



UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE URACCAN

Monografía

**Análisis Económico de la Micro - Empresa Sukkot, Empalme La
Bú, Siuna Periodo 2014.**

**Para optar al título de:
Licenciatura en Administración de Empresas con Mención en Banca y
Finanzas.**

Autores: Carlos Jassir Zamora Cantillano.
Marilia Jisell Carrasco Acuña.

Tutora: MSc. Aidalina Balladares Berroterán.

Siuna, Septiembre 2015

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE URACCAN

Monografía

**Análisis Económico de la Micro - Empresa Sukkot, Empalme La
Bú, Siuna Periodo 2014.**

**Para optar al título de:
Licenciatura en Administración de Empresas con Mención en Banca y
Finanzas.**

Autores: Carlos Jassir Zamora Cantillano.
Marilia Jisell Carrasco Acuña.

Tutora: MSc. Aidalina Balladares Berroterán.

Siuna, Septiembre 2015

Este trabajo monográfico para optar al título de Licenciado en Administración de Empresas con Mención en Banca y Finanzas se lo dedico:

En primer lugar a **Dios** por darme la vida, sabiduría, paciencia, para poder culminar mis estudios universitarios, por la oportunidad de conocer a personas que han sido importantes en mi vida y de gran ayuda durante el periodo de estudio.

A mi madre **Ana Cantillano** y **Rosalina Cantillano** por quererme mucho, creer en mí, por hacer de mí una mejor persona con sus consejos, enseñanzas, amor y porque siempre me han apoyado en mis estudios y en todos mis proyectos.

A **todas mis amistades** más queridas, por apoyarme de una u otra manera en todo este proceso, tanto universitarios como en la elaboración de la monografía y sobre todo en los momentos difíciles de mi vida.

Finalmente a **MSc. Aidalina Balladares Berroterán** y a todos aquellos **docentes** que marcaron cada etapa de mi formación profesional y que me ayudaron con asesorías y aclaraciones de dudas presentadas en mi carrera universitaria, como también en el proceso de elaboración de monografía.

Carlos Jassir Zamora Cantillano.

Este trabajo monográfico para optar al título de Licenciada en Administración de Empresas con Mención en Banca y Finanzas se lo dedico:

En primer lugar a **Dios** por darme la vida, sabiduría, paciencia, para poder culminar mis estudios universitarios, por la oportunidad de conocer a personas que han sido importantes en mi vida y de gran ayuda durante el periodo de estudio.

A mis Padres **Jasmina Acuña Roda y Ernesto Carrasco Herrera** por quererme mucho, creer en mí, por hacer de mí una mejor persona a través de sus consejos, enseñanzas, amor y porque siempre me han apoyado en mis estudios y en todos mis proyectos.

A **todas mis amistades** más queridas, por apoyarme de una u otra manera en todo este proceso, tanto universitarios como en la elaboración de la monografía y sobre todo en los momentos difíciles de mi vida.

Finalmente a **MSc. Aidalina Balladares Berroterán** y a todos aquellos **docentes** que marcaron cada etapa de mi camino universitario y que me ayudaron en asesorías y aclararon mis dudas presentadas tanto en mi carrera universitaria como también en la elaboración de mi monografía

Marilía Jissell Carrasco Acuña.

AGRADECIMIENTOS

Especialmente le damos gracias a **Dios**, por darnos la vida, salud, sabiduría y sobre todo paciencia para culminar nuestra carrera universitaria, porque es un ser supremo de infinita gracia para con nosotros.

A nuestros **padres, familiares y amigos**, que esparcieron en nosotros el espíritu del emprendimiento y el ánimo para que culmináramos nuestra carrera universitaria con éxito y profesionalismo, pero sobre todo porque siempre estuvieron apoyándonos en los momentos difíciles que se nos presentaron a lo largo de nuestra carrera.

A la **Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense (URACCAN)** por ser una universidad comunitaria multicultural y abrirnos las puertas para cumplir nuestros sueños de profesionalizarnos en la carrera de Administración de Empresas con Mención en Banca y Finanzas, también por brindarnos personal docentes de alta calidad en conocimientos, edificios, materiales de apoyo (biblioteca) y por todas las oportunidades de aprendizaje que nos brindó a lo largo de nuestra carrera.

A los **docentes de la Universidad URACCAN**, que día a día nos instruyeron para que alcanzáramos el éxito profesional y en especial a nuestra tutora **MSc. Aidalina Balladares Berroterán** quien nos acompañó en todo el proceso de nuestra monografía y nos animó para culminar con éxito nuestro trabajo.

A los propietarios de la **Micro-Empresa Sukkot Sr. Pablo Fley y Sra. Elvia Rayo**, por darnos la oportunidad de realizar este trabajo monográfico en su negocio, por brindarnos la información necesaria, por facilitarnos su tiempo para la aplicación de técnicas e instrumentos de recolección de información y poder obtener resultados de acuerdo a información brindada.

¡Gracias!

Carlos Jassir Zamora Cantillano y Marilia Jisell Carrasco Acuña.

INDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINAS
DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTOS	ii
INDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE ANEXOS Y FOTOGRAFÍAS	iv
RESUMEN	v
 I. INTRODUCCION	 v-2
 II. OBJETIVOS	 3
 III. MARCO TEORICO.....	 4
3.1. Generalidades	4
3.2. Descripción de productos alimenticios dulceros	4-5
3.3. Beneficios económicos obtenidos para la elaboración y comercialización de dulces orgánicos.	5-6
3.1. Ingresos económicos de las empresas.....	7
3.2. Costos de producción de las empresas.....	7-8
3.3. Operaciones económicas en las empresas.....	9
3.4. Mano de obra de producción en las empresas.....	9-10
3.5. Flujo de efectivo.....	10-11
3.6 Estado de Resultado.....	11-13
3.7. Empleo en las empresas.....	13
3.8. Productividad del trabajo en las empresas.....	13-14
3.9. Ventas en las empresas productivas.....	14-15
3.10. Precio de los productos en las empresas.....	15
3.11. Gastos de operación en las empresas.....	16
3.12. Punto de equilibrio en las empresas.....	16-17
3.4. Acciones Económicas que aporten al desarrollo empresarial	17-18
 IV. METODOLOGÍA	 19-21
 V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	 22
5.1. Descripción de productos alimenticios dulceros.....	22-24
5.2. Beneficios económicos de la Micro-Empresa Sukkot.....	25-33
5.3. Acciones Económicas que aporten al desarrollo empresarial	33-35
 VI. CONCLUSIONES	 36
 VII. RECOMENDACIONES	 37-38
 VIII. LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	 39-41
 IX. ANEXOS.....	 42-47

INDICE DE ANEXOS Y FOTOGRAFÍAS

Anexo 1: Guía de preguntas semi estructuradas dirigidas a los Propietarios de la Micro – Empresa Sukkot Empalme La Bú.

Anexo 2: Guía de preguntas para la Observación Directa en la Micro – Empresa Sukkot Empalme La Bú.

Anexo 3: Guía de preguntas para la revisión documental en la Micro – Empresa Sukkot Empalme la Bú.

Anexo 4: Fotografías sobre la elaboración de los caramelos.

Foto 1: preparación de la mezcla para la elaboración de los caramelos de caña de azúcar y coco.

Fotografía 2: proceso de envolturas de caramelos de caña de azúcar.

Fotografía 3: caramelos de caña de azúcar listo para ser empacados para la comercialización.

RESUMEN

La presente investigación, sobre análisis económico, se realizó en la Micro-Empresa Sukkot ubicada en la comunidad Empalme La Bú, a 35 kilómetro del área urbana del municipio de Siuna; con el fin de describir procesos de producción de los productos dulceros que se comercializan en la misma, estimar beneficios económicos y proponer acciones económicas que aporten al desarrollo empresarial.

El estudio, es de carácter descriptivo, con enfoque cualitativo y auxiliado de técnicas cuantitativas que ayudaron a estimar los beneficios económicos de la empresa, lo que permitió aplicar los instrumentos de recolección de información como la entrevista a profundidad, la observación directa con la población del estudio y la revisión documental.

La Micro-Empresa Sukkot en Empalme La Bú, únicamente comercializa el caramelo de miel de caña con el agregado de coco y otros ingredientes para darle sabor y color como: crema de ganado bobino, maicena y limón siendo un producto muy demandado por los consumidores.

Los caramelos son de color café oscuro, son vendidos en bolsas transparentes para mejor atracción de los clientes, cada bolsa contiene 65 unidades, la cual tiene un costo de 50 córdobas la bolsa.

Los resultados del análisis económico mostraron un costo unitario de C\$ 54.23 por bolsas que les genera un margen de pérdida de C\$ 4.23, por lo tanto la Micro – Empresa tiene un punto de equilibrio de 1,657.76 bolsas que están por encima de las ventas históricas que son 680 bolsas mensuales. Refiere un flujo de efectivo con déficit de C\$ 4,522.33 y un estado de resultado con pérdidas netas de C\$ 6,322.33. Lo que es muy preocupante para la Micro-Empresa Sukkot ya que está obteniendo perdidas con la comercialización de los caramelos lo que significa que no es rentable.

Las acciones económicas de la Micro-Empresa Sukkot que aportan al desarrollo empresarial de los caramelos de miel de caña y sus agregados se le propone ajustar los precios a los costos de producción reales, incrementar la producción así como diversificar la producción de dulces, posicionamiento de mercado, ampliación de clientela.

I. INTRODUCCION

A través del tiempo las civilizaciones humanas han ido creciendo y han sufrido cambios en diversos aspectos. Este crecimiento ha provocado que las actividades comerciales aumenten para satisfacer las necesidades de la población consumidora. Por lo que las industrias se dieron cuenta que no basta solo producir si no que debían investigar aspectos importantes de comportamiento del consumidor (que debía producir, cuanto debía producir, como producirlo, a quien se lo venderían y a qué precio. **(Meza, 2009, p.45)**

La producción de dulce en panela a nivel mundial, mediante la concentración y cristalización del jugo de la caña, se elabora en unos 21 países. Según, la India ocupa el primer lugar en la producción de dulce con más de 4.000.000 de toneladas al año y en un segundo lugar se ubica Colombia con 800.000 toneladas de dulce al año. En Latinoamérica los países productores son: Brasil, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, México y Panamá. **(Díaz, 1993, p.26)**

En Nicaragua existen un sin número de empresas innovadoras productoras de dulces, tanto en municipios y comunidades del país. Esta iniciativa de crear empresas de dulce surge de la necesidad del alto grado de desempleo y pobreza que hay en Nicaragua, con el fin de generar ingresos y empleos a las familias para una mejor calidad de vida. **(Johada, 1982, p. 34)**

La causa principal de la incapacidad de nuestras empresas para competir es que operan bajo un modelo empresarial obsoleto para los estándares de las empresas en los países desarrollados y aún más, para los estándares que exige el proceso de globalización. Nicaragua es un país subdesarrollado si no cambiamos la manera en cómo creamos y manejamos nuestras empresas, Nicaragua estará condenada a continuar en el subdesarrollo. **(Solórzano, 2010, p. 28)**

En la Región Autónoma de la Costa Caribe Norte (RACCN), el análisis económico está vinculado específicamente a empresas con mayor potencial en la región, por consiguiente las pequeñas empresas innovadoras pocas veces optan a llevar el proceso por un mayor gasto económico. Es el caso de las Micro-Empresas que son productoras de dulces en menor escala.

Las pequeñas empresas dulceras en áreas rurales muchas veces llegan a fracasar, porque estas no realizan procesos de análisis económico ni los demás estudios de planificación que se deben de realizar al momento de empezar un negocio, en ocasiones sucede por falta de conocimiento de los propietarios de negocios y otros por un alto costo económico que esto requiere.

La Micro-Empresa Sukkot, ubicada en la comunidad de Empalme La Bú del Municipio de Siuna, inicia sus actividades de comercialización de productos

dulceros en el mes de Septiembre del año 2013, con el objeto de mejorar las condiciones económicas familiares y ser la primer micro-empresa innovadora en la producción de caramelos de miel con coco de manera orgánica y artesanal en la Región Atlántica del país.

La Micro-Empresa Sukkot actualmente produce dulces a base de miel de caña los que son comercializados con los consumidores, como productos orgánicos y artesanales, se desconoce los beneficios económicos que le genera la comercialización de caramelos a la micro empresa.

Por lo que el propósito principal del estudio, es analizar los beneficios económicos de la Micro - Empresa Sukkot, empalme La Bú Siuna, bajo la interrogante **¿Cuáles son los Beneficios Económicos de los productos dulceros de la Micro-Empresa Sukkot?**

En la Micro – Empresa Sukkot se llevó a cabo un análisis económico de productos dulceros, lo que genera variedad de costos y gastos, tanto en la adquisición de materia prima, como en el desarrollo del proceso de elaboración de los productos dulceros orgánicos y artesanales.

Los resultados de esta investigación servirá como referencia para estudiantes de diferentes carreras de la universidad URACCAN, tanto regional, local y comunitario que deseen realizar estudios que estén relacionados con el tema, también servirá como información para personas que deseen emprender su propia Micro – Empresa y mejorar las condiciones socioeconómicas de las familias involucradas.

II. Objetivos

General:

Analizar los beneficios económicos de la Micro - Empresa Sukkot, Empalme La Bú, Siuna periodo 2014.

Específicos:

- Describir los productos alimenticios dulceros que se comercializan en la Micro-empresa Sukkot.
- Estimar los beneficios económicos de la Micro-Empresa Sukkot.
- Proponer acciones económicas que aporten al desarrollo empresarial.

III. MARCO TEORICO

3.1. Generalidades

Definición de análisis económico

“El análisis económico en las organizaciones empresariales y Micro - Empresas , se basa en el empleo del costeo variable y su desarrollo en la utilización de las técnicas de costo-volumen-beneficio”(Puente, 2009, p. 45).

Según **Puente,(2009)** análisis económico conformado como una ciencia independiente, de forma compleja, sistemática, utiliza datos y en una serie de casos procedimientos y mecanismos de investigación propios de la estadística, la planificación, la contabilidad, la matemática y otras disciplinas directamente vinculadas (p. 45).

Continúa **Puente, (2009)** argumentando que el análisis económico encuentra su aplicación en las diversas manifestaciones de las actividades humanas, vinculándose con los fenómenos de la naturaleza y con los sociales. Por tanto, la descomposición de los fenómenos económicos, en sus partes integrantes y el estudio de cada uno de ellos en particular (p. 48).

Según **García, (2006)** expresa que el análisis económico, a partir de los fisiócratas generalmente divide el beneficio económico en dos nociones relacionadas pero no equivalentes: el beneficio material conceptualizado como el incremento en bienes económicos físicos o riqueza de una nación y el beneficio pecuniario o riqueza monetaria de los individuos (p. 4).

Mientras para **Mossink, (2004)** dentro del análisis económico existe una variable muy fundamental que es la seguridad y la salud en el trabajo, tiene repercusiones económica los accidentes de los trabajos profesionales suponen una carga para los trabajadores de la empresa y la sociedad en conjunto, además las buenas condiciones de trabajo incrementan la productividad de los trabajadores y mejor calidad de los bienes y servicios (p. 36).

Continúa argumentando **Mossink, (2004)** que el análisis económico tiene que ver con la seguridad del trabajador y la salud:

1. Los trabajadores sanos son más productivos y su producción es de mejor calidad.
2. Menos casos para enfermedades relacionadas con el trabajo suponen menos bajas por enfermedad, esto a su vez reduce los costos y las interrupciones del proceso de producción.
3. Con unos equipos y entorno de trabajo óptimamente adaptados a las necesidades del procesos de producción se logra aumentar la necesidad, y mejor calidad y reducir los riesgo en materia de salud y la seguridad.
4. Reducir las lesiones y las enfermedades significa menos daño y menor riesgo de reclamación de responsabilidades legales (p. 36).

Para **Solórzano, (2010)** “Las acciones económicas constituyen un elemento fundamental para potencializar el uso de los recursos captados por la Empresa en planes de modernización, ampliación de cobertura, competitividad y transparencia de los recursos financieros” (p. 34).

3.2 Descripción de productos alimenticios dulceros.

Para **Fernández, (2003)** la actividad dulcera ha experimentado una modernización en el proceso de elaboración de dulce, se emplean diseños de hornillas con tecnología colombiana y más recientemente se han construido trapiches que emplean calderas que hacen más eficiente y más rápida la elaboración del producto (p.12).

La elaboración de dulces es un proceso muy usado a nivel casero, especialmente en comunidades de ciertos países. Por ello, la competencia de los productos de diversos orígenes obliga a que los productos sean muy especiales, por las materias primas que los componen, su fórmula y especialmente en forma natural sin perseverantes y aditivos. Esta situación es posible en la producción a pequeña escala de una microempresa. (**Fernández, 2003, p.12**)

Caña de azúcar como principal materia prima para la elaboración de dulces

La caña se propaga mediante la plantación de trozos de caña, de cada nudo sale una planta nueva idéntica a la original una vez plantada la planta crece y acumula azúcar en su tallo, el cual se corta cuando está maduro. La planta retoña varias veces y puede seguir siendo cosechada. Estos cortes sucesivos se llaman zafras. La planta se deteriora con el tiempo y por el uso de la maquinaria que pisa las raíces, así que se debe replantar cada siete a diez años, aunque existen cañaverales de 25 o más años de edad. (**Fernández, 2003, p.13**)

La caña es una planta de la cual es útil para elaborar distintas confituras, como dulce principal es el azúcar que se utiliza a nivel mundial, además de esta misma planta se derivan otras variedades de dulces como: alfeñique, miel, caramelos, postres, mermeladas. (**Flores, 1999, p. 38**)

Caramelos de Coco

Para **Mora, (1999)** el lugar de origen del coco es un tema discutido, mientras muchos consideran que proviene de Asia del Sur, concretamente del delta del Ganges, algunos dicen que proviene del noroeste de América del Sur (p. 12).

Continua argumentando **Mora, (1999)** que es propio de las islas de clima tropical y subtropical del océano Pacífico, su cultivo se ha extendido por Centroamérica, el Caribe y África tropical. Los tipos de cocoteros se clasifican en gigantes, enanos e híbridos y, dentro de cada grupo existe un gran número de variedades (p. 12).

El coco es un fruto comestible que se obtiene del cocotero, la a palmera más cultivada a nivel mundial, tiene una cascara dura y áspera que descubre una pulpa blanca llena de fibra y elementos nutritivos. Dentro del coco, podemos encontrar un líquido que se conoce como agua de coco, es un líquido refrescante, y de sabor agradable el cual contiene muchas propiedades nutritivas y medicinales. **(Mora, 1999, p. 58)**

El coco es un fruto muy aromático y de sabor intenso y agradable. Teniendo en cuenta sus propiedades nutritivas, su consumo ocasional y en cantidades moderadas, se considera adecuado para todos los segmentos de la población sana: niños, jóvenes, adultos, deportistas, mujeres embarazadas, madres lactantes y personas mayores. El coco es una fruta que enriquece nuestra alimentación en sustancias nutritivas, sabores, aromas y en gran cantidad de platos de nuestra gastronomía. **(Mora, 1999, p. 13)**

La cosecha se realiza cuando los cocos caen al suelo o cuando uno de los cocos de un racimo está seco. El coco rallado es utilizado como cobertor o ingrediente para pasteles o tortas. Estos cocos secos permanecen en la planta durante 12 meses. **(Mora, 1999, p. 13)**

3.3 Beneficios económicos obtenidos por la elaboración y comercialización de dulces orgánicos.

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones. **(Solórzano, 2010, p.328)**

“La empresa, además de ser una célula económica, es una célula social. Está formada por personas y para personas. Está insertada en la sociedad a la que sirve y no puede permanecer ajena a ella” **(Solórzano, 2010, p.328).**

La empresa recibe mucho de la sociedad y existe entre ambas una interdependencia inevitable. Por eso no puede decirse que las finalidades económicas de la empresa estén por encima de sus finalidades sociales. Ambas están también indisolublemente ligadas entre sí y se debe tratar de alcanzar unas, sin detrimento o aplazamiento de las otras. **(Solórzano, 2010, p.329)**

Según **Solórzano (2010)** Esto es lo que conocemos como responsabilidad social empresarial, el rol que la empresa tiene para con la sociedad que va más allá de la mera producción y comercialización de bienes y servicios, sino que también implica el asumir compromisos con los grupos de interés para solucionar problemas de la sociedad **(p. 330).**

3.3.1) Ingresos económicos en las empresas

Los ingresos son todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o en grupal. En términos más generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no

monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia. **(Muiños, 2001, p.34)**

“En sentido económico, los ingresos son los caudales que entran en poder de una persona o de una organización. Un sujeto puede recibir ingresos por su actividad laboral, comercial o productiva” **(Muiños, 2001, p. 34).**

Continúa argumentando **Muiños, (2001)** que es importante establecer que el término que estamos analizando siempre se suele utilizar en contraposición a lo que sería su antónimo: los gastos. Así, ambos elementos se emplean para poder determinar si la actividad profesional de una persona le es rentable o no. Para ello se suman todos los gastos que ha realizado por un lado y por otro lado los ingresos. Luego se procederá a restar ambas cifras para ver si ha obtenido beneficios, si podrá ahorrar o si por el contrario ha perdido dinero **(p.36).**

“En una economía capitalista, el nivel de ingresos está asociado a la calidad de vida. A mayores ingresos, más consumo y ahorro. En cambio, con ingresos escasos o nulos, las familias no pueden satisfacer sus necesidades materiales” **(Muiños, 2001, p. 48).**

La principal diferencia entre el ingreso bruto y el ingreso económico es que los primeros resultan de las transacciones comerciales y los segundos resultan de los ingresos de los acontecimientos económicos, lo que significa que una transacción se llevó a cabo y resultó en un ingreso de dinero en mano. El ingreso económico es un aumento en el valor en libros de un activo, que no es realizado hasta que una futura transacción tenga lugar. **(Muiños, 2001, p.48)**

Para **Mendieta, (1996)** El concepto suele usarse para nombrar a la ganancia económica que se obtiene de una actividad comercial o de una inversión. El beneficio, por lo tanto, es la ganancia obtenida por un actor de un proceso económico y calculado como los ingresos totales menos los costes totales **(p.35).**

Nunca hay que olvidar que los beneficios no están directamente relacionados con los ingresos. Una Empresa puede tener bajos ingresos y altos beneficios o viceversa, todo depende de cómo se gestionen los costos. Se conoce como margen de beneficio a la diferencia entre el precio de venta de un producto y los costos de producción. **(Mendieta, 1996, p.45)**

“Los beneficios no son necesariamente idénticos al valor de las ventas o de los ingresos en el caso de explotaciones familiares, en los beneficios están incluidos también los productos consumidos por las familias, aunque no sean vendidos” **(Mendieta, 1996, p. 46).**

Según **Smith, (2008)** a nivel macroeconómico, el beneficio es, generalmente, conceptualizado como el incremento en la riqueza o progreso que las actividades

económicas crean en una sociedad. Se mide a través del valor agregado; valor agregado bruto y PIB **(p.78)**.

La herramienta fundamental para la determinación del beneficio es la contabilidad. Su determinación contable se puede realizar por dos procedimientos distintos; el primero consiste en hallar la diferencia entre el valor del patrimonio de la empresa al terminar el período al que referimos la observación y el patrimonio al inicio de dicho período, restando en su caso las aportaciones efectuadas durante el período y sumando las retiradas de fondos que hubieran tenido lugar. **(Bueno, Cruz, & Durán, 2007, p. 12)**

3.3.2) Costos de producción de las Empresas

“Los costos de producción se componen de numerosos elementos que no pueden ser identificados de forma directa, como perteneciente a los productos que se están fabricando u otras actividades que generan ingresos” **(Robbins, 1996, p.234)**.

Según **Robbins, (1996)** Los costos están clasificados en indirectos de producción, son los que están relacionados con todos los objetos de costo, es decir costo de materiales indirectos, mano de obra indirecta y los gastos de fabricación que no pueden cargarse directamente a unidades de trabajadas o productos específicos. Los costos indirectos son directamente relacionados con la producción del objeto particular de costo **(p.234)**.

Los costos de producción son fundamentos del precio, la empresa querrá cobrar un precio que cubra todos sus costos de producción, distribución de ventas incluyendo una tasa de rendimiento. Las empresas tienen costos bajos pueden establecer precios bajos, los cuales producirán más ventas y más utilidades. **(Altamirano, 2005, p.4)**

En conclusión para fijar precios a que vamos a vender hay que tomar en cuenta los costos de producción y de venta, los gastos administrativos y la ganancia que esperamos obtener. También comparamos el precio de nuestro bien o servicio con los precios que venden nuestros competidores. **(Altamirano, 2005, p.5)**

Para **Deakin, (1997)** unas de las finalidades de costo de producción son los objetivos de la contabilidad de costo que son los que presentan información acerca de costo para el uso de la Administración, además la información de costo tiene que ser:

- Verificables
- El criterio de objetividad
- Libre de perjuicios
- Criterio de viabilidad económica **(p.435)**.

Los costos se generan dentro de la empresa privada y está considerado como una unidad productora. El término costo ofrece múltiples significados y hasta la fecha no se conoce una definición que abarque todos sus aspectos. Su categoría económica se encuentra vinculada a la teoría del valor, valor costo y a la teoría de los precios, precio de costo. **(Samuelson, 2004, p.158)**

“Para ser rentable, una empresa debe cubrir sus costos. De este modo, entender los diversos costos en que la empresa incurre es parte importante del análisis financiero. El costo se puede desglosar en fijos y variables” **(Samuelson, 2004, p.158).**

Según **Metzger y Donaire,(1999)** es importante señalar que las empresas recibirán con frecuencia descuentos por los materiales al comprarlos en cantidad, lo que significa que los verdaderos costos fijos pueden disminuir cuando se compran mayores cantidades, lo que hace que estos costos fijos se describan con mayor exactitud como costos semifijos. Otros costos fijos tales como los salarios de los ejecutivos pueden disminuir con la experiencia en producción conforme estos ejecutivos se vuelven más eficientes y eficaces en administrar la empresa **(p.56).**

Según **Castro, (2006)** “expresa que “si partimos del criterio que, en Economía no hay nada gratis, tenemos que valorar monetariamente todas las transacciones que las personas naturales y las personas jurídicas efectúan, en la dinámica económica” **(p.16).**

Mientras tanto **Samuelson, (1998)** nos permite precisar que los costos económicos se clasifican en:

Costos Fijos: “Son aquellos que permanecen invariables durante todo el proceso productivo, serán los mismos, tanto si el volumen de producción o cantidades producidas son de una unidad, como de cientos, miles” **(Samuelson, 1998, p. 109).**

Costos Variables: “Son aquellos que varían directamente con el volumen de producción o cantidades producidas; crecen si se produce más y disminuyen si se produce menos” **(Samuelson, 1998, p. 109).**

Costo Total: “Es el monto que resulta de sumar el costo fijo más el costo variable, es decir constituye el desembolso total que exige producir un determinado volumen de productos en un tiempo dado” **(Samuelson, 1998, p. 108).**

Costo Marginal: “Es el incremento del costo total que resulta de aumentar en una unidad o cantidad producida. El costo marginal se da al dividir el incremento de costo total sobre el incremento del volumen de producción” **(Samuelson, 1998, p. 109).**

Según **Samuelson, (1998)** “Los desembolsos por mano de obra directa y las materias primas. Lo que en términos contables, es el costo primo, en términos económicos es costo variable por excelencia” (p.113).

“El factor tiempo juega un papel bastante importante en la definición del costo fijo. Así por ejemplo, para muchas empresas los costos administrativos son fijos, en relación a un periodo presupuestario, por cuanto conviene incluir el carácter rígido al presupuesto” (**Samuelson, 1998, p.113**).

Tenemos que comparar lo que implica monetariamente producir una unidad más del producto en términos de costos y las brechas de ganancia o beneficio, bajo el agregado de la existencia de un punto de optimización que está sujeto a los rendimientos marginales físicos decrecientes y que puntualiza que por encima de un determinado nivel de interrelación entre costos e ingresos, el beneficio marginal se hace cero, es decir ya no es posible aumentar beneficios así se produzca más. (**Castro, 2006, p.23**)

3.3.3) Operaciones económicas en las empresas.

Es necesario partir de una situación económica dada, esto es, de una determinada dotación de medios de que dispone un sujeto en un determinado momento. Pero es imposible que la situación económica de una persona se mantenga inmutable, porque al poco tiempo por lo menos sentirá el estímulo de hambre, que la impulsará a actuar. De ahí que todo sujeto realice una actividad económica incesante, y en ella buscará la conveniencia económica, esto es, acrecer los medios a su disposición para los fines que dominan su conducta. (**Calvo, 2008, p.23**)

“Si se pudiese aumentar cualquiera de los medios sin disminuir los otros, ello sería conveniente sin más. Pero desgraciadamente, para aumentar la cantidad de un medio, debemos en general soportar la disminución de cierta cantidad de otros medios” (**Calvo, 2008, p.34**).

“Las acciones voluntarias por las que se emplean ciertas cantidades de medios para obtener ciertas cantidades de otros medios en un determinado período, se denominan operaciones económicas” (**Calvo, 2008, P.35**)

Según **Calvo, (2008)** “existen dos términos de toda operación económica
Costo - medios empleados
Producto - medios obtenidos” (p.35).

Continúa argumentando **Calvo, (2008)** “Toda operación económica, el sujeto que la realiza tiene en cuenta dos aspectos: la conveniencia en cuanto actividad económica, y la eficiencia en cuanto operación económica”.

- **Conveniencia** de una operación económica reside en que, con el nuevo conjunto de medios (tal como resulta de eliminar el costo y agregar el producto), el sujeto que la realiza se cree mejor dotado que antes para los

finés que en ese momento dominan su conducta: éste es el principio general de conveniencia económica **(Calvo, 2008, P. 89)**

- **Eficiencia** de una operación económica reside en que, pudiéndose obtener un mismo producto con distintos procedimientos. el sujeto escoge aquel que importa el empleo del menor costo **(Calvo, 2008, P. 89)**

3.3.4) Mano de obra de producción en las empresas

“La Mano de obra y la formación del mercado de trabajo, especialmente en las grandes ciudades, están fuertemente relacionadas desde los tiempos más remotos” **(Muiños, 2001, p.78).**

El desplazamiento de la mano de obra tenía entonces un efecto de equilibrio del mercado de trabajo, atrayendo hacia las ciudades, debido a los salarios relativos más altos en relación a los productos manufacturados, al mismo tiempo que garantizaba las actividades agrícolas. **(Muiños, 2001, p.78)**

Según **Muiños, (2001)** La dificultad de desplazamiento de la mano de obra residía en los problemas de transporte. La dimensión espacial del alcance del factor mano de obra dependería exactamente de la infraestructura de transporte de la región y de la disponibilidad de tiempo que los trabajadores acordasen en utilizar para sus desplazamientos. **(p.78)**

Cuanto más alto sea el índice del costo de trabajo más fuerte es la capacidad de atracción de la mano de obra. Tanto mayor el coeficiente de la mano de obra, más concentración de las industrias más complejas y mayor dispersión de las industrias de bajo coeficiente de trabajo **(Muiños, 2001, p.80).**

Densidad de su población. Una región con poca densidad significa un alargamiento de las distancias medias entre los puntos de localización de las industrias y de los puntos de trabajo, al contrario ocurriría en una región densamente poblada. **(Muiños, 2001, p.82)**

La relación entre mano de obra y localización no solamente presupone el desplazamiento de la mano de obra. A pesar de afirmar que la elección de la localización del empresario individual es mucho más limitada, y para la totalidad de los empresarios más calculable que para los obreros. Lo mismo ocurriría cuando la atracción de una aglomeración empresarial es suficientemente fuerte como para que diversos individuos de distintas regiones migren para incorporarse a estos mercados de trabajo. **(Muiños, 2001, p.123)**

Para **Muiños, (2001)** Además de la relación entre oferta y demanda de la mano de obra los salarios también estarían condicionados territorialmente. Los salarios son menores en los lugares más pequeños así como es alto en las ciudades más grandes, así como son bajos en lugares superpoblados con un mercado de trabajo

reducido. Los locales con salarios menores son especialmente procurados por las industrias de mano de obra intensiva. (p.125)

Finaliza expresando **Muiños, (2001)** que en un modelo de equilibrio clásico, la tendencia de migración de la mano de obra hacia los mercados con fuerte demanda del factor trabajo y que por consiguiente posee mejores salarios, es fundamental para el desarrollo de la economía de una región. Por tanto los lugares centrales tendrían una capacidad de atracción de la mano de obra en cuanto las zonas más deprimidas económicamente tendrían a ejercer un efecto empuje de la fuerza de trabajo (p.128).

3.3.5) Flujo de Efectivo

Se conoce como flujo de efectivo al estado de cuenta que refleja cuánto efectivo conserva alguien después de los gastos, los intereses y el pago al capital. La expresión que en el ámbito de la Contabilidad se conoce como estado de flujo de efectivo, por lo tanto, es un parámetro de tipo contable que ofrece información en relación a los movimientos que se han realizado en un determinado periodo de dinero o cualquiera de sus equivalentes. (Kotler & Armstrong, 2011, p.691)

El flujo de efectivo está incluido en los estados financieros básicos que deben preparar las empresas para cumplir con la normativa y reglamentos institucionales de cada país. Este provee información importante para los administradores del negocio y surge como respuesta a la necesidad de determinar la salida de recursos en un momento determinado, como también un análisis proyectivo para sustentar la toma de decisiones en las actividades financieras, operacionales, administrativas y comerciales.(Kotler & Armstrong, 2011, p.691)

Según **Kotler y Armstrong, (2011)** Todas las empresas, independientemente de la actividad a que se dediquen, necesitan de información financiera confiable, una de ellas es la que proporciona el Estado de Flujos de Efectivo, el cual muestra los flujos de efectivo del período, es decir, las entradas y salidas de efectivo por actividades de operación, inversión y financiamiento, lo que servirá a la gerencia de las empresas para la toma de decisiones.(p.692)

Continúan argumentando los autores **Kotler y Armstrong, (2011)** el estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Un estado de flujos de efectivo es de tipo financiero y muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un período contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final. (p.692)

Según **Anderson, (1992)** los objetivos principales del Estado de Flujos de Efectivo están:

- a. Proporcionar información apropiada a la gerencia, para que ésta pueda medir sus políticas de contabilidad y tomar decisiones que ayuden al desenvolvimiento de la empresa.

- b. Facilitar información financiera a los administradores, lo cual le permite mejorar sus políticas de operación y financiamiento.
- c. Proyectar en donde se ha estado gastando el efectivo disponible, que dará como resultado la descapitalización de la empresa.
- d. Mostrar la relación que existe entre la utilidad neta y los cambios en los saldos de efectivo. Estos saldos de efectivo pueden disminuir a pesar de que haya utilidad neta positiva y viceversa.
- e. Reportar los flujos de efectivo pasados para facilitar la predicción de flujos de efectivo futuros.
- f. La evaluación de la manera en que la administración genera y utiliza el efectivo
- g. La determinación de la capacidad que tiene una compañía para pagar intereses y dividendos y para pagar sus deudas cuando éstas vencen.
- h. Identificar los cambios en la mezcla de activos productivos **(p.235)**.

Según **Ortiz, (1997)** se puede inferir que la finalidad del estado de flujos de efectivo es presentar en forma comprensible información sobre el manejo de efectivo, es decir, su obtención y utilización por parte de la entidad durante un período determinado y, como consecuencia, mostrar una síntesis de los cambios ocurridos en la situación financiera para que los usuarios de los estados financieros puedan conocer y evaluar la liquidez o solvencia de la entidad. **(p.8)**

El mismo autor **Ortiz, (1997)** define que el estado de flujos de efectivo se diseña con el propósito de explicar los movimientos de efectivo proveniente de la operación normal del negocio, tales como la venta de activos no circulantes, obtención de préstamos y aportación de los accionistas y aquellas transacciones que incluyan disposiciones de efectivo tales como compra de activos no circulantes y pago de pasivos y de dividendos. **(p.8)**

Según **Anderson (1992)** la administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio, porque es el medio para obtener mercancías y servicios. Se requiere una cuidadosa contabilización de las operaciones con efectivo debido a que este rubro puede ser rápidamente invertido **(p.223)**.

Continúan argumentando **Anderson (1992)** que existen cuatro principios básicos cuya aplicación en la práctica conducen a una administración correcta del flujo de efectivo en una empresa determinada, Estos principios están orientados a lograr un equilibrio entre los flujos positivos (entradas de dinero) y los flujos negativos (salidas de dinero) de tal manera que la empresa pueda, conscientemente, influir sobre ellos para lograr el máximo provecho. Los dos primeros principios se refieren a las entradas de dinero y los otros dos a las erogaciones de dinero **(p.224)**.

Finaliza argumentando **Anderson (1992)** que por otra parte, dentro del mismo concepto destaca que Incluyen a los flujos de efectivo y sus equivalentes,

provenientes de compras o ventas de acciones o títulos de deuda destinados a negociación habitual. Esto significa que para exponerlas actividades operativas deberá tenerse presente el objeto que desarrolla la empresa; por cuanto pueden existir actividades que para un ente sean esporádicas y realizadas al margen de la actividad principal, y para otros constituyan su razón de ser.(p.224)

3.3.6) Estado de Resultado

“El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio” **(Robbins, 1996, p. 79).**

La primera parte consiste en analizar todos los elementos que entran en la compra-venta de mercancía hasta determinar la utilidad o pérdida del ejercicio en ventas. Esto quiere decir la diferencia entre el precio de costo y de venta de las mercancías vendidas. **(Anderson, 1992, p. 81)**

Según **Kotler, (1996)** para determinar la utilidad o pérdida en ventas, es necesario conocer los siguientes resultados:

- ✓ ventas netas
- ✓ compras totales o brutas
- ✓ compras netas
- ✓ costo de lo vendido **(p. 81)**

“El estado de resultado mide los flujos de ingresos y de gastos que ocurren durante cierto intervalo de tiempo, generalmente un año. La ecuación básica del estado de resultado es la siguiente: $\text{Ingresos} - \text{Gastos} = \text{Ingresos}$ ”. **(Robbins, 1996, p. 81)**

Según **Robbins, (1996)** el estado financiero es cerrado, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones. **(p.85)**

Según **Kotler y Armstrong, (2011)** para el estado de resultado o Estado de ganancias y pérdidas, es uno de los estados financieros básico, el cual muestra la utilidad o pérdida obtenida en un período determinado por actividades ordinarias y extraordinarias. Se habla de un período determinado, por cuanto una utilidad o pérdida se obtiene por actividades de diversa naturaleza y realizadas a lo largo del tiempo

(p. 321).

El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos, cuyos saldos deben ser cerradas al finalizar el ejercicio contable. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los

valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo. **(Altamirano, 2012, p.11)**

Según **Altamirano, (2012)** el estado de resultados nos permite saber cuáles han sido los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa, analizar esta información (por ejemplo, saber si está generando suficientes ingresos, si está gastando demasiado, si está generando utilidades, si está gastando más de lo que gana, etc.), en base a dicho análisis, tomar decisiones **(p.12)**.

También nos permite, al comparar un estado de resultado con otros de periodos anteriores, conocer cuáles han sido las variaciones en los resultados (sin han habido aumentos o disminuciones, y en qué porcentaje se han dado), y así saber si la empresa está cumpliendo con sus objetivos, además de poder realizar proyecciones en base a las tendencias que muestren las variaciones. **(Altamirano, 2012, p.12)**

Algo que destacar es que la elaboración de un estado de resultados se basa en el principio de devengado, es decir, éste muestra los ingresos y los gastos en el momento en que se producen, independientemente del momento en que se hagan efectivos los cobros o los pagos de dinero. **(Kotler, 1996, p. 88)**

Con el estado de resultados, la empresa puede ser considerada rentable pues genera utilidades (ingresos netos, ganancias o beneficios), lo cual podría significar que estamos cumpliendo con los objetivos propuestos, o que podríamos tomar decisión de invertir en ésta. **(Kotler, 1996, p.90)**

3.3.7) Empleo en las empresas

“El empleo es el trabajo realizado en virtud de un contrato formal o de hecho, individual o colectivo, por el que se recibe una remuneración o salario. Al trabajador contratado se le denomina empleado y a la persona contratante empleador” **(Johada, 1982, p.12)**.

En un sentido amplio, el término empleo se utiliza como antónimo de desempleo y designa todo trabajo por el cual se genera un ingreso, es decir que incluye además del trabajo asalariado, trabajo autónomo y en general el realizado por la población ocupada, es decir por la parte de la que efectivamente está trabajando para obtener un salario. **(Johada, 1982, p.21)**

En la mayoría de las estadísticas se incluye en la población activa ocupada a integrantes de las unidades económicas familiares que participan en la producción. El debate de estos conceptos y categorías lleva a sostener que el trabajo doméstico también hace parte del empleo y debe reconocerse el valor que genera. **(Johada, 1982, p.22)**

En la actualidad la forma de empleo más extendida a nivel mundial es el trabajo asalariado. El empleado o trabajador establece un contrato con su empleador, en el que se fija el valor por el cual se venderá la fuerza de trabajo y las condiciones en que será prestado el empleo. El precio del trabajo se conoce como salario o remuneración y puede ser pagado en forma diaria, por jornada, quincenal o mensual. **(Castro, 2006, p.25)**

Para **Castro, (2006)** el empleo es la concreción de una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. En la sociedad actual los trabajadores comercian sus capacidades en el denominado mercado laboral que está regulado por las potestades del estado para evitar conflictos **(p.26)**.

3.3.8) Productividad del trabajo en las empresas

La proporción de trabajo vivo disminuye mientras que la proporción de trabajo pasado aumenta relativamente y de tal modo que se reduce la suma global de trabajo encerrado en la mercancía. En esta ley se manifiesta el decisivo significado del progreso de la técnica para el crecimiento de la productividad del trabajo. **(Johada, 1982, p. 34)**

El nivel y los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo social dependen de muchos factores, ante todo del grado de desarrollo de las fuerzas productivas. La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre los cuales se cuentan el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales. **(Johada, 1982, p.35)**

Estos factores principales, de los que depende el crecimiento de la productividad del trabajo, no actúan de igual manera en las distintas formaciones económico-sociales; su acción es determinada por las relaciones de producción dominantes. En cambio, los trabajadores nada ganan con que la productividad se eleve. **(Johada, 1982, p.35)**

La productividad es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema. En realidad la productividad debe ser definida como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida. **(Castro, 2006, p.35)**

En el campo de la economía se entiende por productividad al vínculo que existe entre lo que se ha producido y los medios que se han empleado para conseguirlo. La productividad suele estar asociada a la eficiencia y el tiempo: cuanto menos tiempo se invierte en lograr el resultado anhelado mayor será el carácter productivo del sistema. **(Castro, 2006, p.37)**

Por medio de la productividad se pone a prueba la capacidad de una estructura para desarrollar los productos y el nivel en el cual se aprovechan los recursos disponibles. La mejor productividad supone una mayor rentabilidad en cada empresa, de esta manera la gestión de calidad busca que toda firma logre incrementar su productividad. **(Castro, 2006, p. 38)**

Los aspectos indispensables que no se pueden olvidar a la hora de montar una empresa que produce bienes o servicios son: la calidad, la producción, la eficiencia, la innovación, la tecnología y los nuevos métodos de trabajo. Conceptos que tienen que ver con la productividad a largo y pequeño plazo. **(Johada, 1982, p.38)**

Según **Castro, (2006)** en una empresa la productividad es fundamental para crecer o aumentar la rentabilidad y para alcanzar una buena productividad debe analizarse con detenimiento los métodos utilizados, el estudio del tiempo y un sistema organizado para realizar el pago de los sueldos a los empleados **(p. 41)**.

Según **Castro, (2006)** el único camino para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad o sus utilidades es aumentando su productividad y el instrumento fundamental que origina una mayor productividad es la utilización de métodos, el estudio de tiempos y un sistema de pago de salarios **(p.41)**.

Continúa expresando **Castro, (2006)** “lo más importante es ir definiendo la tendencia por medio del uso de índices de productividad a través del tiempo en nuestras empresas, realizar las correcciones necesarias con el fin de aumentar la eficiencia y ser más rentables” **(p.41)**.

Por tanto para el mismo autor **Castro, (2006)** elementos importantes a considerar para aumentar la productividad de la empresa son el capital humano como la inversión realizada por la organización para capacitar y formar a sus miembros y el instructor de la población trabajadora que son los conocimientos y habilidades que guardan relación directa con los resultados del trabajo **(p. 45)**.

Finaliza expresando el autor **Castro, (2006)** que la productividad es, sobre todo, una actitud de la mente. Ella busca mejorar continuamente todo lo que existe. Está basada en la convicción de que uno puede hacer las cosas mejor hoy que ayer y mejor mañana que hoy. Además, ella requiere esfuerzos sin fin para adaptar actividades económicas a condiciones cambiantes aplicando nuevos métodos. Es Una Creencia firme en el progreso humano **(p. 45)**.

3.3.9) Ventas en las empresas productivas

Según **Altamirano, (2010)** “la venta es el control a través del cual se transfiere una cosa propia a dominio ajeno por el precio pactado, la venta puede ser algo potencial” **(p.6)**.

Según para los mismos autores **Kotler, (1996)** definen a la venta como la cesión de una mercancía mediante un precio convenido. La venta puede ser: al

contado, cuando se paga la mercancía en el momento de tomarla, a crédito, cuando el precio se paga con posterioridad a la adquisición y a plazos, cuando el pago se fracciona en varias entregas sucesivas **(p.626)**.

Según **Altamirano, (2010)** “la venta es una función que forma parte del proceso sistemático de la mercadotecnia y la definen como toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio” **(p.7)**.

Para que las ventas de determinado producto sean en mayor escala, las empresas deben tener como clave principal la publicidad para darse a conocer ante la competencia y para que los consumidores conozcan de su producto y de esta manera captar clientes que estén dispuestos a pagar por el servicio o producto ofrecido. Demandándolo, pues cubre alguna de sus necesidades y están dispuestos a pagar por ello un precio. **(Altamirano, 2010, p.7)**

3.3.10) Precios de los productos en las empresas

A pesar de tal pago no necesariamente se efectúa en dinero los precios son generalmente referidos o medidos en unidades monetarias. Desde un punto de vista general, y entendiendo el dinero como una mercancía, se puede considerar que bienes y servicios son obtenidos por el trueque, que, en economías modernas, generalmente consiste en intercambio por, o mediado a través del, dinero. **(Viner, 1966, p.12)**

En un mercado cualquiera, el precio puede ser estudiado en dos perspectivas. La del comprador, que lo utiliza como una referencia de utilidad potencial, y la del vendedor, la cual significa primero una guía de los posibles ingresos de sus actividades y, segundo, el método por el que convierte las mismas en beneficios. **(Viner, 1966, p.15)**

Desde este punto de vista hay varios conceptos que conviene mantener presentes: precio de oferta, o precio al que el vendedor ofrece su mercadería. Precio de demanda en el cual un consumidor está dispuesto a pagar. Precio de mercado o precios observados son los precios a los cuales ocurrieron comprobantes reales. **(Viner, 1966, p.15)**

Una situación teórica de mercado libre el precio se fijaría mediante la ley de la oferta y la demanda. En el caso de un monopolio el precio es en cada ocasión el más alto que se puede exprimir de los compradores, o el que, se supone, van a consentir dar. **(Viner, 1966, p.18)**

Para **Viner, (1966)** en derecho el precio es la contraprestación monetaria en una serie de contratos, como el arrendamiento o la compraventa. En la teoría legal ese precio es en dinero y solo en dinero, hasta el punto de que si en lugar de moneda se intercambiase otro tipo de bien, el contrato dejaría de ser compraventa, y pasaría a ser una permuta. Sin embargo, el dinero, como cualquier otro bien mueble puede ser objeto de multitud de negocios jurídicos (donación, herencia, prenda, etc.) **(p. 20)**.

Para **Kotler, (1996)** el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio **(p. 385)**.

El precio es el valor en moneda que se le asignara a un bien o servicio según corresponda. En tanto a la hora de fijar un precio, además del valor que tenga en si el bien o servicio, serán determinantes también para su definición cuestiones como el esfuerzo, atención y tiempo que se hayan destinado a ese bien o servicio para su consecución o producción. **(Altamirano, 2009, p.13)**

Según **Kotler, (1996)** como consecuencia del tiempo por un lado y de los vaivenes o ciclos que puedan presentar o afectar a una economía, los precios pueden crecer (inflación) o decrecer (deflación), en tanto, estas variaciones serán apreciables para los consumidores gracias a la medición del índice de precios que realizan algunas consultoras o agrupaciones destinadas a defender los derechos de los consumidores **(p.440)**.

3.3.11) Gastos de operación de las empresas

Los gastos de operación son aquellos destinados a aumentar un activo en su condición existente o a modificarlo para que vuelva a estar en condiciones apropiadas del trabajo. Los gastos de operación pueden dividirse en gastos administrativos (los sueldos, los servicios de oficinas), financieros (intereses, emisión de cheques), gastos hundidos (realizados antes del comienzo de las operaciones inherentes a las actividades) y gastos representación (regalos, viajes, comidas). **(Kotler & Armstrong, 2011, p.492)**

Según **Kotler y Armstrong, (2011)** “Los gastos de operación son también conocidos como gastos indirectos, ya que suponen aquellos gastos relacionados con el funcionamiento del negocio pero no son inversiones (como la compra de una maquinaria)” **(p.493)**.

Por tanto para los mismos autores **Kotler y Armstrong, (2011)** “Los gastos de operación, se destinan al funcionamiento del negocio y no se concreta a la espera de un beneficio futuro, sino que su función es permitir la subsistencia de la actividad comercial” **(p.493)**.

Los gastos operacionales son aquellos gastos que se derivan del funcionamiento normal de una empresa. Se contraponen a los gastos no operacionales, aquellos gastos que un agente económico realiza de forma extraordinaria y poco frecuente. Los gastos operacionales pueden entenderse como costos ordinarios que la empresa debe afrontar con la finalidad de obtener beneficios. **(Altamirano, 2012, p.35)**

En efecto, si los precios son elevados, entonces los gastos operacionales podrán serlo también; en cambio, si son bajos, esta circunstancia impactará en

dichos gastos, debiendo los mismos ser bajos. Los gastos operacionales no son sino un medio para poner en el mercado un determinado bien o servicio. (Altamirano, 2012, p. 35)

Según **Kotler y Armstrong, (2011)** como hemos visto, los gastos operacionales son fundamentales en el normal funcionamiento de una empresa. Los mismos pueden reflejar distintas erogaciones, de entre las cuales el aspecto administrativo y financiero es el más importante. Estas erogaciones afectarán negativamente el flujo de caja de una empresa y es por esta circunstancia que se busca limitarlos continuamente mediante el establecimiento de nuevos procesos y aplicaciones tecnológicas (p.510).

3.3.12) Punto de equilibrio en las empresas

El punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero. Por debajo de ese nivel de actividad la empresa tendría pérdidas. Si el nivel de actividad fuera superior, la empresa obtendría beneficios. (Kotler, 1996, p.427)

Según **Kotler, (1996)** “Para poder comprender mucho mejor el concepto de punto de equilibrio, se deben identificar los diferentes costos y gastos que intervienen en el proceso productivo” (p. 427).

“Para operar adecuadamente el punto de equilibrio es necesario comenzar por conocer que el costo se relaciona con el volumen de producción y que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas. Tanto costos como gastos pueden ser fijos o variables” (Kotler, 1996, p.427).

El punto de equilibrio estudia entonces la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales. (Kotler, 1996, p.427)

Por tanto para los autores **Metzger y Donaire, (1999)** “el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado” (p. 168).

Continúan argumentando los autores **Metzger y Donaire, (1999)** el punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero. Algebraicamente el punto de equilibrio para unidades se calcula así: (p.170).

Dónde: CF = costos fijos

PVq = precio de venta unitario

CVq= costo variable unitario

Formula: PE= Costo Fijo / margen de ganancia

El punto de equilibrio también permite mostrar el riesgo operativo que presenta la inversión. A través del margen de seguridad se podrá conocer los porcentajes de seguridad en los diferentes proyectos de inversión siempre y cuando se conozca su punto de equilibrio. **(Metzger & Donaire, 1999, p.171)**

3.4 Acciones económicas que aporten al desarrollo empresarial

“Las acciones económicas constituyen un elemento fundamental para potencializar el uso de los recursos captados por la empresa en planes de modernización, ampliación de cobertura, competitividad y transparencia de los estados financieros” **(Solórzano, 2010, p.324).**

Una empresa es un sistema con su entorno definido como la industria en la cual se materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad comercial. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. **(Johada, 1982, p.38)**

Mientras tanto el autor **Viner, (1966)** “se necesita de una visión previa, y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión, y la planificación posterior está condicionada por dicha definición” **(p. 134).**

Según **Solórzano, (2010)** existen algunos aspectos importantes sobre estrategias para el desarrollo empresarial:

1. Identificación de nuevas fuentes de ingresos mediante un plan estratégico de negocios que amplíe la capacidad de desarrollo y auto sostenibilidad de la empresa.
2. Utilización adecuada y transparente de los recursos financieros y materiales.
3. Desarrollo de los recursos humanos potencializando las competencias laborales y los requerimientos técnicos institucionales consistentes con los planes estratégicos de la Empresa.
4. Consolidar el sistema único de planificación empresarial y los mecanismos de seguimiento, evaluación y control.
5. Ordenar el funcionamiento del sistema único de información, base para la toma de decisiones gerenciales.
6. Fortalecer la capacidad gerencial de la empresa **(p.326).**

Según **(Bueno, Cruz, y Durán, 2007,p120)** “se considera empresa artesanal a toda actividad individual o familiar, las sociedades de personas, y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular”.

Según **(Solórzano, 2010, p378)** dice que las Micro-Empresas artesanales

exitosas como tal para poder lograr fines se establecen puntos de partidas para tener éxitos empresariales entre ellos están:

- El plan administrativo y financiero de una empresa y sirve para la operación exitosa de una alianza empresarial.
- La explicación en forma específica cómo va a funcionar un negocio y los detalle sobre cómo capitalizar, dirigir y hacer publicidad.

“El plan de negocios es un documento fundamental para el empresario, tanto para una gran compañía como para una pymes” **(Solórzano, 2010, p378).**

“El valor principal de una Micro-Empresa artesanal es la creación de un proyecto escrito que evalúa todos los aspectos de factibilidad económica de la iniciativa comercial con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales” **(Solórzano, 2010, p378).**

Continúa diciendo **(Solórzano, 2010, p389)** que una meta es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario prudente, independientemente de la magnitud del negocio. Es por ello que se consideran como factores necesarios que darán origen a un negocio exitoso lo siguiente:

- Un concepto sólido del negocio.
- Comprender su mercado.
- Industria sólida, creciente y estable.
- Administración capaz.
- Control financiero adecuado.

Las empresas de gran escalas y las PYMES, mediante van creciendo en sus producciones y la alta demanda que esto les genera, están en constante modernización tanto en equipamiento de las maquinarias, edificios y sobre todo implementando nuevos canales de producción en los mercados. **(Solórzano, 2010, p.390)**

IV. METODOLOGÍA

Ubicación

El presente estudio se realizó en la Micro-Empresa Sukkot ubicada en la Comunidad de Empalme La Bú a una distancia de 35 Km vía Waslala del Municipio de Siuna Región Autónoma de la Costa Caribe Norte, Limita al Norte con la Comunidad Alo Central, al Sur con la comunidad de Waspado, al Este con la comunidad Danli Central y Oeste con la comunidad La Waba.

Tipo de estudio

El presente estudio, es de carácter descriptivo con enfoque cualitativo y auxiliado de técnicas cuantitativas para cuantificar los beneficios económicos de la comercialización de dulces de la Micro-Empresa Sukkot.

El tipo de estudio es de carácter descriptivo porque se describió el producto que es caramelo de caña de azúcar con el agregado de coco y todos sus ingredientes, por el cual es cualitativo.

La población

La población seleccionada estuvo conformada principalmente por los propietarios de la Micro-Empresa.

Lugar seleccionado

El lugar seleccionado para este estudio fue la Micro-Empresa Sukkot, ubicada en la Comunidad Empalme La Bú del Municipio de Siuna.

Grupo seleccionado

El grupo seleccionado estuvo conformado por 2 personas que son los propietarios de la Micro-Empresa.

La unidad de análisis

La unidad de análisis para esta investigación estuvo integrada por los propietarios que son los dueños de la Micro-Empresa Sukkot.

La observación

La Observación directa se realizó en el área de producción y almacenamiento del producto dulcero para corroborar la información obtenida mediante la aplicación de los instrumento.

Descriptores

Los descriptores comprendidos en el proceso del estudio son los siguientes.

- Beneficios económicos

- Productos comercializados
- Acciones de desarrollo empresarial

Criterios de selección

Para realizar esta investigación se seleccionó la Micro-Empresa Sukkot, ya que cuentan con la disponibilidad y la información necesaria para llevar a cabo dicha investigación.

Criterio de inclusión.

Micro-Empresa accesible geográficamente

Con disponibilidad de brindar la información de parte de los propietarios

Por ser una empresa con producto innovador

Criterio de exclusión:

Micro-Empresas no accesibles geográficamente

Sin disponibilidad de brindar información

Empresas con productos similares en el mercado.

Fuentes de obtención de información.

Primarias:

Los propietarios de la Micro-Empresa Sukkot

Secundarias:

Las fuentes secundarias estuvieron conformadas por la observación directa, entrevista a profundidad y la revisión documental fue vital para recopilar información necesaria sobre análisis económico que utiliza la Micro-Empresa.

Técnicas e instrumentos

Las técnicas que se utilizaron para recolectar la información son:

- La entrevista personal (guía de preguntas)
- La observación directa (guía de observación)
- Revisión documental (guía de observación)

Para la observación directa se estableció una guía de preguntas basadas en los indicadores y categorías definidas por los descriptores del estudio.

Trabajo de campo o terreno.

Fase 1.

Visita exploratoria a la unidad productiva de la Micro-Empresa Sukkot de la comunidad Empalme La Bú, para darles a conocer los objetivos de la investigación y confirmar los días y horas en que podíamos visitar las instalaciones y la disponibilidad de los dueños de la Micro-Empresa a brindar información necesaria.

Fase 2.

En esta etapa se llevó a cabo la aplicación de los instrumentos planteados que son la observación directa y entrevista personal con unas guías de preguntas etc.

Fase 3.

En esta etapa procesamos la información haciendo un análisis e interpretación de los resultados y posteriormente se entregó al tutor, para la debida revisión y realizar las correcciones pertinentes, para proceder a la redacción del informe final y preparar la presentación y defensa del trabajo Monográfico.

Procesamiento de la información

La información adquirida mediante la aplicación de los instrumentos a los dueños de la Micro-Empresa, el cual se grabó lo expresado por los dueños y después se transcribió la información de acuerdo a los objetivos establecidos en la Micro-Empresa y mediante los instrumentos que se utilizaron para la información recopilada fue necesario utilizar los programas de Windows para realizar el documento escrito y de los datos estadístico de dulces.

La información recopilada a través de la observación directa, se escribió de acuerdo a los objetivos planteados para triangularlos con la información obtenida mediante la aplicación de las entrevistas.

Análisis de la información.

Una vez procesada la información se realizó la discusión de los datos cuantitativos así como los cualitativos interpretándolos y comparándolos con las teorías de los autores que sustentan la investigación, en base a los descriptores, de manera que responda a los objetivos planteados.

Aspecto ético

Se respetaron las opiniones de diferentes autores que sustentan la información del documento, de igual manera se respetó las opiniones brindadas por los propietarios de la Micro-Empresa sukot.

Matriz de Descriptores

Objetivos	Descriptores	Definición	Pregunta Orientada	Técnica	Fuentes
Describir los productos alimenticios	Descripción de productos	Es una necesidad que las	¿Cuáles son los productos	Entrevista Observación	Propietarios de la Micro –

dulceros que se comercializan en la Micro-Empresa Sukkot.	alimentos	personas y Micro-Empresa tengan el deseo de información de producto.	que elabora la Micro-Empresa Sukkot?	n directa	Empresa
Estimar los beneficios económicos de la Micro-Empresa Sukkot.	Beneficios Económicos.	Estimar los beneficios económicos para conocer que rentable es la Micro-Empresa.	¿Cómo estimar los beneficios económicos de la Micro-Empresa Sukkot?	Entrevista Observación directa Revisión documental	Propietarios de la Micro-Empresa
Proponer Acciones Económicas que aporten al desarrollo empresarial.	Proponer acciones para el desarrollo de las Micro-Empresas	Es una creatividad destinada al buen funcionamiento empresarial.	¿Cuáles son las acciones económicas para el desarrollo empresarial de la Micro-Empresa?	Entrevista	Propietarios de la Micro-Empresa.

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Descripción de productos alimenticios dulceros

Para **Fernández, (2003)** la actividad dulcera ha experimentado una modernización En el proceso de elaboración de dulces, se emplean diseños de hornillas con tecnologías colombianas y más reciente mente se han construidos trapiches que emplean calderas que hacen más eficientes y más rápidas la elaboración del producto (p.34).

“las actividades que realizamos en la comercialización de dulce son consecutivas en todo el año, ya que tienen una alta demanda por parte de los consumidores, también tienen un significado relevante en nuestras vidas con la elaboración y comercialización de dulces, porque obtenemos beneficios importantes para la Micro-Empresa” (**E. Rayo, comunicación personal, 01 de Julio del 2015**)

Lo antes descrito se relaciona con lo expresado por **Flores, (1999)** que afirma que la producción de dulce es constante durante todo el año, para poder abastecer las necesidades del mercado. Los productos bien establecidos, marcados por las condiciones ambientales naturales (invierno y verano) y por aspectos de mercado (oferta y demanda), determinados por actitudes y costumbres de consumo.

Es importante referir que la producción de dulce en la Micro-Empresa Sukkot es permanente en todo los meses del año ya que sus productos dulceros (caramelos) son muy demandados por los consumidores de los mercados locales, debido a que es un producto muy rico en sabor y aroma.

“La Micro-Empresa Sukkot tiene la oferta de un producto principal que el caramelo de coco, el que se elabora con la principal materia prima, la miel de caña como agregado, se tiene la crema de ganado bovino y el coco como su principal agregado”(P. Fley, **comunicación personal, 01 Julio 2014**).

Lo antes descrito se relaciona con lo expresado por **Flores, (1999)** La caña es una planta de la cual es útil para elaborar distintas confituras, entre ellos están los caramelos. Claro está que se le pueden agregar otros ingredientes para darle sabor y color.

Es importante describir que los caramelos están elaborados a base de miel de caña como principal materia prima a la que se le agrega el coco y otros componentes naturales. Sus características de color café oscuro con un sabor a miel de caña con coco el cual los vuelve muy único y agradable al paladar de toda una clientela de diferentes edades. Es consumido en mayores cantidades por ser un producto diferente a los que se acostumbra consumir en el comercio.

Cabe mencionar que estos caramelos son comercializados para obtener ganancias, además son utilizados como una distracción en momentos de estrés para endulzar las vidas de quienes lo consumen.

En observación directa se constató que este producto es comercializado en bolsas transparentes que contienen 65 unidades, tiene peso de una libra aproximadamente, contiene etiqueta e ingredientes que lo componen.

P. Fley, (comunicación personal, 01 de julio 2014)

“La caña de azúcar es cultivada en la misma unidad productiva, el proceso de producción inicia desde la siembra, crecimiento hasta la utilización como materia prima del caramelo. Posteriormente la planta vuelve a tener el mismo proceso durante el tiempo de producción”

Lo que se relaciona con lo argumentado por **Fernández, (2003)** que la caña se propaga mediante la plantación de trozos de caña, de cada nudo sale una planta nueva idéntica a la original una vez plantada la planta crece y acumula azúcar en su tallo, el cual se corta cuando está maduro.

En observación directa se constató que la caña es cultivada en la misma Micro-Empresa por grandes cantidades, también el proceso que esta tiene para elaborar los dulces en este caso los caramelos, son realizados en las instalaciones de esta.

Cabe mencionar que este producto tiene un proceso muy importante y de mucho cuidado ya que es una plata que será utilizada para la elaboración de los caramelos, por lo que se debe cuidar hasta el más mínimo detalle tanto en producción como en elaboración del producto.

“el coco es uno de los principales ingredientes de los caramelos o su agregado principal, ya que contiene sustancias nutritivas, como también le da un sabor único y muy exquisito a los caramelos” (**E. Rayo, comunicación personal, 01 de Julio 2014**).

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por el autor **Mora, (1999)** el coco es un fruto muy aromático y de sabor intenso y agradable, es una fruta que enriquece nuestra alimentación en sustancias nutritivas, sabores, aromas y en gran cantidad de platos de nuestra gastronomía.

Es importante señalar que los caramelos son elaborados completamente de la miel de caña y su agregado de coco, ya que al ser consumidos se siente el aroma y el sabor único del coco, lo que hace ser a los caramelos únicos y especiales de la zona y sobre todo para sus consumidores.

Cabe mencionar que los caramelos también contienen otros ingredientes como la crema de ganado bovino, maicena, limón, estos ingredientes le dan origen a los sabrosos caramelos.

“para utilizar el coco en la elaboración de los caramelos, este debe de estar completamente seco ya que lo que se utiliza es la carne que este contiene en su interior, cuando está seco se corta y se pela, posterior mente se le saca la carne que este contiene y se ralla para proceder a realizar la mezcla con los demás ingredientes y la miel para darle origen a los sabrosos caramelos naturales y artesanales” **(E. Rayo, comunicación personal, 01 de Julio 2014).**

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por el autor **Mora, (1999)** la cosecha se realiza cuando los cocos caen al suelo o cuando uno de los cocos de un racimo está seco.

El coco contiene muchas propiedades del cual se utiliza para muchas cosas en nuestra vida diaria, en muchas ocasiones es utilizado para realizar dulces, postres, en las comidas, para medicina, y también como bebida natural.

Cabe mencionar que la Micro-Empresa Sukkot lo utiliza como uno de los principales agregado en la elaboración de los caramelos, contiene un rico sabor y aroma lo que hace que los caramelos sean indudablemente exquisitos pero sobre todo con sabor a coco.

“Los caramelos de miel de caña con coco son elaborados de manera orgánica y artesanal, lo que le da un sabor natural y único para la satisfacción de los clientes” **(E. Rayo, comunicación personal, 01 de Julio 2014).**

Lo antes descrito se relaciona con lo que expresa **Fernández, (2003)** que la elaboración de dulces es un proceso muy usado a nivel casero, especialmente en comunidades de ciertos países.

Se argumenta que los caramelos son elaborados a base de caña y coco de manera orgánica y artesanal, son deliciosos y de buena calidad, estos son ofertados en bolsas de plástico transparente para dar buena presentación y llamar la atención a los consumidores.

En observación directa se constató que cada bolsa de caramelo contiene 65 unidades, también contiene su etiqueta con el nombre de la Micro-Empresa y los ingredientes que son utilizados para elaborar los caramelos.

5.2 Beneficios económicos de la Micro-Empresa Sukkot

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones. **(Solorzano, 2010, p.328)**

P. Fley (comunicación personal, 01 Julio del 2015)

“los precios de los caramelos, se fijan de la siguiente manera: a) tomando en cuenta los costos de producción y de comercialización. b) tomando en cuenta los precios de productos similares en el mercado competitivo”

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Altamirano, (2009)** el precio es el valor en moneda que se le asignará a un bien o servicio según corresponda.

Continúa expresando **Altamirano, (2009)** a la hora de fijar un precio, además del valor que tenga en si el bien o servicio, serán determinantes también para su definición cuestiones como el esfuerzo, atención y tiempo que se hayan destinado a ese bien o servicio para su consecución o producción,

Podemos decir que el precio que se le asigna a los caramelos se refleja mediante el costo de la producción del producto desde la obtención de materia prima, hasta la comercialización, en este caso se toman en cuenta los gastos de cada insumo y de materia prima, mano de obra, publicidad y transporte.

Es importante referir que el precio de los caramelos también son muy favorables y de acorde al bolsillo de la población consumidora, ya que estos al querer revender también pueden obtener ganancias ya que la bolsa tiene un valor de 50 córdobas y contiene 65 unidades los que al ser vendidos cobran un costo de 2 córdobas por unidades, así obtienen también utilidades.

“las ganancias obtenidas por las ventas de los caramelos las obtenemos mediante la producción y comercialización realizada a la semana o mensualmente, así nos damos cuenta cuanto obtuvimos de ingresos en el negocio” **(P. Fley, comunicación personal, 01 Julio 2014)**

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Kotler, (1996)** en el campo de la economía y las finanzas, la utilidad está asociada a la ganancia que se obtiene a partir de un bien o una inversión.

Se puede afirmar que las ganancias obtenidas por la venta de los productos dulceros de la Micro-Empresa Sukkot no son muy notables, por lo que la Micro-Empresa está generando pérdidas en el producto que comercializa.

Se argumenta que este déficit puede verse reflejado en el estado de resultado y flujo de efectivo realizados con datos brindados por los propietarios de la Micro-Empresa.

P. Fley (comunicación personal, 01 Julio del 2015)

“Los productos que generan ganancias a la Micro-Empresa son los caramelos de miel de caña con el agregado de coco porque son vendidos por bolsas a los clientes, vendiéndose con mayor rapidez, las ganancias obtenidas por las ventas de caramelos se estiman en un 40% aproximadamente”

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Mendieta, (1996)** la ganancia económica que se obtiene de una actividad comercial o de una inversión, se obtiene por un actor de un proceso económico y calculado como los ingresos totales menos los costos totales.

Los caramelos de miel de caña con coco es el único producto que la Micro-Empresa comercializa, de lo que según los propietarios les genera buenas utilidades, pero en nuestras proyecciones realizadas están obteniendo pérdidas por lo que deberían de diversificar una gran variedad de productos nuevos para poder obtener mejores utilidades para la empresa.

Cabe mencionar que los propietarios de la Micro-Empresa, refirieron que los registros de operaciones los llevan de manera empírica, no cuentan con un orden sistematizado y específico sobre todas las operaciones de los costos y los registros de las ventas, para calcular las utilidades o las pérdidas que les genera en cada periodo de producción.

Es importante referir que los propietarios producen el 100% de la materia prima en su unidad productiva para la elaboración de los caramelos, su unidad productiva produce la materia prima utilizada en la elaboración del caramelo, y ellos no consideran necesario registrar los costos de la misma, por tal razón ellos consideran que están obteniendo buenas utilidades y no pérdidas en el producto de caramelo comercializado.

“En todo negocio y sobre todo en uno donde se produce el producto directamente y en una gran cantidad se tiene sus dificultades de contar con personal para la elaboración y la comercialización” **(E. Rayo, comunicación personal, 01 de Julio 2014).**

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Castro, (2006)** el único camino para que un negocio pueda crecer y aumentar sus utilidades es aumentando su productividad y el instrumento fundamental que origina una mayor productividad es la utilización de métodos, el estudio de tiempos y un sistema de pago de salarios.

En observación directa en el lugar se constató que la Micro-Empresa Sukkot necesita más personal para la elaboración de su producto, cuentan con poca mano de obra y se les dificulta elaborar pedidos grandes de caramelos, de continuar así las utilidades de la empresa se mantendrán sin crecimiento significativo.

En entrevistas realizadas a los propietarios de la Micro-Empresa Sukkot, facilitaron los materiales y suministros que son necesarios para elaborar caramelos y obtener los resultados cuantitativos de ganancias y beneficios del negocio.

Cuadro N° 1: Materiales y suministro

Producto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario C\$	Costo Total C\$
Miel	Libras	680	20	13,600
Coco	Unidades	240	5	1,200
Crema	Libra	40	40	1,600
Maicena	Unidades	48	5	240
Leña	Moños	40	10	400
Limones	Docenas	40	12	480
Papel para empaque	Unidades	8	120	960
Bolsa para empaque	Paquete de 100	8	15	120
Etiqueta	Unidades	680	0.25	170
Total				C\$ 18,770

Este cuadro representa los principales insumos que son utilizados para la elaboración de caramelos de miel de caña con el agregado de coco, donde podemos apreciar un costo de C\$ 18, 770 mensualmente, lo que producen en un día de trabajo 3,125 caramelos los cuales generan 85 bolsas, por lo consiguiente en el mes realizan 680 bolsas de caramelos.

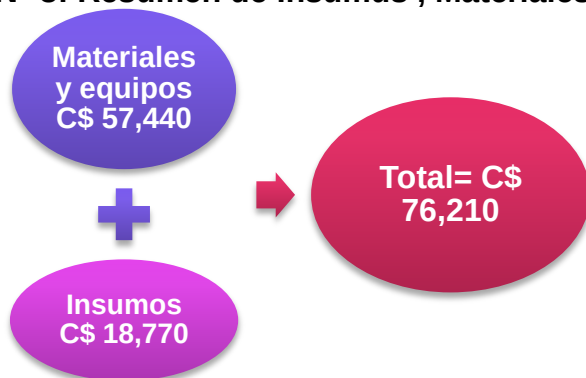
Los propietarios de la Micro-Empresa Sukkot refirieron “los principales materiales y equipos que utilizan en el proceso de producción de caramelos”

Cuadro N° 2: Costo de equipos y materiales

Concepto	Cantidad	Costo Unitario C\$	Costo Total C\$
Mesa	2	2,500	5,000
Trapiche	1	50,000	50,000
Machete	3	230	690
Cucharon	1	100	100
Perol	1	700	700
Balde	5	140	700
Pana	3	50	150
Cuchillo	2	50	100
Total			C\$ 57,440

Este cuadro refleja los costos de adquisición de los equipos y materiales que utilizan en todo el proceso de producción de los caramelos para garantizar un excelente producto. Los que tienen un costo de C\$ 57,440 este costo representa la inversión inicial y se amortizaran según sean utilizados, con tablas de depreciación de activos fijos.

Cuadro N° 3: Resumen de Insumos , Materiales y Equipos.



En este esquema se refleja un resumen de los gastos incurridos tanto de insumos, materiales y equipos para la producción de dulce que es de C\$ 76,210

P. Fley propietario de la Micro-Empresa Sukkot refirió el costo que incurre en contratar mano de obra en la Micro-Empresa es de 16,320”

Cuadro N° 4: Costo Mano de Obra

Mano de Obra mensual						
Trabajadores /as	Cantidad	Cantidad días jornales	Costo por día C\$	Costo total X mes C\$	Costo total anual C\$	Costo total C\$
Elaboración	2	8	50	400	4,800	9,600
Responsable de cortar y jalar caña	1	8	70	560	6,720	6,720
Total						C\$ 16,320

En este cuadro se refleja el costo que la Micro-Empresa Sukkot incurre en mano de obra, desde el procesamiento de la materia prima (caña) hasta el proceso de producción de los caramelos, cabe mencionar que esto tiene un costo de C\$ 16,320 mensual es importante referir que la mano de obra contratada es al destajo y se contratan solo al momento de la elaboración de cada orden de trabajo, las ventas del producto son realizadas por los mismos propietarios en los mercados locales.

Lo ante descrito se relaciona con lo argumentado por el autor **Muiños, (2001)** cuanto más alto sea el índice del costo de trabajo más fuerte es la capacidad de atracción de la mano de obra.

La mano de obra es indispensable en toda Micro-Empresa ya sea de pequeña o gran escala, de esta manera podrá producir más de lo proyectado por la empresa, claro está que las empresas deberán incurrir en gastos que serán devengados de las mismas utilidades que estas generen.

E. Rayo (comunicación personal, 01 Julio del 2014) “entre los gastos de operaciones están los gastos administrativos generados para vender los caramelos en los municipios de venta, de los que está el salario de la vendedora y el viatico de la misma”

Cuadro N° 5: Gastos de operación

Gasto de operación mensual				
Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario C\$	Total
Viáticos	Varios	Varios	1,500	1,500
Salario de vendedora	varios	varios	2,000	2,000
Total				C\$ 3,500

En este cuadro se reflejan los gastos de operaciones que incurre la Micro-Empresa Sukkot los que ascienden a C\$ 3,500 mensuales.

Lo antes descrito en los cuadros anteriores se relaciona con lo argumentado por **Kotler y Armstrong (2011)** los gastos de operación son aquellos destinados a aumentar un activo en su condición existente o a modificarlo para que vuelva a estar en condiciones apropiadas del trabajo. Los gastos de operación pueden dividirse en gastos administrativos, financieros, ventas, mano de obra.

En observación directa se constató que la Micro-Empresa no tiene trabajadores para la venta de los caramelos, debido a que es realizada por los mismos propietarios, pero que de igual forma se le asigna un sueldo y un viatico para el transporte del producto a los municipios de venta y para la alimentación aunque para ellos no sea tomado en cuenta directamente en sus proyecciones pero nosotros lo tomamos en cuenta para hacer el estado de resultado y balance general.

En entrevista realizada a los propietarios nos dieron a conocer los equipos y materiales y el valor de cada uno de ellos para una depreciación exacta de los mismos que se reflejan en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 6: Depreciación de materiales y equipo

Depreciación de materiales y equipo				
Concepto	Valor Adquirido C\$	Vida Útil años	Depreciación anual C\$	Depreciación mensual C\$
Mesa	2,500.00	10	250	20.84
Trapiche	40,000.00	15	2,666	222.23
Machete	230.00	1	230	19.17

Cucharon	100.00	3	33.33	2.78
Perol	700.00	8	87.5	7.30
Balde	140.00	1	140	11.67
Pana	50.00	1	50	4.17
Cuchillo	50.00	1	50	4.17
Total			C\$ 3,506.83	C\$ 292.33

Este cuadro refleja la depreciación anual y mensual de los materiales y equipos de la Micro-Empresa Sukkot. Cabe mencionar que únicamente se tomó en cuenta la depreciación mensual.

Cuadro N° 7: Costos de producción: Clasificación de los costos Variables y fijos

Variables Costos de Producción		
Concepto	Variables	Fijo
Materiales y Suministro	C\$ 18,770	
Depreciación de equipo y materiales		C\$ 292.33
Gastos de Venta	C\$ 1,500	
Mano de Obra	C\$ 9,600	C\$ 6,720
Costos totales	C\$ 29,870	C\$ 7,012.33
Total general		C\$ 36,882.33

Este cuadro representa la clasificación de los costos de producción, fijos y variables, lo cual genera un costo de producción de C\$ 36,882.33 mensual.

Costo unitario de producción

Costo unitario de producción= costo total / cantidad de producción en bolsa

Costo unitario de producción= C\$ 36,882.33 / 680 bolsas = C\$ 54.23

Esto significa que la Micro-Empresa Sukkot para producir una bolsa de caramelos incurre en un costo de C\$ 54.23 córdobas por cada bolsa.

Margen de ganancias

Márgenes de ganancia=Precio de venta-costo unitario

MG = C\$ 50 – C\$ 54.23= C\$ 4.23

La Micro-Empresa Sukkot obtiene un margen de pérdida de C\$ 4.23 por bolsa, lo cual significa que para producir una bolsa de caramelo le genera mayor gasto que la utilidad que esta le genera al venderla.

Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio= Costo Fijo / margen de ganancia o perdida

PE= C\$ 7,012.33/ C\$ 4.23 = 1,657.76 bolsas

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Kotler, (1996)** el punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero. Por debajo de ese nivel de actividad la empresa tendría pérdidas. Si el nivel de actividad fuera superior, la empresa obtendría beneficios.

Es importante referir que la Micro-Empresa Sukkot está teniendo perdidas con la venta de su producto, ya que su nivel de actividad está por debajo del punto de equilibrio, lo que significa que su negocio de caramelos no es rentable para la Micro-Empresa, es decir que su punto de equilibrio es de 1,657.76 bolsas lo cual está por debajo de sus proyecciones que son 680 bolsas de caramelos mensuales.

Cuadro N° 8: Estado de flujo de efectivo

Flujo de efectivo de la producción de caramelos mensuales												
Rubro	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Octubre	Noviembr	Diciembre
Ingresos												
680 bolsas x 50	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000
Total de ingresos	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000	C\$ 34,000
Egresos												
Costos de producción												
Mano de obra directa		C\$ 16,320	C\$ 16,320	C\$ 16,320	C\$ 16,320	C\$ 16,320	C\$ 16,320	C\$ 16,320	C\$ 16,320	C\$ 16,320	C\$ 16,320	C\$ 16,320
Material es y suministro		C\$ 18,770	C\$ 18,770	C\$ 18,770	C\$ 18,770	C\$ 18,770	C\$ 18,770	C\$ 18,770	C\$ 18,770	C\$ 18,770	C\$ 18,770	C\$ 18,770
Costos indirectos de fabricación		C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33	C\$ 1,732.33
Gastos de venta		C\$ 1,500	C\$ 1,500	C\$ 1,500	C\$ 1,500	C\$ 1,500	C\$ 1,500	C\$ 1,500	C\$ 1,500	C\$ 1,500	C\$ 1,500	C\$ 1,500
Sueldo de vendedora		C\$ 2,000	C\$ 2,000	C\$ 2,000	C\$ 2,000	C\$ 2,000	C\$ 2,000	C\$ 2,000	C\$ 2,000	C\$ 2,000	C\$ 2,000	C\$ 2,000

Total de egresos		C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33	C\$ 38,522.33
Disponibilidad del flujo de efectivo		C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33	C\$ 4,522.33

Este cuadro representa el flujo de efectivo de la Micro – Empresa Sukkot, ésta cuenta con un déficit de efectivo de C\$ 4,522.33 mensual.

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Kotler y Armstrong, (2011)** el estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado.

Es importante referir que la Micro-Empresa Sukkot no tiene estados financieros detallados, por lo tanto en este flujo de efectivo se detalla como la Micro-Empresa debe hacer sus proyecciones para el requerimiento de efectivo.

Cabe señalar que la Micro-Empresa cuenta con un saldo inicial de C\$ 34,000 y al final de las amortizaciones cuenta con un déficit de efectivo de C\$ 4,522.33 mensual.

Cuadro N° 9: Estado de resultados

Estado de Resultado Industrial mensual de la Micro-Empresa Sukkot		
Ingresos		
Ventas	C\$ 34,000	
Total de Ingreso		C\$ 34,000
Costo de producción		
Mano de obra directa	C\$ 16,320	
Materiales y suministro	C\$ 18,770	
Costos indirectos de producción	C\$ 1,732.33	
Costo de lo vendido		C\$ 36,822.33
Perdida Bruta		C\$ 2,822.33
Gastos de operaciones		
Gasto de Ventas		
Salario vendedora	C\$ 2,000	
Comisión	C\$ 1,500	
Total de gastos de operaciones		C\$ 3,500
Perdida Neta		C\$ 6,322.33

En este cuadro se esquematiza la pérdida neta que la empresa refleja por la comercialización de caramelos que es de C\$ 6,322.33 mensual.

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Kotler, (1996)** el estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

Es importante referir que la Micro-Empresa Sukkot está obteniendo perdidas muy notables, lo que significa que el negocio de caramelo no es rentable para la Micro-Empresa.

Cabe mencionar que el estado de resultado refleja la perdida que están obteniendo por la venta de los caramelos, pero que los propietarios no lo determinan por la razón que sus proyecciones o libros contables no están muy detallados y ordenados adecuadamente.

5.3 Acciones económicas para el desarrollo de la Micro-Empresa Sukkot

Las acciones económicas constituyen un elemento fundamental para potencializar el uso de los recursos captados por la empresa en planes de modernización, ampliación de cobertura, competitividad y transparencia de los estados financieros **(Solórzano, 2010, p.324)**.

“para obtener más ganancias en la empresa, se debe producir mayor cantidad con calidad en los productos y de esta manera obtener mayores utilidades y más oportunidades de posicionamiento en el mercado desplazando a la competencia” **(E. Rayo, comunicación personal, 01 Julio 2014)**.

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Solórzano, (2010)** las acciones económicas constituyen un elemento fundamental para potencializar el uso de los recursos captados por la Empresa en planes de modernización, ampliación de cobertura, competitividad y transparencia de los estados financieros.

La Micro-Empresa Sukkot necesita diversificar su producción con una variedad de productos como: mermeladas de piña, guayaba, postres de coco, alfeñique, cacao molido y seco y caramelos en diferentes sabores para que puedan satisfacer todas las demandas de los consumidores, con esto la empresa podrá tener mayores utilidades que se convertirán en beneficios para la misma y sin competencia en el mercado local.

“para la comercialización de todos estos productos en los mercados de los municipios son transportados en vehículo propio pero en ocasiones tienen que serlo en buses colectivos que viajan a los municipios donde venden sus productos” **(P. Fley, comunicación personal, 01 Julio 2014)**.

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Solórzano, (2010)** las empresas tienen que administrar muy bien sus recursos financieros y materiales entre estos recursos es el factor transporte que sirve como medio para realizar las

operaciones de comercialización y ventas necesarias dentro y fuera de las empresa.

La Micro-Empresa Sukkot cuenta con transporte propio para trasladar los insumos y materia prima desde la planta procesadora hasta la unidad de producción de se almacena y vende.

En pocos casos se realiza el traslado de los caramelos por medio del transporte colectivo para venderlos en los mercados de los municipios donde comercializan su producto.

E. Rayo (comunicación personal, 01 Julio de 2014)

“una manera de ampliar clientela en el mercado y promocionar su producto es obsequiándole a los clientes porciones pequeñas para que prueben los caramelos y así decidan si quieren comprar o no, presentando el producto en las diferentes ferias que se realizan en los municipios”

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Altamirano, (2010)** para que las ventas de determinado producto sean en mayor escala las empresas deben tener como herramienta principal la publicidad para dar a conocer el producto y que los consumidores lo conozcan.

Es importante referir que toda organización o empresa ya sea mediana o grande, tiene que dar a conocer ante el público consumidor el producto o servicio que está ofertando, haciendo promociones, realizando ferias, descuentos, regalías.

La Micro-Empresa Sukkot al momento de realizar sus ventas brinda a los clientes que aún no han probado sus caramelos pequeñas porciones de caramelos para que los prueben con la intención de atraer a nuevos consumidores, por tener estos un sabor único.

“para el futuro pensamos incrementar el negocio y tratar de incursionar en el mercado extranjero, pero incrementar también en el mercado local otros productos como aceite de coco, chocolate y nueces de marañón, también ampliar las instalaciones de la unidad productiva y por ultimo introducir mayores equipos y materiales para mejorar y elevar la producción” (**E. Rayo, comunicación personal, 01 Julio 2014**)

Lo antes descrito se relaciona con lo argumentado por **Solórzano, (2010)** las empresas de gran escalas y las PYMES, mediante van creciendo en sus producciones y la alta demanda que esto les genera, están en constante modernización tanto en equipamiento de las maquinarias, edificios y sobre todo implementando nuevos canales de producción en los mercados.

Es importante referir que en la Micro-Empresa Sukkot carecen de infraestructuras especiales para la producción de los caramelos, estos son elaborados dentro de la misma vivienda de los propietarios.

Como es un producto elaborado artesanalmente se requiere de un alto grado de higiene y seguridad, tanto para los productos como para los que laboran en este proceso, cuentan con algunas de estas normas de higiene pero es necesario mayor supervisión en la ampliación de esta.

“para tener claro los costos y gastos de operaciones, y para determinar las utilidades y perdidas en la comercialización del producto, llevaremos una contabilidad detallada, ordenada y clara, de esta manera estaremos bien claros si la Micro-Empresa es rentable y si estamos cumpliendo con exactitud las metas propuestas, de no ser así tomar las decisiones pertinente para redefinir el horizonte de la Micro-Empresa” **(E. Rayo, comunicación personal, 01 de Julio 2014).**

Según **Solórzano, (2010)** dice que las Micro–Empresas artesanales exitosas como tal para poder lograr fines se establecen puntos de partidas empresariales: el plan administrativo y financieros contables, la explicación en forma específica cómo va a funcionar la empresa y los detalle sobre cómo capitalizar, dirigir y hacer publicidad.

En observación directa se pudo constatar que efectivamente los propietarios de la Micro-Empresa Sukkot no tienen una contabilidad ordenada de acuerdo a las proyecciones y utilidades de esta, ya que hay parte de materia prima que no son tomados en cuenta al momento de realizar los gastos porque son cultivados en la misma, y sus utilidades son proyectadas empíricamente, sin incluir esos costos realizados en el proceso de producción.

VI. CONCLUSIONES

Después de haber finalizado con la investigación de acuerdo a los objetivos propuestos y los instrumentos aplicados, llegamos a las siguientes conclusiones:

La Micro–Empresa Sukkot en Empalme La Bú, únicamente comercializa el caramelo de miel de caña con el agregado de coco e ingredientes para darle sabor y color como: crema de ganado bobino, maicena y limón siendo un producto muy demandado por los consumidores.

El caramelo de caña de azúcar con el agregado de coco tiene un costo unitario de C\$ 54.23 por bolsas y les genera una pérdida de C\$ 4.23, por lo tanto la Micro-Empresa para alcanzar su punto de equilibrio debe de producir y vender 1,657.76 bolsas que están por encima de las ventas históricas que son de 680 bolsas mensuales. Por lo tanto tiene un flujo de efectivo con déficit de C\$ 4,522.33 y un estado de resultado con pérdida de C\$ 6,322.33. Lo que es muy preocupante para la Micro-Empresa por no ser rentable con ese volumen de venta efectuada.

La Micro – Empresa Sukkot tiene como acciones económicas para la comercialización de los caramelos de caña con el agregado de coco, precio de ventas, mayor productividad, posicionamiento de mercado, ampliación de clientela.

VII. RECOMENDACIONES

A la Micro – Empresa Sukkot:

- 1) Que continúe con las promociones de ventas con respecto a las regalías de caramelos para atraer más clientes.
- 2) Implementar un plan de negocio con todas sus estructuras de planeación, organización, dirección y control.
- 3) Desarrollar una contabilidad ordenada y detallada de todo lo relacionado a la Micro-Empresa con un sistema contable.
- 4) Mejorar la infraestructura para la elaboración de los caramelos.
- 5) Contratar más personal para la elaboración y comercialización de caramelos por la alta demanda del producto por parte de los consumidores.
- 6) Implementar más publicidad, como viñetas radiales y televisivas.
- 7) Introducir otros productos dulceros en el mercado para que les genere utilidades y sea rentable como: caramelos de jengibre, alfeñique, atado de dulces, postres de coco, mermeladas de guayaba y piña.
- 8) Mejorar la etiqueta poniendo en ella: logotipo de la Micro-Empresa e imágenes con los agregados de la caña y el coco.
- 9) Incrementar la producción y el volumen de ventas por encima de las 1,658 bolsas mensuales maximizando sus recursos, para alcanzar su punto de equilibrio.
- 10) Revisar los costos de producción para analizarlos y tomar decisiones sin aumentar los precios de ventas o aumentar los volúmenes de producción en la empresa.

A las Instituciones del Estado:

- 1) Que la Universidad URACCAN tome en cuenta a la Micro-Empresa Sukkot en los programas de acompañamientos empresariales.

- 2) Que el ministerio de economía familiar, comunitaria, competitiva y asociativa MEFCCA implemente programas especializados con las nuevas Micro-Empresas de producción de dulces.
- 3) Ampliar los mercados campesinos en otros municipios y comunidades.
- 4) Implementar otras redes de mercados con las Micro-Empresas productoras.
- 5) Continuar con acompañamiento a las Micro-Empresas con sistemas de producción.
- 6) Capacitar a los propietarios de Micro-Empresas y al personal que trabaja con programas de producción, manejo, dirección y control de empresas exitosas.

VIII. LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Altamirano, N. (2005). Dossier Contabilidad de Costo. Siuna, RAAN, Nicaragua: URACCAN.
- Altamirano, N. (2009). Dossier Mercadeo II. Siuna, RAAN, Nicaragua: URACCAN.
- Altamirano, N. (2010). Dossier Mercadeo I. Siuna, RAAN, Nicaragua: URACCAN.
- Altamirano, N. (2012). Dossier Finanzas II. Siuna, RAAN, Nicaragua: URACCAN.
- Anderson, A. (1992). Estado de Flujos de Efectivo . Lima, Perú.
- Balda, J. (2011). Procesamiento de Frutas y Hortalizas mediante Métodos Artesanales y de pequeña escala. Recuperado el 30 de Mayo de 2014, de www.fao.org/inpho_archive/content/documents
- Bueno, E., Cruz, I., & Durán, J. (2007). Economía de la Empresa. Análisis de las Decisiones Empresariales. Recuperado el 20 de Junio de 2015
- Calvo, H. (2008). Instrumentos para la Promoción del Comercio Local. Managua, Nicaragua: SIMAS. Obtenido de .
- Castro, M. (2006). Productividad. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de www.monografias.com/trabajos36/productividad
- Deakin, E. (1997). Contabilidad de Costo. México.
- Díaz. (1993). Agro Cadena de la Caña de Azúcar para Produccion de Dulce. Recuperado el 02 de Mayo de 2014, de www.campus.com/pdf
- Díaz, D. (1993). Produccion de Panela.
- Díaz, D. (1993). Producción de Panela. Recuperado el 12 de Junio de 2014, de www.campus.com/pdf
- Fernández, N. (2003). Recuperado el 30 de Julio de 2014, de www.wikipedia/alfeñique
- Fernández, N. (2003). Alfeñique. Recuperado el 30 de Julio de 2014, de www.wikipedia/alfeñique
- Flores. (2007). Agro Cadena de la Caña de Azúca para la Produccion de Dulce. Recuperado el 02 de Mayo de 2014, de www.campus.com/pdf
- Flores, J. (1999). Agro Cadena de la Caña de Azúcar para Producción de Dulce. Recuperado el 23 de Mayo de 2014, de www.campus.com/pdf

- García, V. (2006). Contribución Teórica y Profesional para la Administración. Recuperado el 12 de Julio de 2014, de www.campus.com/pdf
- Jahoda. (1982). Empleo y Desempleo: Un Análisis Socio-Psicológico. Madrid: Ediciones Morata, 1986.
- Kotler, P. (1996). Mercadotecnia. Cathi Profitco.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2011). Marketing. México: Prentice Hall.
- Mendianta, B. (1996). Marketing. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de www.marketing.com/beneficios
- Mendianta, B. (1996). Marketing. Managua, Nicaragua: UNA. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de www.marketing.com/beneficios
- Metzger, M., & Donaire, V. (1999). Análisis del punto de Equilibrio. Recuperado el 12 de Julio de 2014, de www.go.galegroup.com
- Meza. (2010). Tesina-Imagen Corporales para el Posicionamiento. Recuperado el 28 de julio de 2014, de www.cenida/pdf
- Meza, M. (2009). Valorización Histórica y Contextual de la Producción, Transformación de la Caña de Azúcar en Municipio de Ciudad Antigua Nicaragua. Recuperado el 25 de Mayo de 2014, de www.campus.com/pdf
- Mora, F. (1999). Análisis y Explotación de Coco. Recuperado el 5 de Agosto de 2014, de www.monografias.com
- Mossink, C. (2004). Comprender y Aplicar el Análisis Económico en la Empresa. Recuperado el 5 de Abril de 2014, de www.monografias.com/trabajos36/productividad
- Muñoz, B. (2001). Flujo de Efectivo. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de www.monografias.com/trabajos29/flujo_efectivo
- Ortiz, H. (1997). Flujo de Caja y Proyecciones Financieras. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de www.monografias.com/trabajos89/balance_general
- Puente, R. (2009). Análisis Económico. Recuperado el 23 de Mayo de 2014, de www.monografias.com/trabajos96/analisis-economico
- Robbins, S. (1982). Fundamentos de la Administración.
- Robbins, S. (1996). Fundamento de la Administración. México.
- Robinson, S. (1996). Fundamento de la Administración. México.

Samuelson, P. (1998). Economía. Madrid.

Samuelson, P. (2004). Microeconomía. México.

Smith, A. (2008). La Riqueza de las Naciones. Recuperado el 28 de Mayo de 2015, de www.wikipedia.org/wiki/beneficio

Solórzano. (2010). Emprendimiento y Financiamiento Capital para Iniciar Negocios. Recuperado el 28 de Septiembre de 2014, de www.campus.com/emprendimiento/pdf

Solórzano, A. (Noviembre de 2010). Emprendimiento y Financiamiento Capital para Iniciar Negocios. Recuperado el 10 de Mayo de 2014, de www.campus.com/emprendimiento/pdf

Viner, J. (1966). Comercio Internacional y Desarrollo Económico. Recuperado el 5 de Junio de 2015, de www.Deinicionabc.com/Economía

IX. ANEXOS

Anexo # 1



Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense URACCAN LAS MINAS

Guía de entrevistas realiza a los propietarios de la Micro – Empresa Sukkot Empalme La Bú Siuna.

Señores propietarios como estudiantes de la Universidad URACCAN nos place realizar nuestro trabajo monográfico en su Micro-Empresa por ser nueva en nuestro municipio y con un producto innovador como son los caramelos de miel de caña y el agregado de coco, para esto nos planteamos el siguiente objetivo:

Obtener información sobre los diferentes productos que elabora Micro – Empresa Sukkot, ubicada en Empalme La Bú Siuna 2014. Información que nos ayudara a realizar este trabajo Monográfico para optar a la Licenciatura en la Carrera Administración de Empresa con Mención en Bancas y Finanzas.

Preguntas:

1. ¿Cuáles son los productos que produce la empresa?
2. ¿Qué cantidad produce?
Diario _____ semanal _____ mensual _____
3. ¿Quién vende los Productos?
4. ¿A qué mercado venden sus productos?
5. ¿A qué precio venden cada producto?
6. ¿Por qué cree usted que prefieren los consumidores sus productos?
7. ¿Qué medios utilizan para transportar los productos?
8. ¿Cómo dan a conocer los productos?
9. ¿Qué otros productos han pensado vender en un futuro?
10. ¿Conoce usted las ganancias por la venta de sus productos?
11. ¿Qué dificultades tiene para comercializar su producto?
12. ¿De cuántos son las utilidades obtenidas por las ventas de sus productos?
13. ¿Tiene un registro de las ventas?
14. ¿Conoce los costos de producción que tiene la empresa?
15. ¿Conoce los gastos incurridos en la empresa?
16. ¿Cómo hace para fijar el precio de su producto?
17. ¿Qué acciones utiliza usted para implementar más ganancia a su negocio?
18. ¿Cuáles son sus perspectivas de ampliación en el futuro para la empresa?
19. ¿Qué estrategias de comercialización ha pensado para la ampliación de su empresa?

Anexo N° 2



Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense URACCAN LAS MINAS

Guía de preguntas de Observación Directa en la Micro – Empresa Sukkot Empalme La Bú.

Objetivo: Obtener información sobre el producto caramelo que elabora la Micro – Empresa Sukkot, ubicada en empalme La Bú Siuna 2014. Información que nos guio a realizar nuestro trabajo Monográfico y optar a la Licenciatura en la Carrera Administración de Empresa con Mención en Bancas y Finanzas.

Preguntas:

1. Cuál es la calidad del producto
2. Normas de higiene en procesamiento del producto
3. Cuenta con Empaque y etiqueta
4. Entusiasmo de sus propietarios
5. Materia prima que elaboran
6. Proceso de elaboración del producto

Anexo N 3



Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense URACCAN LAS MINAS

Guía de preguntas sobre revisión documental en la Micro – Empresa Sukkot Empalme La Bú.

Objetivo: Obtener información sobre el caramelo que elabora la Micro – Empresa Sukkot, ubicada en empalme La Bú Siuna 2014. Información que nos ayudó a realizar este trabajo Monográfico para optar a la Licenciatura en la Carrera Administración de Empresa con Mención en Bancas y Finanzas.

Preguntas:

- 1) Registro de costo
- 2) Registro de ingreso
- 3) Libros de registro
- 4) Registros de ventas
- 5) Registros de inventarios
- 6) Flujos de fondos
- 7) Utilidades

Anexo N° 4



Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense URACCAN LAS MINAS

Fotografías sobre la elaboración de los caramelos de miel de caña y coco:



Fotografía N° 1 preparación de la mezcla para la elaboración de los caramelos de caña de azúcar y coco (Tomada por Marilia Jisell Carrasco Acuña, mayo 15 del 2014)



Fotografía N° 2 proceso de envolturas de caramelos de caña de azúcar (Tomada por Marilia Jisell Carrasco Acuña, mayo 15 del 2014)



Fotografía N° 3 caramelos de caña de azúcar listos para ser empacados para la comercialización (Tomada por Carlos Jassir Zamora Cantillano, mayo 15 del 2014)