes de fabricación que hace aumentar la cantidad ofrecida del bien.

2.1.5 Las expectativas que tengan los productores acerca del futuro del bien y del mercado.

Las expectativas que tengan los empresarios fabricante de bienes y servicios sobre el futuro del mercado influyen directamente en la oferta.

2.2 La Curva de Oferta (Microeconomía Robert S. Pindick. Prentice Hall Madrid 2008. Quinta Edición)

2.2.1 Definición

La curva de oferta es la “representación gráfica que muestra la cantidad de algún bien o servicio que las empresas querrían vender a cada precio, permaneciendo todo lo demás igual”.

Donde el gráfico muestra en el eje de las ordenadas el precio del bien, P , medido en bolivianos por unidad; en el eje de las abscisas muestra la cantidad total ofrecida, Q , medida en el número de unidades por periodo.

Entonces, la curva de oferta es, pues, una relación entre la cantidad ofrecida y el precio.

Esta relación puede expresarse en forma de ecuación.

$$Q_s = f(p)$$

Figura 2.1 La curva de la oferta



La curva de oferta tiene pendiente positiva, en otras palabras, cuanto más alto es el precio, más pueden y quieren producir y vender las empresas.

Es decir, un precio más alto puede permitir a las empresas existentes aumentar la producción contratando más trabajadores u obligando a los que ya tienen realizar horas extras. También pueden expandir la producción a largo plazo ampliando la infraestructura.

Un precio más alto también puede atraer al mercado a nuevas empresas, estas se enfrentan a costes más altos a causa de su inexperiencia en el mercado y, por lo tanto, la entrada en el mercado no les habría parecido económica si el precio hubiera sido más bajo.

2.2.2 Movimientos a lo largo de la curva de oferta y desplazamiento de la misma

La curva de oferta, se basa en el supuesto de que “todo lo demás se mantiene constante” (*ceteris paribus*). Es decir, se parte del supuesto de que no varía ninguno de los determinantes de la oferta, salvo el precio. Cuando esto ocurre se produce un movimiento a lo largo de la curva de oferta.

Este movimiento se denomina variación de la cantidad ofrecida.

¿Qué ocurre cuando se modifica alguno de los restantes factores que afectan a la oferta y se mantiene constante el precio?

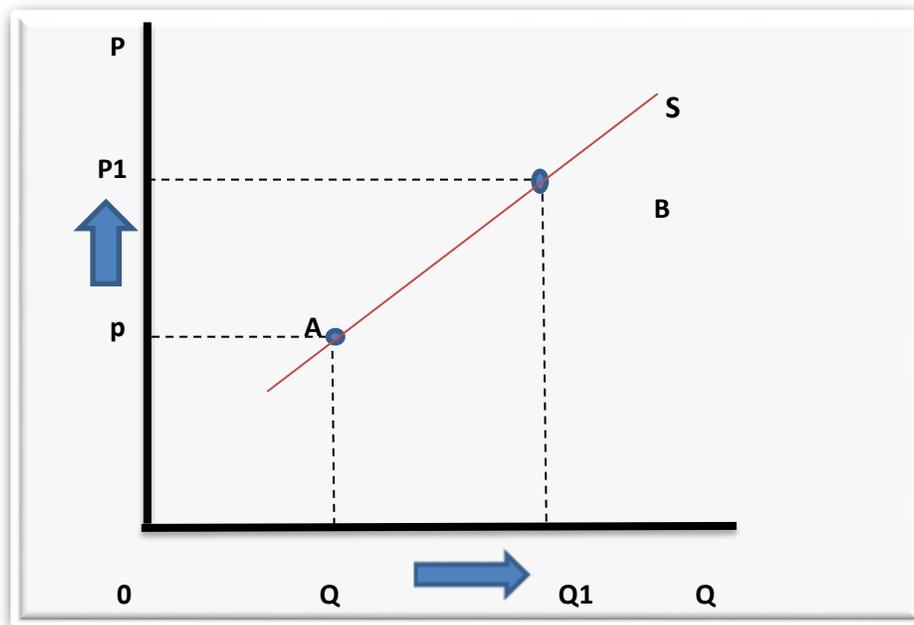
Cuando esto ocurre se produce un desplazamiento de la curva de oferta. Este movimiento también se denomina variación de la oferta.

2.2.3 Movimientos a lo largo de la curva de oferta

Una variación en el precio, manteniéndose constante el resto de los factores determinantes de la oferta, provoca un desplazamiento a lo largo de la curva de oferta.

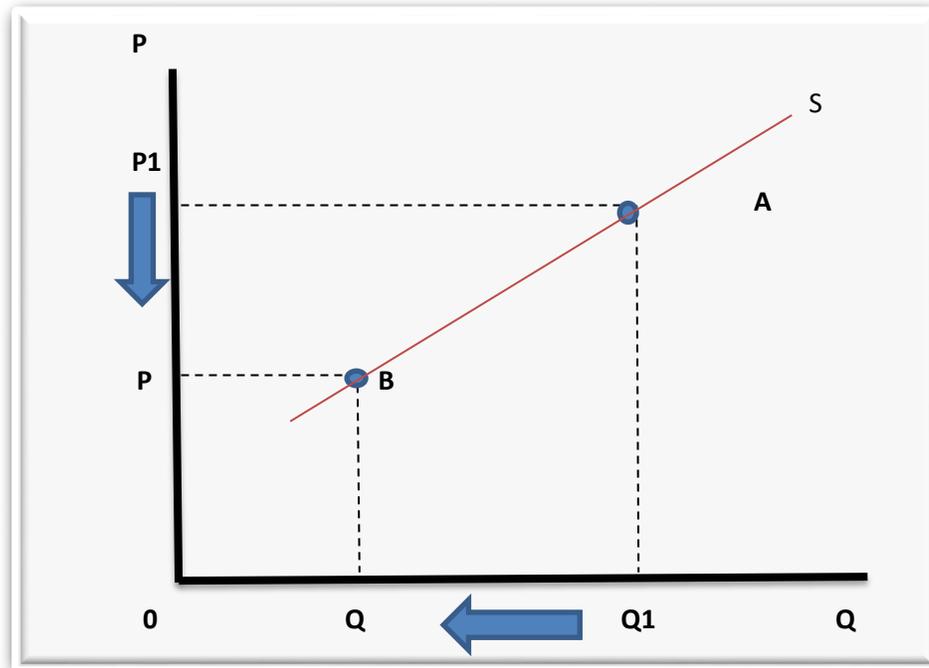
Supongamos que el precio inicial P y aumente a P_1 , se produce un desplazamiento a lo largo de la curva de oferta, aumentando la cantidad ofrecida.

Figura 2.2 Movimiento a lo largo de la curva de oferta (Aumento de la cantidad ofrecida)



Si, por el contrario, el precio es P_1 y disminuye a P , se produce un desplazamiento a lo largo de la curva de oferta, el descenso del precio hace que la cantidad ofrecida disminuya.

Figura 2.3 Movimiento a lo largo de la curva de oferta (Disminución de la cantidad ofrecida)



2.2.4 Desplazamiento de la curva de oferta

Una modificación en algunos de los factores determinantes de la oferta, manteniéndose constante el precio, provoca un desplazamiento de la curva de oferta.

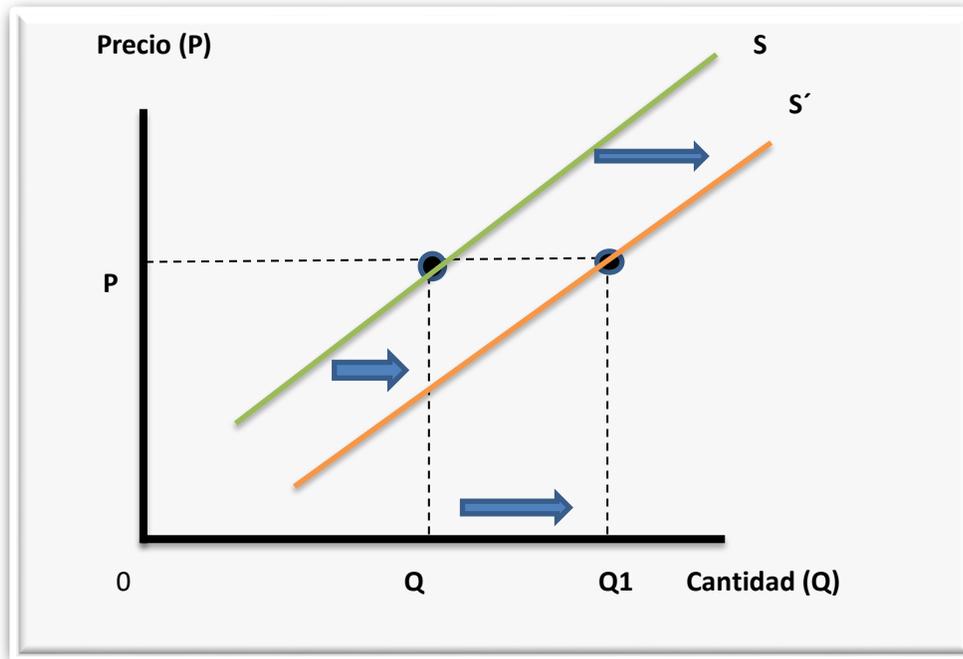
Si para una empresa determinada disminuyen los costes, manteniéndose constantes el resto de los factores que afectan a la oferta, la variación de este factor provoca un desplazamiento de la curva de oferta inicial hacia la derecha.

Al desplazarse la curva de oferta hacia la derecha, este desplazamiento da lugar a un aumento de la oferta: se oferta más a cada precio.

En efecto, si el precio de mercado es P , en la situación inicial se ofertaban Q unidades del bien, mientras ahora, para ese mismo precio, se ofertan Q_1 . El mismo fenómeno se hubiera dado para cualquier precio del mercado.

Gráficamente tenemos

Figura 2.4 Desplazamiento de la curva de oferta (Aumento de la oferta)



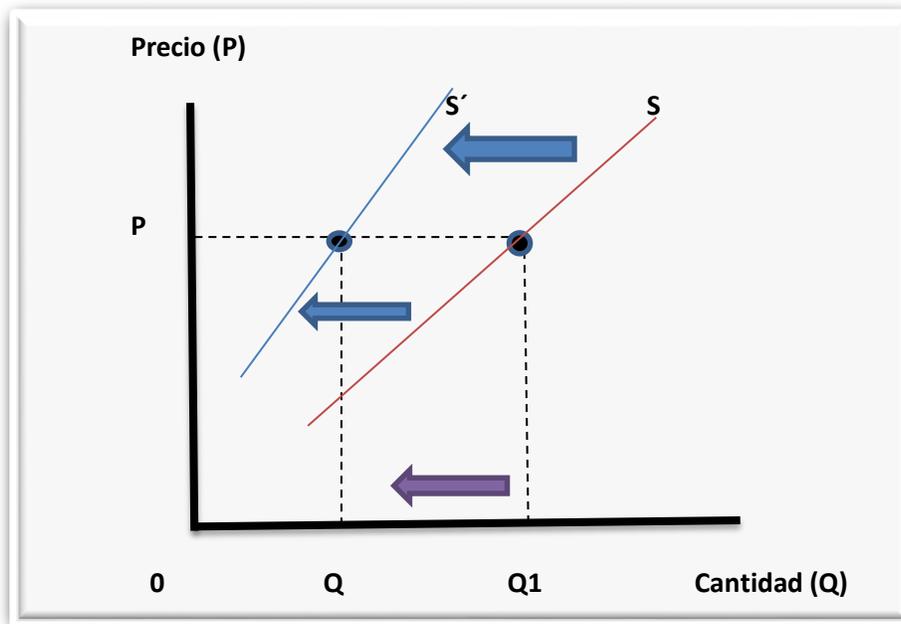
En el mercado se produce un empeoramiento de las expectativas empresariales, permaneciendo constante el resto de los factores, este hecho provocará un desplazamiento de la curva de oferta inicial hacia la izquierda.

Al desplazarse la curva de oferta hacia la izquierda, este desplazamiento da lugar a un descenso de la oferta: se oferta menos a cada precio.

En efecto, si el precio es P , en la situación inicial se ofertaban $Q1$ unidades del bien, mientras que ahora, para ese mismo precio, se ofertan Q . el mismo fenómeno se hubiera dado para cualquier precio del mercado.

Gráficamente tenemos:

Figura 2.5 Desplazamiento de la curva de oferta (Disminución de la oferta)



2.3 La División formal, de la Producción de una Industria entre las Empresas Individuales. (Teoría de los precios Milton Friedman)

2.3.1 Curva de oferta de una industria

“Una curva de oferta de una industria, llamada también curva de costes de las empresas individuales, indica el precio mínimo al cual sería ofrecida cada cantidad”

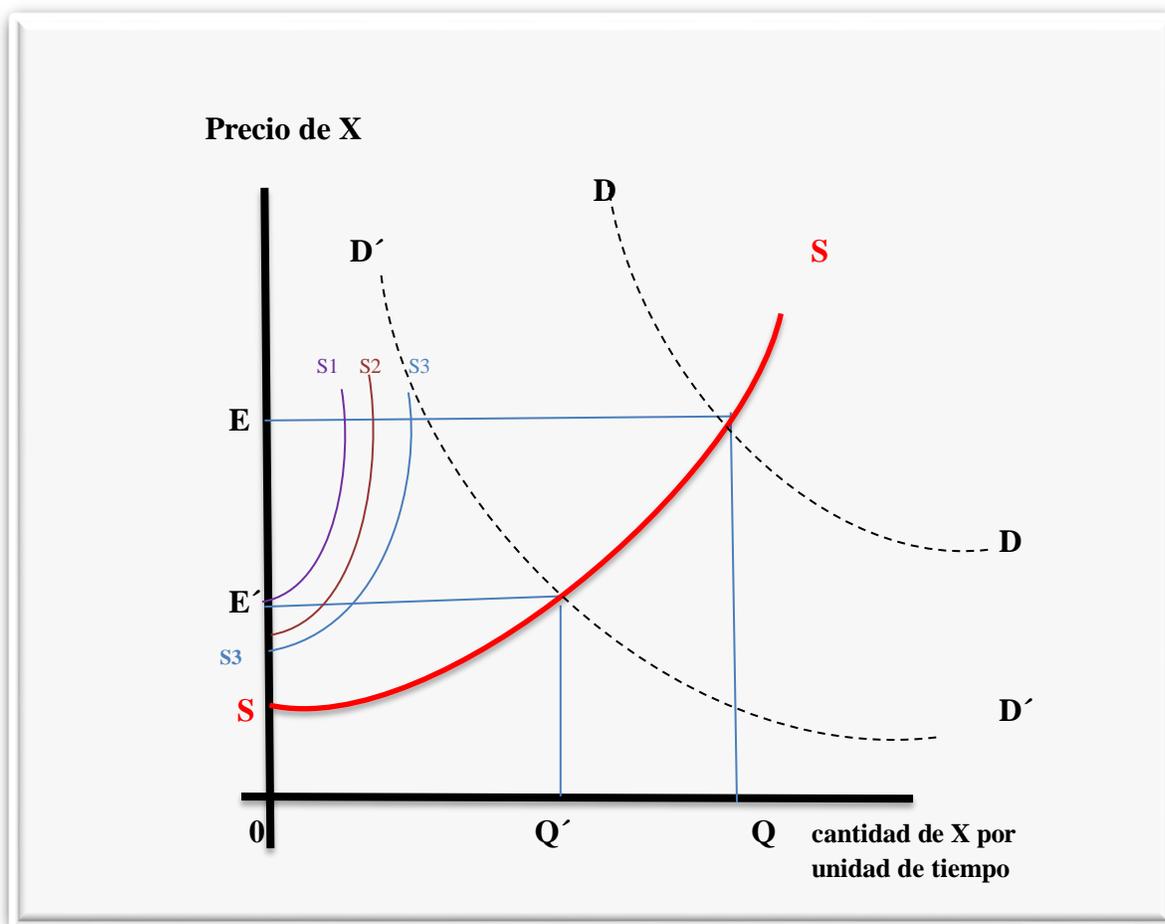
Para entender mejor la curva de oferta de una industria es la cantidad y precio mínimo de un bien que las empresas (industria), ofrecen a los consumidores.

Para poder entender mejor: el gráfico muestra la curva SS representa la curva de oferta del bien X para el conjunto de los ofertantes del bien X, esta curva es la curva de oferta de una industria, que indica el precio mínimo al cual sería ofrecida cada cantidad.

La cantidad OQ será ofrecida al precio mínimo QP, y así sucesivamente.

Ahora supongamos que la curva de demanda fuese DD, el precio de mercado será EQ y la cantidad productiva OQ. Esta producción sería ofrecida de hecho por un número de empresas diferentes y se podría marcar sobre la línea EP=OQ; SISI, indica la contribución de la empresa I a la producción total de los distintos precios, supuesto que la expansión de la producción de cada empresa por separado como el aumento del número de empresa.

Figura 2.6 La división de la producción de una industria entre las empresas individuales



Cada empresa de la industria está formada por una cierta cantidad de factores de producción.

Cada curva de oferta de los factores de producción de la industria, implican determinados precios de los factores de producción.

Precios distintos= cantidades distintas

Para entender mejor: A, B y C son los factores de producción, la cantidad del producto OQ ofrecida en venta al precio QP se obtiene utilizando ciertas cantidades de B y C.

Dadas las curvas de la oferta de los factores de producción de la industria, estas cantidades implican determinados precios de los factores de producción, por ejemplo, p_a , p_b , p_c , etc.

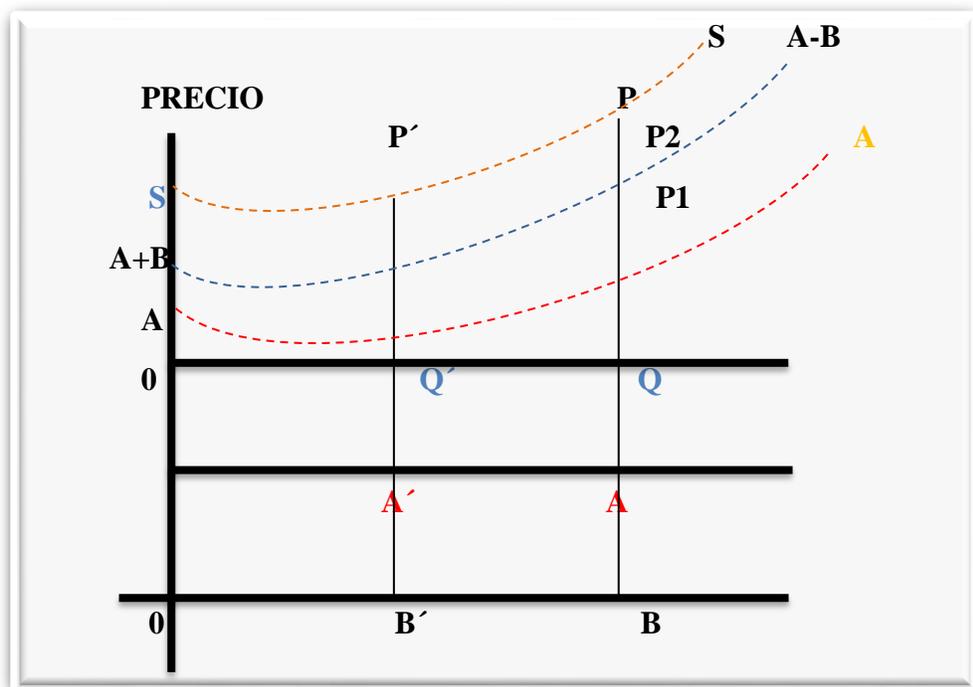
Para el producto OQ y p'_a , p'_b , p'_c , para el producto OQ'.

Siguiendo a Marshall podríamos indicar la relación entre el precio de oferta del producto y las cantidades y los precios de los factores subdividiendo las ordenadas de SS (como PQ) lo mismo que subdividimos las abscisas (EP).

Como muestra el gráfico para producir una cantidad de OQ bajo las condiciones dadas, se utiliza la cantidad OA de A. el número de unidades de A por unidad de producto será OA/OQ .

Por lo tanto, $OA/OQ * p_a$ es el valor de la cantidad de A que se usa por unidad de producto; QP_1 representa este número. Igualmente, si OB es la cantidad de B que se usa para producir OQ y el p_b el precio por unidad de B, entonces: $P_1 P_2 = OB/OQ * p_b$; y por lo tanto el precio de la oferta total PQ puede subdividirse en los precios de la oferta de los factores de producción utilizados para producir OQ de X.

Figura 2.7 La división de costos de una industria



2.4 Determinantes del Precio

A la hora de determinar el precio de un bien es necesario el análisis de dos grandes grupos de factores.

2.4.1 Factores intrínsecos

- **Coste**

Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio.

- **Rentabilidad**

La rentabilidad es la obtención de beneficios o ganancias provenientes de una inversión o actividad económica.

2.4.2 Factores Extrínsecos

- Capacidad de compra de mercado
- Sensibilidad a las variaciones de precios
- Precios de los productos competidores
- Valor percibido por los consumidores

2.5 La teoría de la producción

Se considera rama de la economía. Esto en base a que se ocupa del análisis de los determinantes de la elección de la empresa sobre las cantidades de insumos, de acuerdo con su función de producción los precios de los insumos y nivel de producción que se requiere. La teoría de producción se fundamenta en la hipótesis de que la empresa desea emplear el conjunto de cantidades de insumo que minimizan los costos totales al obtener la producción determinada. Así, variando la producción es posible construir las relaciones “producto costos” las cuales sirven de base en la construcción de la teoría de la empresa.

2.5.1 Factores de producción

Los factores de la producción son aquellos elementos que se combinan entre sí, esto en base a ciertas consideraciones de tipo técnico, que conduzcan a la producción de un bien determinado. A los factores productivos se les considera fuente de recursos escasos que contribuyen en la fijación del valor del producto; es decir, los factores son servicios cuya demanda excedería a la oferta si su precio fuera nulo. Algunos elementos esenciales en la producción tales como el aire y la gravedad, constituyen bienes libres y no entran en la valoración económica; por lo tanto, no se les considera factores de la producción, en base a que la producción de la mayoría de los bienes implica un gran número de fases, desde la agricultura y la minería pasando por la transformación y la distribución; el producto de una fase representa, a menudo, un factor de producción en una fase posterior; así por ejemplo la piel es un producto desde el punto de vista de los ganaderos, aunque para el industrial, representa un factor de producción.

La historia manifiesta que muchos de los antiguos pueblos ya contaban con procesos productivos muy rudimentarios, pero fueron los economistas clásicos, los primeros en distinguir los dos factores fundamentales de todo proceso productivo; el trabajo y el capital fijo o tierra. A través de estos factores explicaron la mecánica por la que se realizaba la producción. Al trabajo los clásicos lo llamaban elemento activo y al capital tierra elemento pasivo. Posteriormente los clásicos consideraban que cualquier cosa que contribuyera a la producción es un factor de la producción, por lo que en base a la función que realiza cada factor, no solo son dos los elementos productivos, sino tres: la tierra, el trabajo y el capital.

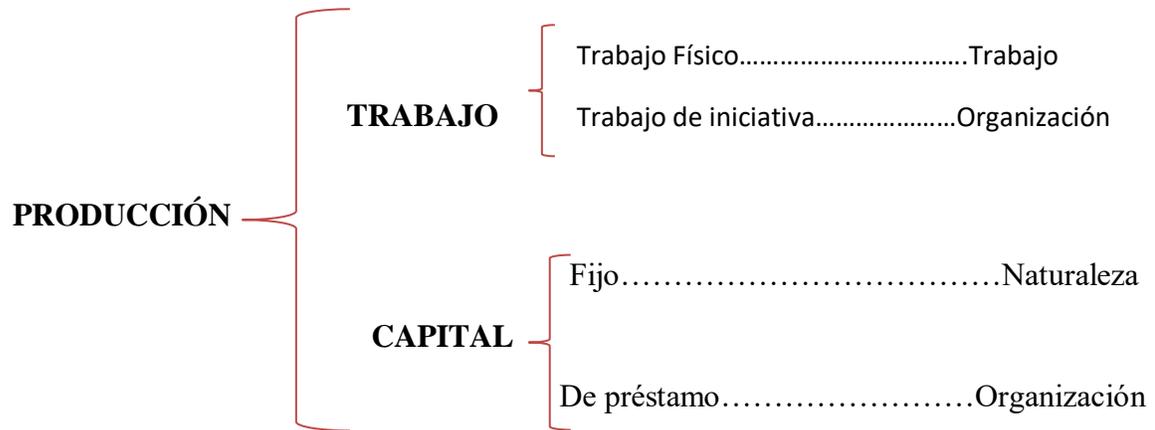
No se puede sostener que cada uno de los factores opere en áreas perfectamente limitadas, ni que se ubiquen en círculos aislados que no puedan relacionarse entre sí.

Por ejemplo, en la agricultura, un sembradío constituye, en su aspecto económico, no sólo naturaleza (la tierra), sino también capital (semilla, uso de maquinaria agrícola, sistemas de riego, técnicas y dinero invertido en la siembra) y trabajo (esfuerzo realizado por el campesino).

Los teóricos modernos afirman que en la producción no sólo intervienen 3 elementos en la producción sino 4: la tierra, el trabajo, el capital y la organización. Encontrando que la organización es un factor de características propias, al que no todos consideran esencial en la producción. Quienes lo aceptan, justifican su conclusión al expresar que un campesino (trabajo), la tierra (naturaleza) y un monto de monedas o un equipo de herramientas (capital), requieren de un espíritu coordinador que aplique al trabajo necesario sobre una determinada extensión de tierra y utilice el equipo de capital adecuado. El empresario representa a este cuarto factor, quien debe realizar un verdadero trabajo de iniciativa y de dirección, muy distinto al trabajo físico que rutinariamente hace un obrero.

De esta manera los economistas clásicos y economistas modernos logran la intersección de los factores de la producción, sin perder la idea original de estos elementos en el proceso de fabricación de los bienes y servicios.

Para los clásicos factores de la producción se interrelacionan de la siguiente manera:



Con el término tierra se engloban todos los elementos primitivos e intactos que existen en la naturaleza, como; las rocas, el suelo, el agua del mar, los lagos, los ríos, considerando también los climas que caracterizan cada región, la flora, la fauna. Es decir, el factor tierra está representando por todo aquello que ya existía antes de la aparición del hombre. La naturaleza es la fuente originaria de todos los medios materiales de la existencia humana, por más que los bienes hayan sufrido cambios sustanciales como consecuencia de la cultura y la técnica. Cualquier satisfactor por artificial que sea, tiene como antecedente elementos de origen natural. Por esta razón el factor tierra que para su mayor comprensión equivale a decir la naturaleza o recursos naturales es básico en el análisis económico.

El hombre para su fácil manejo clasifica los recursos naturales en: físicos y bióticos; los recursos físicos son: suelos, aguas, minerales, climas y los recursos bióticos están formados por: flora y fauna, acuática o terrestre. Todos los recursos naturales mantienen relaciones reciprocas dentro de su medio, constituyendo lo que en ecología se denomina ecosistema. La contaminación de la atmósfera, del agua y de la tierra; así como la explotación irracional de los recursos físicos y bióticos, acarrear la ruptura del equilibrio ecológico, fenómeno ante el cual debe asumir plena responsabilidad la civilización presente.

Trabajo. - Es el término que se usa en la economía para manifestar todo esfuerzo económico, mental o manual, dedicado a la producción de los satisfactores. Otra manera de referirse a este factor es como calificativo de mano de obra, cuidándonos de recordar que no sólo se trata de trabajadores manuales (o de cuello azul), sino también de los de cuello blanco, cuyas actividades son de otro tipo. El factor trabajo, entendido como el esfuerzo que realiza el hombre para la obtención de satisfactores encierra cuatro alternativas:

Trabajo Manual o Corporal. - frecuentemente la mano del hombre interviene en la creación de satisfactores y para realizar cambios de forma y de lugar en las materias primas que maneja, incorporándoles utilidad. En el proceso de obtención de maíz, antes de la época en que ya fue posible el uso de mecanismos automáticos, desde su siembra hasta su transformación, todas las fases representaron un esfuerzo manual.

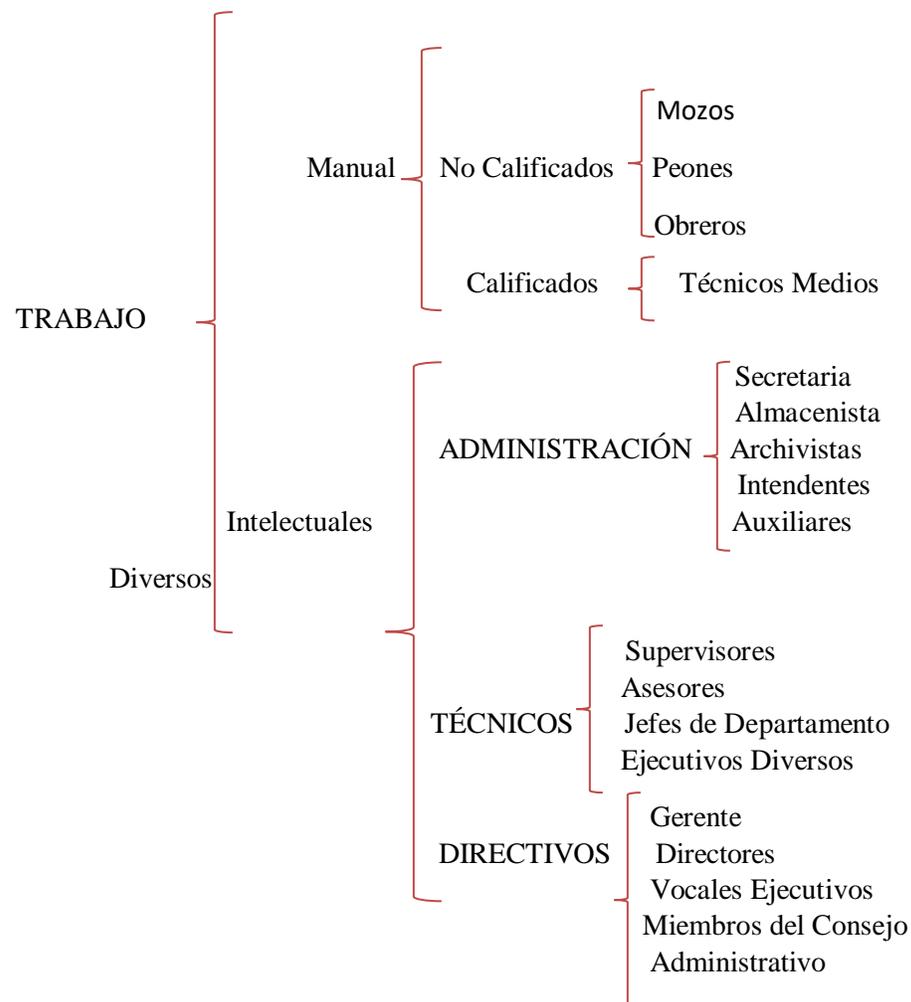
Trabajo de Invención. - Es la resultante de la disposición intelectual en la actividad humana. Inventar no es la ciencia humana. Inventar no es en la ciencia económica, tener una idea de cómo hacer una cosa, sino aplicar la mente a la obtención de nuevos medios para obtener resultados previamente señalados.

Trabajo de Innovación. - El hombre en el desempeño de las actividades que realiza tiene la función de mudar o alterar los bienes que produce introduciéndole cambios novedosos. El grupo de economías avanzadas depende de esta clase de trabajo; el caso concreto es Japón y los cinco Tigres del Pacífico.

Trabajo de Dirección. - el esfuerzo realizado por varios obreros de nada serviría si no existiera una mente dedicada a coordinarlo y a obtener de ello un mejor aprovechamiento. Este trabajo se asimila en su aspecto material al del capataz, y en lo intelectual, al director de la empresa. Las alternativas de trabajo analizadas nos indican que esta actividad productiva puede ser el resultado de un esfuerzo ya corporal o mental, debido a que sus características no están totalmente desligadas, ya que toda actividad encaminada a crear satisfactores o prestar servicios, conserva en su estructura tanto en su aspecto corporal o manual como el mental o intelectual; en base a esto, resulta casi imposible encontrar

ejemplos de un trabajo solamente mental y de uno exclusivamente corporal. Un obrero que constituye un muro, realiza un esfuerzo manual, mas no deja de aplicar en su tarea ciertos conocimientos básicos que representan un esfuerzo mental. Lo mismo se afirma de un campesino que traza surcos del artesano que troquela metal o del carpintero que moldea la madera, por otra parte, un químico que en su papel de teórico realiza un trabajo intelectual, requiere de la realización de un mínimo esfuerzo manual al tener que escribir formulas, verificar un experimento de laboratorio o construir un artefacto de su inversión.

En términos generales el trabajo por su rendimiento se puede clasificar de la siguiente forma:



Capital. - La producción no sólo se logra por la acción directa del hombre sobre la naturaleza. El dominio de la naturaleza ha sido posible por el empleo de instrumentos que sustituyen las limitadas fuerzas del ser humano. Este cúmulo de auxiliares para fabricar satisfactores, que también han sido creados por voluntad, esfuerzo e inteligencia del hombre son los que dan forma al capital.

Desde sus más rudimentarias formas como lo que es gancho para cortar frutas del árbol, hasta las más complicadas máquinas electrónicas todo lo que se utiliza como medio de producción, forma parte del factor capital a condición de que no esté comprendido ni en la alternativa tierra, ni en el elemento trabajo que con anterioridad definimos.

El capital como patrimonio es el monto de todos los bienes que su propietario puede destinar a la obtención de lucro. Este caso se cataloga como capital privado o lucrativo.

Bohm- Bawerk afirma que existe un capital social y está representado por:

- 1.- Las mejoras hechas a la tierra, siempre que se conserven en cierta forma independientes de ella: las represas, los canales, las cercas y todo tipo de instalaciones.
- 2.- Todas las construcciones dedicadas al proceso de la producción, como las fábricas, talleres, granjas, establos, almacenes y caminos.
- 3.- Las máquinas y demás herramientas de producción.
- 4.- Toda clase de ganado.
- 5.- Las materias primas y los materiales en proceso.
- 6.- Los productos terminados, guardados en almacenes y bodegas.
- 7.- La mercancía dinero.

Respecto al dinero como capital, se debe aclarar que el vocablo fue inicialmente empleado por los hombres de negocios y se usaba para designar la suerte principal o sea la suma de dinero dada en préstamo, considerando accesoria la suma correspondiente a los intereses. El concepto capital proviene del latín capitalis, derivado de caput cabeza, que en sentido figurado significa lo principal, lo más importante. El capital llegó a comprender también

a los bienes que pueden adquirirse con determinada suma de dinero, dando lugar a las siguientes definiciones:

A.- El capital es un conjunto de bienes o suma de dinero que se destina a la procuración de ingresos.

B.- Capital es cualquier bien o conjunto de bienes susceptibles de emplearse como medios de producción.

En la actividad productora existen diversas interpretaciones de la palabra capital. En la contabilidad el capital se define como una diferencia numérica (activo- pasivo= capital) que equivale al patrimonio de que dispone una empresa o una persona en un momento determinado. La corriente marxista clasifica al capital, en capital constante y capital variable. Para Carlos Marx el capital constante está formado por las sumas invertidas en los medios objetivos de la producción (edificios, maquinarias, herramientas, materias primas); el capital variable está formado por las sumas usadas para el pago de los salarios.

El dinero representa el valor de los bienes que están en función productiva; a esto se llama capital nominal. El capital real lo forman: las máquinas, los edificios, la herramienta, los terrenos, las materias primas, etc., aunque su valor no este cubierto totalmente. Los bonos y las acciones, los títulos de propiedad y otros documentos que amparen bienes tangibles que estén en función productiva reciben el nombre de capital nominal.

Organización. - Este elemento es tangible y consiste en la combinación del resto de los factores de la producción (naturaleza, trabajo y capital) con vista al aprovechamiento óptimo de los recursos disponibles.

El objeto de la organización es incrementar la productividad en las empresas y una creciente efectividad en la producción. En un principio se trató de implantar un sistema que en su origen se llamó “organización científica del trabajo”. Los puntos básicos en que se hizo descansar este sistema de organización son:

- a) Analizar meticulosamente los movimientos que debería ejecutar el obrero.
- b) Cada proceso productivo dividirlo en sus más simples operaciones.

- c) Los movimientos inútiles desecharlos como miras a un efectivo ahorro de tiempo.
- d) La marcha y el ritmo deben regularse en la producción.
- e) Preparar con anticipación lo que corresponde ejecutar a cada obrero.
- f) El trabajo, organizarlo de manera que los obreros siempre desempeñen el tipo de actividad que corresponda a sus aptitudes

Cumplidas estas metas de fluidez y efectividad en la producción, se toma tan efectiva la organización de los obreros, que deben darse un suplemento al salario normal del trabajador. Siempre que el esfuerzo sea más eficiente y técnico, la productividad ha de aumentar, por lo que el obrero deberá ser uno de los elementos directamente beneficiados; originándose con este cumplimiento la obligación de que el patrón debe conceder aumento suplementario al salario del trabajador.

En la producción al uso de cada factor le corresponde en una remuneración como pago al servicio que presta, de esta manera a la tierra le corresponde, una renta al empleo de la mano de obra (trabajo), se le asigna un salario; al capital en función de lucro se le paga un interés y a la organización que cumple con la fluidez y efectividad en la producción se le cubre con el beneficio generado durante el proceso productivo.

2.5.2 Producto Total, Medio y Marginal

La relación entre la producción y la cantidad de trabajo empleado se describe mediante tres conceptos relacionados:

Producto total: es la producción maximiza que se puede realizar dada una cantidad determinada de trabajadores.

Producto medio: se suele denominar productividad del trabajo, e indica el nivel de producción que obtiene la empresa por un día de trabajo empleado. Indica que tan productivos son los trabajadores en promedio.

El producto marginal: del trabajo es el aumento del producto total que resulta del incremento de una unidad de trabajo empleado cuando todos los demás insumos permanecen constantes.

	Trabajo	P Total	P Ma	P medio
A	0	0		
B	1	4	4	4,00
C	2	10	6	5,00
D	3	13	3	4,33
E	4	15	2	3,75
F	5	16	1	3,20

2.5.3 Los rendimientos decrecientes

Cuando se añaden unidades de un insumo variable a los insumos fijos, el producto marginal del insumo variable empieza a disminuir a partir del momento en que se alcanza un valor determinado.

El rendimiento decreciente siempre se aplica a corto plazo, y en ese periodo inmediato todas las empresas tienen rendimientos decrecientes.

Ésto significa que a toda empresa le resulta cada vez más difícil aumentar su producción cuando se aproxima a su plena capacidad de producción.

Los rendimientos marginales decrecientes se deben al hecho de que más trabajadores utilizan el mismo capital en el mismo espacio.

La ley de los rendimientos decrecientes establece que el producto marginal de un factor variable de producción disminuye, tras pasado un determinado nivel, al incrementarse la cantidad empleada de ese factor.

Es decir, en la medida que una empresa utiliza más de un insumo variable con una cantidad de insumos fijos, el producto marginal del insumo variable termina por disminuir.

2.5.4 Tres etapas de la producción

Las tres etapas de la producción económica son una función entre las variables insumos, trabajos y el producto global producido. Esta función se basa en la ley de los rendimientos decrecientes, lo que sucede cuando el rendimiento de la producción disminuye después de

que alcanza determinado umbral de mano de obra. Las empresas utilizan este concepto para programarse la producción y como base para las decisiones de contratación.

Curvas del producto

Hay tres curvas principales de producto en la producción económica; la curva de producto total, la curva media del producto y la curva de producto marginal. La curva del producto total es un reflejo de la producción global de la empresa y es base de las otras dos curvas. La curva media del producto es la cantidad de la producción total producida por unidad de entrada de la variable. Una curva del producto marginal es ligeramente diferente: Mide el cambio en la salida del producto por unidad de insumo variable. Por ejemplo, si la curva media representa el número de unidades producidas sobre la base de un número total de empleados, la curva marginal mostrará el número de unidades adicionales producidas si se añade un empleado más.

➤ Etapa uno

La primera etapa es el periodo de mayor crecimiento en la producción de una empresa.

En este periodo, en cada entrada variable adicional producirá más productos. Esto significa un rendimiento marginal creciente, la inversión en la variable de entrada es mayor que el costo de producción de un producto adicional a un ritmo creciente. Como un ejemplo, si un empleado produce cinco latas por sí mismo, dos empleados pueden producir 15 latas entre los dos. Las tres curvas son crecientes y positivas en esta etapa.

➤ Etapa dos

La segunda etapa es el periodo en el que los rendimientos marginales empiezan a disminuir. Cada entrada variable adicional seguirá produciendo unidades adicionales, pero una tasa decreciente. Ésto es debido a la ley de los rendimientos decrecientes: la salida disminuye de manera constante en cada unidad adicional de variable de entrada, manteniendo todos los demás insumos fijos. Por ejemplo, si un empleado anterior añadió nueve latas más a la producción, el sigue empleando solo puede añadir ocho más a la

producción de latas. La curva de producto total sigue aumentando en esta etapa, mientras que las curvas medias y marginales de ambos empiezan a caer.

➤ **Etapas tres**

En la tercera fase, los rendimientos marginales empiezan a ser negativos. Agregar más entradas de variables se convierte en contra productivo, una fuente adicional de mano de obra disminuirá la producción global. Por ejemplo, la contratación de un empleado adicional para producir latas en realidad resulta en un menor número de latas producidas en general. Ésto puede ser debido a factores tales como la capacidad de trabajo y limitaciones de eficiencia. En esta etapa, la curva del producto total inicia la tendencia hacia abajo, la curva media de producto continúa su descenso y la curva marginal se vuelve negativa.

2.5.5 La capacidad Instalada

El volumen de producción obtenido en un determinado periodo de una actividad, se lo conoce como la capacidad instalada y está relacionada estrechamente con las inversiones realizadas. Esto depende de los bienes de capital de la industria posee y determina por lo tanto su oferta existente en el momento requerido.

Las capacidades instaladas no siempre se utilizan normalmente, algunos de sus bienes son empleados limitadamente, ya que su capacidad puede ser superior en relación a otros bienes de capital invierten en la producción de un bien determinado. El dinamismo, la competencia y la sobre oferta generan épocas de recesión, las que inciden en la capacidad instalada utilizada, al disminuir su uso; al no utilizarla eficientemente por falta de órdenes de producción.

Equívocamente también se encasilla los recursos naturales que las empresas poseen y que, por diferentes motivos, como costos o estrechez del mercado no les permite explotarlos.

Con frecuencia se piensa en la producción puede utilizar la totalidad de los recursos naturales y de capital disponibles.

El uso o no de un factor productivo depende principalmente del soporte económico y no, puramente técnicas de consideración en última instancia, de consideraciones económicas y no puramente técnicas.

Estas consideraciones son fundamentales al momento de incorporar a la producción, elementos cuyo precio sea superior que el ya existente en el mercado.

2.5.6 Cuellos de botella

Es aquella operación en la cual el tiempo de ciclo es más largo de todas las instalaciones y que es la encargada de limitar la salida del producto del sistema.

Los cuellos de botella es un proceso productivo por lo general se dan al confluir varias tareas o actividades simultaneas que mientras no concluyan no permiten continuar con la fluidez del proceso.

Los cuellos de botella determinan el ciclo de producción y fijan el límite de rapidez con el que se puede producir los bienes o servicios.

Al ser los cuellos de botellas el obstáculo principal que limita la capacidad de un proceso, su identificación a tiempo es muy importante para poderlo minimizar.

Es en las pequeñas empresas donde su presencia es más frecuente, debido a que las tareas se concentran en muy **pocas personas**, básicamente por dos razones:

- Tecnología
- Capacidad económica

Su identificación y análisis constituyen factores de suma importancia para proponer mejoras en los procedimientos, que permitan el correcto desarrollo de la misión de la empresa.

2.5.7 Capacidad de producción

Es el máximo nivel de producción que puede ofrecer una estructura económica determinada: desde una nación hasta una empresa, una máquina o persona. La capacidad de producción indica que dimensión debe adoptar la estructura económica, pues si la

capacidad es mucho mayor que la producción real estaremos desperdiciando recursos. Lo ideal es que la estructura permita tener una capacidad productiva flexible (minimizando costes fijos e incrementando los variables), que nos permita adaptarnos a variaciones de los niveles de producción.

2.5.8 Costo de producción

Cuando principia a organizarse una empresa para el proceso productivo, tiene que realizar una serie de gastos, directa o indirectamente relacionados con la producción.

El proceso de producción requiere la movilización de los factores de la producción:

- **Tierra:** es el área utilizada para desarrollar actividades que generen una producción. Incluyen todos los recursos naturales de utilidad en la producción de bienes y servicios, como los bosques, los yacimientos minerales, las fuentes y depósitos de agua; la fauna, la cría de ganado, siembra de cultivos, construcción de edificios, etc. La valorización de la tierra depende de la cercanía a centros urbanos, del acceso a medios de comunicación, de la disponibilidad de otros recursos naturales, del área, etc.
- **Capital:** el capital se refiere a todos los insumos que se han acumulado a través del tiempo, que pueden generar algún tipo de valorización y expansión; capital son los bienes generados a partir de una inversión, que se utilizan para producir otros bienes o servicios.

El capital posibilita la transformación de los recursos naturales e intelectuales en bienes de utilidad para las personas. Por ejemplo, la compra de máquinas, equipos, herramientas, transportes, la construcción de fábricas, bodegas, etc.

A veces escuchamos hablar de capital como sinónimo de dinero, pero esta asociación no corresponde, porque el dinero por sí solo no contribuye a la elaboración de otros bienes, pero no se considera como un factor de producción.

- Trabajo: Se refiere a todas las capacidades humanas, físicas y mentales que poseen los trabajadores y que son necesarias para la producción de bienes y servicios. Abarca el esfuerzo humano en la búsqueda de un fin productivo, el uso de la inteligencia humana aplicada a las actividades, y la ocupación retribuida. El avance económico y la diversificación han permitido la especialización del trabajo humano. En la economía moderna, el trabajo es un factor altamente diferenciado, que engloba una cantidad de oficios y profesiones de muy diversa naturaleza. Los trabajos más complejos y de mayor valoración económica son los que provienen de la competencia intelectual, el talento o el genio.
- Tecnología: Es el conjunto de instrumentos y procedimientos que permiten el aprovechamiento de un determinado producto. Se refiere al saber hacer y al conocimiento aplicado a la producción. Con el progreso tecnológico, el hombre mejora su nivel de producción, es capaz de llegar cada vez más rápido, mejor y más eficientemente en la búsqueda de sus objetivos. La tecnología permite que la producción llegue a niveles encumbrados porque al combinar el factor capital, el trabajo y la tecnología se logran la eficiencia y la eficacia en la producción de bienes y servicios. Hay que entender por eficiencia, el empleo del menor tiempo posible en la obtención del producto deseado; y por eficacia, la calidad de los productos.

La planta, el equipo de producción, la materia prima, los empleados de todos los tipos (asalariados y ejecutivos), forman los costos fundamentales del costo de producción de una empresa. Un empresario puede funcionar a diferentes niveles de producción de acuerdo a los factores de producción que en momento determinado considere más conveniente.

En la combinación de factores de producción el empresario puede lograr un determinado nivel de producción. El nivel de producción maximiza eficacia, que en última instancia es el fin que persigue todo empresario, dependerá del uso de los factores de producción, esto siempre dentro de los límites de la capacidad productiva de la empresa.

Los costos de producción sirven para analizar las decisiones fundamentales de la empresa, bajo condiciones de competencia perfecta.

El proceso productivo necesita de la movilidad de los factores de producción.

Los costos fundamentales que la empresa necesita para la producción son:

- La planta
- El equipo de producción
- La materia prima
- Empleados de todo tipo

El nivel de producción de máxima eficacia depende del uso de los factores de la producción dentro de los límites de la capacidad productiva.

2.5.9 Los costos a corto plazo

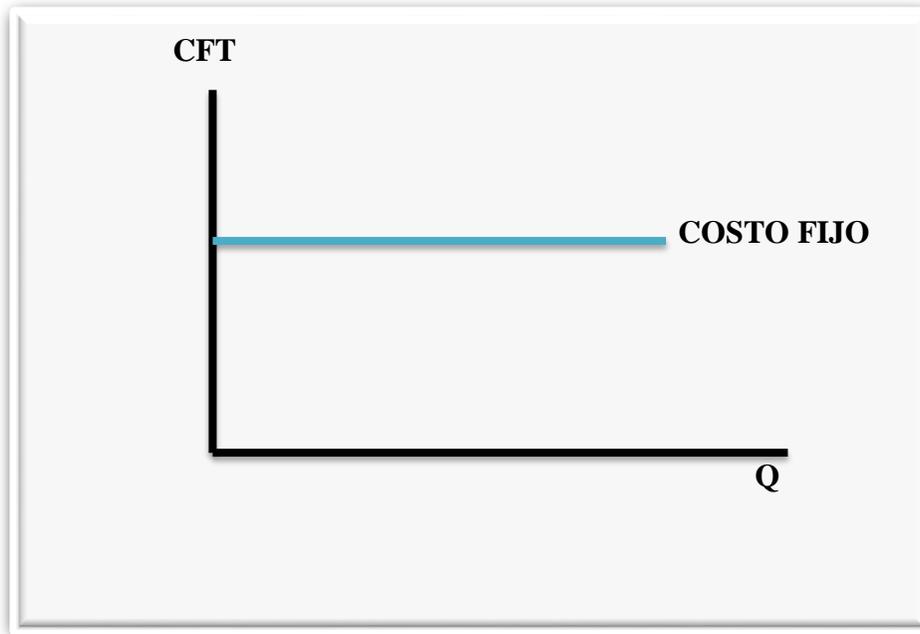
A corto plazo es importante la distinción entre el costo fijo y costo variable. Para saber cuánto hay que producir los empresarios deben saber cómo aumenta el costo variable cuando aumenta el nivel de producción.

2.5.10 Costos fijos

Los costos fijos son aquellos que necesariamente tienen que realizar la empresa al iniciar sus operaciones.

Se definen como costos fijos por razón de que en el plazo corto e intermedio se mantienen constantes a los diferentes niveles de producción.

Gráficamente tenemos:

Figura 2.8 Costo Fijo

Los costos fijos están formados por salarios e ejecutivos, depreciación de la maquinaria del equipo, contribuciones de la propiedad, primas de seguros, alquileres, intereses. Cualquier empresa debe cubrir esos gastos, éste o no en producción.

El costo fijo total es constante a los diferentes niveles de producción mientras que la empresa se desenvuelva dentro de los límites de su capacidad productiva inicial.

La empresa iniciara las operaciones como una capacidad productiva que está determinada por:

- La planta
- La maquinaria inicial
- El equipo
- El factor ganancial

Estos elementos son los esenciales de los costos fijos al comenzar sus operaciones la empresa.

Al hablar de costo fijo indicamos que el costo fijo total se mantendrá constante mientras la empresa determine mantener constante la capacidad productiva. Los costos fijos aumentaran siempre y cuando la empresa aumenté su capacidad productiva.

Todo aumento en la capacidad productiva de una empresa se logra por la adquisición de maquinaria, equipo adicional y ampliación de la planta.

Esto probablemente requiere empleo de un mayor número de personal ejecutivo. Estos movimientos en la relación de los costos fijos necesitan de un periodo relativamente largo para su realización.

Por eso, los costos fijos deben entenderse en términos de aquellos costos que se mantiene constante dentro del tiempo relativamente corto.

2.5.11 Costos variables

Los costos variables se mueven al aumentar o disminuir el volumen de la producción.

El movimiento del costo variable total se realiza en la misma dirección del nivel de producción. Al costo variable lo forman el costo de la materia prima y el costo de la mano de obra.

Mientras que el costo fijo total dependerá de la decisión del empresario en cuanto a la capacidad productiva que desea funcionar, el costo variable dependerá del volumen de producción que el dueño de la empresa quiere llevar al mercado.

La determinación de aumentar el volumen de producción conduce al uso de más materia prima y la ocupación de más obreros por lo que el costo variable total tiende a aumentar el volumen de producción.

La ciencia económica utiliza cuatro conceptos de costos derivados del concepto costo total de gran importancia para el estudio de la teoría de la empresa.

Estos costos son:

- Costo promedio total (CPT)
- Costo variable promedio (CVP)

- Costo fijo promedio (CFP)
- Costo marginal (CM)

2.6 Tipo de Costos

2.6.1 Costo promedio total

El costo promedio total, sirve para indicar al empresario el costo de producir una unidad del producto para cada nivel de producción.

Al analizar el comportamiento del costo promedio total, el empresario puede determinar la combinación más eficaz de los factores productivos. El costo promedio total se obtiene dividiendo el costo total entre el número de unidades producidas a cada nivel de producción.

$$CPT = \frac{CT}{PT}$$

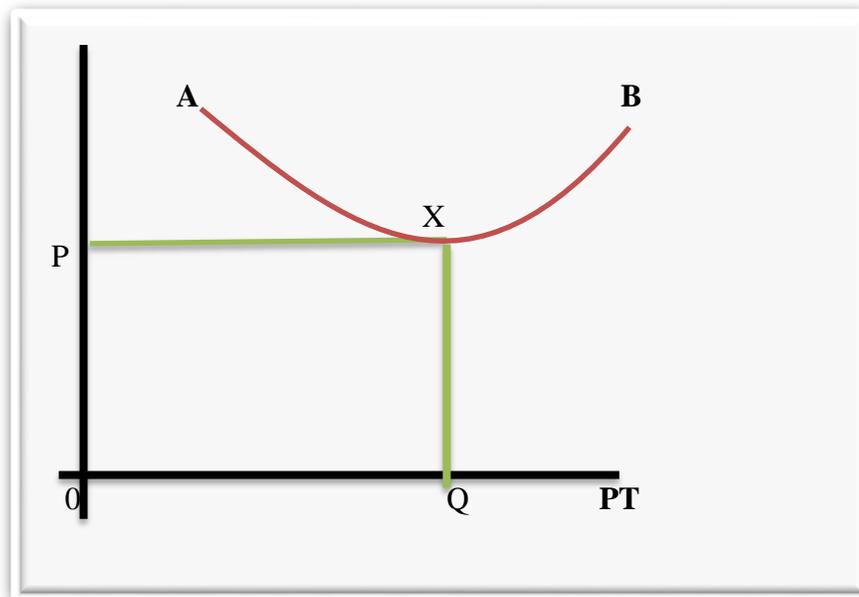
Donde

CT= Costo total

PT= Producción total (número de unidades producidas)

Gráficamente tenemos:

Figura 2.9 Costo Promedio Total



2.6.2 Costo variable promedio

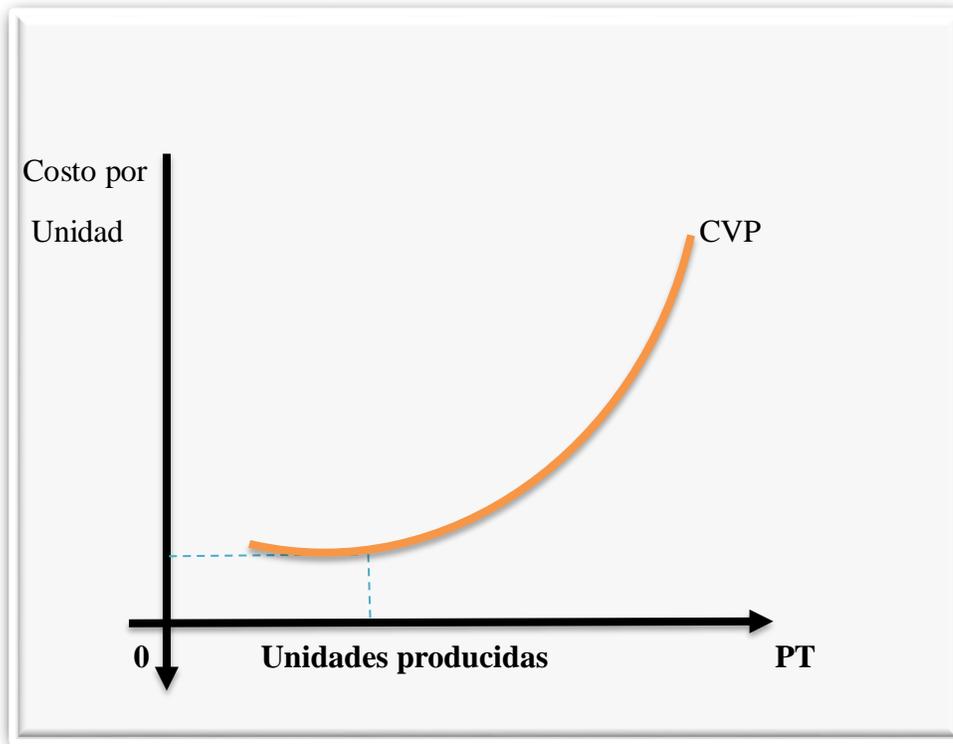
El costo variable promedio (CVP) indica que el punto más bajo de la curva el productor alcanza el nivel de producción de máxima eficacia productiva de los factores variables y cuando esta asciende señala la reducción de eficacia productiva que tiene lugar al aumentar la producción mediante el empleo de unidades adicionales de los factores variables, mientras se mantiene fija la capacidad productiva de la empresa.

Algebraicamente

$$\text{CVP} = \text{CPT} - \text{C}$$

Gráficamente tenemos:

Figura 2.10 Costo variable promedio



Dónde:

CVP= Costo variable promedio

CPT= Costo total promedio

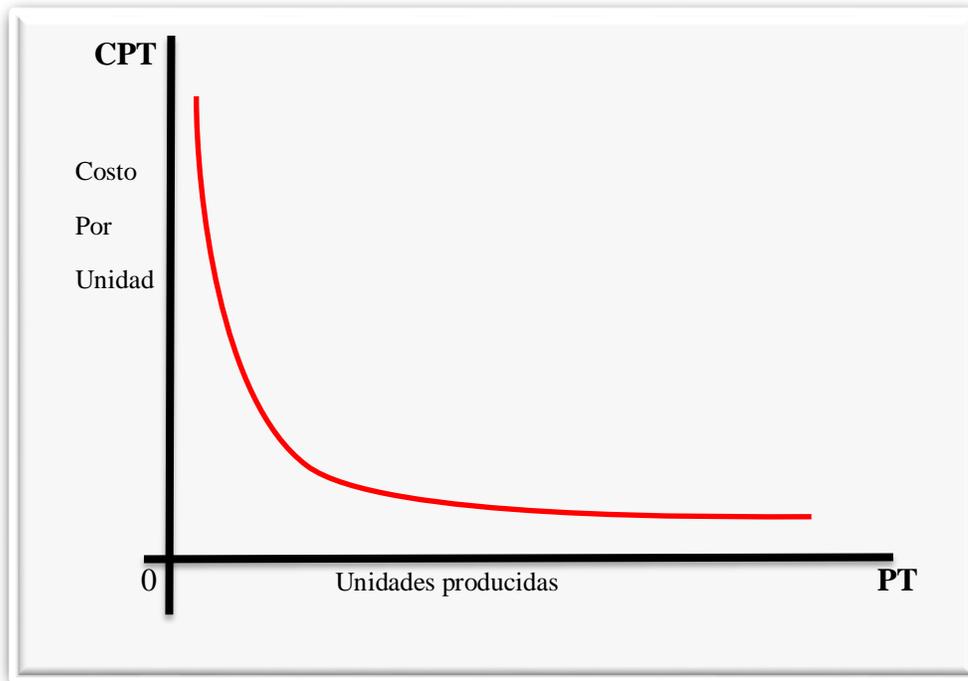
CFP= Costo fijo promedio

2.6.3 Costo Fijo Promedio

El costo fijo promedio (CFP), indica que el costo fijo por unidad se reduce a medida que aumentamos la producción, al distribuir un valor fijo entre un número mayor de unidades producidas el costo fijo por unidad tiene que reducirse.

Gráficamente tenemos:

2.11 Costo Fijo Promedio



2.6.4 Costo Marginal

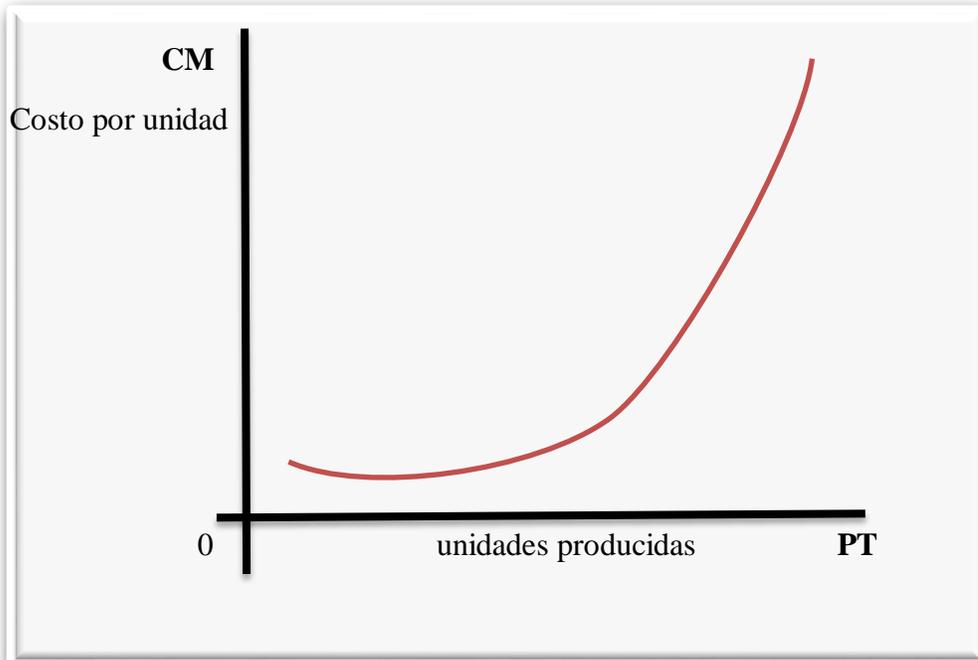
El costo marginal (CM) permite al empresario observar los cambios ocurridos en el costo total de producción al emplear unidades adicionales de los factores variables de producción.

El costo marginal es, por tanto, una medida del costo adicional incurrido como consecuencia de un aumento en el volumen de producción. El costo marginal se define como el costo adicional incurrido como consecuencia de producir una unidad adicional de producto. Si al aumentar el volumen de la producción de una unidad el costo total aumenta, el aumento absoluto en el costo total se toma como resultado del aumento absoluto en la producción. De ahí que aritméticamente, el costo marginal es el resultado de dividir el cambio absoluto en el costo total entre el cambio absoluto en producción.

Esta relación aritméticamente puede expresarse en los siguientes términos:

$$CM = \frac{\partial CT}{\partial PT} = \frac{CT_1 - CT_0}{PT_1 - PT_0}$$

Figura 2.12 Costo Marginal



Donde:

CM= Costo marginal

CT= Costo total

2.7 Estrategia Competitiva (La ventaja competitiva de las naciones- Michael E. Porter.- Ed. Original Mcmillan, Inc.)

La unidad básica de análisis para comprender la competencia es el sector.

“Un sector (fabricante o de servicios) es un grupo de competidores que fabrican productos o prestan servicios y compiten directamente unos con otros”

Un sector estratégicamente diferenciado comprende productos en las fuentes de ventaja competitiva son similares.

Puede haber sectores a fines que fabrican productos que comparten la clientela, las tecnologías o los canales, pero que tienen sus propias y singulares, necesidades en lo que a ventaja competitiva se refiere.

El sector es el palenque donde se gana o pierde la ventaja competitiva. Las empresas, por medio de la estrategia competitiva tratan de definir y establecer un método para competir en su sector que sea rentable a la vez que sea sostenible

Dos asuntos esenciales sirven de base para la elección de una estrategia competitiva.

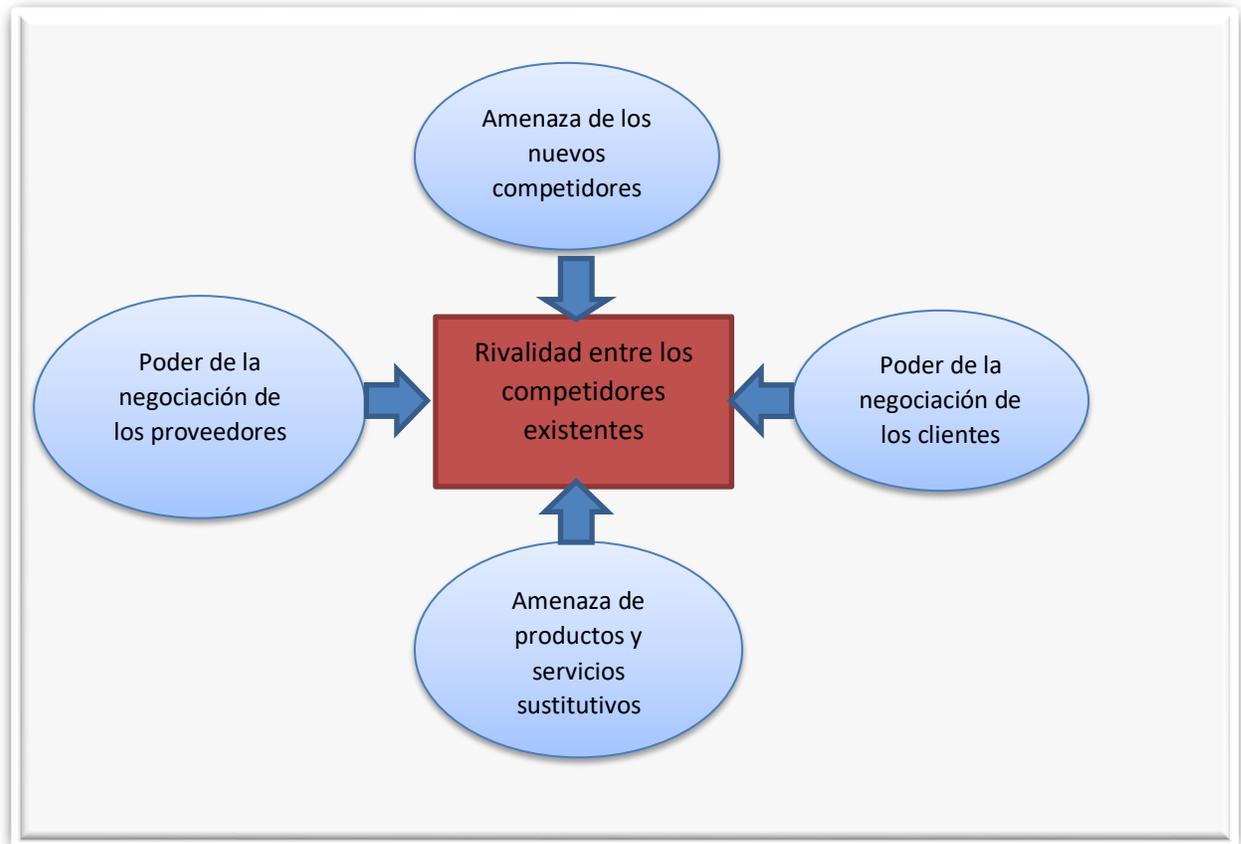
- ❖ Estructura del sector
- ❖ Posicionamiento dentro del sector

2.8 El Análisis Estructural de los Sectores

La estrategia competitiva debe ser fruto de una perfecta comprensión de la estructura del sector y de cómo está cambiando.

En cualquier sector, la naturaleza de la competencia se compone de cinco fuerzas competitivas:

1. La amenaza de nuevas incorporaciones
2. La amenaza de productos o servicios sustitutos
3. El poder de negociación de los proveedores
4. El poder de negociación de los compradores y
5. La rivalidad entre los competidores existentes

Figura 2.13 Rivalidad entre los competidores existentes

La intensidad de las cinco fuerzas varía de una a otro sector y determina la rentabilidad a largo plazo del sector en ecuación.

En sectores donde las cinco fuerzas son favorables muchos son los competidores que consiguen unas rentabilidades harto atractivas sobre el capital invertido.

En sectores donde la presión de una o más fuerzas intensas, pocas son las empresas que consiguen una rentabilidad elevada durante largos periodos.

Las cinco fuerzas competitivas determinan la rentabilidad del sector por que conforman los precios que puedan cobrar las empresas, los costes que tienen que soportar, y las inversiones necesarias para competir en el sector.

La amenaza de nuevas incorporaciones limita el potencial general de obtención de beneficios en el sector, porque los recién incorporados aportan nueva capacidad y buscan la forma de hacerse con una participación en el mercado a base de reducir los márgenes.

Los compradores o proveedores poderosos malbaratan sus propios beneficios.

La feroz rivalidad competitiva erosiona los beneficios al exigir unos costes superiores de la actividad competitiva, o la cesión de una parte de los beneficios en forma de precios inferiores a los clientes.

La presencia de productos sustitutivos parecidos limita el precio que pueden cobrar los competidores para no inducir a la sustitución y rebajar el volumen de facturación del sector.

La intensidad de cada una de las cinco fuerzas competitivas es la función de la estructura del sector o de las características económicas y técnicas fundamentales del sector.

El poder del comprador, por ejemplo, es una función de cosas tales como el número de compradores, la cuantía de las ventas de la empresa que depende de la voluntad de un solo comprador y el hecho de si un producto constituye una parte significativa de los propios costes del comprador lo que crea una especialísima sensibilidad al precio.

La amenaza de las nuevas incorporaciones depende de la altura de las barreras para la entrada, determinada por facetas tales como la lealtad de marca, las economías de escala o la necesidad de penetrar en los canales de distribución.

Cada sector es un mundo singular y tiene su propia estructura, singular también.

La estructura sectorial es relativamente estable, pero puede cambiar con el transcurso del tiempo, a medida que el sector evoluciona.

Las empresas por medio de sus estrategias, también pueden influir para bien o para mal en las cinco fuerzas.

Los sectores estructuralmente atractivos, con barreras para la entrada que puedan mantenerse firmes en áreas como tecnología, técnicas especializadas acceso a los canales

y prestigio de las marcas, frecuentemente cuentan también con una elevada productividad de trabajadores y conseguirán unos rendimientos sobre el capital de los más atractivos. Los más o menos atrayente que sea un sector es algo que no viene determinado de forma fiable por el tamaño, el rápido crecimiento o la novedad de la tecnología atributos que frecuentemente resaltan los ejecutivos y los planificadores gubernamentales, sino por la estructura del propio sector.

Una última razón de la importancia de la estructura del sector en la competencia es que el cambio estructural crea auténticas para que los competidores penetren en nuevos sectores.

2.8.1 El posicionamiento dentro de los sectores

Además de reaccionar de acuerdo con la estructura del sector e influir en ellas, las empresas han de elegir una posición dentro del mercado. El posicionamiento comprende el enfoque general de las empresas en lo que atañe a su forma de competir.

En sectores de algunas empresas compiten mediante la producción y comercialización masiva de algunos productos estandarizados; mientras que otros sectores de empresas, venden sobre todo productos selectos a precios superiores por mediación de canales de distribución más limitadas y especializados.

En el centro de posicionamiento ésta la ventaja competitiva. A la larga, las empresas alcanzan el éxito con relación a sus competidores si cuentan con una ventaja competitiva sostenibles.

Hay dos tipos fundamentales de ventaja competitiva:

- Coste inferior y
- Diferenciación

2.8.2 Coste inferior

Viene dado por la capacidad de una empresa para diseñar, fabricar y comercializar un producto comparable más eficientemente que sus competidores. A precio iguales o parecidos a los de los competidores.

El coste inferior se traduce en rendimientos superiores.

2.8.3 La diferenciación

Es la capacidad de brindar al comprador un valor superior o singular en términos de calidad, características especiales y servicios posventa del producto.

La diferenciación permite que una empresa pueda obtener un precio superior lo que su vez genera una rentabilidad igualmente superior, dando por sentado que los costes sean comparables a los de los competidores.

La ventaja comparativa de cualquiera de estos dos tipos se traduce a una productividad más alta que de sus competidores.

2.8.4 Barreras de entrada

*“Una **barrera de entrada** son todos aquellos obstáculos que surgen en el camino de una firma que quiere ingresar en un nuevo mercado”*

Las barreras de entrada son una medida de la competitividad de un mercado.

A continuación, se identifican las seis barreras de entrada, creadas por Michael Porter, que podrían usarse para crearle a la empresa una ventaja competitiva.

2.8.5 Economías de escala

Supone que las posea, debido a que sus altos volúmenes les permiten reducir sus costos, dificultan a un nuevo competidor entrar con precios bajos.

2.8.6 Diferenciación del producto

Asume que, si la corporación diferencia y posiciona fuertemente su producto, la empresa entrante debe hacer cuantiosas inversiones para reposicionar a su rival. Hoy la velocidad de copia con la que reaccionan los competidores o sus mejoras del producto existente buscando crear la percepción de una calidad más alta, erosionan esta barrera.

2.8.7 Inversiones de capital

Considera que si la corporación tiene fuertes recursos financieros tendrá una mejor posición competitiva frente a los competidores más pequeños, les permitirá sobrevivir más tiempo que estos en una guerra de desgaste, invertir en activos que otras compañías no pueden hacer, tener un alcance global o ampliar el mercado nacional e influir sobre el poder político de los países o regiones donde operan.

2.8.8 Desventajas en costos independientemente de la escala

Sería el caso cuando empresas establecidas en el mercado tienen ventajas en costos que no pueden ser emuladas por competidores potenciales independientemente de cual sea su tamaño y sus economías de escala. Esas ventajas podían ser las patentes, el control sobre fuentes de materia prima, la localización geográfica, los subsidios del gobierno.

Su curva de experiencia. Para utilizar esta barrera la compañía dominante utiliza su ventaja en costos para invertir en campañas promocionales, en el rediseño del producto para evitar el ingreso de sustitutos o en nueva tecnología para evitar que la competencia cree un nicho.

2.8.9 Acceso a los canales de distribución

En la medida que los canales de distribución para un producto este bien atendido por las firmas establecidas, los nuevos competidores deben convencer a los distribuidores que acepten sus productos mediante reducción de precios y aumento de márgenes utilidad para el canal, compartir costos de promoción del distribuidor, o comprometerse en mayores esfuerzos promocionales en el punto de venta, etc., lo que reducirá las utilidades de la compañía entrante. Cuando no es posible penetrar los canales de distribución existentes, la compañía entrante adquiere a su costo su propia estructura de distribución y aun puede crear nuevos sistemas de distribución y apropiarse de parte del mercado.

2.8.10 Política gubernamental

Las políticas gubernamentales pueden limitar o hasta impedir la entrada de nuevos competidores expidiendo leyes, normas o requisitos. Los gobiernos fijan, por ejemplo, normas sobre el control del medio ambiente o sobre los requisitos de calidad y seguridad

de los productos que exigen grandes inversiones de capital o de sofisticación tecnológicas y que además alertan las compañías existentes sobre la llegada o las intenciones de potenciales contrincantes. Hoy la tendencia es a la desregularización a la eliminación de subsidios y de barrera arancelarias, a concertar con los influyentes grupos de interés político y económico supranacionales y en general a navegar en un mismo océano económico donde los mercados financieros y los productos están cada vez más entrelazados.

2.9 Estrategia de Comercialización (www.finalbolsa.com)

El proceso de comercialización incluye cuatro aspectos fundamentales

- ¿Cuándo? – se refiere al momento preciso de llevarlo a efecto
- ¿Dónde? – a la estrategia
- ¿A quién? – se refiere a la definición del público objetivo
- ¿Cómo? – se refiere a la estrategia a seguir para la introducción del producto al mercado

Entonces estrategia de comercialización:

Es sencillamente emplear fuerzas de marketing para conseguir fines determinados por una estrategia en cuanto al cumplimiento de objetivos determinados.

Ésta consiste en analizar el conjunto de acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios.

Comercializar se traduce en el acto de planear y organizar un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y el momento preciso una mercancía o servicio, logrando que los clientes, que conforman el mercado, lo conozcan y consuman.

El marketing es una de las principales actividades que debe desarrollar una empresa, para poder triunfar en los mercados con alto nivel de competencia o con una demanda deprimida. Pero para las actividades llevadas a cabo por el área de marketing tengan efecto y estén bien encaminadas, el encargado del área debe definir la estrategia de comercialización.

Se transmite demasiada información acerca del marketing o de la comercialización, por lo que resulta difícil de entender lo que es útil para cada empresario y sobre todo, hace perder la razón de ser de una empresa.

La estrategia de sus servicios y productos ofrecidos debe responder a una única cuestión: ¿tendrá éxito su estrategia y le brindará más clientes cualificados como garantía de que está cumpliendo con los objetivos?

La medida de una estrategia de comercialización no es el dinero recibido por los clientes, i no de obtener nuevos clientes que se unan a la empresa según un mercado contemplado.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Métodos de Recolección de Información

3.1.1 Fuentes primarias

- **Observación.** - Es el registro visual de lo que ocurre en una situación real, clasificando y consignando los acontecimientos pertinentes de acuerdo con algún esquema previsto y según el problema que se estudia.
- **La encuesta.** - Este método consiste en obtener información de los sujetos de estudio, proporcionada por ellos mismos, sobre opiniones, actitudes o sugerencias. Hay dos maneras de obtener información con este método: la entrevista y el cuestionario.
- **La entrevista.** - Es la comunicación establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planeadas sobre el problema propuesto. Se estima que este método es más eficaz que el cuestionario, ya que permite obtener una información más completa. A través de ella el investigador puede explicar el propósito del estudio especificar claramente la información que necesita, si hay una interpretación errónea de la pregunta permite aclararla, asegurando una mejor respuesta. Como técnica de la recolección de datos la entrevista tiene muchas ventajas; es aplicable a toda persona, siendo muy útil con los analfabetos, los niños o con aquellos que tienen limitaciones físicas u orgánicas que les dificulte proporcionar una respuesta escrita.
- **Cuestionario.** - Es el método que utiliza un instrumento o formulario impreso, destinado a obtener respuesta sobre el problema en el estudio y que el investigado o consultado llena por sí mismo. El cuestionario puede aplicarse a grupos o individuos estando presente el investigador o el responsable del recoger la información, o puede enviarse por correo a los destinatarios.

3.1.2 Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias de información emergen del análisis y la revisión bibliográfica que sustenta el contenido teórico de la investigación y conduce el proceso al logro de los objetivos establecidos.

3.2 Universo y Muestra de Estudio

Con el propósito de conocer las características económicas de la producción de arándanos, se determinó que el universo de estudio está construido por los productores de arándanos del municipio de Entre Ríos.

3.2.1 Determinación de la muestra

El tamaño de muestra para el análisis de las características económicas de la producción de arándanos se determinó mediante encuestas por censo, es decir, se realizó encuestas a los productores de arándanos en el municipio de Entre Ríos.

El censo es una de las operaciones estadísticas que no trabaja sobre una muestra, sino sobre la población en total.

N = 8 Productores

3.2.2 Descripción de actividades a realizadas

- Definición del problema: se definió el problema de la investigación
- Análisis de datos secundarios: como fuentes de datos secundarios se cuenta con información de revistas, páginas web, periódicos.
- Diseño del cuestionario: se realizó el diseño de un cuestionario que permita recabar información necesaria.
- Planeación de análisis de datos: se diseñó cronograma para establecer los tiempos de ejecución y recursos económicos.

- Trabajo de campo: se realizó encuestas tomando en cuenta la población.
- Preparación y análisis de datos: se procesó al respectivo análisis de las encuestas realizadas.

CAPÍTULO IV

ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Características de la Producción

Tabla 4.1

Hectáreas que dispone para la producción según el tamaño de la unidad productiva

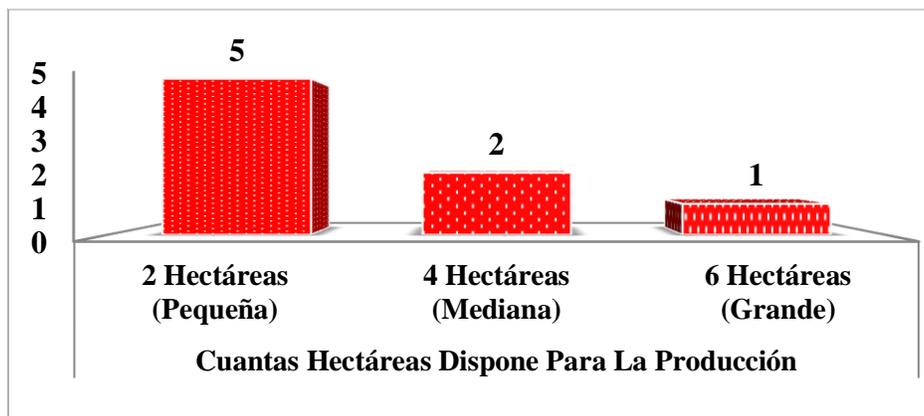
Cuántas Hectáreas Dispone Para La Producción		
2 Hectáreas (Pequeña)	4 Hectáreas (Mediana)	6 Hectáreas (Grande)
5	2	1

Fuente: Elaboración propia

La dimensión de la propiedad guarda relación con el dimensionamiento de la producción y además, afecta a la productividad y al uso diferencial de los factores productivos. Para el área de estudio se pudo determinar que más del 60% de los productores de arándanos tienen una propiedad de hasta 2 Ha destinadas a esta producción que, de acuerdo al dimensionamiento total, estos productores estarían en la categoría de pequeños productores. Una cuarta parte de ellos utilizan hasta 4 Ha y se los considera como productores medianos y solamente el 13% de ellos serían los productores grandes, puesto que utilizan hasta 6 Ha para la producción de arándanos.

Grafico 4.1

Hectáreas que dispone para la producción según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

Es así que, 5 productores pertenecen al grupo de pequeños empresarios, 2 productores a los medianos productores, y solo 1 pertenece a la empresa (CITSA) entre los grandes productores.

4.2 Grado de percepción de la Demanda de mano de Obra

La producción de arándanos es una actividad que demanda mano de obra, especialmente en la época de cosecha porque su recolección implica un trabajo laborioso y de ahí que su requerimiento es independiente del tamaño de la unidad productora y solamente varía en la magnitud de la demanda y el tamaño de la unidad productiva.

Tabla 4.2

Grado de percepción de la demanda de mano de obra según el tamaño de la unidad productiva

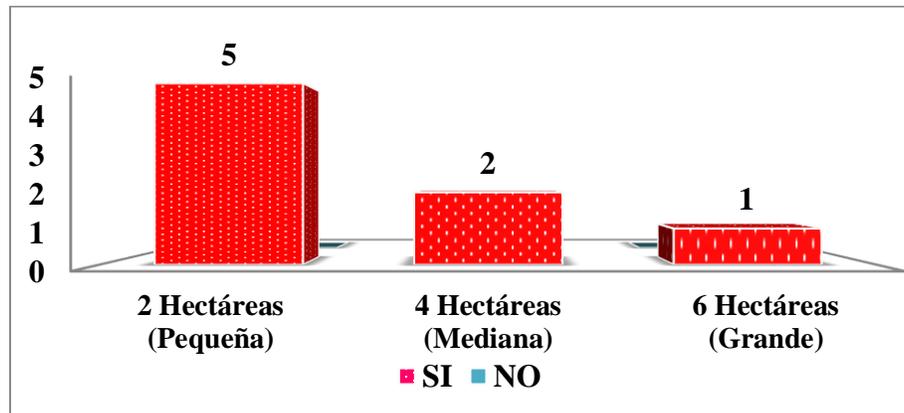
Extensión	Disponibilidad	
	SI	NO
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0
4 Hectáreas (Mediana)	2	0
6 Hectáreas (Grande)	1	0

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla, se observa que todas las empresas demandan mano de obra, tanto las pequeñas empresas, las medianas empresas y las grandes empresas.

Grafico 4.2

Grado de percepción de la demanda de mano de obra según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

Los resultados podrían ayudar a determinar que, sin importar el tamaño de la empresa, estas requieren siempre mano de obra ya sea para la siembra, el cuidado y principalmente para la cosecha de los arándanos. Ya que este producto requiere sobre todo mayor delicadeza a la hora de recolectar el arándano.

4.3 La Demanda de mano de Obra proceso productivo

El requerimiento de mano de obra de una empresa está en función al tamaño de la planta, es decir que cuanto más grande es la unidad productiva mayor también será sus requerimientos de mano de obra considerando constante los cambios tecnológicos.

Esta situación aparentemente se representará en la producción de arándanos.

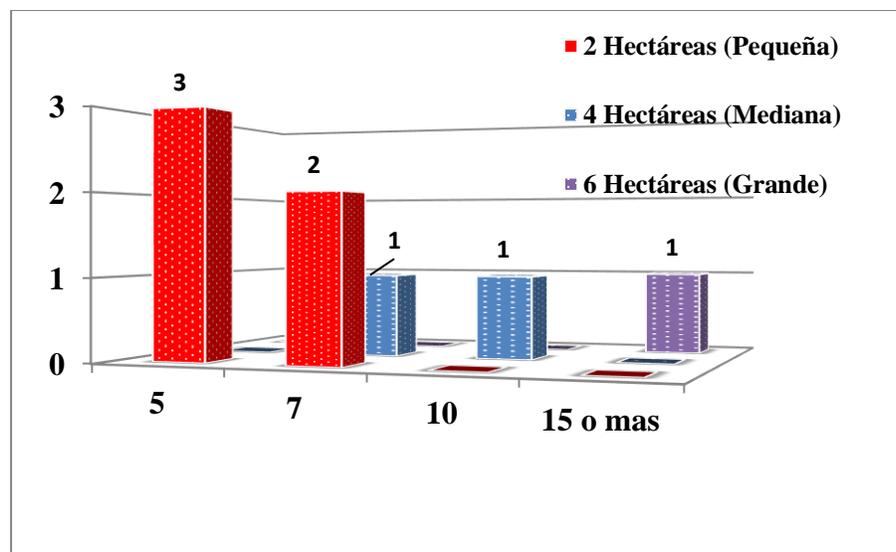
Tabla 4.3
Demanda mano de obra según el tamaño de la unidad productiva

Extensión	Requerimiento de personal			
	5	7	10	15 o más
2 Hectáreas (Pequeña)	3	2	0	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	1	1	0
6 Hectáreas (Grande)	0	0	0	1

Fuente: Elaboración Propia

Es así que los requerimientos de mano de obra de las unidades productoras más pequeñas son de 5 a 7 trabajadores mientras que las empresas medianas demandan entre 7 a 10 trabajadores y las empresas grandes más de 15 trabajadores. Este requerimiento muestra una aparente relación directa entre el tamaño de la unidad productora con la demanda de mano de obra.

Grafico 4.3
Demanda mano de obra según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración Propia

En el siguiente gráfico nos muestra que 3 empresas pequeñas contestaron que demandan más de 5 personas y 2 empresas pequeñas contestaron que demandan más de 7 personas por temporada, las empresas medianas contestaron que una contrata más de 7 personas por temporada y la otra empresa mediana demanda más de 10 personas por temporada, y finalmente la empresa grande indicó que demanda más de 15 personas por temporada.

4.4 La Demanda de Mano de Obra en la Cosecha

Debido a la delicadeza que se requiere cosechar arándanos, las empresas emplean mayor mano de obra en esta fase de producción dando así mayor oportunidad de trabajo a las familias campesinas de Entre Ríos.

Tabla 4.4

La demanda de mano de obra según el tamaño de la unidad productiva.

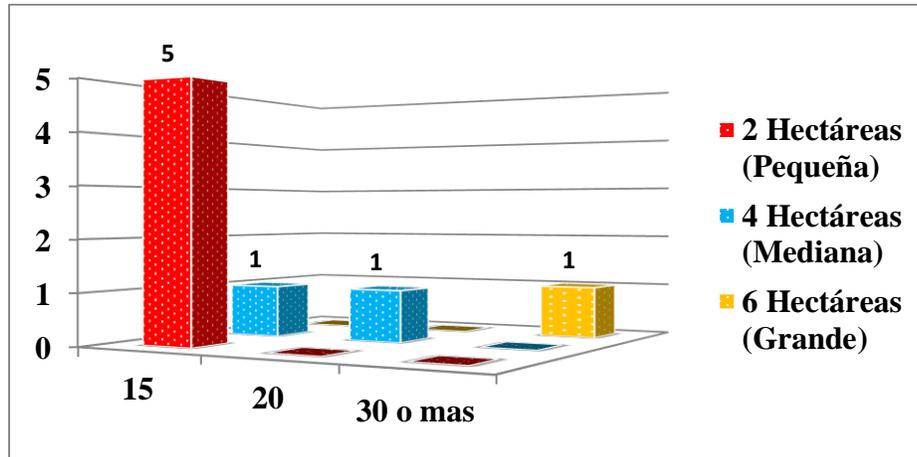
Extensión	Requerimiento de Personal		
	15	20	30 o más
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0	0
4 Hectáreas (Mediana)	1	1	0
6 Hectáreas (Grande)	0	0	1

Fuente: Elaboración Propia

La relación establecida entre las personas que demandan durante la cosecha con respecto al tamaño de la empresa es la siguiente: 5 pequeñas empresas demandan 15 personas solo para la recolección del fruto, y en las medianas empresas 1 demanda 15 personas y otra demanda 20 personas para la recolección del fruto, y así también se puede observar que la empresa grande demanda 30 a más personas para la recolección del fruto de arándanos.

Grafico 4.4

La demanda de mano de obra según el tamaño de la unidad productiva.



Fuente: Elaboración Propia

En este gráfico vemos claramente que las empresas pequeñas 5 contestaron que demandan más de 15 personas por cosecha, las medianas empresas contestaron que 1 empresa demanda más de 15 personas y la otra empresa mediana demanda más de 20 personas por cosecha y finalmente la empresa grande indicó que demanda más de 30 personas por cosecha de arándanos.

4.5 La Demanda de Mano de Obra familiar y no familiar

Debido a que la oferta de mano de obra (Agricultura) es escasa, en estas unidades de producción, tienen un carácter familiar, es decir normalmente estas faenas agrícolas realizan los padres, hijos también los abuelos.

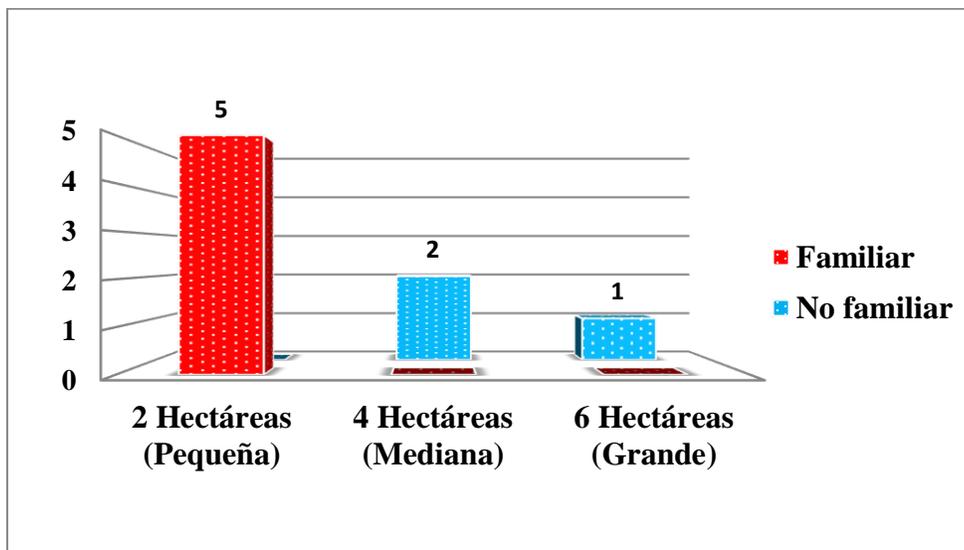
Tabla 4.5
La demanda mano de obra familiar y no familiar según tamaño de la unidad productiva.

Extensión	Requerimiento de Personal	
	Familiar	No familiar
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	2
6 Hectáreas (Grande)	0	1

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, la pequeña empresa demanda totalmente mano de obra de los familiares, mientras que las empresas medianas y grandes demandan mano de obra no familiar.

Grafico 4.5
La demanda mano de obra familiar y no familiar según tamaño de la unidad productiva.



Fuente: Elaboración propia

4.6 Características Tecnológicas

4.6.1 La Demanda del Capital Fijo

Si bien estas unidades de producción cuentan con la participación en la producción con mano de obra de orden familiar, sin embargo, tanto las unidades de producción emplear en el factor capital, como un medio de producción que incrementa la productividad del factor trabajo utilizan pequeños tractores para el trabajo y el rastreo de la tierra y el mantenimiento de la productividad.

Tabla 4.6

La demanda de capital fijo según tamaño de la unidad productiva

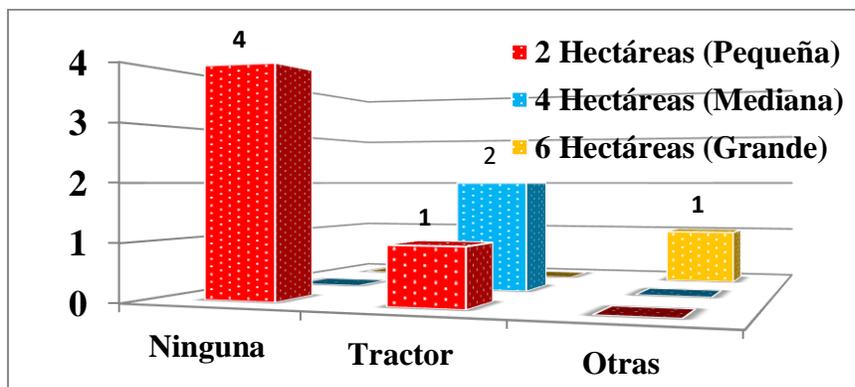
Demanda Capital fijo	Alternativas		
	Ninguna	Tractor	Otras
2 Hectáreas (Pequeña)	4	1	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	2	0
6 Hectáreas (Grande)	0	0	1

Fuente: Elaboración Propia

La pequeña empresa, no utiliza en su mayoría ninguna maquinaria a pesar de que uno de los encuestados señaló que utilizan tractor, en esta respuesta quizás tuvieron la confusión que utilizan tractor durante la plantación. Las medianas empresas respondieron que utilizan tractor para la plantación. La empresa grande utiliza una serie de maquinarias como ser la seleccionadora ya que su mayor mercado es la exportación a la Argentina y los Estados Unidos.

Grafico 4.6

La demanda de capital fijo según tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo al gráfico se puede observar que el uso del capital fijo es más requerido en las empresas medianas y grandes porque probablemente el sistema de producción es más intensivo en capital.

4.7 La Demanda de Asistencia Técnica

De acuerdo a la información recogida de los productores, indican que reciben asistencia técnica en el manejo agrícola, es decir de insumos y técnicas de producción para los agricultores.

Esta asistencia técnica es proporcionada por algunos programas de la subgobernación del propio municipio.

Tabla 4.7

La demanda de asistencia técnica según el tamaño de la unidad productiva

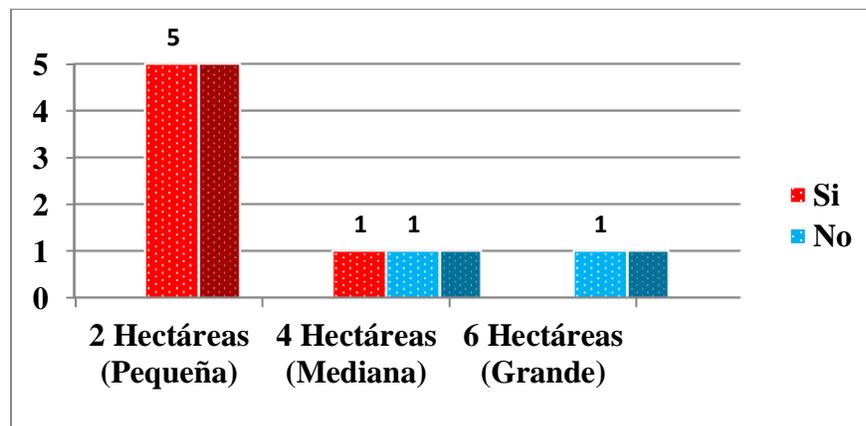
Demanda Asistencia Técnica	Alternativas	
	Si	No
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0
4 Hectáreas (Mediana)	1	1
6 Hectáreas (Grande)	0	1

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a las 8 encuestas realizadas a los productores se puede observar que: En este punto la pequeña empresa en su totalidad si ha requerido de asistencia técnica durante las plantaciones y los meses de cosecha, la mediana empresa está dividida ya que una de ella utiliza asistencia técnica y la otra señala que no utiliza asistencia técnica. La empresa grande ha señalado que no requiere asistencia técnica pues entres sus empleados cuenta con un ingreso agrónomo.

Grafico 4.7

La demanda de asistencia técnica según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración Propia

En este grafico de si utiliza asistencia técnica las empresas pequeñas contestaron en su totalidad utilizan asistencia técnica para su producción, las medianas empresas 1 contesto que si utiliza asistencia técnica y la otra empresa mediana contesto que no utiliza asistencia técnica, y finalmente la empresa grande nos indicó que no utiliza asistencia técnica para su producción Por que cuenta con su personal especializado.

4.8 El Gasto en Asistencia Técnica

Aquí se requiere saber cuánto las empresas gastan en asistencia técnica de acuerdo a sus hectáreas de producción.

Tabla 4.8

El gasto en asistencia técnica según el tamaño de la unidad productiva

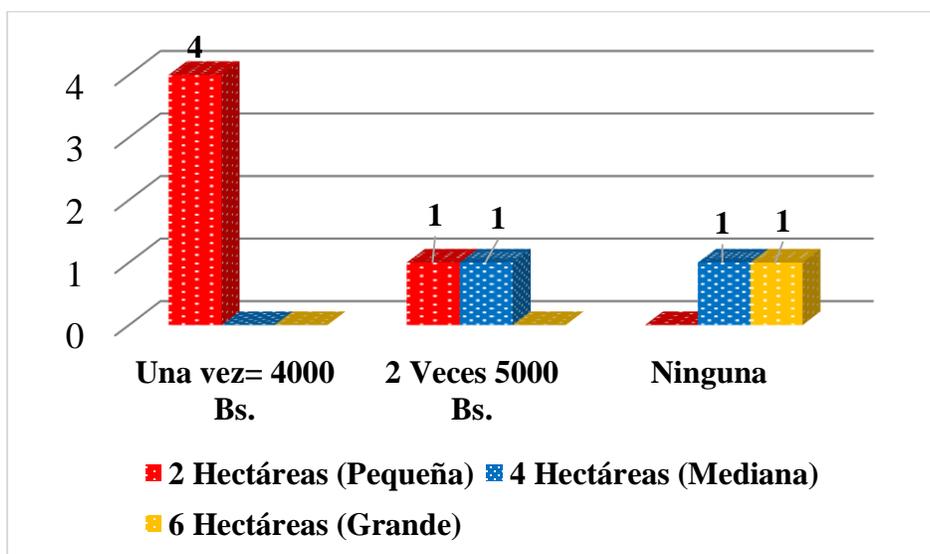
Tamaño	Gasto en asistencia técnica		
	Una vez= 4000 Bs.	2 Veces 5000 Bs.	Ninguna
2 Hectáreas (Pequeña)	4	1	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	1	1
6 Hectáreas (Grande)	0	0	1

Fuente: Elaboración propia

La pequeña empresa requiere en su mayoría una vez al mes de asistencia técnica, cancelado para tal efecto la suma de Bs. 4000 y el resto 2 veces al mes de asistencia técnica, cancelando la suma de 5000 Bs. la mediana empresa divide entre 5000 Bs. y la otra ninguna, mientras que la empresa grande no requiere ninguna asistencia, debido a que cuenta entre sus empleados un encargado para tal tarea.

Grafico 4.8

El gasto en asistencia técnica según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

En el anterior gráfico se aprecia que las pequeñas empresas nos respondieron que 4 empresas cancelan la suma de 4000 Bs. al mes y otra nos afirmó que paga 2 veces al mes el valor de 5000 Bs. La mediana empresa se divide en pagar al mes más de 5000 Bs. y la otra que no requiere asistencia técnica y finalmente la empresa grande contestó que no requiere asistencia técnica debido a que cuenta entre sus empleados un encargado para tal tarea.

4.9 Tratamiento de Platas

El tratamiento en el proceso productivo de esta planta, normalmente lo hacen los mismos agricultores, en cada una de las etapas.

Sin embargo, la etapa de crecimiento es preciso curar ya sea de plagas, exceso de lluvias, como también en los periodos secos.

Para este propósito los productores contratan técnicos especializados en tratamientos de la planta.

Tabla 4.9
Tratamiento de plantas según el tamaño de la unidad productiva

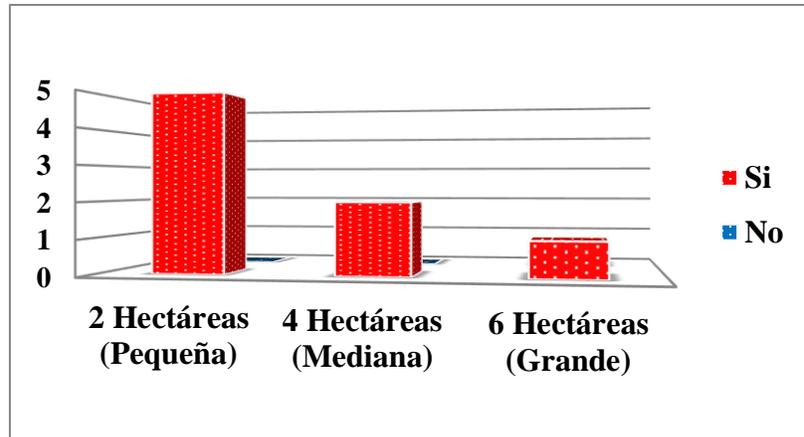
Tamaño	Alternativas	
	Si	No
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0
4 Hectáreas (Mediana)	2	0
6 Hectáreas (Grande)	1	0

Fuente: Elaboración propia

En este punto las 8 empresas del municipio de Entre Ríos señalaron que realizan tratamiento a los plantines.

Esto desde el punto de vista económico, más que el agrícola, es de suponer que se realicen estos tratamientos, en parte por delicadeza de su cultivo, pero que no la realizan los propios agricultores, sino que contratan a personal calificado.

Grafico 4.9
Tratamiento de plantas según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

En este grafico se observa que todas las empresas realizan tratamiento a las plantas. Esto desde el punto de vista económico, más que el agrícola, es de suponer que se realicen estos tratamientos, en parte por delicadeza de su cultivo, pero que no la realizan los propios agricultores, sino que contratan a personal calificado.

4.10 Costo Tratamiento de Plantas para toda la producción

Los tratamientos son necesarios en todas las empresas, no importa el tamaño de las empresas productoras.

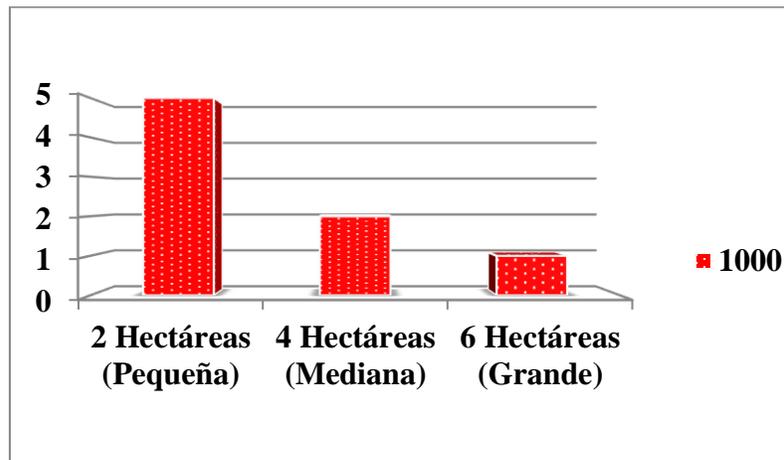
Tabla 4.10
Costo del tratamiento de plantas según el tamaño de la unidad de la empresa
Para toda la producción

Tamaño	Costo
	1000
2 Hectáreas (Pequeña)	5
4 Hectáreas (Mediana)	2
6 Hectáreas (Grande)	1

Fuente: Elaboración propia

Las 8 empresas que requieren el tratamiento a los plantines señalaron que el costo para tal efecto es de 1000 Bs. como se indicó en el punto anterior, se quiere conocer cuál de las opciones y razones mencionadas, es la que genera más dificultad a la hora de producir arándanos.

Grafico 4.10
Costo del tratamiento de plantas según el tamaño de la unidad de la empresa para toda la producción



Fuente: Elaboración propia

En este grafico nos indican las empresas tanto pequeñas, medianas y grandes que todas les cuesta el tratamiento para las plantas aproximadamente más de 1000 Bs.

4.11 Disponibilidad de Riego para toda la producción

El municipio de Entre Ríos, el agua es un elemento indispensable en la agricultura puesto que su disponibilidad a través del riego permite mejorar los cultivos y elevar su productividad especialmente en la producción de arándanos, el municipio de Entre Ríos es rica en fuentes de agua por lo que tienen cantidad necesaria de agua suficientemente, las mismas que reciben mediante canales-acequias.

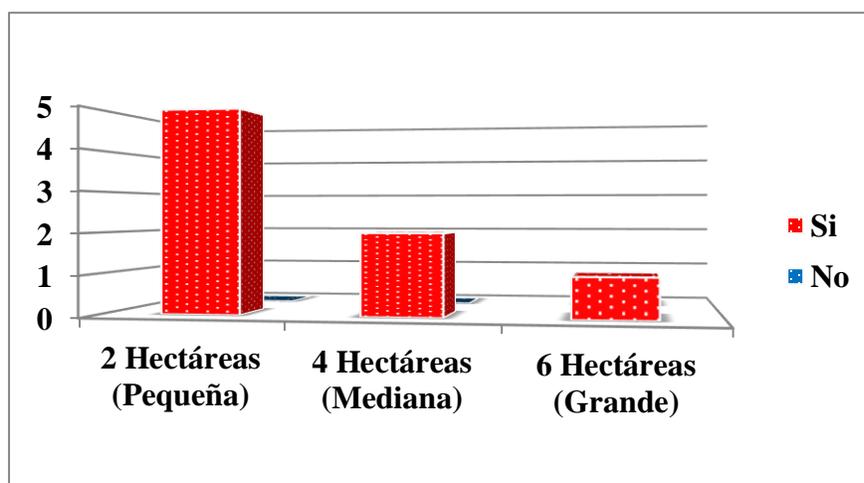
Tabla 4.11
Disponibilidad de riego Según tamaño de la unidad productiva para toda la producción

Disponibilidad de Riego	Alternativas	
	Si	No
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0
4 Hectáreas (Mediana)	2	0
6 Hectáreas (Grande)	1	0

Fuente: Elaboración propia

En la pregunta dispone de riego para los plantines, las 8 empresas respondieron que sí disponen de riego. La pregunta tiene 2 objetivos. El primero es el determinar qué tipo de riego utilizan, todos contestaron que por riego de goteo y el segundo, es el conocer de donde proviene el agua de riego, y en Entre Ríos es un municipio con muchas fuentes cercanas de agua para riego.

Grafico 4.11
Disponibilidad de riego Según tamaño de la unidad productiva para toda la producción



Fuente: Elaboración propia

En este grafico se muestra que todas las empresas ya sean pequeñas, medianas o grandes todas disponen de riego por goteo.

4.12 Características del Financiamiento

4.12.1 Demanda de Crédito

Toda actividad empresarial requiere de recursos para modificar el aparato productivo, ya sea para capital de operaciones o capital fijo, estas necesidades la cubre con recursos propios o mediante el financiamiento.

Para el caso las empresas ya sean pequeñas, medianas y grandes demandan o demandaron crédito de alguna entidad bancaria ya sea para la compra de plantines, la compra de activos o para conseguir con la producción anual.

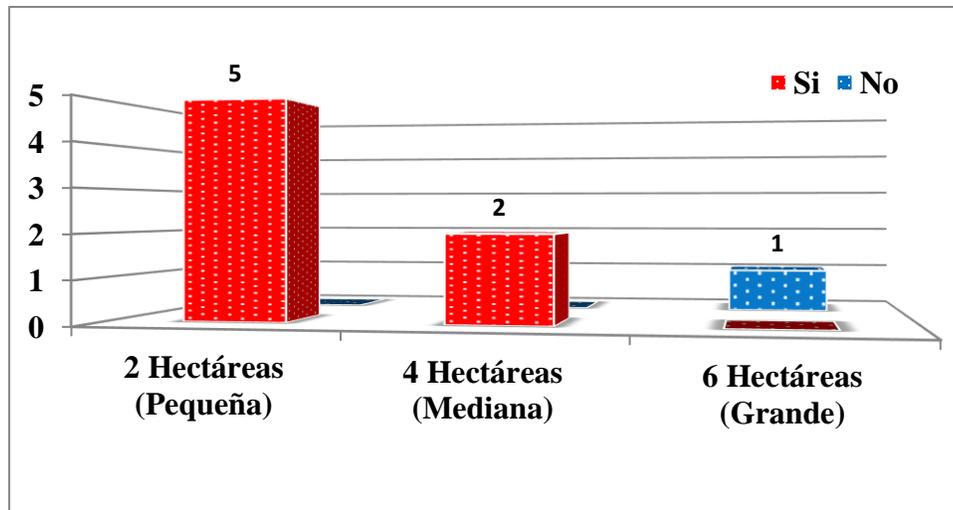
Tabla 4.12
Demanda de Crédito según el tamaño de la unidad productiva

Demanda de Crédito	Alternativa	
	Si	No
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0
4 Hectáreas (Mediana)	2	0
6 Hectáreas (Grande)	0	1

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 4.12 podemos observar claramente que todas las empresas pequeñas y medianas si demandaron crédito en alguna entidad bancaria, y la empresa grande nos muestra que no demando ningún tipo de crédito en ninguna entidad bancaria.

Grafico 4.12
Demanda de Crédito según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

En este gráfico vemos que las pequeñas empresas y las medianas empresas sí demandan crédito de alguna entidad financiera y la empresa grande nos indicó que no demandó crédito por que cuenta con otras plantaciones que respaldaron sus ingresos de los cuales se dispuso la ampliación de productos a parte de la zarzamora y otros.

4.13 Institución que Otorga crédito

Los recursos monetarios son aquellos recursos que provienen de las instituciones financieras que les otorgan el crédito como el Banco Sol, Crecer, Banco Fie, Prodem.

Los cuales sirven para crear, costear y adelantar fondos a través del acto de financiamiento, el cual consiste en la obtención de los recursos reales y financieros para la ejecución del proyecto.

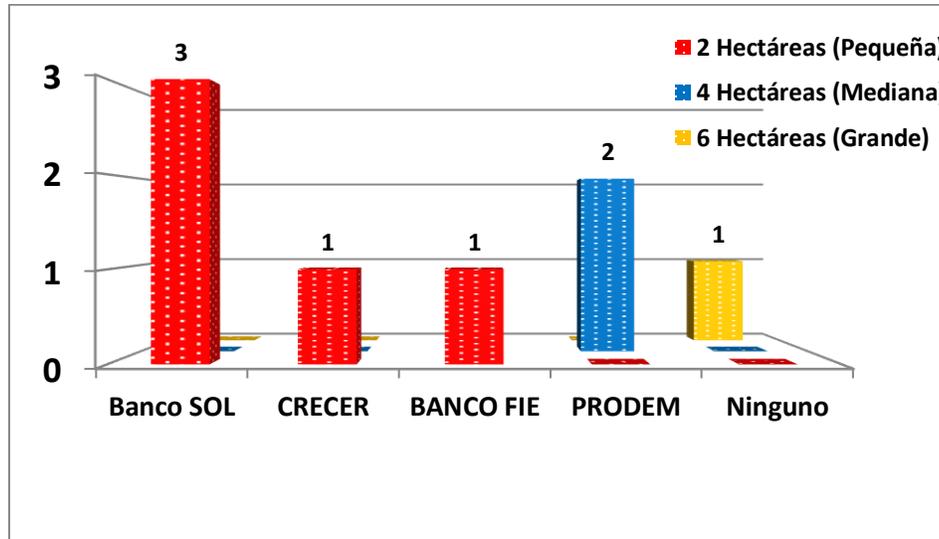
Tabla 4.13
Institución que otorga crédito según el tamaño de la unidad productiva

Tamaño	Institución				
	Banco SOL	CRECER	BANCO FIE	PRODEM	Ninguno
2 Hectáreas (Pequeña)	3	1	1	0	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	0	0	2	0
6 Hectáreas (Grande)	0	0	0	0	1

Fuente: Elaboración propia

Los datos muestran que la pequeña empresa demanda financiamiento al Banco SOL, CRECER, Banco FIE y la mediana empresa utilizaron los servicios financieros de PRODEM, por último, la empresa Grande no ha requerido crédito alguno.

Grafico 4.13
Institución que otorga crédito según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

En este gráfico nos muestra que 3 empresas pequeñas obtuvieron crédito de Banco Sol, 1 en Crecer y la última empresa pequeña obtuvo crédito de Banco Fie. La mediana empresa obtuvo crédito en Prodem y finalmente la empresa grande nos indicó que ninguno.

4.14 Año de inicio de la producción

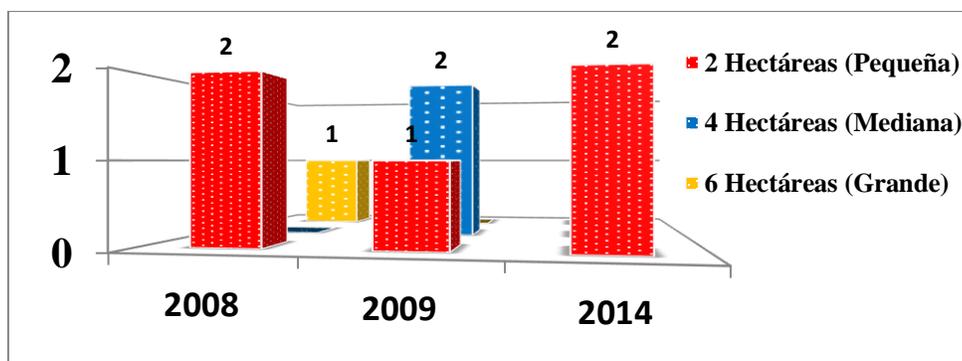
Tabla 4.14
Año de inicio de producción según el tamaño de la unidad productiva

Tamaño	Año		
	2008	2009	2014
2 Hectáreas (Pequeña)	2	1	2
4 Hectáreas (Mediana)	0	2	0
6 Hectáreas (Grande)	1	0	0

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a las encuestas realizadas a los 8 productores de arándanos del municipio de Entre Ríos, las empresas pequeñas el año de producción fue 2 el año 2008, 1 el año 2009 y 2 el año 2014. La empresa mediana 2 su año de inicio de producción fue el 2009. Y finalmente la empresa Grande su año de inicio de producción fue el año 2008.

Gráfico 4.14
Año de inicio de producción según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo al grafico anterior nos dice que 2 de las empresas pequeñas comenzaron el inicio de su producción el año 2008, otras 2 empresas pequeñas en el año 2014 y la otra pequeña empresa comenzó en el año 2009, la empresa mediana nos indicó que inicio su año de producción el 2009 y finalmente la empresa grande nos dijo que comenzó el año 2008 el inicio de su producción.

4.15 Nivel de Producción/ Ha

La producción nos muestra las cantidades del producto que está en condiciones de producir las empresas en un periodo determinado utilizando los factores más apropiados para lograr un mayor nivel de eficiencia. Para el caso que nos ocupa la producción de arándanos, esta entre 6500 Kg/Ha a 8500 Kg/Ha.

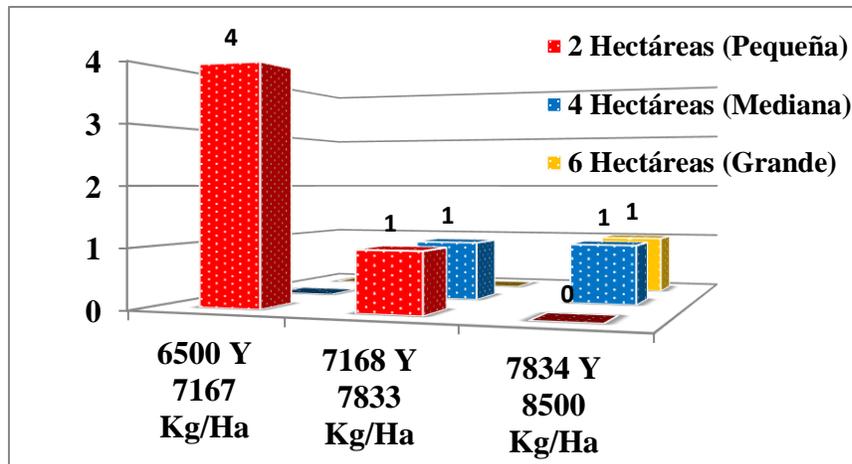
Tabla 4.15
Nivel de producción según el tamaño de la unidad productiva

	6500 Y 7167 Kg/Ha	7168 Y 7833 Kg/Ha	7834 Y 8500 Kg/Ha
2 Hectáreas (Pequeña)	4	1	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	1	1
6 Hectáreas (Grande)	0	0	1

Fuente: Elaboración propia

En este punto las pequeñas empresas 4 su nivel de producción será entre 6500 y 7167Kg/Ha, y una empresa pequeña que será entre 7168 y 7833 Kg/Ha, la mediana empresa 1 señaló que será su nivel de producción entre 7168 entre 7833 Kg/Ha y la otra mediana empresa señaló que será entre 7834 y 8500Kg/Ha su nivel de producción para este año 2018 y finalmente la empresa Grande señalo que su nivel de producción para este año 2018 será de 7834 entre 8500 Kg/Ha.

Grafico 4.15
Nivel de producción según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

En este grafico se ve que las pequeñas empresas que 4 de ellas producirán entre 6500 y 7167 Kg/Ha y la última empresa pequeña encuestadas nos dijeron que su producción para este año será entre 7168 y 7833 Kg/Ha, mientras que las medianas empresas una nos contestó que su producción para este año 2018 sería entre 7168 y 7833 Kg/Ha y la otra empresa mediana indicó que su producción para este año sería de 7834 y 8500 Kg/Ha y finalmente la empresa grande indicó que su producción para este año 2018 será entre 7834 y 8500 Kg/Ha.

4.16 Obstáculos Para Aumentar la Producción

El objetivo de la pregunta es saber ahora no solo cual es el principal obstáculo para aumentar la producción sino determinar cuánto puede aumentar la producción con mejor y mayor infraestructura.

En este aspecto, ya que el análisis de costos se observará esta situación.

Tabla 4.16
Demanda cuáles son sus principales obstáculos para aumentar la producción según el tamaño de la unidad productiva

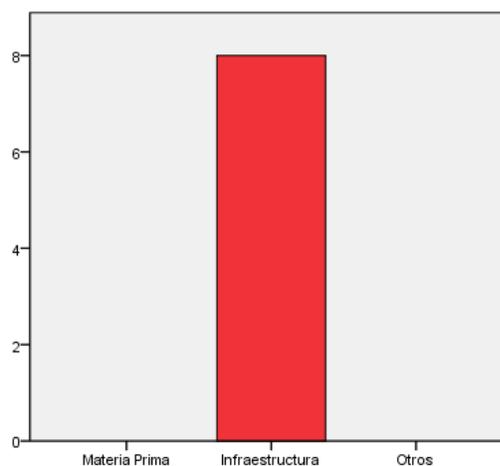
Tamaño	Obstáculos		
	Materia Prima	Infraestructura	Otros
2 Hectáreas (Pequeña)	0	5	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	2	0
6 Hectáreas (Grande)	0	1	0

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a las encuestas realizadas las 8 empresas señalaron que la infraestructura es el principal obstáculo para aumentar la producción. El objetivo de la pregunta es saber ahora no solo cual es el principal obstáculo para aumentar la producción sino determinar cuánto puede aumentar la producción con mejor y mayor infraestructura.

Grafico 4.16

Demanda cuáles son sus principales obstáculos para aumentar la producción según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

En el anterior grafico nos indica que las 8 empresas encuestadas todas las empresas sus principales obstáculos es la infraestructura.

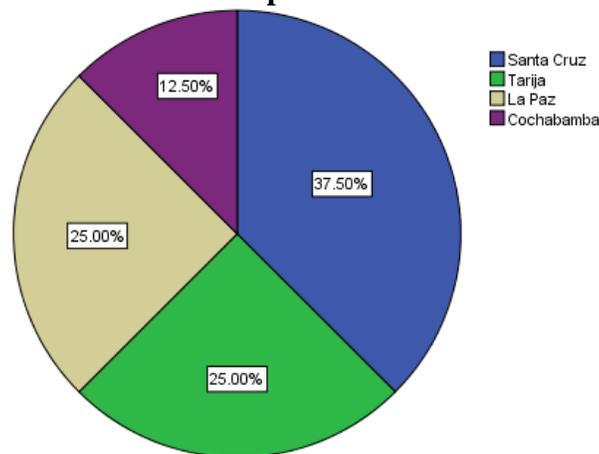
4.17 Características del Mercado

4.17.1 Mercado más importante a nivel nacional de arándanos

El estudio de mercado es la investigación sistemática y analítica que tiene como finalidad determinar la cuantía de la demanda existente en el mercado y que producción del proyecto pretenda atenderla como una unidad productiva.

Un mercado, punto de partida de cualquier investigación, se entiende como cualquier organización en la que los compradores y vendedores de un determinado bien están en contacto unos con otros a fin de efectuar una transacción de compra-venta a un precio previamente pactado.

Grafico 4.17
Mercado más Importante a nivel nacional



Fuente: Elaboración propia

Se perciben los mercados más importantes, donde se destaca el departamento de Santa Cruz con un 37.50% pues hay que recordar que este departamento es la más grande y poblada de Bolivia, siendo considerada el centro económico e industrial del País

Con un 25.00% el departamento de Tarija entre los mercados más importantes de Bolivia. Esto debido a la poca población en comparación a los demás departamentos.

25.00% el departamento de La Paz donde se encuentra la sede de gobierno y capital político-administrativa de Bolivia, es la ciudad indígena y a la vez más cosmopolita del país.

Finalmente Cochabamba con un 12.50% es una de las urbes más modernas de Bolivia, que ostenta en títulos de la ciudad de la “Eterna Primavera y Cochabamba la Única”

Es una ciudad competitiva, productiva, atractiva y pujante que ofrece a los visitantes un lugar inolvidable gracias a la diversidad de sus atractivos y la hospitalidad de su gente.

4.18 Determinación del Precio

De acuerdo a los factores internos y externos el precio está fijada por el mercado que consiste en un precio nacional y un precio internacional con el fin de ganar participación en el mercado y luego mejorar el margen de utilidades, los productores solamente compiten en calidad, por medio de un precio consecuente con los precios que impone el mercado, este supera el margen en los costos.

Tabla 4.17
Determinación del precio según el tamaño de la unidad productiva

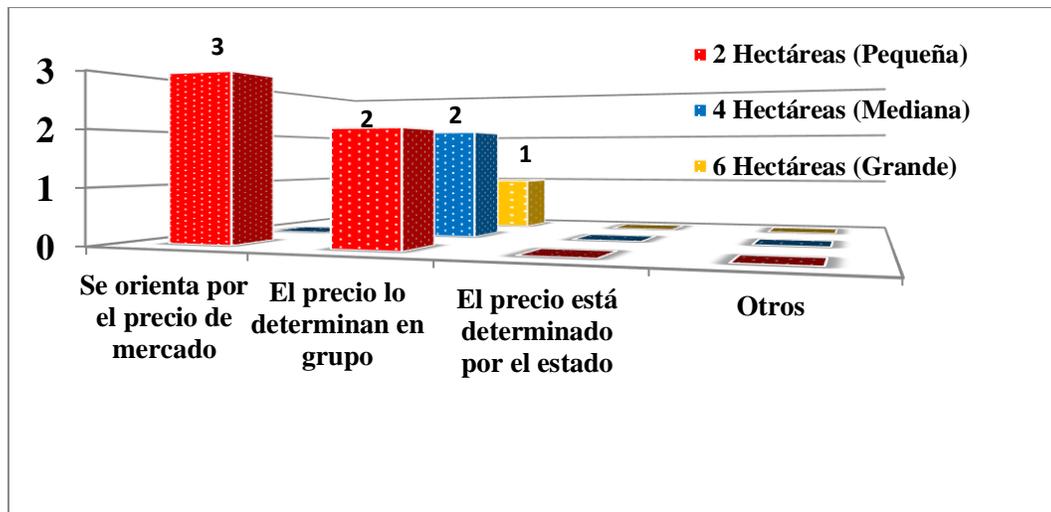
Tamaño	Determinación del Precio			
	Se orienta por el precio de mercado	El precio lo determinan en grupo	El precio está determinado por el estado	Otros
2 Hectáreas (Pequeña)	3	2	0	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	2	0	0
6 Hectáreas (Grande)	0	1	0	0

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla 4.17 se indica que, de las 5 empresas pequeñas, 3 de ellas se orientan por el precio del mercado, 2 empresas determinan el precio en grupo, las empresas medianas indicaron que el precio lo determinan en grupo y finalmente la empresa grande también

el precio lo determinan en grupo. Por lo tanto, la mayor parte de las empresas productoras de arándanos determinan el precio comparativamente de tal manera que su producto sea más competitivo en el mercado.

Grafico 4.18
Determinación del precio según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

Debido a las características que presentan los productores de arándanos se puede afirmar que estos se encuentran dentro del mercado de competencia imperfecta.

Un mercado se denomina así cuando en el mismo existen pocas empresas y cada una piensa que el resultado de sus decisiones depende significativamente del comportamiento de las demás.

4.19 Determinación de los Costos e Ingresos

4.19.1 Costos, ingresos y beneficios

Los costos, ingresos y beneficios están en función de la demanda de la empresa mientras más grande es la empresa más grande serán sus costos e ingresos y beneficios ya que las

empresas grandes más de 7000 Bs. las medianas empresas hasta 7000 Bs. y las pequeñas empresas hasta 4500 Bs.

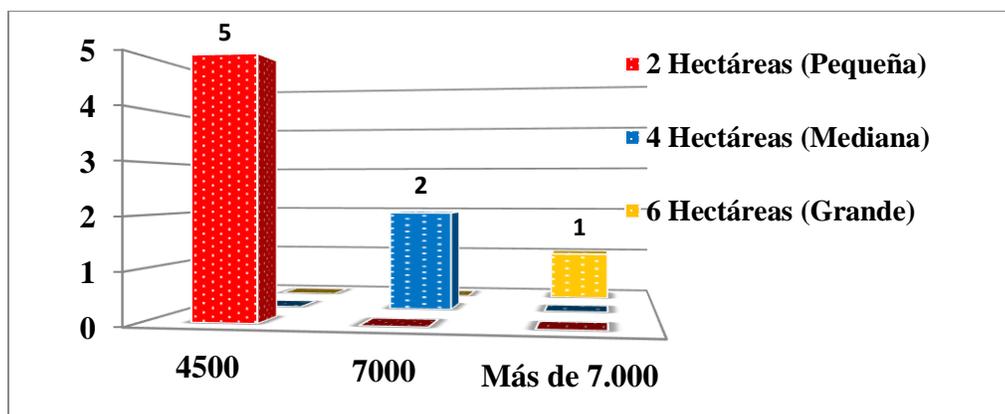
Tabla 4.18
Costo de Herramienta según el tamaño de la unidad productiva

Tamaño	Costo de la Herramienta		
	4.500	7.000	Más de 7.000
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	2	0
6 Hectáreas (Grande)	0	0	1

Fuente: Elaboración propia

En este punto se ha establecido que la pequeña empresa solo ha invertido Bs. 4.500 en compra de herramientas, la mediana empresa ha invertido 7.000 Bs. para la compra de herramientas, y finalmente la empresa Grande ha llegado a invertir más de 7.000 Bs

Grafico 4.19
Costo de Herramienta según el tamaño de la unidad productiva



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico vemos que a la empresa pequeña su herramienta le cuesta aproximadamente 4500 Bs. la mediana empresa nos muestra que gasta en herramienta 7000 Bs. y finalmente la empresa grande nos indica que gasta en herramientas más de 7000 Bs.

Tabla 4.19
Costo Total según el tamaño de la unidad productiva Gestión 2017 (Bs.)

Tamaño	Costo Total		
	Entre 700.000 y 1.244.985 Bs.	Entre 1.244.986 y 1.789.971 Bs.	Entre 1.789.972 y 2.334.956 Bs.
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	2	0
6 Hectáreas (Grande)	0	0	1

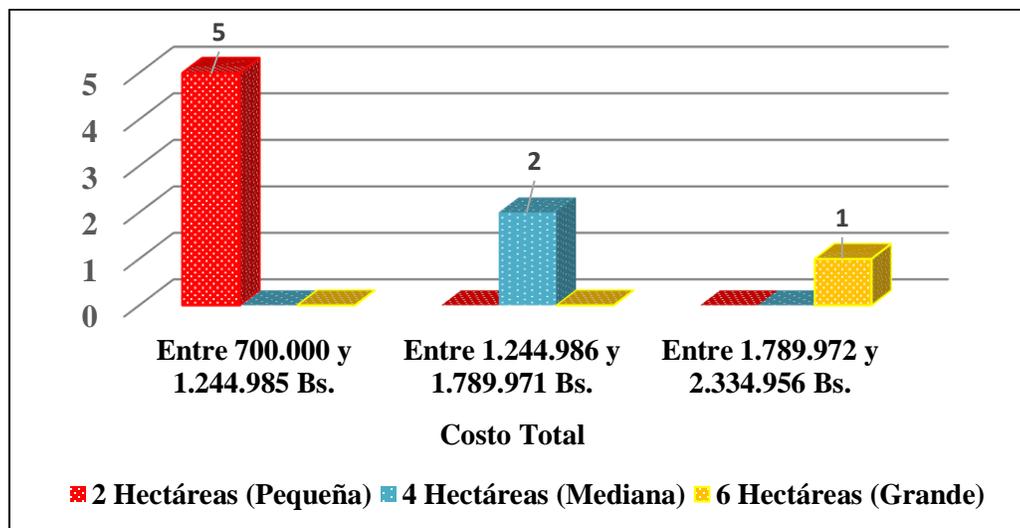
Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a las encuestas realizadas a los productores de arándanos del municipio de Entre Ríos, Su costo total por hectárea oscilan entre 700.000 a 2.334.956 Bs.

Se observará que por lo general los factores más pequeñas su coste es también menor que las grandes. Esto se debe a las diferencias que entre más uso del factor trabajo principalmente, ya que el sistema de producción es intensivo en trabajo.

Grafico 4.20

Costo Total según el tamaño de la unidad productiva Gestión 2017 (Bs.)



Fuente: Elaboración propia

Tabla 4.20

Ingreso Total según el tamaño de la unidad productiva Gestión 2017 (Bs.)

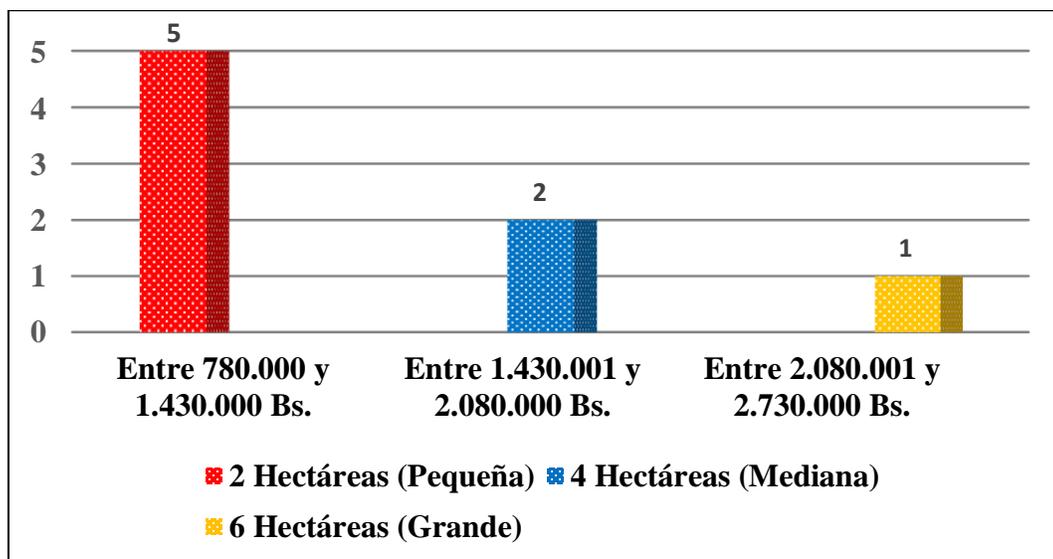
	Entre 780.000 y 1.430.000 Bs.	Entre 1.430.001 y 2.080.000 Bs.	Entre 2.080.001 y 2.730.000 Bs.
2 Hectáreas (Pequeña)	5	0	0
4 Hectáreas (Mediana)	0	2	0
6 Hectáreas (Grande)	0	0	1

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 4.20 podemos ver que el ingreso total de las empresas Gestión 2017 fueron cinco empresas tienen un ingreso de 780.000 y 1.430.000 Bs. 2 empresas productoras entre 1.430.001 y 2.080.000 Bs. Y finalmente la empresa más grande un ingreso entre 2.080.001 Y 2.730.000 Bs.

Por lo tanto, mientras más grande la unidad productora mayor ingreso obtendrá.

Grafico 4.21
Ingreso Total según el tamaño de la unidad productiva Gestion 2017 (Bs.)



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede demostrar lo anteriormente dicho.

Donde el 100% de las empresas pequeñas respondieron que su ingreso total para la gestión 2017 fue entre 780.000 y 1.430.00 Bs. Asimismo las medianas empresas afirmaron que sus ingresos obtenidos oscilan entre 1.430.001 y 2.080.000 Bs.

Y la empresa grande obtuvo un ingreso de 2.730.000 Bs.

COSTOS, INGRESOS Y BENEFICIOS

Empresas	Producción/Ha	Producción total/Ha	Costo total/ Ha	Costo Total	Ingreso Total/Ha	Ingreso Total	Beneficio/Ha	Beneficio Total
P1	6000	12000	350000	700000	390000	780000	40000	80000
P2	6000	12000	350500	701000	390000	780000	39500	79000
P3	7000	14000	386000	772000	455000	910000	69000	138000
P4	7500	15000	386000	772000	487500	975000	101500	203000
P5	7800	15600	392500	785000	507000	1014000	114500	229000
M1	7500	30000	389500	1558000	487500	1950000	98000	392000
M2	8000	32000	394000	1576000	520000	2028000	126000	504000
G1	7000	42000	389159	2334956	455000	2730000	65840,57	395043

De acuerdo a la información recolectada se puede observar en el cuadro que las empresas pequeñas obtienen beneficios que varían desde los 39500 Bs./Ha hasta los 114.500 Bs./Ha , esta notable variación se debe a que 5 de los productores pequeños empresarios ya están produciendo en su máxima capacidad.

En cuanto a los medianos empresarios se puede observar que 2 de estas empresas, están produciendo casi al 100%, obteniendo así el máximo de beneficios y 1 empresa apenas está al 77% de su capacidad.

En cuanto a la empresa grande se puede observar que a pesar de contar con varias hectáreas, no todas rinden al 100% de su capacidad. Es por eso que sus beneficios por hectárea son menores a comparación de las empresas medianas.

Llegando a la conclusión de que las medianas empresas presentan mayor rentabilidad en la producción de arándanos.

TABLA 4.25 Costos Directos de Mano de Obra

Mano de obra (a)	Época	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Valor (Bs.)
Fertirrigación y control de goteros	OCT-MAR	30	JH	375,00	11.250,00
Poda	MAY-JUL	4000	Planta	3,00	12.000,00
Poda, raleo	SEP-FEB	4000	Planta	2,5	10.000,00
Reponer postes y alambrados (infraestructura)	MAY-SEP	8	JH	222,50	1780,00
Aplicación de pesticidas	ABR-NOV	5	JH	330,00	1650,00
Control de malezas	SEP-MAR	7000	JH	1400,00	14.300,00
Cosecha	NOV-DIC	7000	Kg.	14,00	98.000,00
Control de cosecha y selección	NOV-DIC	7000	Kg.	2,00	14.000,00
Embalaje	NOV-DIC	7000	Kg.	2,00	14.000,00
Total mano de obra					176.980,00

TABLA 4.26 Costos Directos de Maquinaria

Maquinaria (b)	Época	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Valor (Bs.)
Aplicación fitosanitaria	ABR-NOV	10	Ha	1180,00	11.800,00
Triturar poda	JUN-AGO	2	Ha	2400,00	4800,00
Acarreo de insumos	ANUAL	1	Ha	5800,00	5800,00
Sacar cajas cosechadas y fletes	NOV-DIC	7000	Ha	2,00	14000,00
Total Maquinaria					36.400,00

TABLA 4.27 Costos Directos de Insumos

Insumos	Época	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Valor (Bs.)
Fertilizantes					
Mescla ferti-riego	AGO-MAR	500	Kg.	32,62	16.310,00
Sulpomag	JUL-SEP	200	Kg.	8,62	1724
Urea	SEP-MAR	100	Kg.	13,62	1362
Sulfato de potasio	JUL-NOV	100	L	17,93	1793
Ácido fosfórico	SEP-MAR	80	Kg.	20,36	1628,8
sulfato de magnesio	JUL-NOV	90		11,99	1079,1
Fungicidas					
Podexsal	MAY-JUL	4	L.	487,21	1948,84
Indar 2F	OCT-DIC	2	Kg.	964,13	1928,26
BC-1000	NOV-ENE	1	L.	1632,02	1632,02
Bravo 720	SEP-NOV	4	L.	341,52	1366,08
Captan 80 WP	AGOSTO	2	Kg.	599,83	1199,66
Bellis	OCT-DIC	1	Kg.	14.207,68	14.207,68
Insecticidas					
Fast 1.8 EC	JUN-JUL	1	L.	183,98	183,98
Lorsban 4E	JUN-JUL	2	L.	3072,29	6144,58
Karate con tecnologia Zeon	SEP-OCT	1	L.	1345,00	1345

Intrepid SC	SEP-OCT	0,2	L.	6.220,00	1244
Imidan 70 WP	AGOS-OCT	2	Kg.	691,25	1382,5
Zero 5 EC	ENE-FEB	0,5	L.	2253,02	1126,51
Dipel WG	AGO-SEP	1	Kg.	7431,21	7431,21
Herbicida					
Tango 24 EC	JUN-JUL	2	L	620,40	1240,8
Sprecto 33 EC	JUN-JUL	7	L	179,47	1256,29
Acaricida - Insecticida					
Vertimec 018 EC	NOV-DIC	2	L	694,13	1388,26
Bactericida					
Strepto Plus	NOV-DIC	3	Kg.	5466,92	16.400,76
Fertilizantes foliares					
Frutaliv	OCT-NOV	8	L	221,15	1769,2
Fostimac 40 20	SEP-ENE	10	L	187,25	1872,5
Terrasorb foliar	OCT-NOV	5	L	233,00	1165
Otros:					
Baño químico	FEB-MAR	4	U	3100,00	12.400,00
Aberrojos	AGOSTO	4	U	2762,50	11.050,00
Electricidad	ANUAL	1	Ha	14.000,00	14.000,00
Certificación	MAR-DIC	4	Ha	2950,00	11.800,00
Agua	ANUAL	1	Ha	1300,00	1300

Break	ABR-NOV	4	L	405,00	1620
Analisis de suelo (3)	AGOSTO	1	U	1280,00	1280
Analisis de suelo (3)	ENE-FEB	1	Analisis	1250,00	1250
Total Insumos					144.830,03
Total Costos Directos (a+b+c)					358.210,03
Imprevistos (sobre el total de costos directos)	ANUAL	5%	%		17.910,50

TABLA 4.28 Costos Indirectos (d)

Ítem	Época	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Valor (Bs.)
Costo financiero (Tasa de interés)	Anual	1,54%	%		13.038,90
Costo de oportunidad (alquiler)					
Administración					
Impuestos y Contribuciones					
Total Costos Directos					13.038,90
Total Costos					389.159,43

Notas:

1. El precio del Kg. De arándanos corresponde al promedio estimado de los agricultores para la venta directa durante la temporada del año 2014
2. El programa fitosanitario y nombre de productos no corresponden para todos los productores.
3. 1.54% mensual simple, tasa de interés promedio de los Bancos y Cooperativas mencionados.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

- La presente investigación determinó que la existencia de las 8 empresas productoras de arándanos del municipio de Entre Ríos, fueron encuestados con éxito de los encuestados 5 pertenecían a empresas pequeñas productoras, 2 pertenecían a empresas medianas y 1 pertenecía a una empresa grande.
- En cuanto a la demanda de capital fijo de la unidad productiva la pequeña empresa no utiliza en su mayoría ninguna maquinaria a pesar que uno de los encuestados señalaron que utilizan tractor las medianas empresas respondieron que utilizan tractor para la plantación, y la empresa grande utiliza una serie de maquinarias como ser la seleccionadora ya que su mayor mercado es la exportación a la Argentina y los Estados Unidos.
- En cuanto a aumentar su nivel de producción para este año nos mostró claras intenciones para aumentar su nivel de producción desde 6500 Kg/Ha hasta 8500 Kg/Ha.
- Los obstáculos principales para aumentar la producción es la infraestructura ya que las 8 empresas encuestadas nos dieron ese resultado.
- En cuanto al mercado más importante del país indicaron que se perciben los mercados más importantes, donde se destaca el departamento de Santa Cruz con un 37.50% pues hay que recordar que este departamento es la más grande y poblada de Bolivia, siendo considerada el centro económico e industrial del País Con un 25.00% el departamento de Tarija entre los mercados más importantes de Bolivia. esto debido a la poca población en comparación a los demás departamentos.25.00% el departamento de La Paz donde se encuentra la sede de gobierno y capital político-administrativa de Bolivia, es la ciudad indígena y a la vez más cosmopolita del país. Y finalmente Cochabamba con un 12.50% es una de las urbes más modernas de Bolivia, que ostenta en títulos de la ciudad de la “Eterna Primavera y Cochabamba la Única “Es una ciudad competitiva, productiva, atractiva y pujante que ofrece a los visitantes un lugar inolvidable gracias a la diversidad de sus atractivos y la hospitalidad de su gente.

- En cuanto al costo de herramientas las empresas productoras de arándanos del municipio de Entre Ríos nos indicaron que las empresas pequeñas 4500 bs en compra de herramientas, la mediana empresa ha invertido 7000 Bs. Para la compra de herramientas y finalmente la empresa Grande ha llegado a invertir más de 7000 Bs.
- Y en cuanto a la producción de arándanos en el municipio de Entre Ríos nos mostró que es un municipio donde recién está comenzando con la producción de arándanos y esperando que se incrementen nuevas empresas en la producción de arándanos en el municipio de Entre Ríos al mercado.
- De acuerdo a la información recolectada se puede observar en el cuadro que las empresas pequeñas obtienen beneficios que varían desde los 39500 Bs./Ha hasta los 114.500 Bs./Ha , esta notable variación se debe a que 5 de los productores pequeños empresarios ya están produciendo en su máxima capacidad.
En cuanto a los medianos empresarios se puede observar que 2 de estas empresas, están produciendo casi al 100%, obteniendo así el máximo de beneficios y 1 empresa apenas está al 77% de su capacidad.
En cuanto a la empresa grande se puede observar que a pesar de contar con varias hectáreas, no todas rinden al 100% de su capacidad. Es por eso que sus beneficios por hectárea son menores a comparación de las empresas medianas.
Llegando a la conclusión de que las medianas empresas presentan mayor rentabilidad en la producción de arándanos.
- En cuanto a la Hipótesis las condiciones económicas relativamente adecuadas por sus rendimientos son positivas porque generan utilidades.

