



Universidad
Nacional
de Loja

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**DIAGNÓSTICO SECTORIAL DEL GRUPO EMPRESARIAL AGRICULTURA,
GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA DEL CANTÓN LOJA**

Trabajo de Integración Curricular previo a la
obtención del título de Licenciada en
Administración de Empresas

AUTORA:

Jessybell Alfonsina Arévalo Valdivieso

DIRECTOR:

Ing. Carlos Roberto Carpio Ayala. MAE.

Loja, Ecuador

2024

Certificación

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **Carpio Ayala Carlos Roberto**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado "**DIAGNÓSTICO SECTORIAL DEL GRUPO EMPRESARIAL AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA DEL CANTON LOJA**", perteneciente al estudiante **JESSYBELL ALFONSINA AREVALO VALDIVIESO**, con cédula de identidad N° **1900782572**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 23 de Febrero de 2024



Firmado electrónicamente por:
**CARLOS ROBERTO
CARPIO AYALA**

F)

**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-000231

Autoría

Yo, **Jessybell Alfonsina Arévalo Valdivieso**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma

Cédula de identidad: 1900782572

Fecha: 28 de Noviembre del 2024

Correo: jessybell.arevalo@unl.edu.ec

Teléfono: 099 474 4734

Carta de autorización por parte del autor, para consulta, reproducción parcial o total, y publicación electrónica del texto completo del Trabajo de Integración Curricular

Yo, **Jessybell Alfonsina Arévalo Valdivieso**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Diagnóstico sectorial del grupo empresarial agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja**, como requisito para optar por el título de **Licenciada en Administración de Empresas** y autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los veintiocho días del mes de noviembre del dos mil veinticuatro.

Firma

Autor: Jessybell Alfonsina Arévalo Valdivieso

Cédula de identidad: 1900782572

Fecha: 28 de noviembre del 2024

Correo: jessybell.arevalo@unl.edu.ec

Teléfono: 099 474 4734

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del Trabajo de Integración Curricular

Ing. Carlos Roberto Carpio Ayala. MAE.

Dedicatoria

Honor a quien honor merece.

Con todo mi amor, dedico esta investigación a Dios por regalarme sabiduría y habilidades que he ido descubriendo a lo largo de mi vida, a mi mamá, a mi abuelito, hermanos, familia, y a mi querido Andrés quienes han aportado con paciencia y amor a culminar mis estudios.

A la memoria de mis ángeles del cielo, que me han guiado por todo este proceso y tengo la seguridad de que siempre están aquí.

Para todos aquellos que sienten no poder continuar, quiero decirles que soy el ejemplo de que sí se puede, no se rindan.

Jessybell Alfonsina Arévalo Valdivieso

Agradecimiento

Al finalizar esta etapa tan importante de mi formación académica, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que me han brindado su apoyo y compañía durante la realización de este trabajo de titulación.

En primer lugar, agradezco a Dios por darme fortaleza, fe y sabiduría necesarias para enfrentar cada desafío y llegar hasta este punto.

A mi familia, quienes siempre han sido mi pilar principal en la vida. A mi mamá Lelys, por ser un ejemplo inquebrantable de esfuerzo, resiliencia y perseverancia. Gracias por enseñarme el valor del estudio y de ser una profesional, y por mostrarme que el mejor regalo que me puedes dejar es la educación, una herramienta que me acompañará y guiará siempre.

A mis hermanos, por su constante apoyo, por hacerme reír en los momentos difíciles y por siempre estar presentes. A mi querido papito Manuel, mi abuelito cuya sabiduría y cariño han sido una luz en mi vida. Con el corazón lleno de amor, a mis dos ángeles en el cielo mi mamita Alfonsina y mi mamita Michi, quienes desde lo alto me han guiado y protegido en cada paso que he dado.

A Andrés, mi pareja, gracias por tu infinita paciencia, tu amor incondicional y por estar a mi lado en cada paso de este proceso, has sido fuente inagotable de motivación y confianza, tu presencia no solo ha hecho este recorrido más llevadero, sino que también me has mostrado con los pies en la tierra, que no hay sueño demasiado alto para alcanzar

A mis mascotas, que con su cariño y compañía silenciosa han sabido darme calma, paz y ternura necesaria en los días más agitados, por acompañarme en esta travesía y desvelarse conmigo.

A mi queridas amigas Angélica y Nathali, gracias por las risas compartidas y consejos otorgados, por ser ese lugar seguro donde yo puedo ser y estar.

Agradezco profundamente, a mi director Ing. Carlos Roberto Carpio Ayala MAE, por su orientación, paciencia y sugerencias a lo largo de este proceso, su conocimiento y dedicación han sido esenciales para la realización de este trabajo.

A la Universidad Nacional de Loja, y a todos los docentes de la carrera de Administración de Empresas, quienes me han transmitido no solo conocimientos, sino también valores que me acompañarán en mi vida profesional.

Este logro no es solo mío sino de todos aquellos que creyeron en mí y me acompañaron en este proceso.

Jessybell Alfonsina Arévalo Valdivieso

Índice de contenido

Portada	I
Certificación.....	II
Autoría	III
Dedicatoria.....	V
Agradecimiento.....	VI
Índice de Tablas	IX
Índice de Figuras.....	X
1. Título.....	1
2. Resumen.....	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico.....	7
4.1. Fundamentos Referenciales	7
4.2. Fundamentos teóricos	9
4.2.1. Empresa.....	9
4.2.2. Clasificación Industrial Internacional Uniforme	10
4.2.3. Diagnóstico	12
4.2.4. Sector	13
4.2.5. Indicadores de Gestión.....	15
4.2.6. Gestión Empresarial.....	17
5. Metodología	26
5.1. Área de Estudio.....	26
5.2. Enfoque de Investigación.....	26
5.3. Método de Investigación.....	27
5.4. Tipo de Investigación.....	27

5.5.	Diseño	27
5.7.	Instrumentos.....	28
5.8.	Población.....	28
6.	Resultados	30
7.	Discusión.....	69
8.	Conclusiones	81
9.	Recomendaciones	82
10.	Bibliografía	83
11.	Anexos	87

Índice de Tablas

Tabla 1	<i>Diagnóstico Sector de Venta de Artículos de Ferretería del cantón Loja</i>	7
Tabla 2	<i>Metodologías de los Diagnósticos Sectoriales: revisión literaria</i>	8
Tabla 3	<i>Diagnóstico del Sector Empresarial de la Provincia del Oro</i>	8
Tabla 4	<i>Clasificación de las Empresas según su tamaño</i>	10
Tabla 5	<i>Secciones de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme</i>	11
Tabla 6	<i>Empresas bajo el código A en el cantón Loja</i>	28
Tabla 7	<i>Clasificación del Sector según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme</i>	35
Tabla 8	<i>Porcentaje de Participación del Sector</i>	36
Tabla 9	<i>Perfil del Cliente</i>	39
Tabla 10	<i>Factores Clave de Éxito del Sector</i>	41
Tabla 11	<i>Indicadores que Miden la Solvencia Financiera</i>	43
Tabla 12	<i>Indicadores que Miden la Calidad del Producto</i>	43
Tabla 13	<i>Indicadores que Miden el Conocimiento del Negocio</i>	44
Tabla 14	<i>Indicadores que Miden el Capital Humano</i>	45
Tabla 15	<i>Indicadores que Miden el Servicio al Cliente</i>	46
Tabla 16	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	47
Tabla 17	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	49
Tabla 18	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	50
Tabla 19	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	52
Tabla 20	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	54
Tabla 21	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	55
Tabla 22	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	57
Tabla 23	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	58
Tabla 24	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	60
Tabla 25	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	62
Tabla 26	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	63
Tabla 27	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	65
Tabla 28	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	66
Tabla 29	<i>Forma de Cálculo del Indicador</i>	68

Índice de Figuras

Figura 1	<i>Mapa del Cantón Loja</i>	26
Figura 2	<i>Clientes mensuales</i>	30
Figura 3	<i>Tiempo de producción</i>	30
Figura 4	<i>Capacitaciones del personal</i>	31
Figura 5	<i>Productos vendidos diariamente</i>	31
Figura 6	<i>Productos producidos al día</i>	32
Figura 7	<i>Trabajadores para producción</i>	33
Figura 8	<i>Factores clave de éxito</i>	33
Figura 9	<i>Promedio de la Razón de Liquidez</i>	70
Figura 10	<i>Promedio del Capital de Trabajo</i>	70
Figura 11	<i>Promedio de la Razón de Endeudamiento</i>	71
Figura 12	<i>Promedio de Prueba Ácida</i>	72
Figura 13	<i>Promedio del Índice de Calidad del Producto</i>	73
Figura 14	<i>Promedio de la Tasa de Utilización de la Capacidad</i>	74
Figura 15	<i>Promedio del Ratio de Producción Mensual</i>	74
Figura 16	<i>Promedio de la Capacitación Anual del Personal</i>	75
Figura 17	<i>Promedio de la Relación entre Productividad y Capacitaciones</i>	76
Figura 18	<i>Promedio de la Productividad por Empleado</i>	76
Figura 19	<i>Promedio del Ratio de Activos por Empleados</i>	77
Figura 20	<i>Promedio de Ingresos por Empleado</i>	78
Figura 21	<i>Promedio de la Tasa de Atención al Cliente por Trabajador</i>	78
Figura 22	<i>Promedio de la Productividad de Servicio al Cliente</i>	79

1. Título

Diagnóstico sectorial del grupo empresarial agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja.

2. Resumen

El diagnóstico sectorial es un proceso metódico que se basa en el análisis de datos reales para la obtención de información estadística sobre las empresas del sector, con la finalidad de conocer los promedios de la industria, además esta investigación ofrece una evaluación minuciosa de elementos esenciales para las organizaciones, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas. El objetivo de estudio se enfoca en realizar un diagnóstico sectorial del grupo empresarial agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el cantón Loja, con el propósito de facilitar recomendaciones y directrices que impulsen el funcionamiento y competitividad del sector. Para ello, se empleó un enfoque metodológico cuantitativo, en donde, aborda la investigación exploratoria, descriptiva empleando la técnica de encuesta dirigida a los responsables de las empresas. Los resultados obtenidos permitieron identificar cinco factores claves de éxito y diversos indicadores de desempeño, tanto financieros como no financieros, que son cruciales para evaluar el desarrollo y crecimiento. Entre los hallazgos, se destacó que las empresas presentan un nivel de liquidez promedio de \$0,85 y gestionan un capital de trabajo de \$ 20009,15. Cabe mencionar, que el sector refleja un promedio de 167 unidades producidas por día según el ratio de producción mensual. Estos resultados proporcionan una comprensión más profunda del sector empresarial de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el cantón Loja, permitiendo a las organizaciones tomar decisiones informadas y estratégicas para mejorar su desempeño y competitividad en el mercado. Para concluir, se evidenció que en el cantón Loja operan 29 empresas distribuidas de manera diversa en las distintas parroquias urbanas del cantón, reflejando la importancia y presencia significativa de este sector en la economía local.

Palabras clave: sector, diagnóstico, indicadores, promedio de la industria, factor clave de éxito.

2.1.Abstract

A sectoral diagnosis is a systematic process based on the analysis of real data to generate statistical information about the companies within the sector. This approach not only identifies key industry benchmarks but also provides a comprehensive assessment of critical organizational factors, enabling more informed and strategic decision-making. The objective of the study focuses on conducting a sectoral diagnosis of the agriculture, livestock, forestry, and fishing business group in the canton of Loja. The aim is to develop strategic recommendations and guidelines that improve the performance and competitiveness of the sector. The study adopted a quantitative research approach, incorporating both exploratory and descriptive methods, with surveys conducted among company executives. The results facilitated the identification of five critical success factors and a range of performance indicators, including both financial and non-financial aspects, which are essential for assessing development and growth. The results show that companies maintain an average liquidity ratio of \$0.85 and manage working capital of \$20,009.15. In addition, the sector reports an average daily production of 167 units, according to the monthly production ratio. The results provide a comprehensive understanding of the agriculture, livestock, forestry and fishing sectors in the canton of Loja, enabling organizations to make informed and strategic decisions to improve their performance and competitiveness in the market. In conclusion, the analysis identified the presence of 29 companies operating in the canton of Loja, strategically distributed in its urban parishes. This distribution emphasizes the vital role of the sector and its significant impact on the local economy.

Keywords: sector, diagnosis, metrics, industry benchmarks, key success factor.

3. Introducción

Un diagnóstico sectorial permite evaluar el estado actual en que se encuentra un sector o grupo empresarial, se examina el desempeño, comportamiento y dinámica económica del mismo, con la finalidad de identificar las cualidades, características productivas y competitivas del ambiente organizacional.

El diagnóstico sectorial es un estudio fundamental que brinda un entendimiento más profundo sobre el comportamiento de diversos sectores económicos. Su propósito radica en ofrecer información clave y definir lineamientos estratégicos que faciliten la colaboración de perfiles sectoriales y el diseño de estrategias orientadas al desarrollo (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 1990, p. 1).

Esta investigación es de suma importancia, porque se presenta como una contribución significativa al estudio del sector, al proporcionar una visión detallada y actualizada de la situación del sector empresarial de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el cantón Loja. A través de un enfoque metodológico riguroso y la utilización de herramientas de análisis adecuadas, se espera que este estudio arroje luz sobre los factores clave de éxito, indicadores de desempeño y estadísticas relevantes y permitan a las empresas tomar decisiones informadas y estratégicas para promover el desarrollo y la competitividad del sector en la región.

La problemática de estudio demuestra, que, a pesar del alcance y el impacto positivo de un diagnóstico sectorial, hasta la fecha, no existen investigaciones específicas que abordan este tema en el contexto del cantón Loja. Esta falta de estudios sectoriales limita la capacidad de las empresas, gobiernos y otros actores a comprender plenamente las dinámicas, desafíos y oportunidades que enfrenta el grupo empresarial de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en esta región. El diagnóstico sectorial es una iniciativa crucial que busca abordar los desafíos y problemáticas que afectan a sectores esenciales para la economía local y regional. La falta de datos actualizados, la identificación de factores clave de éxito, la necesidad de indicadores de desempeño y la importancia de la sostenibilidad y la competitividad hacen que este diagnóstico sea una prioridad.

Por más que, el diagnóstico sectorial es un tema poco estudiado en el Ecuador, no es un estudio nuevo para otros países, como se revela en la investigación realizada por (Rojas Castillo, 2005) donde expuso los resultados del diagnóstico estratégico del sector empresarial en comunidades de interés el cual se realizó en República Dominicana. De la misma forma, la Cámara

de Comercio de Bogotá (2019) expuso un diagnóstico sectorial sobre la descarbonización y acción climática, ambos estudios reflejaron el desempeño de las empresas en cuanto a liquidez, competitividad, ofreciendo perspectivas y valores estadísticos como referencia para otras organizaciones del sector.

En tales circunstancias, la investigación se centra bajo la pregunta ¿Cuáles son las condiciones actuales en las que se encuentran las empresas que operan en el ámbito de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el cantón Loja, y cómo estas condiciones influyen en el desempeño general del sector?

Para responder esta interrogante investigativa, se realizan actividades basadas en los tres objetivos específicos, como caracterizar el grupo empresarial y definir los factores claves de éxito del sector, establecer los indicadores de desempeño para facilitar el acopio de información primaria, por último, determinar las estadísticas y los promedios de la industria del sector empresarial agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja con información primaria y secundaria.

Esta investigación se llevó a cabo a nivel cantonal, específicamente en la zona urbana donde se ubican las 29 empresas pertenecientes al sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Este estudio enfrentó diversas limitaciones que influyeron significativamente en su desarrollo. En primer lugar, la recolección de datos se vio afectada por la necesidad de realizar encuestas de manera presencial, lo que dificultó el contacto directo con algunos gerentes de las empresas, quienes no siempre se encontraban disponibles en sus instalaciones. Así mismo, en varios casos, la colaboración por parte de los actores involucrados fue limitada, ya que algunos propietarios manifestaron cierta resistencia a participar, particularmente en lo referente a la divulgación de información financiera. Esta situación pudo haber influido en la precisión de datos proporcionados, ocasionando la presencia de valores atípicos en la información recolectada. A pesar de los esfuerzos realizados para sensibilizar a los participantes y brindarles información detallada sobre los objetivos del proyecto, estas dificultades existieron a lo largo del estudio. Por último, la falta de metodologías preestablecidas para la elaboración del diagnóstico sectorial representó un desafío adicional en el desarrollo de esta investigación.

El presente trabajo de titulación sigue la estructura establecida en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja. Esta estructura comprende varios elementos: un título que identifica claramente el tema de investigación, un resumen que ofrece una

breve descripción del estudio tanto en español como en inglés, una introducción que detalla el propósito e importancia del estudio, así como el marco teórico que engloba investigaciones previas, la base teórica y conceptual que respalda la investigación. La metodología describe los métodos, técnicas e instrumentos utilizados, así como la población de estudio y el proceso de recolección y análisis de datos. Los resultados presentan el desarrollo y logro de los objetivos planteados, mientras que la discusión contrasta estos resultados con investigaciones similares, ofreciendo conclusiones sobre los aspectos más relevantes del estudio. Las recomendaciones sugieren acciones prácticas que pueden implementarse y se brinda una bibliografía que detalla las fuentes consultadas. Finalmente, se incluyen los anexos, que son documentos de respaldo y evidencia utilizados en la investigación.

4. Marco Teórico

4.1. Fundamentos Referenciales

El diagnóstico sectorial de un grupo empresarial es un proceso fundamental que permite evaluar de manera integral la situación de una organización en relación con su entorno económico y competitivo. Este análisis proporciona una visión detallada de la estructura, desempeño y desafíos que enfrenta el grupo empresarial en los diversos sectores en los que opera. Para llevar a cabo un diagnóstico sectorial efectivo, es importante apoyarse en investigaciones previas, teorías empresariales y enfoques metodológicos que han demostrado su eficacia en estudios similares. Diversos estudios previos han explorado el diagnóstico sectorial de grupos empresariales en diferentes contextos y sectores, ofreciendo valiosas contribuciones a este campo:

Tabla 1

Diagnóstico Sector de Venta de Artículos de Ferretería del cantón Loja

Datos	Contenidos
Autor y año	(Villa Cueva, 2023)
Fuente	Diagnóstico del sector de venta al por mayor de productores ferreteros en Loja.
Objetivos	Elaborar un diagnóstico del sector de venta de artículos ferreteros en Loja, que permita conocer en qué condiciones se encuentra el sector.
Muestra	Ya que la población de estudio era limitada se utilizó el total de establecimientos comerciales estando activo 26 de los mismos.
Instrumentos	Encuestas Observación
Resultados	Se da a conocer los indicadores financieros del sector ferretero los cuales tienen una liquidez de \$3,68: manejan un capital de trabajo de \$16500 mensual, mientras que el nivel de endeudamiento es del 22% y la rentabilidad es superior al 15%. En tanto, los indicadores no financieros revelan que el 69% del personal de esta industria es contratado y la productividad por empleados es de \$423. Por ende, este es un sector atractivo, ya que genera utilidades y tiene un gran potencial de crecimiento.

Nota. Información obtenida de la investigación titulada: “Diagnóstico Sectorial de la actividad venta al por mayor de artículos de ferreterías del cantón Loja”

Tabla 2*Metodologías de los Diagnósticos Sectoriales: revisión literaria*

Datos	Contenidos
Autor y año	(López Santana et al., 2022)
Fuente	Metodologías y aplicaciones de diagnósticos sectoriales: una revisión de la literatura
Objetivos	Evaluar y contrastar la metodología que se utilizan en diversos estudios, aspectos específicos como generales, con el fin de realizar diagnósticos a distintos sectores económicos.
Muestra	Estudios realizados con anterioridad
Instrumentos	Revisión bibliográfica Observación
Resultados	Se resalta la importancia de la fase de recolección de datos sobre un sector en específico, ya que pueden existir variedad de retos, como la dificultad de diseñar una metodología clave para recolectar la información necesaria. Por lo que, se recomienda un prototipo estandarizado para consolidar los datos, con el fin de extraer metodologías específicas para algunos sectores, cuyos aspectos y dimensiones presentan dinamismo y complejidad.

Nota. Información obtenida de la investigación titulada: “Metodologías y aplicaciones de diagnósticos sectoriales: una revisión de la literatura”

Tabla 3*Diagnóstico del Sector Empresarial de la Provincia del Oro*

Datos	Contenidos
Autor y año	(Briceño Loaiza & Bustamante González, 2013)
Fuente	Diagnóstico del sector empresarial de la Provincia de El Oro en relación a la gestión profesional y emprendimiento de los ingenieros comerciales de la Universidad Nacional de Loja
Objetivos	Elaborar de una propuesta para mejorar la gestión profesional y emprendimiento de los Ingenieros en Administración de Empresas
Muestra	313 encuestas a gerentes de entidades
Instrumentos	Encuestas Observación Entrevista
Resultados	En esta investigación se conoce que la mayoría de empresas de El Oro son netamente comerciales, y que existen ingenieros comerciales con falta de conocimiento financiero y capacitación en diferentes ramas de administración. Se destaca la relevancia de contar con expertos en el área de administración de empresas dentro de la organización a la hora de realizar diagnósticos sectoriales.

Datos	Contenidos
	La ausencia de este profesional, como se evidencia en este estudio realizado en la provincia de Oro, genera desconocimiento en la gestión de producción y estrategias de ventas. Esto, a su vez, dificulta la obtención de datos para futuras investigaciones de campo

Nota. Información obtenida de la investigación titulada: “Diagnóstico del sector empresarial de la Provincia de El Oro en relación a la gestión profesional y emprendimiento de los ingenieros comerciales de la Universidad Nacional de Loja”

4.2.Fundamentos teóricos

4.2.1. Empresa

4.2.1.1.Definición

Según manifiesta Münch (2007) “la palabra ‘empresa’ proviene del latín *empendere* que significa iniciar alguna actividad. La empresa es la unidad económico-social, que produce bienes o servicios con el fin de satisfacer las necesidades de la sociedad” (p. 132).

4.2.1.2.Importancia

La empresa ofrece variedad de ventajas las cuales son importantes para el desarrollo social y económico de la misma y de la sociedad, el autor menciona que las empresas generan fuentes de empleo y satisfacen las necesidades de su entorno al producir bienes y servicios necesarios, con el fin de promover el desarrollo económico y social fomentando la inversión. Las empresas son fuentes de ingresos para el sector público de un país por la recaudación de impuestos. Proporcionan el desarrollo tecnológico y incentivan a la investigación, por ende, las empresas son de suma importancia para la sociedad (Münch, 2007).

4.2.1.3.Clasificación de empresas

Los notables avances en los campos científico, tecnológico y económicos han propiciado la creación de una amplia gama de empresas.

Por tanto “es importante analizar las diferentes clases de empresas existentes; cabe señalar que esta clasificación se hace con fines de estudio, ya que una empresa puede pertenecer a varias categorías o clases” (Münch, 2007, p. 145).

Existen diferentes tipos de empresas, por ende, diferentes clasificaciones, claramente se destacan algunas. Münch (2007) afirmó lo siguiente:

Por su tamaño: existen diferentes formas de clasificar las empresas por su tamaño, ya sea por el volumen de ventas, producción, capital, número de trabajadores, entre muchos más. La

forma más utilizada para definir el tamaño de una empresa por lo general es el número de trabajadores o empleados la cual se expone en el siguiente cuadro:

Tabla 4

Clasificación de las Empresas según su tamaño

Tamaño	Industria	Comercio	Servicio
Microempresa	0-10 empleados	0-10 empleados	0-10 empleados
Pequeña empresa	11-50 empleados	11-30 empleados	11-50 empleados
Mediana empresa	51-250 empleados	31-100 empleados	51-100 empleados
Gran empresa	251 empleados adelante	101 empleados adelante	101 empleados adelante

Nota. Información obtenida del libro de Lourdes Münch, Administración.

Por su finalidad: se detallan empresas con el valor de aportaciones de capital y si sus aportaciones o inversiones provienen del sector público o privado.

- Privadas: en las empresas privadas el capital son aportaciones de inversionistas, los cuales tienen la finalidad de obtener utilidades y ganancias.
- Públicas: tal como su nombre lo indica son empresas u organizaciones que el capital pertenece al estado con el fin de satisfacer necesidades para la comunidad o la sociedad.

Por su actividad económica: se clasifican de acuerdo a la actividad económica que realicen las empresas, como se evidencia a continuación:

- Industriales: son aquellas empresas que producen bienes, mediante la transformación y extracción de materias primas.
- Comerciales: estas instituciones son un punto intermedio entre el productor y el cliente, por lo general, su actividad principal es la compra y venta de productos.
- Servicio: proporcionan un servicio como por ejemplo salud, alimentación, educación, transporte, turismo, también se encuentran aquellas instituciones financieras, de energía y de telecomunicaciones que ofrecen diferentes tipos de servicio.

Por su régimen jurídico: se encuentran diferentes tipos de empresa cuya constitución depende de las leyes y normas que rigen en el país de origen, ya sea, sociedad anónima o compañía limitada.

4.2.2. Clasificación Industrial Internacional Uniforme

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme se ha utilizado ampliamente, tanto a escala nacional como internacional, para clasificar los datos según el tipo de actividad económica en los campos de la producción, la ocupación, el producto interior bruto y otras áreas estadísticas. La Clasificación Industrial Internacional Uniforme es una herramienta básica para estudiar los

fenómenos económicos, fomentar la comparabilidad internacional de los datos, proporcionar orientación para la elaboración de clasificaciones nacionales y promover el desarrollo de sistemas estadísticos nacionales sólidos. (ILOSTAT, 2010)

Tabla 5

Secciones de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme

Código	Descripción
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
B	Explotación de minas y canteras
C	Industrias manufactureras
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
E	Suministro de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento
F	Construcción
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas
H	Transporte y almacenamiento
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas
J	Información y Comunicación
K	Actividades financieras y de seguros
L	Actividades inmobiliarias
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
P	Enseñanza
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social
R	Artes, entretenimiento y recreación
S	Otras actividades de servicios
T	Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio.
U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales

Nota. Sectores catalogados dentro del CIIU en el que se encuentran todas las actividades empresariales. Fuente, Organización Internacional del Trabajo.

En el documento encontrado en el Servicio de Acreditación Ecuatoriano (2017) “La mayoría de países usan directamente el CIIU o han elaborado clasificaciones nacionales derivadas de ella. En Ecuador, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos adaptó el CIIU en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas”.

4.2.3. Diagnóstico

Según el autor Francés (2001) “El diagnóstico consiste en el análisis del entorno para identificar las oportunidades y amenazas de la empresa, así como, el análisis interno para identificar las fortalezas y debilidades” (p. 23).

No obstante, se menciona que “el diagnóstico implica considerar los grupos de factores o condiciones competitivas y de la industria, las capacidades competitivas, los recursos, las fortalezas y debilidades internas, así como la posición en el mercado que ocupan las organizaciones” (Thompson & Strickland, 2004, p. 45).

El diagnóstico se refiere a un proceso de evaluación y análisis que tiene como objetivo identificar los problemas, desafíos, oportunidades y áreas de mejora de una organización. Tras el diagnóstico, copian los datos y realizan evaluaciones para comprender la situación actual de la empresa y desarrollar recomendaciones para la toma de decisiones estratégicas.

Por lo tanto, el diagnóstico se define como proceso de comparación entre dos situaciones: la situación actual, que se llega a conocer la investigación, y otro ya definido y supuestamente conocido que sirve de guía o modelo. El “equilibrio” de esta comparación o contraste es llamado diagnóstico. (Vidal Arizabaleta, 2004, p. 20)

4.2.3.1.El proceso de un diagnóstico

Vidal Arizabaleta (2004) propone una serie de pasos o fases para realizar un buen diagnóstico, a continuación, se presenta el proceso propuesto:

1. Identificación de la organización.
2. Auditoría Externa: Análisis de entorno, identificación de la cadena productiva, y análisis de la competitividad.
3. Auditoría Interna: Análisis del direccionamiento organizacional: Misión, visión, políticas, objetivos, metas, estrategias.
4. Auditoría Interna: Análisis de factores internos por funciones cruzadas: Indicadores e inductores en las perspectivas financiera, del cliente, de procesos internos, de aprendizaje y crecimiento (Humana). Mapa estratégico.
5. Selección, descripción y análisis del macro problema de la organización.
6. Diseño de estrategias. (p. 24)

4.2.3.2. Diagnóstico Sectorial

El diagnóstico sectorial se define como un análisis sectorial en el cual se basa en un estudio de todos los factores y elementos que componen un sector; De esta forma se extraerá la máxima información posible, para que la empresa pueda saber, por ejemplo, a qué tipo de cliente debe dirigirse, si su producto/servicio es adecuado o no, cómo afrontar determinadas situaciones extremas. (Tiempo de Negocios, 2017)

4.2.4. Sector

El sector económico es la parte básica de la economía del país o región. Se divide en categorías que reflejan las diferentes etapas de producción y comercio, desde la explotación de recursos hasta la entrega de productos y servicios a los consumidores. Esta clasificación ayuda a comprender y gestionar las actividades económicas de la sociedad.

Para Frederick (2017) los sectores económicos son diferentes a los grupos de actividad económica, por lo general se clasifican dependiendo al proceso comercial que realicen desde la extracción de recursos para fabricar un producto hasta la comercialización del mismo para el consumidor final.

4.2.4.1. Tipos de sectores económicos

Los sectores económicos son categorías que agrupan las diferentes actividades económicas de una región o país según su naturaleza y función. Estos se dividen en cinco tipos principales según manifiesta Frederick (2017):

- Sector primario: se dedica a explotar los recursos que se encuentran dentro del ecosistema, tanto recursos que se encuentran en el mar como en la tierra, por consiguiente, este sector se relaciona con la agricultura, la ganadería, la caza, la silvicultura y la pesca de la región.
- Sector secundario: transforma la materia prima que se obtiene en el sector anterior, en productos terminados o industrializados, con la finalidad, de crear diferentes tipos de productos, bienes o incluso alimentos procesados.
- Sector terciario: produce exclusivamente servicios no bienes, provee diferentes tipos de servicios que necesita la población.
- Sector cuaternario: abarca la ciencia, investigación y el desarrollo tecnológico, por lo general, las empresas que se encuentran dentro de este sector se dedican a brindar avances e investigaciones científicas a los sectores anteriormente mencionados.

- Sector quinario: dentro de este sector se encuentran actividades sin fines de lucro, pero son fundamentales para la sociedad y el funcionamiento adecuado de la economía se incluyen también actividades domésticas realizadas por ama de casa.

El sector cuaternario y quinario se considera parte de los sectores económicos, sin embargo, algunos autores también los consideran una subdivisión del sector terciario. (p. 2)

4.2.4.2.Sectores Económicos del Ecuador

El Ecuador, como la mayoría de los países, está experimentando una diversificación de sectores económicos. Los principales sectores económicos del Ecuador son:

- Sector primario está formado por todas aquellas empresas que realizan actividades relacionadas con extracción y obtención de materia prima, que previamente se obtiene de recursos de la naturaleza como productos agrícolas, ganaderos, forestales y pesqueros.
- Sector secundario son todas aquellas actividades que implican la transformación o cambio que sufren las materias primas o alimentos, a través de varios procesos productivos, dentro de este sector se encuentran empresas como reservas de petróleo, fábricas de alimentos, industrias de energía e industria textil.
- Sector terciario abarca aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino más bien, prestan servicios que satisfacen a la población.
- Sector de recursos naturales, en el Ecuador también existe un sector de recursos naturales que incluye petróleo y minería. (Gómez Jurado Jarrín, 2016, p. 275)

4.2.4.3.Sector de Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Esta sección se refiere a la utilización de recursos naturales, tanto de origen animal como vegetal, incluye actividades como el cultivo de ciertos productos, la cría y reproducción de animales, la explotación forestal y la recolección de plantas, animales o productos derivados de ellos, ya sea en explotaciones agropecuarias o en sus hábitats naturales.

Esta división abarca dos actividades principales: la producción de productos agrícolas y la producción de productos animales. Además, incluye la agricultura orgánica, el cultivo de plantas genéticamente modificadas, la cría de animales alterados genéticamente.

También comprende actividades de servicios vinculados a la agricultura, la caza con trampas y otras actividades relacionadas. (Clasificación Industrial Internacional Uniforme, 2009)

Romero & Torres (2023) manifestaron que “El sector agrícola es fundamental para la economía ecuatoriana debido a que genera cerca de 2,5 millones de empleos, esto es, un 31% del total del empleo generado en el país” (p. 1).

La Agricultura Familiar representa el 84,5% de las UPAs (Unidad Productora Agropecuaria) con una concentración de 20% de la tierra, cuenta con 37% del agua para riego y se dedica principalmente a la producción para la satisfacción de las necesidades básicas. Más del 64% de la producción agrícola nacional está en manos de pequeños productores. La mayoría de los alimentos consumidos en el Ecuador provienen de la agricultura familiar campesina (60%). (ONU, 2018)

El sector agrícola en el Ecuador es de suma importancia, ya que constituye un importante generador de empleo, fuente fundamental de ingresos a través de la exportación de productos como banano, cacao y café, y garantiza la seguridad alimentaria de la población. Además, contribuye a la sostenibilidad ambiental al permitir la conservación de los recursos naturales y promover prácticas agrícolas responsables. A su vez, el sector agrícola juega un papel crucial en el desarrollo de las comunidades rurales, mejorando la infraestructura, el acceso a la educación y los servicios y oportunidades de salud.

4.2.5. Indicadores de Gestión

Se conoce como indicador a aquellas expresiones matemáticas que permiten medir ciertos factores, basadas en distintas variables o datos clave, estas expresiones tienen un objetivo claro o un cliente preestablecido. Los indicadores son de acuerdo a sus tipos o referencias, pueden ser por valores históricos, estándar, teóricos o depende del requerimiento que tengan los usuarios ya sea por lineamientos políticos, planificaciones, etc. (Cruz Lezama Osaín, 2007)

Por otro lado, Beltrán Jaramillo (2005) definió que “la gestión es la agrupación de decisiones y acciones que llevan al éxito y al cumplimiento de objetivos establecidos” (p. 24).

En pocas palabras, los indicadores son herramientas matemáticas que miden cosas específicas. Pueden ser de distintos tipos según lo que se quiera medir, ya sea basándose en el pasado, en estándares, teorías, necesidades de las personas o políticas, y son fundamentales para tomar decisiones y saber el avance hacia los objetivos, algo que se corresponde con la idea de gestión como el conjunto de elecciones y acciones que llevan a alcanzar los objetivos que se tiene en mente.

Con esta información, se adentra en la comprensión del significado que corresponde a los indicadores de gestión, los cuales son aquellos medios, instrumentos o mecanismos que sirven para evaluar hasta qué punto o en qué medida se logran los objetivos propuestos. También representa una unidad que permite a los gerentes o directivos medir y evaluar el desempeño que presenta su empresa u organización frente a las metas, objetivos o responsabilidades establecidas en referente a los grupos de interés. (Cruz Lezama Osaín, 2007)

Por lo que, se expone a los indicadores de gestión como parte fundamental o inclusive en los 'signos vitales' para una organización, por ende, es importante un monitoreo continuo que permita conocer e identificar los síntomas que presente la empresa, en cuanto a su normalidad o desarrollo sin problema alguno en las actividades que se realizan al día. (Beltrán Jaramillo, 2005, pág. 5).

4.2.5.1. Categorías de indicadores

El autor Cruz Lezama Osaín (2007) propone varias clasificaciones de indicadores con el fin de identificar las distinciones entre cada uno de ellos.

- Indicadores de cumplimiento: estos indicadores se relacionan con la razón que indica la consecución de tareas o actividades. Mide cumplimiento hasta la finalización de una tarea.
- Indicadores de evaluación: estos indicadores se relacionan con aquellos métodos que permiten identificar fortalezas, debilidades, amenazas u oportunidades de mejora para la empresa. Los indicadores de evaluación tienen que ver con el rendimiento que se tiene de una actividad trabajo o proceso productivo.
- Indicadores de eficiencia: es aquella actitud y capacidad para llevar a cabo un trabajo, tarea o actividad con el uso mínimo de los recursos. Estos indicadores se relacionan con aquella razón que indica cuánto recurso se invierte para la ejecución de trabajos, procesos o tareas.
- Indicadores de eficacia: estas métricas se relacionan con los valores que indican la capacidad o acierto en la realización de actividades, ser eficaz es hacer efectivo o válida una actividad, un objetivo o un propósito.
- Indicadores de gestión: conociendo que la gestión son aquellas actividades que permiten administrar y establecer acciones concretas para realizar aquellos proyectos o trabajos programados y planificados, se conoce que los indicadores de gestión están relacionados con aquellas razones que facilitan y permiten administrar un proceso. (pp. 10 – 11)

4.2.6. Gestión Empresarial

Para (Taylor & Fayol, 1969) la gestión empresarial es un proceso expresado por cinco acciones o elementos administrativos: planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Estos elementos, tanto en su estructura como en su funcionamiento, siguen los principios administrativos que aseguran la buena forma y funcionamiento de la organización social, tales como división del trabajo, autoridad, disciplina, unidad de mando, unidad de dirección e intereses comunes, remuneración, centralización, jerarquía, orden, equidad, estabilidad personal, iniciativa y la unión personal.

4.2.6.1. Gestión de la producción

La gestión de la producción implica el uso de métodos y técnicas para transformar materias primas en productos terminados, es decir, la integración de diversos recursos que incluyen medios materiales, personal cualificado y materias primas con el fin de garantizar una fabricación de productos con alto nivel de calidad y con cantidades específicas. (Simcore, 2023)

Por ende, se conoce a la gestión de la producción a un conjunto de actividades y estrategias que utiliza una empresa u organización para planificar, coordinar y controlar la producción de bienes o la prestación de servicios. Con la finalidad de garantizar que los recursos disponibles se utilicen de manera eficiente para cumplir los objetivos de producción, lo que generalmente implica la entrega de productos o servicios de alta calidad a tiempo y dentro de los presupuestos establecidos.

Indicadores de producción

Los indicadores de producción son medidas utilizadas que evalúan el desempeño y la eficiencia de los procesos de producción en una organización. Estos indicadores proporcionan información clave sobre la productividad, la calidad y la eficacia de la fabricación y las operaciones de una empresa. Algunos indicadores de producción comunes incluyen:

- **Eficiencia de la producción**

Según lo expresado por el autor (Carro Paz & González Gómez, 2012) la eficiencia de un proceso productivo puede evaluarse a través de diferentes criterios. Un proceso se considera altamente eficiente si presenta una productividad elevada, es decir, si genera una cantidad de resultados (output) en relación con los recursos utilizados (inputs). Sin embargo, también puede calificarse como eficiente cuando produce productos de excelente calidad, lo cual minimiza los

desperdicios. De igual forma, un proceso puede ser eficiente si opera con costos bajos. En fin, otro indicador de alta eficiencia es un ciclo de respuesta rápida.

Por lo tanto, la fórmula para su cálculo se mide con la división de la tasa de producción real de un trabajador sobre la tasa de producción estándar, el resultado de la misma se multiplica por cien.

$$\text{Eficiencia de la producción} = \frac{\text{Tasa de producción real}}{\text{Tasa de producción estándar}} \times 100$$

- **Tiempo de ciclo**

El tiempo de ciclo resuelve la interrogante de como medir que tan rápido o lento es un proceso productivo, por ende, utiliza el tiempo total de producción y la cantidad de productos producidos.

$$\text{Tiempo de ciclo} = \frac{\text{Tiempo total de producción}}{\text{Cantidad de productos producidos}}$$

- **Disponibilidad de equipos**

La disponibilidad de equipos engloba el tiempo de uso de los equipos, su inactividad para de esta manera poder evitar posibles cuellos de botella o incluso mal uso de los mismos.

$$\text{Disponibilidad de equipos} = \frac{\text{Tiempo funcionamiento programado} - \text{Tiempo de inactividad}}{\text{Tiempo funcionamiento programado}}$$

- **Tasa de utilización de capacidad**

La tasa de utilización de capacidad alberga lo que es la capacidad total y la producción real, con el fin de poder sacar una tasa que estime la capacidad y su manejo.

$$\text{Tasa de utilización de capacidad} = \frac{\text{Producción real}}{\text{Capacidad total}} \times 100$$

- **Calidad del Producto**

Se utiliza en una variedad de industrias y contextos para determinar si un producto cumple con los estándares y requisitos de calidad establecidos.

$$\text{Calidad del producto} = \frac{\text{Nº de productos conformes}}{\text{Nº total de productos producidos}} \times 100$$

- **Tasa de desperdicio**

Se refiere al material perdido por la elaboración errónea de productos defectuosos o no aptos para su entrega, en los que el total de los productos, se pueden entablar sus respectivas medidas correctivas.

$$\text{Tasa de desperdicio} = \frac{\text{N}^\circ \text{ productos defectuosos o desperdiciados}}{\text{N}^\circ \text{ total de productos producidos}} \times 100$$

- **Eficiencia del trabajo y mano de obra**

La eficiencia del trabajo y la mano de obra se puede constatar gracias al trabajo empleado y el planificado para así determinar cuan eficiente se encuentra la empresa con respecto al trabajo realizado por sus trabajadores

$$\text{Eficiencia del trabajo y mano de obra} = \frac{\text{N}^\circ \text{ de trabajo completado}}{\text{N}^\circ \text{ de trabajo planificado}} \times 100$$

- **Productividad laboral**

Por otro lado, la productividad laboral se basa en el número de producciones y las respectivas horas de trabajo u/o los mismos trabajadores, los cuales definen su rendimiento.

$$\text{Productividad laboral} = \frac{\text{N}^\circ \text{ producción}}{\text{Horas de trabajo o trabajadores}}$$

- **Eficiencia general de los equipos**

Con el fin de medir el aprovechamiento integral de la maquinaria la eficiencia general de los equipos toma en cuenta la disponibilidad, el rendimiento y la calidad en la que se encuentra para poder obtener un porcentaje general que determine su eficiencia.

$$\text{Eficiencia general de los equipos} = \text{Disponibilidad} \times \text{Rendimiento} \times \text{Calidad}$$

4.2.6.2. Gestión de Recursos Humanos

Esta gestión se centra en las técnicas de organización del trabajo, la contratación y la selección, la evaluación del rendimiento, la formación, la mejora de las cualificaciones y el desarrollo de la carrera profesional, así como la participación directa de los trabajadores y la comunicación. (Trebilcock, 2021)

Indicadores para el área de recursos humanos

Los indicadores en el ámbito de los recursos humanos son instrumentos con los que se miden y examinan diversos aspectos de la gestión de personal en una empresa. Estos indicadores nos informan sobre el desempeño del equipo de Recursos Humanos. Los indicadores más utilizados expuestos incluyen:

- **Índice de ausentismo**

Como afirma (Chiavenato, 2011) “El índice de ausentismo refleja el porcentaje de tiempo no trabajado como consecuencia de las faltas en relación con el volumen de actividad esperada o planeada.” De tal forma el autor propone la siguiente fórmula:

$$\text{Ausentismo} = \frac{\frac{N^{\circ} \text{ de hombres}}{\text{Días perdidos por ausencia en el trabajo}}}{\text{Valor promedio} \times N^{\circ} \text{ de días de trabajo}} \times 100$$

- **Índice de tipos de trabajo**

Es un indicador utilizado en recursos humanos para categorizar los diferentes tipos de puestos de trabajo dentro de una organización. Este índice está diseñado para facilitar la toma de decisiones relacionadas con la gestión de recursos humanos, la comparación de puestos y la planificación de la fuerza laboral.

$$\text{Índice de tipos de trabajo} = \frac{N^{\circ} \text{ de empleados de producción}}{N^{\circ} \text{ de empleados administrativos}}$$

- **Importancia de los salarios**

Mide las percepciones sobre la importancia de la compensación o el pago en la satisfacción y motivación laboral de los empleados.

$$\text{Importancia de los salarios} = \frac{\text{Total salario pagados}}{\text{Costos de producción}}$$

- **Rotación de trabajadores**

Es una métrica utilizada en recursos humanos para medir la frecuencia con la que los empleados abandonan una organización y son reemplazados por nuevos empleados.

$$\text{Indicador de rotación de trabajadores} = \frac{\text{Total de trabajadores retirados}}{N^{\circ} \text{ promedio de trabajadores}}$$

- **Indicador horas trabajador**

Se refiere a una métrica utilizada para medir la cantidad de horas que trabajó un empleado durante un período específico. Este indicador es particularmente útil en la gestión de recursos humanos y la planificación laboral, ya que proporciona información sobre las cargas de trabajo individuales y puede ser útil para evaluar la eficiencia, la productividad y el cumplimiento de las regulaciones laborales.

$$\text{Indicador horas trabajador} = \frac{\text{Horas hombre trabajadas}}{N^{\circ} \text{ promedio de trabajadores}}$$

- **Indicador horas extra en el período**

Mide la cantidad de horas extra trabajadas por los empleados durante un período de tiempo específico, generalmente un día, semana, mes u otro período relevante para la organización. Las horas extras son las horas que un empleado trabaja más allá de su horario habitual de trabajo o del horario legalmente establecido, y generalmente recibe un pago adicional.

$$\text{Indicador horas extra en el período} = \frac{\text{Total horas extra}}{\text{Total horas trabajadas}}$$

4.2.6.3. Gestión de ventas

De acuerdo con Vega Sánchez (2006) la gestión de ventas es una de las disciplinas esenciales dentro del ámbito del marketing. Una gestión de ventas eficaz proviene de un equipo altamente enfocado en el logro de objetivos, capaz de cumplir su misión de manera eficiente y con el mínimo uso de sus recursos. (p. 7)

Indicadores para el área de ventas

Los indicadores en el ámbito de las ventas son herramientas que se utilizan para medir y analizar el funcionamiento de las actividades de ventas en una empresa. Estos indicadores brindan información valiosa sobre las formas eficientes en que se realizan las ventas, los proveedores son productivos y la empresa avanza hacia objetivos comerciales. Los indicadores de ventas pueden cubrir diversos aspectos, como menciona el autor (Cutropía, 2005):

- **Distribución numérica**

Se refiere a la cantidad de establecimientos en un canal específico donde el producto o servicio se encuentra disponible para su distribución. Se lo evidencia en porcentaje. Se calcula:

$$\text{Distribución numérica} = \frac{\text{Nº de establecimientos donde el producto está distribuido}}{\text{Nº de establecimientos que venden este tipo de productos}} \times 100$$

- **Distribución ponderada**

Refleja la cantidad de puntos de venta en un canal específico donde el producto se encuentra disponible. Se calcula:

$$\text{Distribución ponderada} = \frac{\text{Ventas de establecimientos donde el producto está distribuido}}{\text{Ventas totales del mercado}} \times 100$$

- **Cartera de clientes**

Muestra cómo ha evolucionado la cartera de clientes durante un período específico. Se calcula:

$$\text{Cartera de clientes} = \frac{\text{Nº de clientes actuales}}{\text{Nº de clientes anteriores}} \times 100$$

- **Nivel de actividad**

Refleja qué porcentaje de clientes activos realiza pedidos durante un ciclo de ventas definido. Se calcula:

$$\text{Nivel de actividad} = \frac{\text{Clientes con pedido}}{\text{Total cartera de clientes}} \times 100$$

- **Índice de morosidad**

Muestra el porcentaje en valor de las cantidades pendientes de pago en relación con el total de las ventas o facturaciones netas. Se calcula:

$$\text{Índice de morosidad} = \frac{\text{Importe de impagados}}{\text{Importe de ventas netas}} \times 100$$

- **Coste de la fuerza de ventas**

Refleja el porcentaje que el costo total del personal de ventas representa en comparación con la facturación neta alcanzada. Este índice suele calcularse de forma anual:

$$\text{Coste de fuerza de ventas} = \frac{\text{Gastos de ventas}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

- **Coste del departamento de marketing**

Se determina de la misma forma que el indicador anterior, pero sustituyendo los gastos de ventas por los gastos totales del departamento de marketing. Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Coste del departamento de marketing} = \frac{\text{Gastos de marketing}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

- **Índice de devoluciones**

Indica el porcentaje que representan las devoluciones respecto al total de facturación bruta. Puede calcularse en unidades o en valor. Tomando como ejemplo las unidades, se calcula:

$$\text{Índice de devoluciones} = \frac{\text{Nº de unidades devueltas}}{\text{Nº total de unidades brutas vendidas}} \times 100$$

- **Valor medio de pedido**

Indica el valor promedio de los pedidos válidos. Se calcula:

$$\text{Valor medio de pedido} = \frac{\text{Importe de ventas netas}}{\text{Nº total de pedidos válidos}} \times 100$$

- **Cobertura de inventario en almacén**

El objetivo que tiene cada empresa es mantener el nivel de inventario mínimo en sus almacenes. Este índice refleja en qué medida la empresa cumple con este objetivo al medir cuántos días de venta pueden ser atendidos con las existencias que se disponen en el almacén en un momento específico. Tomando como ejemplo el control diario, se calcula:

$$\text{Cobertura de inventario en almacén} = \frac{\text{Existencias en almacén}}{\text{Ventas diarias previstas}} \times 100$$

- **Ventas diarias previstas**

Este es realmente el parámetro que mide el éxito de un producto. Se calcula:

Ventas al consumidor final = Inventario del producto al inicio + Compras del producto realizadas
- Inventario del producto al final

4.2.6.4. Gestión financiera

El autor (Terrazas Pastor, 2009) manifiesta que la Gestión Financiera es la actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización. (pág. 4)

Indicadores para el área de finanzas

Los indicadores en el ámbito de las finanzas son herramientas numéricas que se utilizan para medir y estudiar diversos aspectos relacionados con cómo una empresa gestiona su dinero. Estos indicadores nos proporcionan datos importantes sobre la situación financiera de la empresa y su desempeño financiero. Es fundamental para tomar decisiones importantes y comprender el desempeño de la empresa desde una perspectiva financiera. De acuerdo con el autor (Aching Guzmán, 2006) se muestran algunos de los indicadores financieros más comunes en el campo de las finanzas:

- **Ratio de liquidez general**

El ratio de liquidez general se calcula al dividir el activo corriente entre pasivo corriente. El activo corriente principalmente abarca las cuentas de caja, depósitos bancarios, cuentas por cobrar, así como valores que se negocian fácilmente e inventarios. Este indicador es de suma importancia para medir la liquidez, ya que muestra la proporción de las obligaciones a corto plazo que pueden ser atendidas con los activos, los cuales se espera convertir en efectivo aproximadamente en el momento de caducidad de estas deudas.

$$\text{Ratio de liquidez general} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Ratio de prueba ácida**

Este indicador excluye del activo corriente aquellas cuentas que no se realizan rápidamente, ofrece una evaluación más completa de la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto tiempo. Es un indicador más estricto que el anterior y se calcula restando el inventario del activo corriente para después dividir el resultado entre el pasivo corriente. Para esta

evaluación se excluyen los inventarios dado que son los activos menos líquidos, es decir, los más propensos a pérdidas en caso de insolvencia.

$$\text{Ratio de prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Ratio de prueba defensiva**

Este indicador permite evaluar y analizar la capacidad real que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, solo se toma en cuenta los activos disponibles en caja y bancos, así como valores negociables dejando de lado el impacto que tiene el tiempo y la incertidumbre generada por los valores que presentan los demás elementos del activo corriente. Proporciona información sobre la habilidad de la empresa para funcionar, utilizando solo sus activos más líquidos sin depender de los ingresos generados por las ventas, este ratio se calcula dividiendo la suma total de saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$\text{Ratio de prueba defensiva} = \frac{\text{Caja Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Ratio de capital de trabajo**

Este indicador es muy utilizado porque se considera como la relación que tiene los activos corrientes con los pasivos corrientes, aunque no se define como una razón estricta en términos de un elemento dividido por otro. El capital de trabajo representa el valor que queda en la empresa tras saldar o pagar sus deudas a corto plazo, es decir, que es la diferencia entre los activos corrientes y pasivos corrientes, también se puede entender como el efectivo disponible para que las empresas realicen sus operaciones diarias.

$$\text{Ratio de capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

- **Ratio de rotación de cartera**

Evalúa la frecuencia con la que las cuentas por cobrar se recuperan, este ratio tiene como objetivo determinar el plazo promedio de los créditos que son concedidos a los clientes para así poderlo analizar la política de crédito y cobranza. El saldo de estas cuentas por cobrar no debe exceder el volumen de ventas, en el caso de que el volumen de ventas sea superior genera una inmovilización de fondos en cuentas por cobrar, lo que reduce la capacidad de pago de la empresa y provoca una pérdida en el poder adquisitivo.

$$\text{Ratio de rotación de cartera} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas}}$$

- **Rotación de inventarios**

Mide el tiempo en que tarda la inversión de inventarios en transformarse en efectivo, también permite determinar cuántas veces esta inversión se mueve dentro de mercado en el período de un año y con qué frecuencias se repone.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Inventario Promedio} \times 360}{\text{Costo de Ventas}}$$

- **Endeudamiento**

Refleja el porcentaje de los fondos de los acreedores, ya sea a corto o largo tiempo en relación con los activos. Bajo este contexto, el objetivo del indicador es evaluar el nivel total de endeudamiento que tiene la empresa.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

5. Metodología

5.1. Área de Estudio

El área de estudio de esta investigación se centró en el Cantón Loja el cual cuenta con seis parroquias urbanas y trece parroquias rurales, este cantón se encuentra situado en la provincia de Loja ubicada en la zona 7, una zona de gran relevancia agrícola en el sur del Ecuador. Se encuentra a 2060 metros sobre el nivel del mar, sus coordenadas geográficas son 03° 39' 55" y 04° 30' 38" de latitud Sur (9501249 N - 9594638 N); y, 79° 05' 58" y 79° 05' 58" de longitud Oeste (661421 E - 711075 E).

Figura 1

Mapa del Cantón Loja



Nota. Mapa Político del cantón Loja. Imagen extraída del GAD Municipal de Loja.

5.2. Enfoque de Investigación

Se adoptó un enfoque cuantitativo, ya que, la investigación se centró en la recopilación y análisis de datos numéricos utilizando métodos estadísticos. Esta elección se hizo con la finalidad de asegurar que el estudio fuera imparcial, medible y apto para un análisis riguroso. De este modo, se garantizó que la información obtenida estuviera respaldada por datos confiables, lo que permitió una comprensión precisa y fundamentada del estado actual del sector.

5.3. Método de Investigación

Método deductivo: porque parte de teorías y principios generales para derivar conclusiones específicas sobre el sector estudiado. Esta aproximación resultó adecuada para estructurar el análisis de manera lógica y ordenada avanzando desde un marco conceptual hacia resultados concretos. De este modo fue posible aplicar principios teóricos a los datos obtenidos, lo que facilitó la comprensión de las particularidades del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja.

5.4. Tipo de Investigación

La investigación fue exploratoria, debido a la escasez de estudios previos sobre el tema lo que evidenció una falta de información en el área analizada. Esto permitió recopilar datos directamente del sector para identificar posibles tendencias problemas subyacentes y oportunidades emergentes sin estar condicionados por investigaciones anteriores. Además, se optó por un tipo de investigación adicional, que es la descriptiva dado que el propósito no era formular hipótesis sino alcanzar los objetivos propuestos. Este tipo de investigación facilitó el detalle de las características más relevantes del sector, proporcionando un análisis profundo de variables clave como ingresos producción y empleo. La combinación de estos dos tipos de investigación exploratoria y descriptiva, ofreció una visión integral de la situación del sector en el cantón Loja lo que facilitó la identificación de áreas críticas y aportó datos sólidos para la toma de decisiones.

5.5. Diseño

El diseño de la investigación se definió como no experimental, dado que, se enfocó en la recopilación y análisis de datos numéricos sin llevar a cabo experimentos, ni modificar las variables de estudio. Esta elección fue coherente con la naturaleza del tema y los objetivos específicos del mismo, los cuales requerían una exploración de datos existentes en lugar de manipularlos directamente, así se optó por un diseño no experimental que permitió analizar y comprender los datos recopilados sin intervenir en el entorno natural de los fenómenos investigados.

5.6. Técnicas

Encuestas: Se utilizó encuestas como método de recolección de datos en la investigación. Las encuestas fueron seleccionadas por su versatilidad, permitiendo recopilar información de manera efectiva de la población de estudio. Esta encuesta constó de 10 preguntas clave, que

permitieron recopilar datos cuantitativos, las encuestas posibilitaron el análisis y la cuantificación estadística de los resultados obtenidos.

5.7. Instrumentos

Cuestionario: consistió en 10 preguntas cerradas, estas preguntas se diseñaron para facilitar respuestas concretas y estandarizadas, lo cual, permitió un análisis más rápido y preciso de los datos. El cuestionario tenía como objetivo obtener información no financiera sobre el sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja, este tipo de preguntas fueron útiles para delimitar las respuestas y obtener datos específicos, permitiendo así evidenciar características comunes en las organizaciones del sector.

Documentación Bibliográfica: para el desarrollo de la investigación se utilizó la técnica de documentación bibliográfica, ya que, permitió obtener información relevante que contribuyó al diseño adecuado del estudio, esta técnica fue esencial para brindar una comprensión más alta del tema investigado recurriendo a fuentes como el Servicio de Rentas Internas y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

5.8. Población

La población de estudio de esta investigación se centró en las empresas del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja. Se identificaron un total de 29 empresas en este sector, según el registro de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

Tabla 6

Empresas bajo el código A en el cantón Loja

Número	Código	Cantón	Número de empresas
<i>1</i>	<i>A0112.00</i>	Loja	1
<i>2</i>	<i>A0116.03</i>	Loja	3
<i>3</i>	<i>A0122.09</i>	Loja	1
<i>4</i>	<i>A0127.01</i>	Loja	3
<i>5</i>	<i>A0128.02</i>	Loja	2
<i>6</i>	<i>A0141.01</i>	Loja	1
<i>7</i>	<i>A0141.02</i>	Loja	2
<i>8</i>	<i>A0144.01</i>	Loja	1
<i>9</i>	<i>A0145.01</i>	Loja	1
<i>10</i>	<i>A0146.01</i>	Loja	3
<i>11</i>	<i>A0150.00</i>	Loja	3
<i>12</i>	<i>A0161.02</i>	Loja	1

13	A0161.03	Loja	1
14	A0161.04	Loja	1
15	A0220.02	Loja	1
16	A0321.02	Loja	4
Total de empresas			29

Nota. Datos extraídos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

5.9. Procesamiento y análisis de datos

Para cumplir con el primer objetivo de la metodología, se llevó una documentación bibliográfica detallada, que permitió comprender las particularidades del sector estudiado. Se caracterizó el sector CIU al que pertenecen las empresas, identificando sus principales actividades y el perfil de sus clientes. Además, se utilizaron datos del Servicio de Rentas Internas y de la Superintendencia de Compañías para analizar la participación de estas empresas y sus actividades. Se cuantificó la participación del total de empresas a nivel nacional, provincial y cantonal clasificándolas según sus activos y elaborando un ranking en función de su tamaño.

Para el segundo objetivo se identificaron los factores claves de éxito de las empresas del sector a través de la revisión de la literatura sobre el cuadro de mando integral. A partir de dicha revisión se seleccionaron indicadores financieros y no financieros tomando como referencia el trabajo de diversos autores. Estos indicadores se integraron en una matriz diseñada para la recolección de datos que sirvió de base para el análisis de las empresas.

Finalmente, en el marco del tercer objetivo, se aplicaron encuestas previamente estructuradas con preguntas cerradas, que permitieron obtener información clave para el cálculo de los indicadores no financieros. Las encuestas se centraron en recopilar datos relevantes sobre las organizaciones, los cuales fueron tabulados y organizados según las perspectivas planteadas en el cuestionario. Posteriormente, se calcularon los indicadores financieros y no financieros para cada empresa determinando su promedio. Este proceso permitió obtener resultados precisos sobre el desempeño del sector en relación con los indicadores seleccionados, brindando una visión integral de la situación actual del sector en el cantón Loja.

6. Resultados

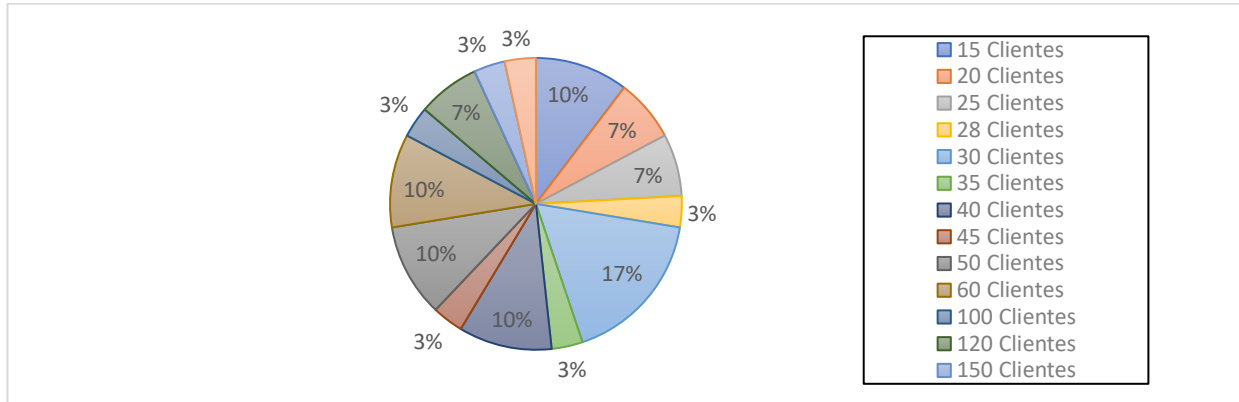
6.1. Tabulación, análisis e interpretación

Para la interpretación de datos se seleccionó la tabulación de mediante figuras, como se muestra a continuación:

¿Cuántos clientes aproximadamente tiene su empresa al mes?

Figura 2

Clientes mensuales



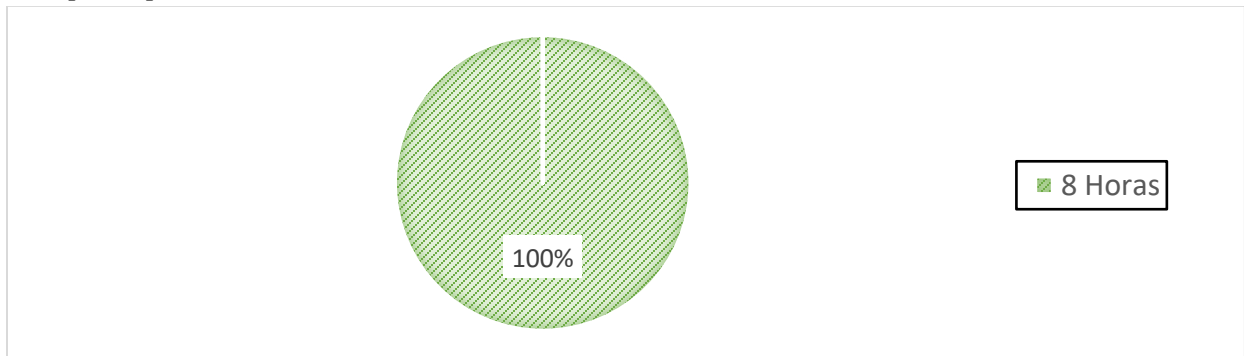
Nota. Figura elaborada por la autora.

Los datos revelan que el 17% de las empresas tienen alrededor de 30 clientes por mes, seguido de un 10% que reporta tener de 15 a 50 clientes mensuales. Otro 7% menciona que recibe aproximadamente 20 a 120 clientes cada mes. Un 3% de las empresas atienden a 28, 150 o incluso hasta 200 clientes. Estos resultados reflejan una amplia diversidad de clientes que manejan las empresas del sector, lo que puede estar relacionado con el tamaño de la empresa y la naturaleza de sus actividades.

¿Cuál es el tiempo requerido en la producción diaria?

Figura 3

Tiempo de producción



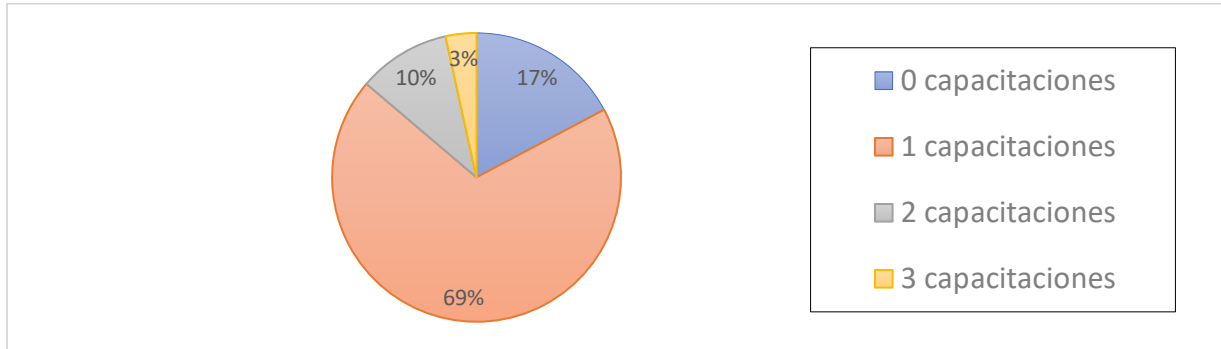
Nota. Figura elaborada por la autora.

El 100% de los empresarios encuestados del sector señalaron que su producción diaria se lleva a cabo durante las 8 horas laborables. Este resultado refleja una uniformidad en las jornadas del trabajo mostrando que todas las empresas mantienen un esquema de tiempo de producción similar.

¿Con qué frecuencia capacita a su personal?

Figura 4

Capacitaciones del personal



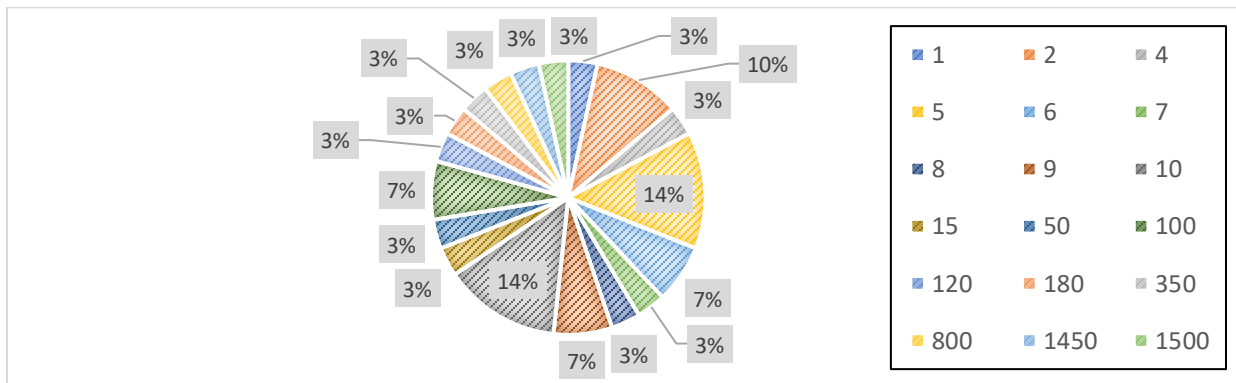
Nota. Figura elaborada por la autora.

En cuanto a la frecuencia de capacitación del personal, el 69% de las empresas realiza una capacitación al año. Un 17% indicó que no lleva a cabo capacitaciones, mientras que, el 10% realiza dos capacitaciones anuales. Sin embargo, solo un 3% de las empresas capacita su personal tres veces al año. Estos datos revelan que la mayoría de las empresas optan por ofrecer una única capacitación mientras que un porcentaje menor de ellas se enfoca en una mayor frecuencia o en algunos casos no capacitan a su personal.

¿Cuál es el número de productos vendidos al día?

Figura 5

Productos vendidos diariamente



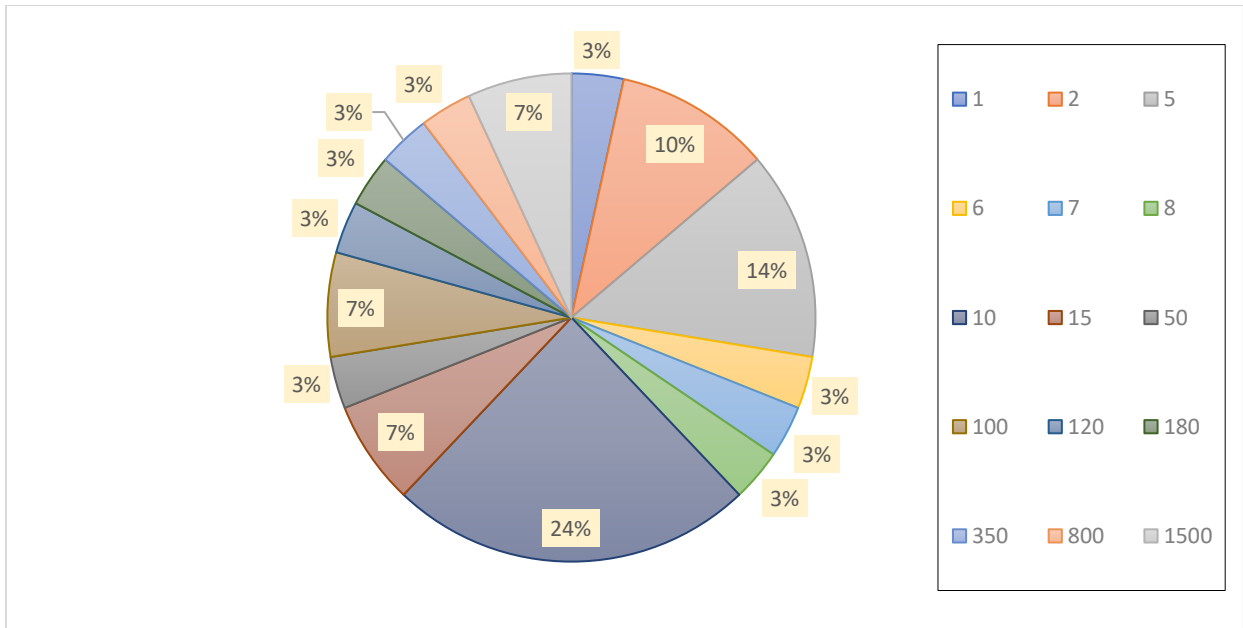
Nota. Figura elaborada por la autora.

Con respecto al número de productos vendidos al día, el 14% de las empresas reporta ventas diarias de 5 o 10 productos, mientras que, un 10% vende dos productos. El 7% de las empresas señaló vender de 6, 9 o 100 productos. El resto de las empresas las cuales representan un 3% reportó que las ventas varían ampliamente desde 1 hasta 1500 productos diarios estos resultados reflejan una gran diversidad en el volumen de ventas diarias, lo que sugiere diferencias significativas en la escala y operación de las empresas.

¿Cuál es la cantidad de productos producidos al día?

Figura 6

Productos producidos al día



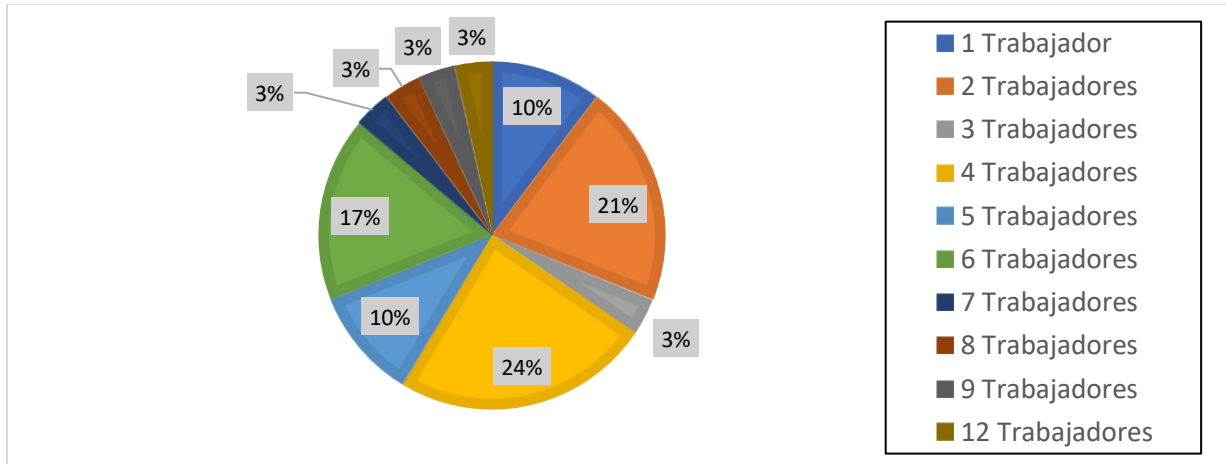
Nota. Figura elaborada por la autora.

En la figura 6, se puede visualizar que, en cuanto a la producción diaria del sector, el 24% de las empresas indicó que produce 10 productos al día, mientras que un 14% reporta una producción de 5 productos, un 10% de las empresas produce 2 productos y un 7% reporta una producción diaria que varía de 15 o 1500 productos, el 3% tienen producciones que varían de 1 y 800 productos por día estos resultados muestran una variabilidad en la capacidad de producción diaria de cada empresa.

¿Cuál es la cantidad necesaria de mano de obra para la producción?

Figura 7

Trabajadores para producción



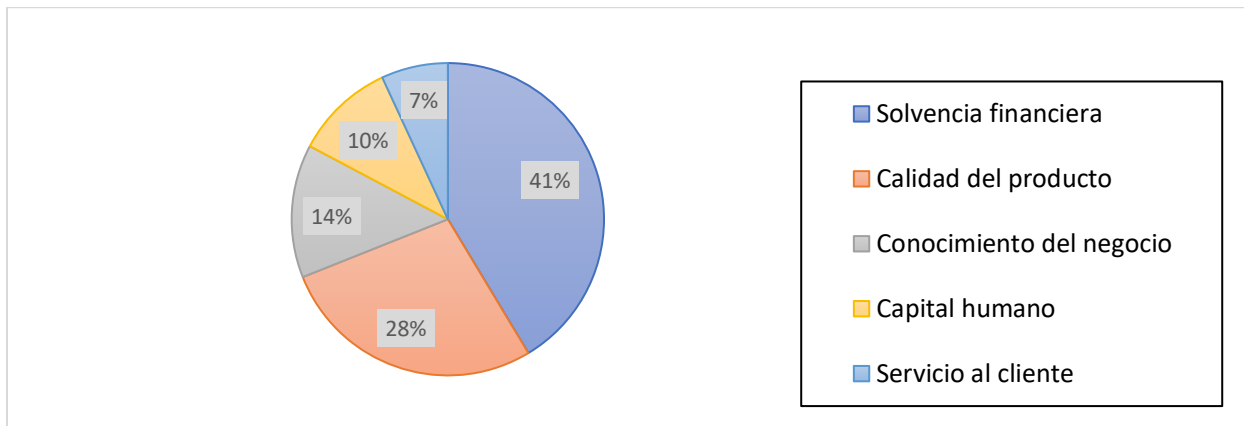
Nota. Figura elaborada por la autora.

En la figura se muestra la relación con la cantidad de mano de obra necesaria para la producción, el 24% de las empresas indicó que requiere cuatro trabajadores, sin embargo, un 21% necesita dos trabajadores, un 17% mencionó que su producción se lleva a cabo con seis trabajadores y el 10% reportó necesitar de 1 a 5 trabajadores. Además, un 3% de las empresas requiere de 3 a 12 trabajadores, estos resultados evidencian la diferencia en la necesidad de mano de obra entre las empresas exponiendo así sus diferencias en su capacidad productiva.

¿Cuáles considera que son los factores claves de éxito de la empresa?

Figura 8

Factores clave de éxito



Nota. Figura elaborada por la autora.

En cuanto a los factores considerados clave para el éxito empresarial, el 41% de los encuestados destacó la solvencia financiera como el aspecto más importante, la calidad del producto fue señalada por el 28% de los participantes, mientras que el 14% consideró que el conocimiento del negocio es fundamental. Además, el 10% de las empresas mencionó la importancia del capital humano y el 7% resaltó el servicio al cliente como factor clave. Estos resultados subrayan la diversidad de opiniones sobre qué elementos son esenciales para lograr el éxito en el sector.

6.2. Caracterizar el grupo agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja, para definir los factores claves de éxito del sector empresarial.

Las empresas del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja, se caracterizan por ofrecer productos esenciales para la cadena de abastecimiento de alimentos y materias primas. Estos productos están orientados principalmente al consumo humano y a la producción industrial, lo que implica una relevancia significativa dentro de la economía local y regional, así como un impacto en la calidad de vida de la población.

Este estudio se centra en el grupo empresarial antes mencionado, detallando sus características distintivas. Esto comprende aspectos como su participación en el mercado, la categorización del sector según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). Esta información resulta crucial para profundizar en el conocimiento del sector, considerando las particularidades del mercado en el cual estas actividades económicas tienen lugar.

6.2.1. Sector al que pertenece según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme

El sector al que pertenece el grupo empresarial agricultura, ganadería, silvicultura y pesca es al código A el cual, incluye la explotación de recursos naturales vegetales y animales, la explotación de madera y recolección de otras plantas, animales o productos de animales en explotaciones agropecuarias o en sus hábitats naturales. Dentro del código A se encuentran diferentes grupos con empresas dedicadas a distintas actividades.

Tabla 7

Clasificación del Sector según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme

Código	Denominación
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
A01	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas
A011	Cultivo de plantas no perennes
A0112.00	<i>Cultivo de arroz (incluido el cultivo orgánico y el cultivo de arroz genéticamente modificado)</i>
A0116.03	<i>Cultivo de lino y cáñamo</i>
A012	Cultivo de plantas perennes
A0122.09	<i>Otros cultivos de frutas tropicales y subtropicales: papaya, babacos, chamburos, aguacates, higos, arazá, guayabas, guanábana, guaba, chirimoya, naranjillas, zapotes, borojó, tamarindo, granadillas, dátiles, etcétera</i>
A0127.01	<i>Cultivo de café</i>
A0128.02	<i>Cultivo de especias perennes y no perennes: nuez moscada, macis, cardamomos, anís, badiana, hinojo, pimienta, canela, clavo, jengibre, vainilla, lúpulo, estragón, etcétera</i>
A014	Ganadería
A0141.01	<i>Cría y reproducción de ganado bovino incluido la obtención de pelo y excremento</i>
A0141.02	<i>Producción de leche cruda de vaca</i>
A0144.01	<i>Cría y reproducción de ovejas y cabras</i>
A0145.01	<i>Cría y reproducción de cerdos</i>
A0146.01	<i>Explotación de criaderos de pollos y reproducción de aves de corral, pollos y gallinas (aves de la especie gallus domesticus)</i>
A015	Cultivo de productos agrícolas en combinación con la cría de animales (explotación mixta)
A0150.00	<i>Explotación mixta de cultivos y animales sin especialización en ninguna de las actividades. el tamaño del conjunto de la explotación agrícola no es un factor determinante. si el cultivo de productos agrícolas o la cría de animales representan en una unidad determinada una proporción igual o superior al 66% de los márgenes brutos corrientes, la actividad mixta no debe clasificarse en esta clase, sino entre los cultivos o las actividades de cría de animales</i>
A016	Actividades de apoyo a la agricultura y la ganadería y actividades poscosecha
A0161.02	<i>Actividades de fumigación de cultivos, incluida la fumigación aérea; tratamiento de cultivos, control de plagas (incluidos los conejos); en relación con la agricultura</i>
A0161.03	<i>Suministro de maquinaria agrícola con operadores y personal</i>
A0161.04	<i>Manejo de sistemas de riego con fines agrícolas</i>
A02	Silvicultura y extracción de madera
A022	Extracción de madera
A0220.02	<i>Producción de madera en bruto (rollos) utilizada en forma no procesada como puntales, estacas, cercas, etcétera</i>
A03	Pesca y acuicultura
A032	Acuicultura
A0321.02	<i>Explotación de criaderos de camarones (camaroneras), criaderos de larvas de camarón (laboratorios de larvas de camarón)</i>

Nota. Datos obtenidos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, elaborado por el INEC (2012).

La tabla proporciona la codificación del sector, donde la letra "A" denota la sección, seguida de dos dígitos que indican la división, tres dígitos para el grupo, cuatro dígitos para la clase, cinco dígitos para la subclase y, finalmente, seis dígitos que identifican las actividades específicas dentro de la subclase.

6.2.2. Participación en el mercado

En esta sección, se ofrece un análisis de la contribución del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja. Para determinar esta contribución, se ha calculado el porcentaje de empresas totales a nivel nacional utilizando la Clasificación Industrial Internacional Uniforme. Esto brinda una perspectiva sobre la posición que ocupa este sector a nivel nacional.

Tabla 8

Porcentaje de Participación del Sector

Descripción	Nro. De Empresas	Participación	Interpretación
Total, de empresas existentes en el CIU a nivel nacional	86 373	100%	En Ecuador, el número total de empresas registradas bajo la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU) es de 86,373, representando el 100% del total.
Empresas con el código A	5 118	5,93%	A nivel nacional, las empresas identificadas con el código "A" representan el 5.93% del total de empresas registradas.
Empresas a nivel provincial	41	0,05%	A nivel provincial las empresas con código "A" representan el 0,05% respecto del total de empresas del sector a nivel nacional.
Empresas a nivel local	29	0,03%	A nivel cantonal las organizaciones con código "A" representan el 0,03% del total de empresas a nivel nacional.

Nota. Datos obtenidos del desglose a nivel nacional hasta el nivel cantonal, en base a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme

En el sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, las empresas con código "A" del cantón Loja tienen una participación del 0,03% a nivel nacional.

6.2.3. Características del sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

El cantón Loja cuenta con una amplia variedad de cultivos agrícolas que incluyen maíz, café, cacao, caña de azúcar, arroz, gracias a su diversidad climática y geográfica.

El sector ganadero en el cantón Loja se caracteriza por la coexistencia de prácticas tradicionales de pastoreo con sistemas modernos de producción intensiva, especialmente en la cría de ganado vacuno y ovino.

La silvicultura juega un papel importante en la economía del cantón Loja, con extensas áreas de bosques que proporcionan madera, productos no madereros como estacas para cerramientos y otros.

El cantón Loja cuenta con ríos y lagunas que sustentan actividades pesqueras locales, especialmente en la pesca artesanal de especies como la trucha y la tilapia.

La pesca, por su parte, se beneficia de las fuentes de agua presentes en la zona, contribuyendo a la oferta local de productos marinos y de agua dulce.

El sector agropecuario del cantón Loja se apoya en una fuerza laboral, que incluye a pequeños agricultores, ganaderos y pescadores.

El sector enfrenta desafíos relacionados con el cambio climático, como la variabilidad de las precipitaciones y eventos climáticos extremos, que afectan la producción agrícola, ganadera y pesquera, así como la gestión forestal.

6.2.4. Cuantificación del cliente

Para realizar el análisis de los clientes potenciales en el sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el cantón Loja, se utilizará un enfoque basado en datos reales de fuentes oficiales como el INEC y el SRI.

- **Proyección de la población o residentes del Cantón Loja**

Según datos del censo realizado por el INEC, la población del cantón Loja en el 2022 fue de aproximadamente 250.028 habitantes (Censo Ecuador, 2022).

- **Número de Hogares**

Utilizando el tamaño promedio del hogar en Ecuador (3,2 personas por hogar), se calcula el número de hogares en Loja:

$$\frac{250.028}{3,2} = 78.134 \text{ Familias}$$

- **Establecimientos comerciales**

En el cantón Loja existen 3.389 empresas que se dedican a la venta de productos del sector, aquí se incluyen tiendas de barrio, micro mercados, supermercados y mercados municipales.

- **Número de industrias alimentarias**

Según los resultados obtenidos en el censo nacional económico del INEC se identificó que en el cantón hay 241 establecimientos dedicados en la elaboración de productos alimenticios.

- **Distribuidores Mayoristas**

El comercio es una de las principales actividades económicas del cantón Loja, por ende, se evidenciaron 215 empresas que se dedican a la distribución mayorista de productos del sector.

- **Identificación del Número de Empresas**

Se utilizó el Directorio de Empresas y Establecimientos del INEC, seguidamente se identificó el número total de empresas en el cantón Loja en 2022. En el cantón hay aproximadamente 1.143 empresas activas en diversos sectores.

Mediante los datos recopilados del SRI y el Directorio de Empresas, se determinó que 2,54% empresas pertenecen específicamente al sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

$$1143 \times 2,54\% = 29 \text{ empresas}$$

- **Estimación de Clientes Potenciales**

Finalmente, se calcula el número de clientes potenciales. Si cada empresa del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca puede tener en promedio 53 clientes, el número total de clientes potenciales sería:

$$29 \times 53 = 1.537 \text{ clientes potenciales}$$

El valor del promedio de 53 clientes fue obtenido mediante la encuesta realizada a las empresas del sector, lo cual se consideró para el cálculo de la proyección de clientes.

Esta técnica proporciona una estimación aproximada de los clientes potenciales en el sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el cantón Loja, utilizando datos reales y proyecciones basadas en el crecimiento del sector.

6.2.5. Definición del perfil del cliente

Para tener una guía de los clientes que se encuentran dentro del sector, se expone la siguiente tabla:

Tabla 9*Perfil del Cliente*

Perfil del Cliente	Compradores de Productos del Sector Agrícola, Ganadero, Silvicultura y Pesca del cantón Loja	
Residentes Locales	Principalmente residentes del cantón Loja y áreas circundantes que buscan productos frescos y de alta calidad para el consumo personal o familiar.	250.028 habitantes
Establecimientos Comerciales	Incluye supermercados, mercados locales, tiendas de abarrotes y restaurantes que adquieren productos agrícolas, ganaderos, forestales y pesqueros para la venta al público.	3.389 empresas
Industrias Alimentarias	Empresas procesadoras de alimentos que compran materias primas como arroz, caña de azúcar, tilapia y otros productos del sector para la producción de alimentos procesados.	241 establecimientos
Distribuidores Mayoristas	Empresas que compran productos agrícolas, ganaderos, forestales y pesqueros al por mayor para su distribución a nivel regional o nacional.	215 empresas
Consumidores Finales	Individuos que compran productos del sector agrícola, ganadero, silvicultura y pesca para uso personal o consumo directo, como arroz, caña de azúcar, tilapia y otros productos frescos.	1537 clientes potenciales

Nota. Información obtenida mediante el análisis de las encuestas.

Características Comunes del Cliente

Variedad de Productos: Buscan una variedad de productos frescos y de alta calidad del sector agrícola, ganadero, silvicultura y pesca.

Precio Competitivo: Están interesados en productos que ofrezcan un buen valor por su dinero.

Calidad y Frescura: Valoran la calidad y la frescura de los productos, especialmente en el caso de alimentos perecederos como frutas, verduras y productos pesqueros.

Sostenibilidad: Algunos clientes pueden mostrar interés en productos producidos de manera sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

Servicio Confiable: Prefieren proveedores confiables que ofrezcan productos consistentes y un servicio de entrega eficiente.

Este perfil del cliente proporciona una descripción general de los diferentes tipos de compradores que adquieren productos del sector agrícola, ganadero, silvicultura y pesca en el cantón Loja, Ecuador.

6.3. Establecer los indicadores de desempeño empresarial de la sección agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja, para facilitar el acopio de información primaria.

Para alcanzar el objetivo dos, se recurrió a información secundaria obtenida de diversos documentos de sitios web, se realizó una revisión bibliográfica exhaustiva en relación con los factores y aspectos pertinentes al sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. El propósito fue identificar los elementos clave para el éxito en este sector, y a partir de esta identificación, definir tanto indicadores financieros como no financieros.

6.3.1. Factores claves de éxito del grupo empresarial agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja

Dentro del grupo empresarial dedicado a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca se evidenciaron cinco factores clave de éxito, extraídos de la revisión en sitios web de diversos trabajos investigativos realizados al mismo sector, cabe recalcar que dichos factores fueron corroborados mediante la visita a las diferentes empresas del cantón Loja.

Pese a que existen más factores clave para el sector, en esta investigación se consideró los más importantes de acuerdo a la actualidad de las empresas de estudio.

Para identificar y validar estos factores, se utilizó una combinación de revisión de diversas fuentes en línea y la aplicación de encuestas estructuradas. La herramienta administrativa utilizada en los diferentes documentos web es el Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), que complementan el estudio para obtener una validación empírica.

La encuesta analizada con anterioridad, reveló los siguientes porcentajes de empresas que consideran cada factor clave de éxito en sus operaciones:

1. Solvencia Financiera: El 41% de las empresas encuestadas destacaron la importancia de la solvencia financiera, indicando que este es un factor crítico para mantener la estabilidad y el crecimiento.
2. Calidad del Producto: Un 28% de las empresas mencionaron la calidad del producto como un factor esencial, subrayando la necesidad de mantener altos estándares para competir eficazmente en el mercado.
3. Conocimiento del Negocio: El 14% de las empresas reconocieron que el conocimiento del negocio es fundamental para la toma de decisiones estratégicas y operativas.
4. Capital Humano: Un 10% de las empresas indicaron que el capital humano es crucial, resaltando la importancia de contar con personal capacitado y motivado.
5. Servicio al Cliente: El 7% de las empresas señalaron el servicio al cliente como un factor clave, evidenciando la necesidad de mantener relaciones sólidas y satisfactorias con los clientes.

Los factores clave de éxito para el grupo empresarial de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja abarcan una serie de elementos esenciales que determinan el rendimiento y la viabilidad de las empresas en estos sectores. Entre los factores de éxito se encuentran:

Tabla 10

Factores Clave de Éxito del Sector

Factor	Detalle	Autores
Solvencia Financiera	La solvencia financiera se refiere a la capacidad para hacer frente a las obligaciones a corto y largo plazo, es esencial para garantizar la estabilidad económica y la capacidad de inversión de las empresas. Contar con una gestión financiera sólida y acceder a fuentes de financiamiento confiables es fundamental para enfrentar desafíos económicos y aprovechar oportunidades de crecimiento.	(Medina & González , 2005)
Calidad del producto	La calidad del producto es el conjunto de características que satisfacen las necesidades de los clientes, es un factor determinante para la competitividad y la satisfacción del cliente. Garantizar altos estándares de calidad en los productos agrícolas, ganaderos, forestales y pesqueros es esencial para mantener la confianza de los consumidores y asegurar la reputación de las empresas en el mercado.	(Juran, 1993)
Conocimiento del Negocio	Se refiere a la habilidad relacionada con poder tomar decisiones adecuadas, el conocimiento profundo del	(Fasano, 2021)

	negocio y del mercado es crucial para tomar decisiones informadas y estratégicas. Estar al tanto de las tendencias del mercado, conocer las necesidades y preferencias de los clientes, así como entender los desafíos y oportunidades del entorno empresarial, son aspectos esenciales para el éxito a largo plazo de las empresas en estos sectores.	
Capital Humano	Se puede considerar a las personas como una forma de riqueza, las capacidades humanas proporcionan servicios económicos. Es un activo invaluable para las empresas, contar con trabajadores motivados, capacitados y comprometidos es fundamental para garantizar la eficiencia operativa, la calidad del servicio y la innovación en los procesos de producción y prestación de servicios.	(Quintero Montaña, 2020)
Servicio al Cliente	Es un proceso de acciones que rodea al cliente al proceso de la compra. Brindar un excelente servicio al cliente puede marcar la diferencia en la experiencia del cliente y fomentar la lealtad a la marca. Esto implica ofrecer asesoramiento experto, resolver problemas de manera rápida y eficiente, y mantener una comunicación abierta y receptiva con los clientes.	(García , 2016)

Nota. Información recopilada de varios autores.

6.3.1.1. Indicadores de desempeño por factor clave de éxito

Para la selección de los indicadores de desempeño organizacional, tanto financieros como no financieros, se utilizó una metodología rigurosa que incluyó el análisis de los distintos aspectos del sector agrícola, ganadero, forestal y pesquero en el Cantón Loja. Se basó en la revisión bibliográfica y en una matriz de evaluación diseñada para identificar el sector organizacional, la propuesta de valor y los factores clave de éxito pertinentes.

- **Indicadores que permiten medir el factor clave de éxito: Solvencia Financiera**

En el análisis de la solvencia financiera, se exploran indicadores financieros clave como la razón de liquidez general, el capital de trabajo, la razón de endeudamiento y la prueba ácida. Estos indicadores proporcionan una visión detallada de la estabilidad económica y la capacidad del sector para cumplir con sus obligaciones financieras. Al comprender estos indicadores, se pueden identificar áreas de fortaleza y debilidad dentro de las empresas, lo que permite desarrollar estrategias efectivas para mejorar su salud financiera y promover su crecimiento sostenible. A continuación, se exponen los indicadores con su respectiva fórmula de cálculo:

Tabla 11*Indicadores que Miden la Solvencia Financiera*

Indicador	Descripción	Métrica	Fórmula
Razón de liquidez general	Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Un valor mayor a 1 indica una mayor solvencia.	Numérica	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Capital de trabajo	Representa la cantidad de recursos financieros disponibles para financiar las operaciones de la empresa.	Monetaria	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$
Razón de endeudamiento	Evalúa la proporción de deuda en la estructura financiera de la empresa. Un valor bajo puede indicar una mayor solvencia.	Numérica	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
Prueba ácida	Evalúa la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones financieras de corto plazo con sus activos.	Numérica	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Nota. Indicadores que permiten medir el factor clave de éxito Solvencia financiera.

- **Indicadores que permiten medir el factor clave de éxito: Calidad del Producto**

Para evaluar la calidad del producto, se emplean indicadores como el índice de calidad del producto, la tasa de utilización de la capacidad de producción y la ratio de producción mensual. Estos indicadores proporcionan una evaluación objetiva de la calidad de los productos, así como de la eficiencia en la utilización de la capacidad de producción. Al comprender estos indicadores, las empresas pueden identificar áreas de mejora en sus procesos de producción y gestión de calidad, lo que les permite optimizar su rendimiento y satisfacer las demandas del mercado de manera más efectiva. Seguidamente se detallan los indicadores:

Tabla 12*Indicadores que Miden la Calidad del Producto*

Indicador	Descripción	Métrica	Fórmula
Índice de calidad del producto	Mide la proporción de productos producidos que cumplen con los estándares de calidad y son vendibles en comparación con el total	Porcentaje	$\frac{\text{Total de productos vendidos}}{\text{Total de productos producidos}}$

	de productos producidos en un período de tiempo determinado.		
Tasa de utilización de la capacidad de producción	Mide la eficiencia en la utilización de los recursos productivos de una empresa en relación con su capacidad de producción durante un período de tiempo determinado.	Porcentaje	$\frac{\text{Horas de producción}}{H \text{ Laborables} \times N \text{ de trabajadores}} \times 100\%$
Ratio de producción mensual	Mide la cantidad de productos que se produce en un mes determinado.	Unidades	$\frac{\text{Total de productos producidos}}{\text{Días laborables al mes}}$

Nota. Indicadores que miden la Calidad del Producto.

- **Indicadores que permiten medir el factor clave de éxito: Conocimiento del negocio**

Para evaluar el factor clave de éxito "Conocimiento del Negocio", se utilizan indicadores como el número de capacitaciones del personal y la relación entre productividad y capacitaciones. Estos indicadores proporcionan una visión integral del nivel de conocimiento y habilidades del personal en relación con las necesidades y demandas del negocio. Al comprender estos indicadores, las empresas pueden identificar áreas de mejora en la formación y desarrollo del personal, lo que les permite fortalecer su capacidad para enfrentar los desafíos del mercado y aprovechar las oportunidades de crecimiento de manera más efectiva. A continuación, se detallan los indicadores:

Tabla 13

Indicadores que Miden el Conocimiento del Negocio

Indicador	Descripción	Métrica	Fórmula
Número de capacitación del personal	Proporciona información sobre el nivel de inversión de la empresa en el desarrollo de habilidades y conocimientos de su persona.	Numérica	$\frac{\text{Capacitaciones Realizadas}}{\text{Número de empleados}}$
Relación entre productividad y capacitaciones	Evalúa cómo las capacitaciones impactan en la productividad de los trabajadores.	Numérica	$\frac{\text{Productos producidos al mes}}{\text{Capacitaciones al año}}$

Nota. Indicadores que miden el Conocimiento que tiene el personal sobre la empresa.

- **Indicadores que permiten medir el factor clave de éxito: Capital humano**

El factor clave de éxito de capital humano se mide mediante indicadores como el índice de productividad por empleado, la ratio de activos por empleado y los ingresos por empleado. Estos indicadores proporcionan una visión integral del desempeño y la eficiencia del personal dentro de la organización. Al entender estos indicadores, las empresas pueden identificar áreas de fortaleza y oportunidades de mejora en la gestión y desarrollo del talento humano, lo que les permite impulsar la productividad, la innovación y el crecimiento sostenible a largo plazo. Seguidamente se da a conocer los indicadores:

Tabla 14

Indicadores que Miden el Capital Humano

Indicador	Descripción	Métrica	Fórmula
Índice de productividad por empleado	Mide la eficiencia de los empleados de producción y para identificar oportunidades de mejora en los procesos de trabajo.	Unidades	$\frac{\text{Total de productos producidos}}{N \text{ de trabajadores en producción}}$
Ratio de activos por empleado	Mide la eficiencia en la utilización de activos en relación con el número de empleados.	Monetaria	$\frac{\text{Activos Totales}}{N \text{ de empleados}}$
Ingresos por empleados	Se utiliza para determinar la eficiencia de la fuerza laboral de la empresa en términos de generación de ingresos.	Monetaria	$\frac{\text{Ingresos Totales}}{N \text{ de empleados}}$

Nota. Indicadores que miden el factor clave de éxito Capital Humano.

- **Indicadores que permiten medir el factor clave de éxito: Servicio al cliente**

Para medir el factor clave de éxito "Servicio al cliente", se emplean indicadores como la tasa de atención al cliente por trabajador y la productividad al servicio al cliente. Estos indicadores ofrecen una evaluación significativa sobre la capacidad de la empresa para atender las necesidades y solicitudes de sus clientes de manera eficiente y efectiva. Al comprender estos indicadores, las empresas pueden identificar áreas de mejora en la prestación de servicios, lo que les permite optimizar la satisfacción del cliente y fortalecer sus relaciones comerciales a largo plazo.

Tabla 15*Indicadores que Miden el Servicio al Cliente*

Indicador	Descripción	Métrica	Fórmula
Tasa de atención al cliente por trabajador	Evalúa la capacidad de los trabajadores para atender las consultas y solicitudes de los clientes	Numérica	$\frac{\text{Horas laborables por mes}}{N \text{ de trabajadores}}$
Productividad al servicio al cliente	Evalúa la eficiencia de la empresa en la gestión del servicio al cliente en relación con la cantidad de productos vendidos	Numérica	$\frac{\text{Productos vendidos al mes}}{N \text{ de trabajadores}}$

Nota. Indicadores que miden el factor clave de éxito de Servicio al cliente.

6.4. Determinar las estadísticas y los promedios de la industria del sector empresarial agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja con información primaria y secundaria.

Tras la aplicación del cuestionario a los 29 empresarios del sector, se han obtenido datos estadísticos y promedios que representan fielmente la dinámica de la industria. Inicialmente, se presenta una visión general de los resultados de la encuesta, seguida de un análisis detallado de las estadísticas y promedios de la industria, enfocados en la aplicación de los indicadores. Es crucial señalar que en ambos apartados se utiliza el término "empresas informantes" para salvar la confidencialidad de los participantes del sector.

6.4.1. Análisis de datos obtenidos mediante la Superintendencia de Compañías

Después de llevar a cabo la encuesta, se recopilieron tanto datos financieros como no financieros de las empresas relacionadas con la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en el cantón Loja. Estos datos han sido organizados y analizados por los distintos factores clave de éxitos de las empresas del sector.

Estadísticas y promedios del sector: Solvencia Financiera

En esta sección se exponen los resultados derivados de los indicadores financieros obtenidos durante el estudio realizado a 29 negocios del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja.

1. Razón de liquidez general

La razón de liquidez es un indicador financiero que mide la capacidad que tiene una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes.

$$\text{Razón de liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Donde:

El activo corriente representa a todos los activos que una empresa espera convertir en efectivo dentro de un año.

El pasivo corriente representa a todas las deudas y obligaciones que una empresa debe pagar dentro de un año.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio activo corriente sobre el promedio de pasivo corriente, tal como se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 16

Forma de Cálculo del Indicador

Empresas Informantes	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Razón de liquidez
1	400,00	200,00	2,00
2	500,00	165,00	3,03
3	451,07	1616,57	0,28
4	929,95	100,00	9,30
5	800,00	400,00	2,00
6	402,00	120,00	3,35
7	18126,69	17126,69	1,06
8	600,00	200,00	3,00
9	193,89	60,00	3,23
10	77284,49	312652,43	0,25
11	40,00	5,00	8,00
12	34680,00	87801,97	0,39
13	19387,66	25805,00	0,75
14	117526,38	45000,00	2,61
15	1000,00	460,00	2,17
16	259010,88	191666,29	1,35
17	47988,31	8180,40	5,87
18	917803,00	985556,48	0,93
19	1716,04	14420,16	0,12
20	31611,50	10000,00	3,16
21	972,11	350,00	2,78

22	17297,53	7000,00	2,47
23	0,00	0,00	1,00
24	500,00	150,00	3,33
25	16886,04	6000,00	2,81
26	127995,00	358926,37	0,36
27	941770,05	789198,14	1,19
28	2716,51	47890,41	0,06
29	3733,09	203500,00	0,02
Promedio del sector	91114,56	107398,31	0,85

Nota. Promedio del sector.

En la Tabla 17, al calcular este indicador, se ha determinado un promedio de 0,85 lo que sugiere que las empresas en este sector disponen de un adecuado promedio de activos líquidos para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, lo que demuestra su adaptabilidad a las demandas del mercado. De los negocios analizados, el 68,97% de ellos superan este promedio, lo que indica una sólida capacidad para utilizar eficientemente sus activos líquidos. Sin embargo, el 31,03% restante se sitúa por debajo del promedio, lo que sugiere que podrían enfrentar dificultades para hacer frente a sus obligaciones financieras inmediatas. La distribución de resultados revela la diversidad en la capacidad de liquidez de las empresas del sector, destacando la importancia de una gestión financiera responsable y adaptable a las necesidades específicas de cada negocio.

2. Capital de trabajo

El capital de trabajo es un indicador financiero que mide la diferencia entre los activos corrientes y pasivos corrientes de una empresa, reflejando la liquidez y eficiencia operativa. La fórmula utilizada fue la siguiente:

$$\textit{Capital de trabajo} = \textit{Activo Corriente} - \textit{Pasivo Corriente}$$

Donde:

El activo corriente representa a todos los activos que una empresa espera convertir en efectivo dentro de un año.

El pasivo corriente representa a todas las deudas y obligaciones que una empresa debe pagar dentro de un año.

Para el cálculo de este indicador se resta el promedio activo corriente menos el promedio de pasivo corriente, tal como se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 17*Forma de Cálculo del Indicador*

Empresas Informantes	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Capital de trabajo
1	400,00	200,00	200,00
2	500,00	165,00	335,00
4	929,95	100,00	829,95
5	800,00	400,00	400,00
6	402,00	120,00	282,00
7	18126,69	17126,69	1000,00
8	600,00	200,00	400,00
9	193,89	60,00	133,89
11	40,00	5,00	35,00
14	117526,38	45000,00	72526,38
15	1000,00	460,00	540,00
16	259010,88	191666,29	67344,59
17	47988,31	8180,40	39807,91
20	31611,50	10000,00	21611,50
21	972,11	350,00	622,11
22	17297,53	7000,00	10297,53
24	500,00	150,00	350,00
25	16886,04	6000,00	10886,04
27	941770,05	789198,14	152571,91
Promedio del sector	76660,81	56651,66	20009,15

Nota. Promedio del sector.

Según la tabla de resultados, el promedio del capital de trabajo entre las empresas evaluadas es de 20.009,15, lo que indica un saldo positivo. Sin embargo, para este análisis se consideraron únicamente 19 de las 29 empresas originales, ya que se excluyeron 10 empresas que presentaban un capital de trabajo igual o menor a 0. Esta decisión se tomó para evitar que los datos negativos distorsionaran el promedio y para obtener una visión más precisa de las empresas con un capital de trabajo positivo.

De las 19 empresas incluidas en el análisis, 5 lograron superar el promedio de 20.009,15, lo que sugiere una situación financiera más sólida en estos casos. En cambio, 14 empresas están por debajo de este promedio, lo que refleja la diversidad en las condiciones financieras dentro del sector. Algunas de estas empresas podrían enfrentar desafíos en la gestión de su capital de trabajo, lo que podría repercutir en su capacidad para mantener operaciones estables y solventes.

En resumen, estos resultados destacan la importancia de una gestión financiera efectiva para mantener un capital de trabajo adecuado. Esto es esencial no solo para asegurar la estabilidad financiera de las empresas, sino también para permitirles crecer y adaptarse a las demandas del mercado en el sector analizado.

3. Razón de endeudamiento

La razón de endeudamiento es un indicador financiero que mide el nivel de endeudamiento de una empresa en relación con sus activos. La fórmula utilizada fue la siguiente:

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Donde:

El activo total comprende a todos los recursos y propiedades que una empresa posee y controla, que espera que proporcionen beneficios futuros.

El pasivo total representa a todas las deudas y obligaciones que una empresa debe pagar tanto a largo como a corto plazo.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio de pasivos totales sobre el promedio de activos totales, tal como se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 18

Forma de Cálculo del Indicador

Empresas Informantes	Activo	Pasivo	Razón de endeudamiento
1	400,00	200,00	0,50
2	500,00	165,00	0,33
3	1951,07	1616,57	0,83
4	929,95	100,00	0,11
5	800,00	400,00	0,50
6	402,00	120,00	0,30
7	18126,69	17126,69	0,94
8	600,00	200,00	0,33
9	193,89	60,00	0,31
10	295592,80	312652,43	1,06
11	1120,00	500,00	0,45
12	350839,87	239328,16	0,68
13	25764,12	25805,00	1,00
14	137748,60	45000,00	0,33
15	1000,00	460,00	0,46

16	694280,35	526409,21	0,76
17	66913,76	34495,97	0,52
18	1309627,89	1283618,92	0,98
19	67633,76	79846,17	1,18
20	31611,50	38473,74	1,22
21	1066,11	350,00	0,33
22	40177,53	7000,00	0,17
23	600,00	0,00	0,00
24	500,00	150,00	0,30
25	17129,94	6000,00	0,35
26	494951,24	358926,37	0,73
27	4044445,46	3898691,25	0,96
28	2716,51	47890,41	17,63
29	158733,09	203500,00	1,28
Promedio del sector	267805,38	245830,55	0,92

Nota. Promedio del sector.

Este indicador es fundamental para evaluar la salud financiera y la capacidad de gestionar las deudas de las empresas. De las 29 empresas estudiadas, el 68,97% se encuentra por debajo del promedio, mientras que solo el 31,03% está por encima. Este análisis del endeudamiento total es esencial porque revela cómo las empresas han financiado sus operaciones. Aquellas por debajo del promedio pueden indicar una gestión financiera estable, con un nivel de endeudamiento relativamente bajo en comparación con sus activos o capital. Esto proporciona mayor solidez financiera y menor riesgo de incumplimiento. Por otro lado, aquellas por encima del promedio pueden indicar un mayor apalancamiento financiero, lo que implica un nivel más alto de endeudamiento para financiar sus operaciones y proyectos. Aunque esto puede ofrecer oportunidades de crecimiento, también conlleva un mayor riesgo en caso de dificultades económicas o cambios en el mercado

4. Prueba ácida

La prueba ácida es un indicador financiero que evalúa la capacidad de una empresa para pagar sus pasivos a corto plazo sin depender de la venta de inventarios. La fórmula utilizada fue la siguiente:

$$\textit{Prueba ácida} = \frac{\textit{Activo Corriente} - \textit{Inventario}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

Donde:

El activo corriente representa a todos los activos líquidos que una empresa espera convertir en efectivo en un corto plazo.

El inventario incluye a todos los bienes y productos que la empresa tiene destinados para la venta.

El pasivo corriente representa a todas las deudas y obligaciones que una empresa debe pagar dentro de un año.

Para el cálculo de este indicador primeramente se resta el promedio de activo corriente menos el promedio de inventario, el valor obtenido mediante la resta se divide para el promedio de pasivo corriente, tal como se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 19*Forma de Cálculo del Indicador*

Empresas Informantes	Activo corriente	Inventario	Pasivo corriente	Prueba ácida
1	400,00	0,00	200,00	2,00
2	500,00	0,00	165,00	3,03
3	451,07	0,00	1616,57	0,28
4	929,95	0,00	100,00	9,30
5	800,00	0,00	400,00	2,00
6	402,00	0,00	120,00	3,35
7	18126,69	0,00	17126,69	1,06
8	600,00	0,00	200,00	3,00
9	193,89	0,00	60,00	3,23
10	77284,49	0,00	312652,43	0,25
11	40,00	0,00	5,00	8,00
12	34680,00	0,00	87801,97	0,39
13	19387,66	0,00	25805,00	0,75
14	117526,38	0,00	45000,00	2,61
15	1000,00	0,00	460,00	2,17
16	259010,88	10594,83	191666,29	1,30
17	47988,31	18114,17	8180,40	3,65
18	917803,00	121213,14	985556,48	0,81
19	1716,04	1409,58	14420,16	0,02
20	31611,50	0,00	10000,00	3,16
21	972,11	143,97	350,00	2,37
22	17297,53	0,00	7000,00	2,47
23	0,00	0,00	0,00	1,00

24	500,00	0,00	150,00	3,33
25	16886,04	0,00	6000,00	2,81
26	127995,00	22566,90	358926,37	0,29
27	941770,05	523355,73	789198,14	0,53
28	2716,51	0,00	47890,41	0,06
29	3733,09	0,00	203500,00	0,02
Promedio del sector	91114,56	24048,22	107398,31	0,62

Nota. Promedio del sector.

El indicador de prueba ácida es esencial para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, excluyendo sus inventarios. En la tabla, se observa que, de los 29 negocios estudiados, el 27,59% se encuentra por debajo del promedio, mientras que el 72,41% está por encima, lo que demuestra una posición más favorable y una ventaja competitiva. Esto sugiere que un grupo tiene un mejor desempeño financiero en términos de liquidez, superando el promedio de 0,62 pero es importante señalar que algunos negocios analizados muestran un desempeño ligeramente inferior en cuanto a su capacidad para enfrentar deudas a corto plazo.

Estadísticas y promedios del sector: Calidad del producto

En este apartado se exhiben los resultados de los indicadores propuestos para el ámbito productivo. Los datos para el cálculo de estos indicadores fueron recolectados durante el estudio llevado a cabo en 29 empresas del sector agrícola, ganadero, forestal y pesquero del cantón Loja.

1. Índice de calidad del producto

Este índice permite medir la cantidad productos producidos que cumplen con la calidad adecuada para ser vendidos sobre el total de productos producidos en cierto período. Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Índice de calidad del producto} = \frac{\text{Total de productos vendidos}}{\text{Total de productos producidos}}$$

Donde:

El total de productos vendidos es la cantidad de productos que se ha vendido en un determinado período.

El total de productos producidos es la cantidad de productos que una empresa produce en cierto período de tiempo.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio total de los productos vendidos del sector sobre el promedio total de los productos producidos de mismos, reflejado en la siguiente tabla:

Tabla 20*Forma de Cálculo del Indicador*

Empresas informantes	Productos vendidos	Productos producidos	Índice de calidad de producto
1	200	200	100%
2	120	140	86%
3	100	100	100%
4	100	100	100%
5	80	100	80%
6	120	160	75%
7	160	200	80%
8	180	200	90%
9	140	200	70%
10	200	200	100%
11	200	300	67%
12	2000	2000	100%
13	1000	1000	100%
14	200	200	100%
15	40	40	100%
16	29000	30000	97%
17	3600	3600	100%
18	30000	30000	100%
19	180	200	90%
20	100	120	83%
21	100	100	100%
22	40	40	100%
23	40	40	100%
24	20	20	100%
25	300	300	100%
26	16000	16000	100%
27	7000	7000	100%
28	2000	2000	100%
29	2400	2400	100%
Promedio del sector	3297	3343	99%

Nota. Promedio del sector.

Se presentan los resultados del índice de calidad del producto obtenidos a partir de información recopilada de diversas empresas que forman parte del sector estudiado. Según se observa en la tabla adjunta, al calcular el indicador mencionado, se asume que el promedio es de 99% lo que sugiere que, en general, las empresas en este sector mantienen un nivel satisfactorio de calidad en sus productos, lo que les permite cumplir con los estándares esperados por el mercado. De las empresas analizadas, el 34% de ellas se encuentran por debajo del promedio, lo que indica posibles deficiencias en la calidad de sus productos y la necesidad de mejorar para

mantenerse competitivos. Por otro lado, el 66% de las empresas superan el promedio, lo que destaca su capacidad para producir productos de alta calidad que satisfacen las expectativas del mercado.

2. Tasa de utilización de la capacidad de producción

Este indicador mide que porcentaje de la capacidad productiva total disponible se está utilizando para la producción efectiva. Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de capacidad de producción} = \frac{\text{Horas de producción}}{H \text{ Laborables} \times N \text{ de trabajadores}} \times 100\%$$

Donde:

Horas de producción es el total de horas en que se está produciendo efectivamente en un período determinado.

Horas laborables es el total de horas disponibles para trabajar en el mismo período.

Número de trabajadores es la cantidad de empleados involucrados en el mismo periodo.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio total de las horas de producción sobre la multiplicación de las horas laborables por el número de trabajadores el resultado de toda esta operación se multiplica para el 100%, tal como se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 21

Forma de Cálculo del Indicador

Empresas informantes	Horas de producción	Horas laborables	N de trabajadores	×100	Tasa de utilización de la capacidad de producción
1	8	8	2	100%	50,00%
2	8	8	9	100%	11,11%
3	8	8	4	100%	25,00%
4	8	8	2	100%	50,00%
5	8	8	2	100%	50,00%
6	8	8	4	100%	25,00%
7	8	8	6	100%	16,67%
8	8	8	4	100%	25,00%
9	8	8	4	100%	25,00%
10	8	8	5	100%	20,00%
11	8	8	12	100%	8,33%
12	8	8	4	100%	25,00%
13	8	8	5	100%	20,00%
14	8	8	4	100%	25,00%
15	8	8	1	100%	100,00%
16	8	8	13	100%	7,69%
17	8	8	5	100%	20,00%

18	8	8	15	100%	6,67%
19	8	8	6	100%	16,67%
20	8	8	4	100%	25,00%
21	8	8	2	100%	50,00%
22	8	8	1	100%	100,00%
23	8	8	6	100%	16,67%
24	8	8	2	100%	50,00%
25	8	8	2	100%	50,00%
26	8	8	6	100%	16,67%
27	8	8	6	100%	16,67%
28	8	8	1	100%	100,00%
29	8	8	3	100%	33,33%
Promedio del sector	8	8	5	100%	20,71%

Nota. Promedio del sector.

Los resultados de la Tasa de utilización de la capacidad de producción, obtenidos a partir del análisis de datos de 29 empresas del sector respectivo, son revelados en este informe. Según los datos recopilados, el promedio de esta tasa para el sector es del 20,71%. Esto sugiere que, en general, las empresas están utilizando aproximadamente una quinta parte de su capacidad productiva disponible. Entre las empresas analizadas, 17 de ellas sobrepasan este promedio, lo que sugiere una alta eficiencia en la utilización de sus recursos de producción. Por otro lado, 12 empresas se sitúan por debajo del promedio, lo que podría indicar una subutilización de su capacidad de producción y la necesidad de mejorar sus procesos para aumentar su eficiencia operativa.

3. Ratio de producción mensual

Este indicador permite medir cuantos productos se producen en un determinado tiempo, por lo que se detalla la fórmula de cálculo:

$$\text{Ratio de producción mensual} = \frac{\text{Total de productos producidos}}{\text{Días laborables al mes}}$$

Donde:

El total de productos producidos es la sumatoria total de productos que se producen un período determinado.

Los días laborables al mes es la cantidad de días en los que se trabaja durante el mes.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio total de productos producidos sobre los días laborables durante un mes, tal como se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 22*Forma de Cálculo del Indicador*

Empresas Informantes	Productos producidos	Días laborables al mes	Ratio de producción mensual
1	200	20	10
2	140	20	7
3	100	20	5
4	100	20	5
5	100	20	5
6	160	20	8
7	200	20	10
8	200	20	10
9	200	20	10
10	200	20	10
11	300	20	15
12	2000	20	100
13	1000	20	50
14	200	20	10
15	40	20	2
16	30000	20	1500
17	3600	20	180
18	30000	20	1500
19	200	20	10
20	120	20	6
21	100	20	5
22	40	20	2
23	40	20	2
24	20	20	1
25	300	20	15
26	16000	20	800
27	7000	20	350
28	2000	20	100
29	2400	20	120
Promedio del sector	3343	20	167

Nota. Promedio del sector.

En la tabla se detalla el indicador ratio de producción mensual de las 29 empresas analizadas, donde el 17.24 % se encuentra por encima y el 82.76 % por debajo del promedio. Este indicador evalúa la cantidad de productos producidos en un mes determinado. Las 5 empresas que superan el promedio destacan por su capacidad para producir una cantidad significativa de

productos, lo que sugiere una eficiencia notable en sus procesos de producción. Esto refleja una gestión operativa sólida y la capacidad de satisfacer la demanda del mercado de manera efectiva. Por otro lado, las 24 empresas que se sitúan por debajo del promedio podrían mejorar su eficiencia en la producción mediante la optimización de procesos y recursos para aumentar su capacidad de producción y competitividad en el mercado.

Estadísticas y promedios del sector: Conocimiento del negocio

1. Número de capacitación del personal

Este indicador mide la frecuencia con la que los empleados reciben capacitaciones en una empresa. La fórmula utilizada para calcular este indicador es:

$$\text{Capacitaciones del personal} = \frac{\text{Capacitaciones Realizadas}}{\text{Número de empleados}}$$

Donde:

El total de capacitaciones realizada es la sumatoria total de las capacitaciones que se otorgan a los empleados un período determinado.

El número de trabajadores es la cantidad de empleados que laboran en una empresa.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio total de capacitaciones sobre el promedio de trabajadores del sector, tal como se expone en la siguiente tabla:

Tabla 23

Forma de Cálculo del Indicador

Empresas Informantes	Capacitaciones	N de empleados	N de capacitación del personal
1	0	2	0,00
2	2	9	0,22
3	1	4	0,25
4	1	2	0,50
5	1	2	0,50
6	1	4	0,25
7	1	6	0,17
8	1	4	0,25
9	1	4	0,25
10	1	5	0,20
11	3	12	0,25
12	1	4	0,25
13	1	5	0,20
14	1	4	0,25

15	0	1	0,00
16	2	13	0,15
17	1	5	0,20
18	2	15	0,13
19	1	6	0,17
20	1	4	0,25
21	1	2	0,50
22	0	1	0,00
23	1	6	0,17
24	1	2	0,50
25	1	2	0,50
26	1	6	0,17
27	1	6	0,17
28	0	1	0,00
29	0	3	0,00
Promedio del sector	1	5	0,21

Nota. Promedio del sector.

En la tabla se presenta el cálculo del indicador "N de capacitación del personal" para los 29 negocios analizados, evaluados anualmente. Con un promedio de 0,21 capacitaciones por empleado al año, es evidente que este valor es considerablemente bajo, lo que indica que la mayoría de las empresas están invirtiendo muy poco en el desarrollo y la formación de su personal en comparación con las necesidades del mercado actual. El hecho de que el 51,72% de las empresas estén por debajo del promedio sugiere que una gran parte de ellas están brindando incluso menos de una capacitación al año por empleado, lo cual es preocupante en términos de desarrollo de habilidades y actualización de conocimientos. Esta falta de inversión en capacitación puede tener serias implicaciones para la competitividad y la adaptabilidad de las empresas en un entorno empresarial en constante cambio. Es probable que estas empresas se enfrenten a desafíos para retener y atraer talento calificado, así como para mantenerse al día con las últimas tendencias y tecnologías en sus respectivos sectores. En resumen, el bajo promedio de 0,21 capacitaciones por empleado al año resalta la necesidad urgente de que las empresas incrementen sus esfuerzos en el desarrollo y la formación de su personal para mantenerse competitivos en el mercado.

2. Relación entre productividad y capacitaciones

Este indicador permite evaluar como influyen las capacitaciones en la productividad del personal productivo, a continuación, se expone la siguiente fórmula:

$$\text{Relación entre productividad y capacitaciones} = \frac{\text{Productos producidos al mes}}{\text{Capacitaciones al año}}$$

Donde:

El total de productos producidos es la sumatoria total de productos que se producen un período determinado.

Mientras que las capacitaciones al año son la cantidad total de capacitaciones que se realizan las empresas durante un año.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio total de productos producidos sobre el promedio de las capacitaciones realizadas durante el año, tal como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 24

Forma de Cálculo del Indicador

Empresas informantes	Productos producidos al mes	Capacitaciones al año	Relación entre productividad y capacitaciones
1	200	0	0
2	140	2	70
3	100	1	100
4	100	1	100
5	100	1	100
6	160	1	160
7	200	1	200
8	200	1	200
9	200	1	200
10	200	1	200
11	300	3	100
12	2000	1	2000
13	1000	1	1000
14	200	1	200
15	40	0	0
16	30000	2	15000
17	3600	1	3600
18	30000	2	15000
19	200	1	200
20	120	1	120
21	100	1	100
22	40	0	0
23	40	1	40
24	20	1	20
25	300	1	300
26	16000	1	16000

27	7000	1	7000
28	2000	0	0
29	2400	0	0
Promedio del sector	3343	1	3343

Nota. Promedio del sector.

En este segmento se presentan los promedios que permiten evaluar la efectividad de las empresas en el sector en relación con la "Relación entre productividad y capacitaciones". Los datos detallados de este indicador para las 29 empresas analizadas se encuentran en la tabla donde el 17,24 % se encuentra por encima del promedio y el 82,76 % por debajo del mismo. Este indicador examina cómo las capacitaciones influyen en la productividad de los empleados, calculando la proporción de productos producidos por mes en relación con la cantidad de capacitaciones realizadas al año. Las 5 empresas que superan el promedio demuestran una notable capacidad para aprovechar las capacitaciones y mejorar el rendimiento de su personal. Esto sugiere que han invertido de manera efectiva en el desarrollo de habilidades y conocimientos, lo que probablemente se traduzca en una mayor eficiencia laboral y una mejor operatividad general. Por otro lado, las 24 empresas que se sitúan por debajo del promedio podrían beneficiarse de una mayor atención en el desarrollo del personal para mejorar su productividad y competitividad en el mercado.

Estadísticas y promedios del sector: Capital humano

1. Índice de productividad por empleado

Este indicador mide la eficiencia de los empleados en términos de producción. La fórmula utilizada para calcular este indicador es:

$$\text{Índice de productividad} = \frac{\text{Total de productos producidos}}{\text{N de trabajadores en producción}}$$

Donde:

El total de productos producidos es la sumatoria total de productos que se producen un período determinado.

El número de trabajadores en producción es la cantidad de empleados que están directamente relacionados con el proceso productivo.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio total de productos producidos sobre el promedio de la cantidad de trabajadores en el área productiva del sector, tal como se expone en la siguiente tabla:

Tabla 25*Forma de Cálculo del Indicador*

Empresas Informantes	Productos producidos	N de trabajadores de producción	Índice de productividad por empleado
1	200	2	100
2	140	7	20
3	100	4	25
4	100	2	50
5	100	2	50
6	160	4	40
7	200	6	33
8	200	4	50
9	200	4	50
10	200	5	40
11	300	8	38
12	2000	4	500
13	1000	5	200
14	200	4	50
15	40	1	40
16	30000	9	3333
17	3600	5	720
18	30000	12	2500
19	200	6	33
20	120	4	30
21	100	2	50
22	40	1	40
23	40	6	7
24	20	2	10
25	300	2	150
26	16000	6	2667
27	7000	6	1167
28	2000	1	2000
29	2400	3	800
Promedio del sector	3343	4	763

Nota. Promedio del sector.

En la tabla correspondiente se detallan los resultados de este indicador para las empresas analizadas. Del total de empresas, el 21% superan el promedio, mientras que el 79% restante se sitúa por debajo. Este índice, obtenido al dividir la cantidad de productos producidos entre el número de trabajadores de producción, ofrece una medida de la eficiencia de los empleados en la generación de productos. Las 6 empresas que superan el promedio destacan por su capacidad para aprovechar eficazmente su fuerza laboral, lo que sugiere una sólida gestión operativa y una utilización eficiente de los recursos disponibles. Por otro lado, las 23 empresas que se encuentran

por debajo del promedio podrían beneficiarse de una revisión en la gestión de recursos humanos y la optimización de procesos para mejorar su productividad y competitividad en el mercado.

2. Ratio de activos por empleados

Es un indicador que mide la cantidad de activos que posee una empresa en relación con su número de empleados. La fórmula utilizada para calcular este indicador es:

$$\text{Ratio de activos por empleados} = \frac{\text{Activos totales}}{\text{Número de empleados}}$$

Donde:

Los activos totales incluyen a todos los recursos que posee una empresa y que tienen un valor económico.

El número de trabajadores es la cantidad de empleados que laboran en una empresa.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio total de los activos sobre el promedio de trabajadores del sector, tal como se expone en la siguiente tabla:

Tabla 26

Forma de Cálculo del Indicador

Empresas informantes	Activos	N de empleados	Ratio de activos por empleados
1	400,00	2	200,00
2	500,00	9	55,56
3	1951,07	4	487,77
4	929,95	2	464,98
5	800,00	2	400,00
6	402,00	4	100,50
7	18126,69	6	3021,12
8	600,00	4	150,00
9	193,89	4	48,47
10	295592,80	5	59118,56
11	1120,00	12	93,33
12	350839,87	4	87709,97
13	25764,12	5	5152,82
14	137748,60	4	34437,15
15	1000,00	1	1000,00
16	694280,35	13	53406,18
17	66913,76	5	13382,75
18	1309627,89	15	87308,53
19	67633,76	6	11272,29
20	31611,50	4	7902,88
21	1066,11	2	533,06

22	40177,53	1	40177,53
23	600,00	6	100,00
24	500,00	2	250,00
25	17129,94	2	8564,97
26	494951,24	6	82491,87
27	4044445,46	6	674074,24
28	2716,51	1	2716,51
29	158733,09	3	52911,03
Promedio del sector	267805,38	5	55473,97

Nota. Promedio del sector.

En este análisis se presenta el indicador "Ratio de activos por empleados" para las 29 empresas evaluadas. Con un promedio de 55473,97 es evidente que este valor es significativamente alto, lo que indica que las empresas están asignando una cantidad considerable de activos por cada empleado. Sin embargo, es importante destacar que solo el 17,24% de las empresas superan este promedio, lo que sugiere que la mayoría de las empresas están asignando menos activos por empleado en comparación con los medios. Esto podría tener implicaciones importantes en términos de recursos disponibles para cada trabajador y la capacidad de la empresa para operar de manera eficiente y competitiva en el mercado. Las 24 empresas que se encuentran por debajo del promedio pueden enfrentar desafíos para mantener un nivel adecuado de activos por empleado, lo que podría afectar su capacidad para invertir en nuevos proyectos, tecnologías o infraestructuras.

3. Ingresos por empleado

Este indicador mide la cantidad de ingresos que generan cada empleado dentro de la empresa. La fórmula utilizada para calcular este indicador es:

$$\text{Ingresos por empleados} = \frac{\text{Ingresos totales}}{\text{Número de empleados}}$$

Donde:

Los ingresos totales son la cantidad de dinero total que genera la empresa a través de sus operaciones durante un período determinado.

El número de trabajadores es la cantidad de empleados que laboran en una empresa.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio total de los ingresos sobre el promedio de trabajadores del sector, tal como se expone en la siguiente tabla:

Tabla 27*Forma de Cálculo del Indicador*

Empresas informantes	Ingresos totales	N de empleados	Ingresos por empleados
1	0,00	2	0,00
2	0,00	9	0,00
3	0,00	4	0,00
4	0,00	2	0,00
5	0,00	2	0,00
6	0,00	4	0,00
7	0,00	6	0,00
8	0,00	4	0,00
9	0,00	4	0,00
10	0,00	5	0,00
11	0,00	12	0,00
12	9000,00	4	2250,00
13	0,00	5	0,00
14	0,00	4	0,00
15	0,00	1	0,00
16	3028791,38	13	232983,95
17	46602,28	5	9320,46
18	3290148,73	15	219343,25
19	2603,27	6	433,88
20	0,00	4	0,00
21	120,54	2	60,27
22	7493,34	1	7493,34
23	0,00	6	0,00
24	0,00	2	0,00
25	0,00	2	0,00
26	1043621,62	6	173936,94
27	456958,09	6	76159,68
28	0,00	1	0,00
29	0,00	3	0,00
Promedio del sector	271908,25	5	56323,85

Nota. Promedio del sector.

En este análisis se presenta el indicador "Ingresos por empleado" para las 29 empresas examinadas. Con un promedio de \$56.323,85 dólares, se revela que este valor es sustancialmente significativo. Esto indica que, en promedio, cada empleado genera un monto considerable de ingresos para la empresa. Sin embargo, es crucial destacar que solo el 13.79% de las empresas superan este promedio, lo que sugiere que la mayoría de ellas generan ingresos por empleados por debajo de la media. Esta disparidad puede tener implicaciones importantes en términos de

productividad y eficiencia económica de la empresa. Las 25 empresas que se sitúan por debajo del promedio podrían enfrentar desafíos para mejorar su rendimiento financiero por empleado, lo que puede afectar su capacidad para competir y crecer en el mercado. En resumen, el alto promedio de ingresos por empleado refleja una sólida generación de ingresos en algunas empresas, mientras que otras pueden enfrentar dificultades para optimizar el rendimiento económico de su personal.

Estadísticas y promedios del sector: Servicio al cliente

1. Tasa de atención al cliente por trabajador

Esta tasa permite medir la eficiencia con la que los empleados atienden a los clientes en una empresa. La fórmula utilizada para calcular este indicador es:

$$\textit{Tasa de atención} = \frac{\textit{Horas laborables por mes}}{\textit{Número de empleados}}$$

Donde:

Las horas laborables por mes son el total horas que los empleados trabajan durante un mes.

El número de trabajadores es la cantidad de empleados que laboran en una empresa.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio total de horas laborables en el mes sobre el promedio de trabajadores del sector, tal como se expone en la siguiente tabla:

Tabla 28

Forma de Cálculo del Indicador

Empresas Informantes	Horas laborables al mes	N de trabajadores	Tasa de atención al cliente por trabajador
1	160	2	80,00
2	160	9	17,78
3	160	4	40,00
4	160	2	80,00
5	160	2	80,00
6	160	4	40,00
7	160	6	26,67
8	160	4	40,00
9	160	4	40,00
10	160	5	32,00
11	160	12	13,33
12	160	4	40,00
13	160	5	32,00
14	160	4	40,00
15	160	1	160,00
16	160	13	12,31

17	160	5	32,00
18	160	15	10,67
19	160	6	26,67
20	160	4	40,00
21	160	2	80,00
22	160	1	160,00
23	160	6	26,67
24	160	2	80,00
25	160	2	80,00
26	160	6	26,67
27	160	6	26,67
28	160	1	160,00
29	160	3	53,33
Promedio del sector	160	5	33

Nota. Promedio del sector.

En el análisis del indicador tasa de atención al cliente por trabajador, para las 29 empresas evaluadas, se observa que el 55,17 % de las empresas superan el promedio, lo que sugiere una dedicación notable al servicio al cliente por parte de estas empresas. Sin embargo, el 44,83% de las empresas se encuentran por debajo del promedio, lo que indica que la mayoría de ellas pueden mejorar su enfoque en la atención al cliente. Este equilibrio es importante, ya que un servicio al cliente adecuado puede ser crucial para mantener la satisfacción del cliente y fomentar la fidelidad a la marca. En resumen, esta distribución equilibrada sugiere una variedad de enfoques en la atención al cliente entre las empresas analizadas, lo que refleja una gestión estratégica de las relaciones con los clientes adaptada a las necesidades individuales de cada empresa.

2. Productividad al servicio al cliente

La productividad al servicio al cliente permite medir la eficiencia con la que los empleados venden los productos. La fórmula utilizada para calcular este indicador es:

$$\text{Productividad del servicio} = \frac{\text{Productos vendidos al mes}}{\text{Número de empleados}}$$

Donde:

Los productos vendidos al mes es la sumatoria total de los productos que vende una empresa durante un cierto período.

El número de trabajadores es la cantidad de empleados que laboran en una empresa.

Para el cálculo de este indicador se divide el promedio productos vendidos en el mes sobre el promedio de trabajadores del sector, tal como se expone en la siguiente tabla:

Tabla 29*Forma de Cálculo del Indicador*

Empresas informantes	Productos vendidos al mes	N de trabajadores	Productividad al servicio al cliente
1	200	2	100
2	120	9	13
3	100	4	25
4	100	2	50
5	80	2	40
6	120	4	30
7	160	6	27
8	180	4	45
9	140	4	35
10	200	5	40
11	200	12	17
12	2000	4	500
13	1000	5	200
14	200	4	50
15	40	1	40
16	29000	13	2231
17	3600	5	720
18	30000	15	2000
19	180	6	30
20	100	4	25
21	100	2	50
22	40	1	40
23	40	6	7
24	20	2	10
25	300	2	150
26	16000	6	2667
27	7000	6	1167
28	2000	1	2000
29	2400	3	800
Promedio del sector	3297	5	683

Nota. Promedio del sector.

En el análisis del indicador productividad al servicio al cliente para las 29 empresas evaluadas, se observa que el 24,14 % de las empresas superan el promedio, lo que sugiere un nivel destacado de productividad en la atención al cliente por parte de estas empresas. Sin embargo, el 75,86% de las empresas se encuentran por debajo del promedio, indicando que la mayoría puede mejorar su enfoque en la productividad del servicio al cliente. Este equilibrio es importante, ya que una productividad adecuada en la atención al cliente puede influir significativamente en la satisfacción del cliente y en la lealtad a la marca.

7. Discusión

7.1. Determinar las estadísticas y los promedios de la industria del sector empresarial agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja con información primaria y secundaria.

Para el cumplimiento de este objetivo se realizó el análisis y cálculo de los indicadores, con la información obtenida mediante las encuestas y en diversos documentos y sitios web, se establecieron los indicadores y los promedios del sector. A continuación, se exponen las líneas promedio de los diversos indicadores utilizados:

7.1.1. Estadísticas y promedios de sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en función a los indicadores

En esta sección se presentan los resultados obtenidos tras la aplicación de los diferentes indicadores. Esta información es base fundamental para la toma de decisiones empresariales, cabe recalcar que los resultados obtenidos fueron calculados con los diversos indicadores que se presentaron con anterioridad y con los distintos datos obtenidos de las 29 empresas de estudio.

Al integrar los resultados obtenidos de la caracterización, el establecimiento de indicadores y el análisis estadístico, se ha generado un panorama detallado y fundamentado sobre la situación actual y las perspectivas futuras del grupo empresarial de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del Cantón Loja. Estos hallazgos servirán como base para la formulación de estrategias y políticas destinadas a promover el desarrollo sostenible y la competitividad del sector en el contexto local y regional.

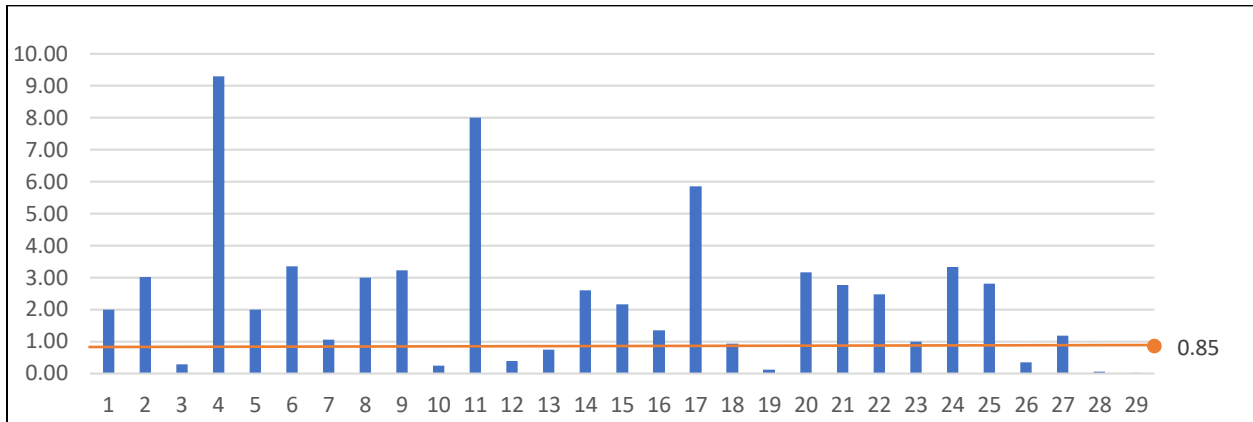
7.1.1.1. Estadísticas y promedio del sector: Solvencia Financiera

1. Análisis del indicador Razón de liquidez

En la siguiente figura, se observa la línea promedio del sector la cual es 0,85. Una razón de 0,85 indica que el sector tiene un margen considerable de seguridad en términos de liquidez, lo que podría significar que está en una posición financiera sólida para afrontar desafíos futuros y aprovechar oportunidades de inversión. Cabe señalar que 21 empresas sobrepasan el valor y que 8 están por debajo de la línea promedio.

Figura 9

Promedio de la Razón de Liquidez



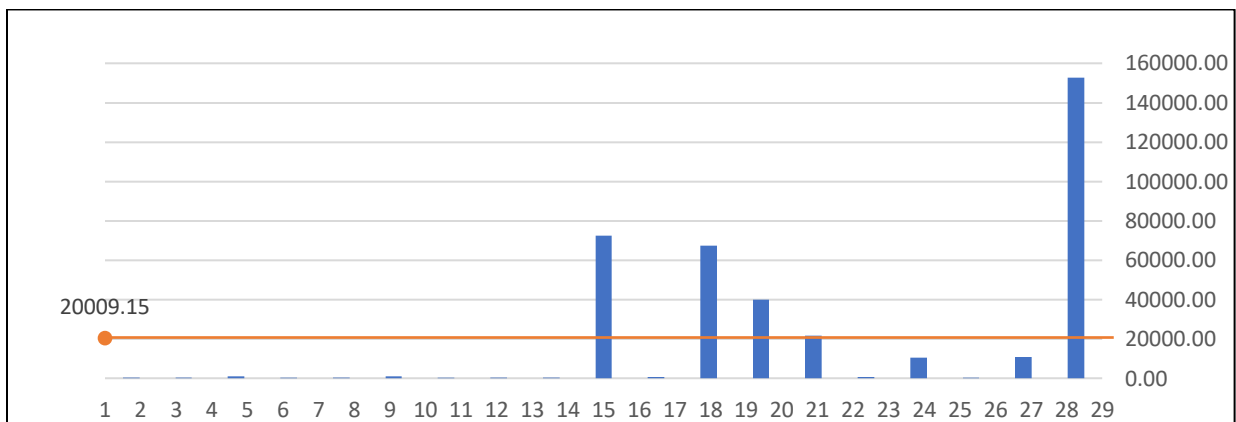
Nota. Elaborado por la autora

2. Análisis del indicador Capital de Trabajo

Se expone el valor promedio obtenido y la variación en los resultados de cada empresa, considerando que, de las 19 empresas analizadas, 14 están por debajo del promedio. Todas las empresas incluidas en este análisis tienen un capital de trabajo positivo, lo que significa que cuentan con suficientes activos líquidos para cubrir sus deudas a corto plazo. Sin embargo, estar por debajo del promedio puede indicar que algunas empresas tienen menos margen de maniobra financiera que otras. Por otro lado, las 5 empresas que superan el promedio muestran una posición financiera más sólida, lo que sugiere una mayor capacidad para enfrentar contingencias financieras y operar sin necesidad de financiamiento adicional.

Figura 10

Promedio del Capital de Trabajo



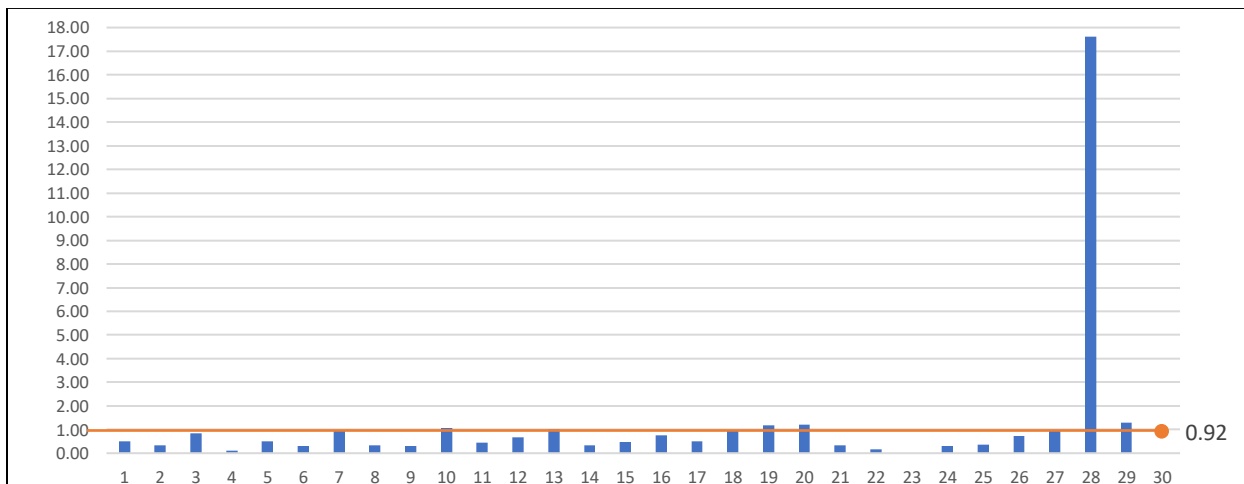
Nota. Elaborado por la autora

3. Análisis del indicador Razón de endeudamiento

En la figura expuesta se muestra que el indicador de endeudamiento del sector tiene un valor de 0,92 de lo cual 9 empresas se encuentran con un resultado superior a ese promedio. Un valor por debajo del promedio sugiere una gestión financiera más conservadora, con menor dependencia de la deuda, lo que puede traducirse en una mayor estabilidad financiera, pero limitar las oportunidades de crecimiento. Por otro lado, un valor por encima del promedio indica un mayor apalancamiento financiero, lo que podría ofrecer oportunidades de expansión, pero también aumentar el riesgo de insolvencia ante cambios económicos adversos.

Figura 11

Promedio de la Razón de Endeudamiento



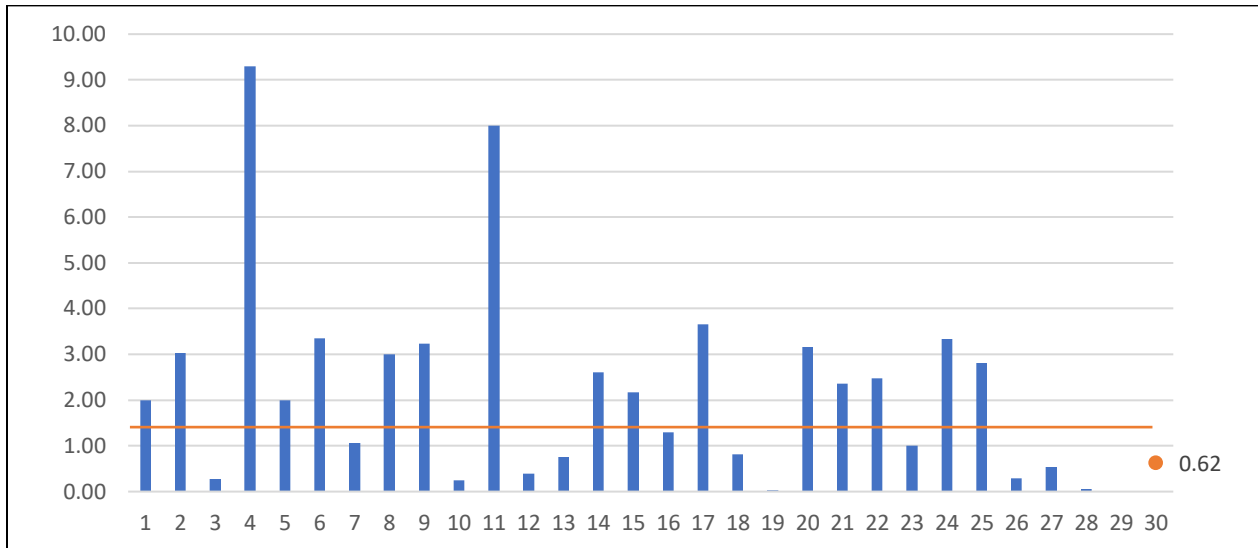
Nota. Elaborado por la autora

4. Análisis del indicador Prueba ácida

Según se detalla en la figura, el promedio del indicador de prueba ácida para las empresas de este sector es de 0,62 en activos líquidos disponibles por cada dólar en deuda, lo que sugiere una relativa solidez en términos de liquidez. Sin embargo, este valor indica que el sector aún enfrenta desafíos en cuanto a su capacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo si se excluyen los inventarios. Esta dependencia de los inventarios fortalece la capacidad del cumplimiento de las obligaciones a corto plazo, y se refleja en los resultados del indicador de liquidez corriente. Por lo tanto, resulta imperativo que las empresas mejoren sus estrategias financieras y busquen un equilibrio entre mantener un inventario adecuado para satisfacer la demanda del mercado y no depender excesivamente de él. Además, deben ser ágiles en la adaptación a las tendencias del mercado para garantizar su viabilidad a largo plazo.

Figura 12

Promedio de Prueba Ácida



Nota. Elaborado por la autora

Concluyendo, la presente tesis se enfoca en realizar un diagnóstico sectorial exhaustivo del grupo empresarial de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del Cantón Loja. Para alcanzar este objetivo, se propusieron varios objetivos específicos que se abordaron mediante el análisis de datos recopilados y la aplicación de metodologías apropiadas.

Este proyecto no solo contribuye al entendimiento y la mejora del grupo empresarial de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del Cantón Loja, sino que también servirá como guía para futuras investigaciones en el campo. El análisis detallado de los factores clave de éxito, los indicadores de desempeño empresarial y las estadísticas del sector proporciona una base sólida para la formulación de estrategias y políticas que promuevan su desarrollo sostenible y competitividad.

Además, este proyecto representa un importante paso hacia adelante en el estudio de este sector particular, que ha recibido relativamente poca atención en investigaciones anteriores. Al explorar en profundidad la situación actual y los desafíos enfrentados por las empresas de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del Cantón Loja, se abre la puerta a un mayor entendimiento de su funcionamiento y sus necesidades.

Asimismo, al ampliar la información para incluir promedios y estadísticas del sector, se proporciona una visión más completa y representativa de su realidad. Esto permite identificar

tendencias, comparar resultados y comprender mejor los patrones de comportamiento económico y empresarial en el ámbito local.

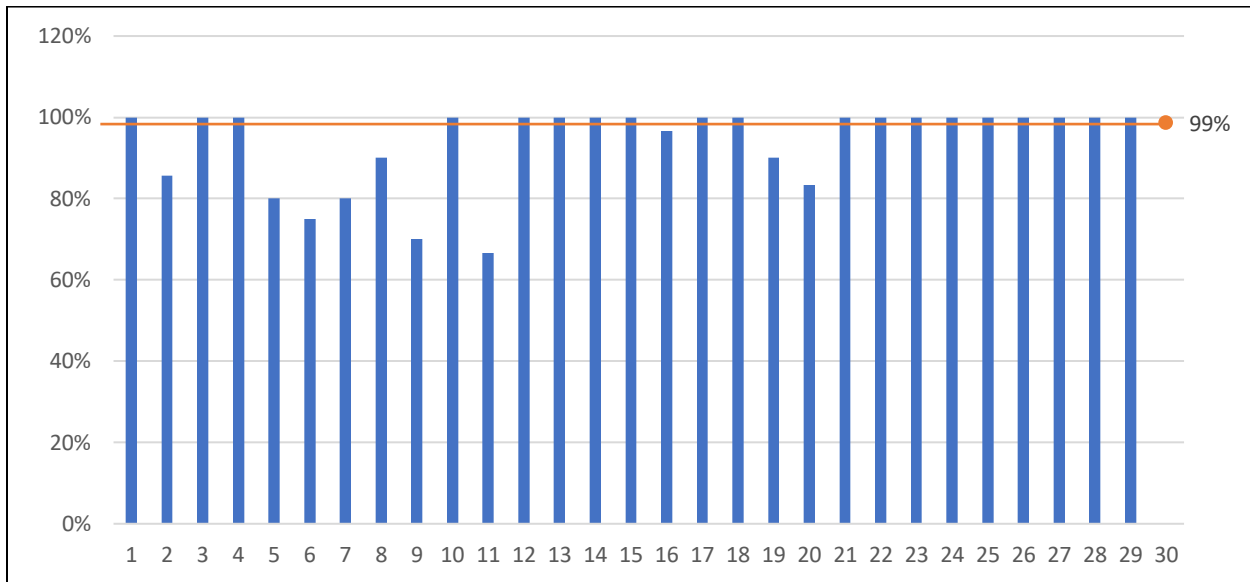
7.1.1.2. Estadísticas y promedios del sector: Calidad del producto

1. Análisis del índice de calidad de producto

Según se muestra en la figura la línea promedio del índice de calidad del producto para el sector es de 99% se debe considerar que 10 empresas del sector se encuentran por debajo del promedio y 19 superan la línea promedio. Cabe mencionar que un índice más alto indica que, en promedio, los productos cumplen con estándares más altos de calidad, mientras que un índice más bajo sugiere que los productos pueden tener deficiencias en términos de calidad. Este indicador es importante porque la calidad del producto afecta directamente la satisfacción del cliente, la reputación de la empresa y su posición competitiva en el mercado.

Figura 13

Promedio del Índice de Calidad del Producto



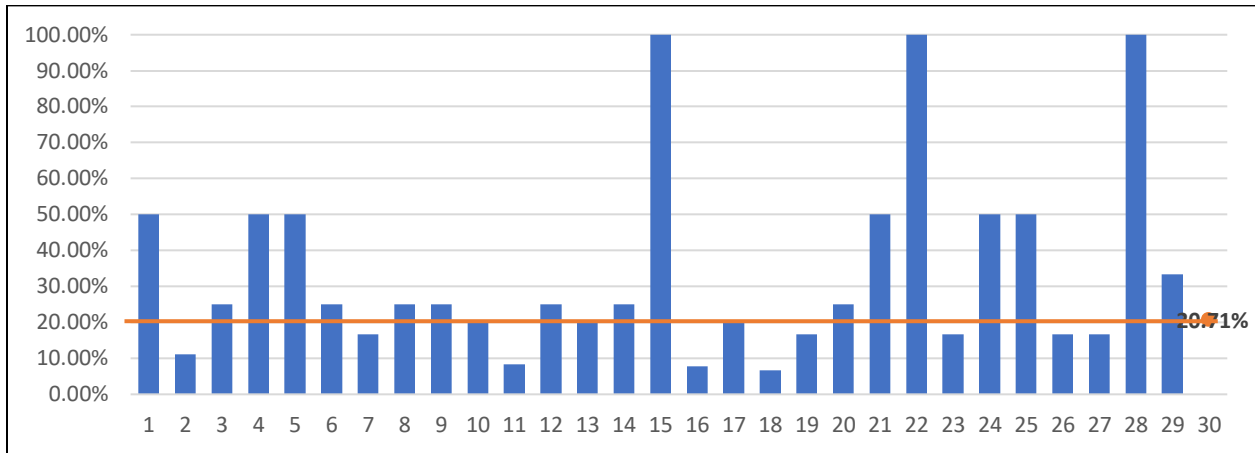
Nota. Elaborado por la autora

2. Análisis de la Tasa de utilización de la capacidad de producción

En la siguiente figura se muestra la línea promedio del indicador índice de utilización de la capacidad de producción, una tasa alta indica una utilización eficiente de los recursos, mientras que una tasa baja puede sugerir subutilización o ineficiencias en los procesos de producción. Evaluar esta tasa puede ayudar a identificar áreas de mejora en la gestión de la capacidad de producción y optimizar el rendimiento operativo de la empresa.

Figura 14

Promedio de la Tasa de Utilización de la Capacidad



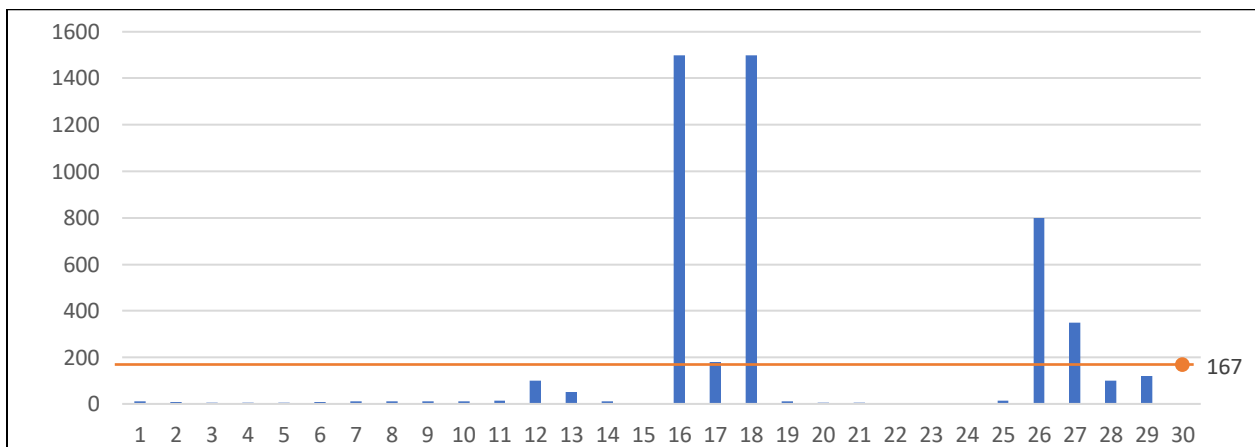
Nota. Elaborado por la autora

3. Análisis del Ratio de Producción mensual

Seguidamente se muestra en la figura la línea promedio de la ratio de producción mensual del sector el cual registra un valor de 167 unidades por día laborable, se debe considerar que 24 empresas se encuentran bajo esta línea promedio. Una ratio alto indica una mayor eficiencia en la producción, lo que sugiere que la empresa está utilizando sus recursos de manera efectiva para generar una mayor cantidad de productos en un período de tiempo dado. Por otro lado, una ratio más bajo puede indicar ineficiencias en los procesos de producción, subutilización de recursos o problemas en la gestión de la producción.

Figura 15

Promedio del Ratio de Producción Mensual



Nota. Elaborado por la autora

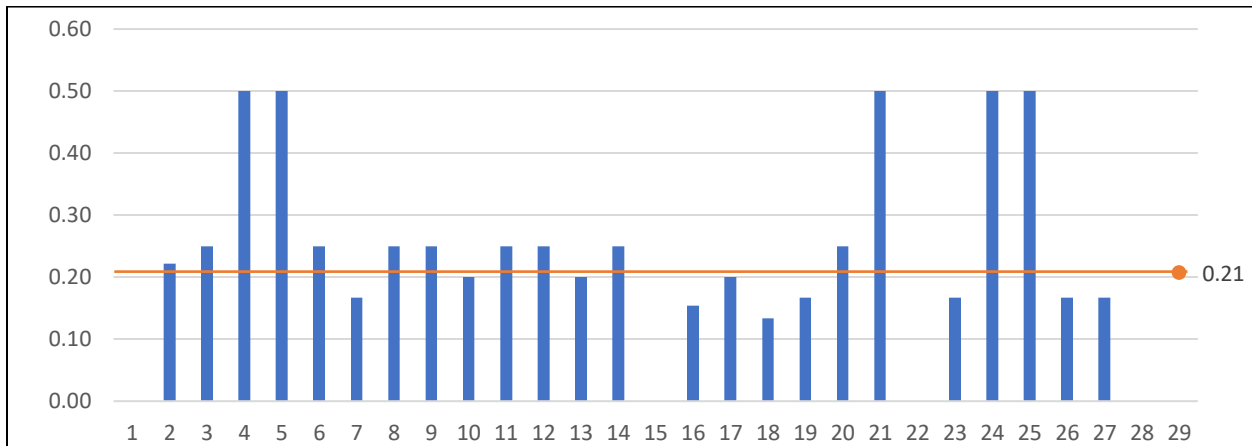
7.1.1.3. Estadísticas y promedios del sector: Conocimiento del negocio

1. Análisis del indicador Número de capacitación del personal

La figura muestra la línea promedio del sector, considerando que 14 empresas se encuentran en el promedio o lo superan, mientras que 15 están muy por debajo de la línea promedio. Este indicador evalúa la cantidad de capacitaciones que recibe cada empleado en promedio durante un año, un valor alto en este indicador indica que los empleados reciben más capacitaciones a lo largo del año, lo que sugiere un mayor enfoque en el desarrollo de habilidades y conocimientos dentro de la empresa. Por otro lado, un valor más bajo puede indicar que los empleados reciben menos capacitaciones, lo que podría afectar negativamente su capacidad para adaptarse a cambios en el mercado, mejorar su desempeño laboral y contribuir al crecimiento de la empresa.

Figura 16

Promedio de la Capacitación Anual del Personal



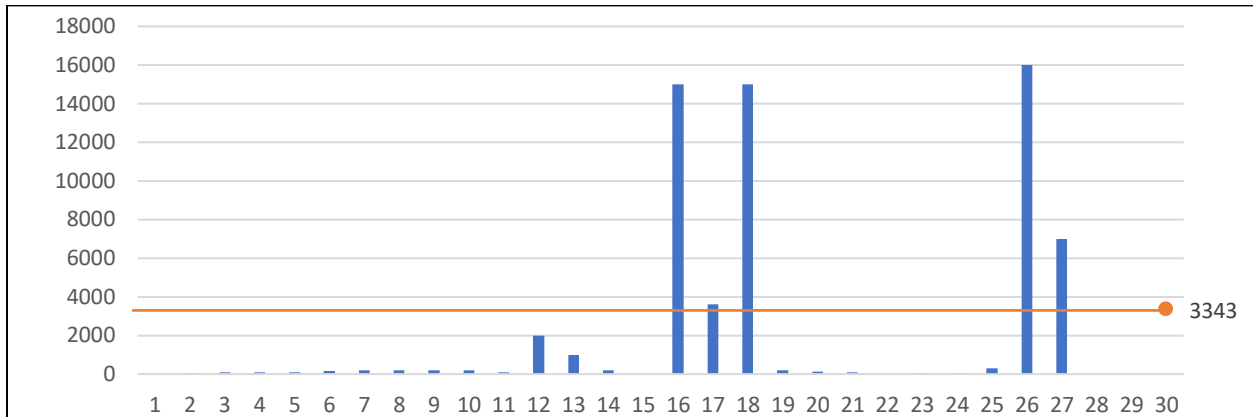
Nota. Elaborado por la autora

2. Análisis de la Relación entre productividad y capacitaciones

Para la línea promedio de este indicador se presenta la figura, que permite visualizar las empresas que sobrepasan el promedio, de las cuales 5 se encuentran con un valor superior a la línea, y 29 con un valor inferior a 3343 unidades. Un valor alto en este indicador sugiere que las capacitaciones están teniendo un impacto positivo en la productividad, ya que se están produciendo más productos en relación con la cantidad de capacitaciones realizadas. Por otro lado, un valor más bajo podría indicar que las capacitaciones no están siendo efectivas en mejorar la productividad, lo que podría requerir una revisión de los programas de capacitación o un enfoque diferente en el desarrollo de habilidades de los empleados.

Figura 17

Promedio de la Relación entre Productividad y Capacitaciones



Nota. Elaborado por la autora

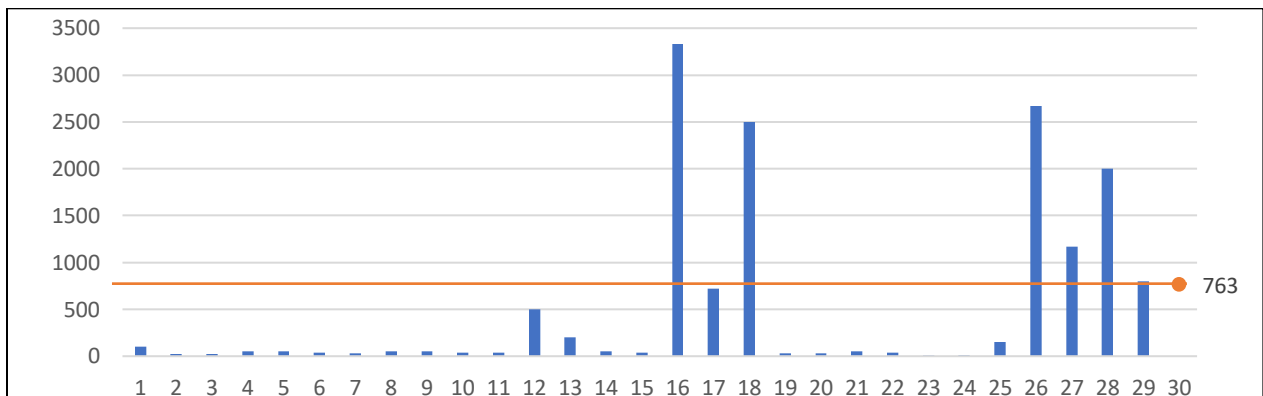
7.1.1.4. Estadísticas y promedios del sector: Capital humano

1. Análisis del Índice de productividad por empleado

En esta figura se muestra la línea promedio del indicador índice de productividad por empleado, lo cual quiere decir que cada empleado contribuye a la producción de 763 productos durante el mes, cabe recalcar, que solo 6 empresas cumplen y sobrepasan el valor promedio. Un índice más elevado en este medidor señala una mayor eficacia en el desempeño de los trabajadores, lo que implica que están generando una cantidad superior de productos en proporción a su cantidad. En contraposición, un índice más bajo podría indicar una menor eficiencia, lo cual puede derivar de diversos factores como dificultades en los procesos de producción, carencia de formación o una utilización ineficiente de los recursos disponibles.

Figura 18

Promedio de la Productividad por Empleado



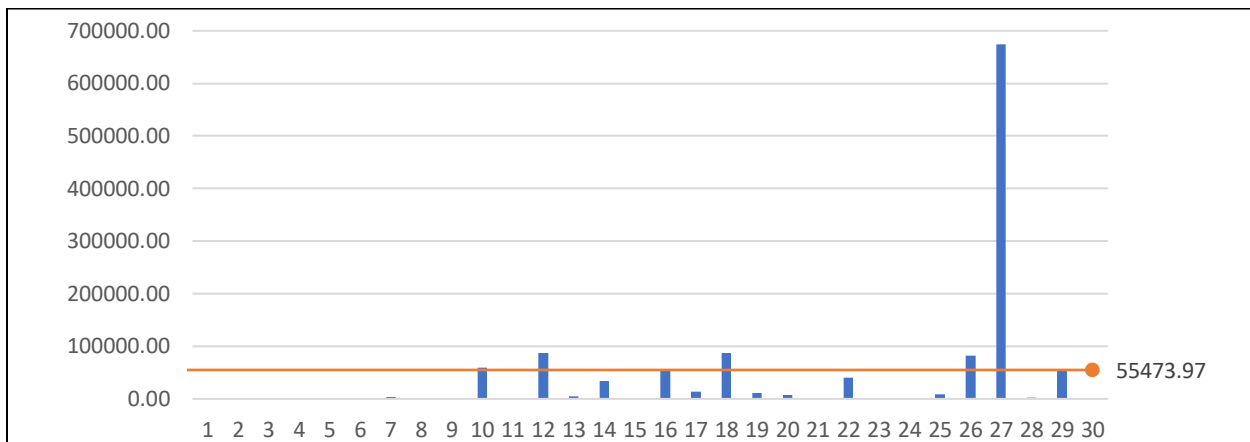
Nota. Elaborado por la autora

2. Análisis del Ratio de activos por empleados

La línea promedio del indicador ratio de activo por empleado expuesto en la figura, revela que solo 5 empresas superan su valor, mientras que 24 de ellas se encuentran por debajo del promedio, este indicador refleja la cantidad de activos que una empresa destina a cada uno de sus empleados. Un valor más elevado en este indicador sugiere que la empresa proporciona una mayor cantidad de activos por empleado, lo que podría significar una disponibilidad superior de recursos para cada trabajador. Esto, a su vez, puede indicar una mayor capacidad de la empresa para realizar inversiones en infraestructura, tecnología y otros recursos que podrían mejorar su eficacia y competitividad. Por el contrario, un valor más bajo podría indicar que la empresa asigna menos activos por empleado, lo que podría limitar su capacidad para operar de manera eficiente y cumplir con las demandas del mercado.

Figura 19

Promedio del Ratio de Activos por Empleados



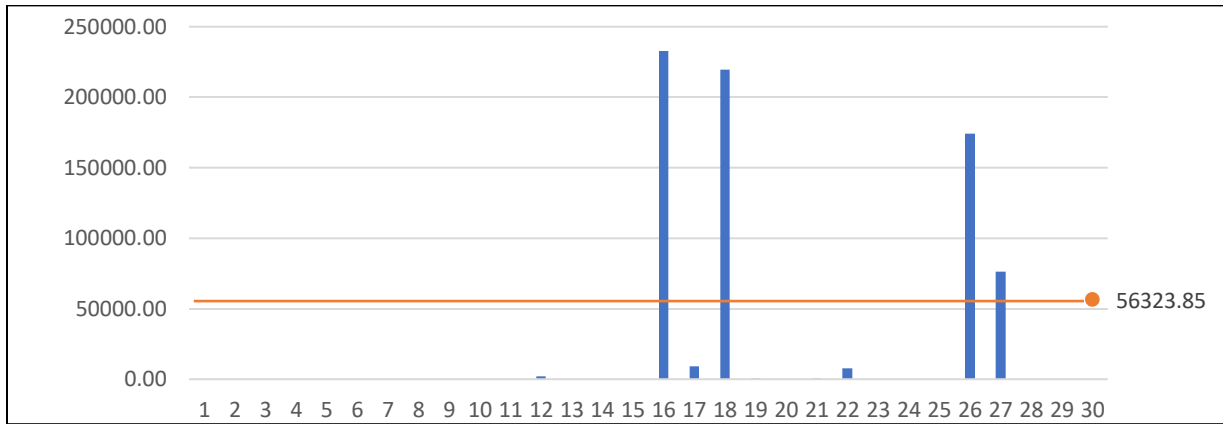
Nota. Elaborado por la autora

3. Análisis del indicador Ingresos por empleado

Para examinar la línea promedio, se presenta la siguiente figura que muestra el desbalance en el sector ya que, en este indicador solo existen 4 empresas que superan el valor promedio, este indicador evalúa la eficiencia y productividad de los empleados en términos de su contribución a los ingresos de la empresa. Un valor más alto en este indicador sugiere que cada empleado está generando mayores ingresos, lo que puede indicar una mayor eficiencia y contribución al éxito financiero de la empresa. Por el contrario, un valor más bajo puede señalar que cada empleado está generando menos ingresos, lo que puede reflejar desafíos en la productividad o en la generación de ventas.

Figura 20

Promedio de Ingresos por Empleado



Nota. Elaborado por la autora

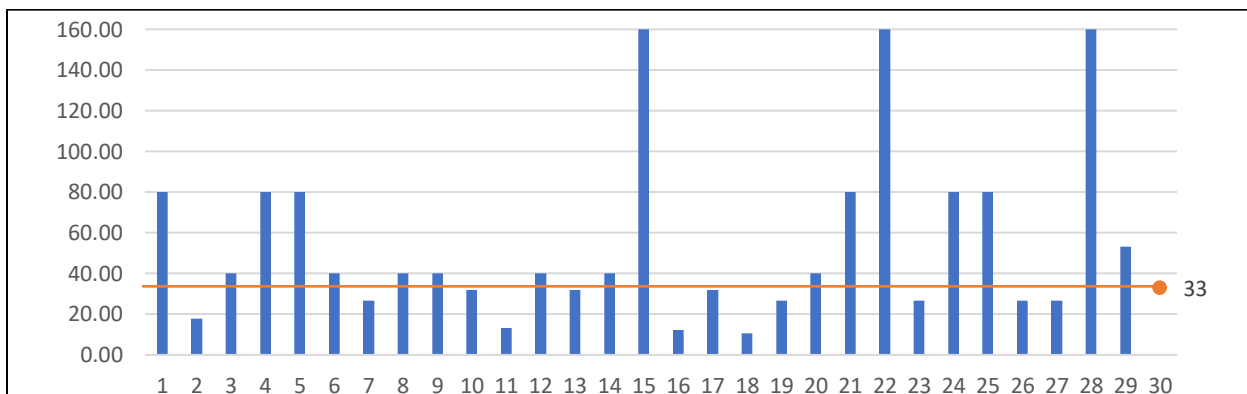
7.1.1.5. Estadísticas y promedios del sector: Servicio al cliente

1. Análisis de la Tasa de atención al cliente por trabajador

En la figura, la línea promedio de 33 horas por trabajador para atender a clientes muestra que solo 17 empresas superan el valor, mientras que 12 están por debajo del promedio. Este indicador te dice cómo las empresas están manejando su equipo para brindar un buen servicio a los clientes. Un número alto significa que cada empleado está atendiendo a más clientes, lo que muestra que la empresa está gestionando bien su personal y puede satisfacer mejor las necesidades de la clientela. Pero si el número es bajo, puede que la empresa necesite mejorar en cómo distribuye su equipo o en la calidad del servicio, lo que podría afectar la satisfacción de los clientes y cómo la empresa está vista en el mercado.

Figura 21

Promedio de la Tasa de Atención al Cliente por Trabajador



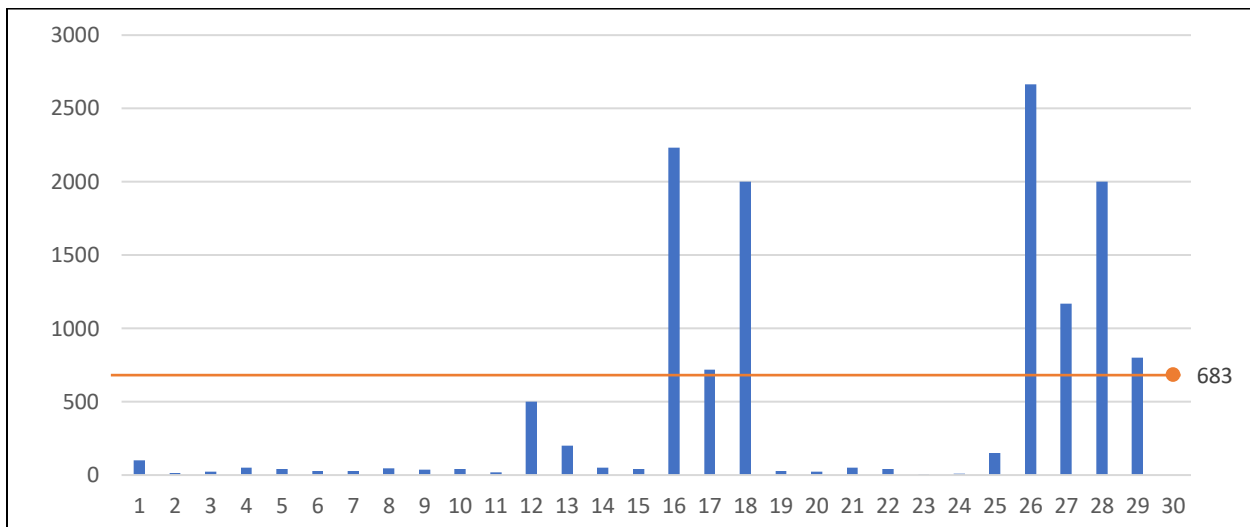
Nota. Elaborado por la autora

2. Análisis del indicador Productividad al servicio al cliente

En la figura, se muestra el promedio del indicador el cual es 683 respecto a los productos vendidos por empleado, lo cual 7 empresas superan la línea promedio, sin embargo, 22 están por debajo del valor. Este valor dice qué tan bien una empresa está manejando la atención al cliente en relación con la cantidad de cosas que vende. Básicamente, dice cuántas cosas en promedio vende cada empleado en un mes. Es una forma de ver qué tan buenos son los empleados no solo en vender cosas, sino también en tratar bien a los clientes. Si el número es alto, significa que el equipo humano está funcionando de manera eficiente, ya que cada empleado está vendiendo varios productos. Pero si es bajo, podría significar que hay problemas en cómo se atiende a los clientes o en cómo se hacen las ventas. Eso podría significar que las empresas necesitan hacer algunos cambios en su forma de trabajar o en su equipo.

Figura 22

Promedio de la Productividad de Servicio al Cliente



Nota. Elaborado por la autora

En el análisis del diagnóstico sectorial de las empresas dedicadas a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja, se identificaron varios factores claves que influyen en el éxito de estas organizaciones. De acuerdo con estudios previos en sectores similares como el realizado por (Arboleda et al., 2022) en el sector agroindustrial de Ecuador, la solvencia financiera es un componente esencial para la sostenibilidad empresarial, ya que, permite la inversión en mejoras productivas y expansión. En el caso de las empresas de Loja esta solvencia está

relacionada con el acceso a financiamiento adecuado y la capacidad de gestionar eficazmente los recursos, factores que determinan su capacidad de adaptación a las fluctuaciones de mercado.

Asimismo, la calidad del producto se presenta como un factor crítico. Según el análisis de (Guerrero & Salazar , 2020) las empresas que logran mantener altos estándares de calidad en sus productos tienden a consolidarse en el mercado, debido a la fidelización de clientes y la capacidad de competir con productos importados. En el sector de Loja esto es particularmente relevante ya que las empresas deben asegurar que sus productos cumplan con las expectativas tanto del mercado local como de nacional para mantenerse competitivas.

Otro factor identificado en la investigación es el capital humano. Estudios como el de (Fernandez & Navarro, 2018) sobre la importancia del talento humano en la industria ecuatoriana agrícola, destacan que la capacitación continua del personal es un elemento fundamental para el éxito empresarial. En el diagnóstico realizado las empresas que invierten en la formación de sus empleados muestran una mayor capacidad para implementar buenas prácticas empresariales y adaptarse a las demandas del mercado.

Estos resultados sugieren que la combinación de una gestión financiera sólida, un enfoque en la calidad del producto y la inversión del capital humano son pilares esenciales para la competitividad del sector.

8. Conclusiones

Luego de haber finalizado la investigación se concluye lo siguiente:

1. Conforme a la investigación realizada mediante el CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) las organizaciones que se encuentran bajo el código A son las empresas dedicadas a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja. Se identifican un total de 29 empresas en el sector. Estas empresas se distribuyen de manera diversa en las distintas parroquias urbanas del cantón, reflejando la importancia y presencia significativa de este sector en la economía local.
2. Durante el análisis, se identificaron un total de 5 factores claves de éxito que son cruciales para el desempeño empresarial en el sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja. Estos factores incluyen solvencia financiera, calidad del producto, conocimiento del negocio, capital humano, servicio al cliente. Asimismo, se determinaron 14 indicadores que permiten medir estos factores. Entre estos, 4 son indicadores financieros diseñados para evaluar aspectos como la rentabilidad, la liquidez y el endeudamiento de las empresas. Los 10 indicadores restantes son de naturaleza no financiera y abarcan aspectos como calidad del producto, producción mensual, la capacidad de producción y los aspectos económicos relevantes. Es importante destacar que tanto los factores claves de éxito como los indicadores identificados no son exhaustivos y pueden variar según las particularidades de cada empresa. Además, su aplicación dependerá del objetivo específico de cada medición y del contexto operativo de cada entidad dentro del sector.
3. El análisis llevado a cabo revela que el sector empresarial de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja muestra una situación financiera generalmente sólida. Los datos indican una liquidez promedio de 0,85, lo que sugiere una capacidad adecuada para cubrir obligaciones a corto plazo. Sin embargo, el indicador de prueba ácida muestra un promedio de 0,62 en el sector, lo que señala el sector tiene suficientes activos sin tener que vender sus inventarios. Además, al examinar los indicadores no financieros, se encuentra que el promedio del número de trabajadores es de 5 de los cuales 4 se dedican a la producción.

9. Recomendaciones

Basándose en las conclusiones anteriores, se recomienda lo siguiente:

1. Se recomienda a las autoridades reguladoras pertinentes, como el Servicio de Rentas Internas (SRI) y la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, que revisen y actualicen periódicamente la información publicada sobre las empresas del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del Cantón Loja. Esto ayudará a garantizar la consistencia y la precisión de los datos financieros y facilitará el trabajo de los investigadores en futuros estudios.
2. A los propietarios de las organizaciones se sugiere la implementación del uso de indicadores financieros para conocer y evaluar su posición actual en relación con la competencia y el sector al que pertenecen. Asimismo, se propone fomentar la colaboración con las autoridades para asegurar la actualización oportuna de los datos corporativos de manera imparcial. Mantener esta información al día no solo promoverá la transparencia, sino que también facilitará la investigación y el análisis del sector, contribuyendo así a una toma de decisiones más informada y efectiva.
3. Se recomienda a los directivos y representantes de las organizaciones del sector considerar los promedios y estándares establecidos para su actividad comercial. Esto les permitirá tener una referencia sólida para evaluar su desempeño y tomar decisiones informadas. Asimismo, se sugiere mantener un monitoreo regular de los indicadores financieros y no financieros relevantes, así como estar abiertos a la implementación de prácticas y estrategias que promuevan la eficiencia y la competitividad en el mercado.

10. Bibliografía

- Cámara de Industrias y Producción. (11 de Julio de 2023). *CIP*.
[https://www.cip.org.ec/2023/07/11/como-esta-la-economia-actualmente-y-como-se-proyecta-hasta-finales-de-ano/#:~:text=Para%20el%20primer%20trimestre%20de,comunicaciones%20\(6%2C2%25\).](https://www.cip.org.ec/2023/07/11/como-esta-la-economia-actualmente-y-como-se-proyecta-hasta-finales-de-ano/#:~:text=Para%20el%20primer%20trimestre%20de,comunicaciones%20(6%2C2%25).)
- Francés, A. (2001). *Estrategia para la Empresa en América Latina*. Caracas, Venezuela: IESA.
- Thompson , A., & Strickland, A. J. (2004). *Administración Estratégica*. México: McGraw Hill.
- Vidal Arizabaleta, E. (2004). *Diagnóstico organizacional*. Bogotá: ECOE.
file:///C:/Users/hp/Downloads/Libro_diagnostico_organizacional_elizabe.pdf
- Tiempo de Negocios. (11 de Mayo de 2017). La importancia de hacer un buen análisis sectorial.
Tiempo de Negocios. <https://tiempodenegocios.com/analisis-sectorial/>
- Cruz Lezama Osaín. (2007). *Indicadores de Gestión*. Guayana.
- Beltrán Jaramillo, J. M. (2005). *Indicadores de gestión*. 3R Editores.
- Frederick, D. (2017). *Enciclopedia Económica*. <https://enciclopediaeconomica.com/sectores-economicos/>
- Gómez Jurado Jarrín, M. (2016). *Dialnet*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5833437>
- ILOSTAT. (2010). *Organización Internacional del Trabajo*.
<https://ilostat.ilo.org/es/resources/concepts-and-definitions/classification-economic-activities/>
- Servicio de Acreditación Ecuatoriano. (10 de Febrero de 2017).
<https://www.acreditacion.gob.ec/que-son-los-codigos-ciiu/>
- CIIU . (2009). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*.
- Romero , R., & Torres , W. (2023). *ASO Banca*. <https://asobanca.org.ec/wp-content/uploads/2023/03/2023-03-23-BP-Lupa-Crediticia-Agricultura.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura*. (2018).
<https://www.fao.org/ecuador/fao-en-ecuador/ecuador-en-una-mirada/es/#:~:text=La%20Agricultura%20Familiar%20representa%20el,en%20manos%20de%20peque%C3%B1os%20productores.>

- Vera, M., & Toral, M. (2018). Economía ecuatoriana: de la producción agrícola al servicio. *Espacios*, 30.
- Osorio, L. (2017). *Boletín 158: el sector agropecuario ecuatoriano*. Pichincha: Mentha Marketing Digital.
- Peralta, S. L., Aguilar, H., Loayza, A., & Morejón, L. (2018). Aporte del sector agropecuario a la economía del Ecuador. *Espacios*, 1-11.
- ONU. (2018). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura*. <https://www.fao.org/ecuador/fao-en-ecuador/ecuador-en-una-mirada/es/#:~:text=La%20Agricultura%20Familiar%20representa%20el,en%20manos%20de%20peque%C3%B1os%20productores>.
- Münch, L. (2007). *Administración: Escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor*. Pearson.
- Servicio de Acreditación Ecuatoriano. (10 de Febrero de 2017). *Servicio de Acreditación Ecuatoriano*. <https://www.acreditacion.gob.ec/que-son-los-codigos-ciiu/>
- Cutropía, C. (2005). *Plan de marketing. Paso a paso*. Madrid: ESIC.
- Aching Guzmán, C. (2006). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Prociencia y Cultura.
- Villa Cueva, J. A. (2023). Diagnóstico sectorial de la actividad venta al por mayor de artículos de ferreterías del cantón Loja. *Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas*. Universidad Nacional de Loja, Loja.
- López Santana, E., Méndez Giraldo, G., Andrey Ávila, H., Franco, C., & Rueda Velasco, F. (17 de Junio de 2022). Metodologías y aplicaciones de diagnósticos sectoriales: una revisión de la literatura. *U Distrital*, 27.
- Briceño Loaiza, J. P., & Bustamante González, D. A. (2013). DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EMPRESARIAL DE LA PROVINCIA DE EL ORO EN RELACIÓN A LA GESTIÓN PROVINCIA DE EL ORO EN RELACIÓN A LA GESTIÓN INGENIEROS COMERCIALES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. *Tesis*. Universidad Nacional De Loja, Loja. <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/12752/1/Juan%20Pablo%20Brice%C3%B1o%20Loaiza%20Diego%20Armando%20Bustamante%20Gonz%C3%A1lez.pdf>

- Taylor, F. W., & Fayol, H. (1969). *Principios de la administracion científica. Administración industrial y general*. Buenos Aires, Argentina: Ateneo.
https://www.academia.edu/42121492/Principios_de_la_Administraci%C3%B3n_Cientifica_Administraci%C3%B3n_Industrial_y_General
- Simcore. (2023). *Simcore*. <https://www.simcore.fr/es/gestion-de-flujos/gestion-de-produccion/#:~:text=La%20gesti%C3%B3n%20de%20producci%C3%B3n%20es,de%20materias%20en%20productos%20acabados>.
- Carro Paz, R., & González Gómez, D. (2012). *Nulan*. Retrieved 2023, from https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1607/1/02_productividad_competitividad.pdf
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de recursos humanos: El capital humano de las organizaciones*. México: McGraw Hill.
- Terrazas Pastor, R. A. (2009). *Modelo de gestión financiera para una organización*. Cochabamba, Bolivia. <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>
- Medina , A., & González , J. (2005). *Propuesta Metodológica para Análisis de la Solvencia de la Empresa por Medio del Estado de Flujo Efectivo*. Redalyc ORG: <https://www.redalyc.org/pdf/399/39903108.pdf>
- Juran, M. (1993). *Desarrollo del concepto de Calidad ESG INNOVA GROUP*. ESG INNOVA GROUP. <https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2016/09/desarrollo-concepto-calidad/#:~:text=La%20calidad%20es%20%2E2%80%9C1a%20adecuaci%C3%B3n,NC%2F%20ISO%209000%202005>.
- Fasano, L. (2021). <https://es.linkedin.com/pulse/la-importancia-de-desarrollar-el-conocimiento-negocios-luis-fasano#:~:text=Con%20%22Conocimientos%20de%20Negocio%22%20nos,c%C3%B3mo%20el%20negocio%20genera%20dinero>.
- Quintero Montaña, W. J. (2020). *Scielo*. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552020000100239#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Schultz%2C%20las%20habilidades%20adquiridas,producto%20de%20la%20asignaci%C3%B3n%20de
- García , A. (2016). *Redalyc*. <https://www.redalyc.org/pdf/993/99346931003.pdf>

- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (1990). *Guía para la elaboración de diagnósticos sectoriales y perfiles sectoriales agrícolas* (Vol. Primera). San José, Costa Rica: Misceláneas.
- Rojas Castillo, F. (2005). *Diagnóstico estratégico del sector empresarial en comunidades de interés como receptoras de remesa*. Santo Domingo: AIRAC.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2019). *Diagnósticos Sectoriales*. Bogotá: CAEM.
- Trebilcock, A. (2021). *Relaciones laborales y gestión de recursos humanos*. <https://www.insst.es/documents/94886/161958/Cap%C3%ADtulo%2021.%20Relaciones%20laborales%20y%20gesti%C3%B3n%20de%20recursos%20humanos.pdf/946e8ffc-802d-42e7-8fa4-dcc514410d69?version=1.0&t=1526457532748&download=true#:~:text=La%20gesti%C3%B3n%20de%20recur>
- Vega Sánchez, D. G. (2006). *UNMSM Perú*. Retrieved 2023, from https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/vega_sd/cap2.pdf
- Arboleda, X., Bermúdez Barrezueta, N., & Camino, M. S. (2022). *Producción y rentabilidad empresarial en el sector agrícola del Ecuador*. Ecuador: CEPAL.
- Guerrero, P., & Salazar, L. (2020). Análisis del impacto de la calidad del producto en la competitividad de las empresas agroindustriales. *Revista de Ciencias Agrarias*, 25 (1), 45 - 60.
- Fernandez, & Navarro. (2018). El capital humano en la agricultura: un análisis de su impacto en el desarrollo empresarial. *Journal of Agricultural Economics*, 15(2), 85-95.

11. Anexos

Anexo 1.

Modelo de encuesta



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Estimado/a encuestado, se está realizando una investigación con el fin de establecer y conocer los promedios del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja, por lo que se pide de manera muy comedidamente que se digne a proporcionar la información necesaria para fines académicos. De antemano se agradece su colaboración.

Nombre de la empresa: _____

1. ¿Cuántos clientes aproximadamente tiene su empresa al mes?
 Indique _____

2. ¿Cuál es la producción diaria?

3. ¿Cuál es el tiempo requerido en la producción diaria?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

4. ¿Con qué frecuencia capacita a su personal?

Ninguno
 1 vez al año
 2 veces al año
 3 veces al año

5. ¿Cuál es el número de productos vendidos al día?
 Indique _____

6. ¿Cuál es la cantidad de productos producidos al día?

7. Cuántas horas de trabajo emplea cada trabajador del área de producción?

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---

Otro. Indique _____

8. ¿Cuál es la cantidad necesaria de mano de obra para la producción?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

Otro _____

9. ¿Cuáles considera que son los factores claves de éxito de la empresa?

<p>Producción</p> <p><input type="checkbox"/> Eficiencia operativa <input type="checkbox"/> Innovación <input type="checkbox"/> Calidad del producto <input type="checkbox"/> Gestión de la cadena de suministro <input type="checkbox"/> Gestión de la calidad <input type="checkbox"/> Otro. Indique _____</p> <p>Finanzas</p> <p><input type="checkbox"/> Gestión financiera sólida <input type="checkbox"/> Control de costos <input type="checkbox"/> Flujo de efectivo <input type="checkbox"/> Financiación adecuada <input type="checkbox"/> Gestión de riesgos <input type="checkbox"/> Otro. Indique _____</p>	<p>Ventas</p> <p><input type="checkbox"/> Estrategia de mercado <input type="checkbox"/> Relaciones con los clientes <input type="checkbox"/> Marketing y promoción <input type="checkbox"/> Gestión de ventas <input type="checkbox"/> Servicio al cliente <input type="checkbox"/> Otro. Indique _____</p> <p>Talento Humano</p> <p><input type="checkbox"/> Selección y reclutamiento <input type="checkbox"/> Desarrollo y capacitación <input type="checkbox"/> Cultura organizacional <input type="checkbox"/> Retención del talento <input type="checkbox"/> Liderazgo efectivo <input type="checkbox"/> Otro. Indique _____</p>
--	---

Anexo 2.

Certificado de Traducción



unl

Universidad
Nacional
de Loja

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN

Yo, Eduardo Alexander Vargas Romero, con número de cédula 1104605454 y con título de Licenciado en Ciencias de la Educación, Mención Inglés, registrado en el SENESCYT con número 1031-15-1437415.

CERTIFICO:

Que he realizado la traducción de español al idioma inglés del resumen del presente trabajo de integración curricular denominado **“Diagnóstico sectorial del grupo empresarial de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja”** de autoría de **Jessybell Alfonsina Arévalo Valdivieso**, portadora de la cédula de identidad, número **1900782572**, estudiante de la carrera de Administración de Empresas, Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, siendo el mismo verdadero y correcto a mi mejor saber y entender.

Declaro que el 'Abstract' escrito en idioma inglés, ha sido redactado conforme a los estándares académicos y de calidad requeridos.

Es todo lo que puedo certificar en honor a la verdad, facultando al interesado para que haga uso del presente en lo que considere conveniente.



Firmado electrónicamente por:
**EDUARDO ALEXANDER
VARGAS ROMERO**

Mgr. Eduardo Alexander Vargas Romero
C.I. 1104605454
Registro del SENESCYT: 1031-15-1437415

Ciudad Universitaria **“Guillermo Falconí Espinosa”**
Casilla letra “S” Sector La Argelia – Loja – Ecuador
Telf: **+(593)- 7259 3550**
Mail: **direccion.ued@unl.edu.ec**

Anexo 3.

Hoja de sensibilización



unl

Universidad
Nacional
de Loja

La Universidad Nacional de Loja desarrolla diferentes proyectos con el afán de contribuir con la sociedad, por lo que, se lleva a cabo en conjunto de docentes y estudiantes un proyecto de investigación titulado:

DIAGNÓSTICO SECTORIAL DEL GRUPO EMPRESARIAL

agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja

Objetivo

Otorgar los promedios a las empresas pertenecientes al sector, con el fin de comparar y evaluar los resultados obtenidos, reconociendo las falencias y fortalezas de las empresas, con la finalidad de facilitar la toma de decisiones clave.

Por lo tanto, se solicita comedidamente a colaborar en esta investigación, otorgando información clave para estudio. Esta información y datos serán manejados con absoluta confidencialidad, netamente para fines académicos.



Nota

Importante



¿Sabías que?

Un indicador es una comparación de dos o más datos que sirven para elaborar medidas de algo. Los indicadores son utilizados en diversos ámbitos.

Estos estudios son de suma importancia, porque permite conocer el estado actual en el que se encuentra la empresa, en otros países como Colombia, Guatemala y España son realizados cada cierto tiempo con el fin de ganar mercado y ganancias.

Contáctos:

Para corroborar dicha información puede remitirse a los siguientes contactos:

DIRECCIÓN DE INVESTIGACIONES
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL
DE LOJA

(07) 2545 100

direccion.investigacion@unl.edu.ec

Director del Proyecto de investigación

Mg. Carlos Rodríguez Armijos

09 9402 2030

carlos.rodriqueza@unl.edu.ec



Director del Proyecto de Titulación Curricular

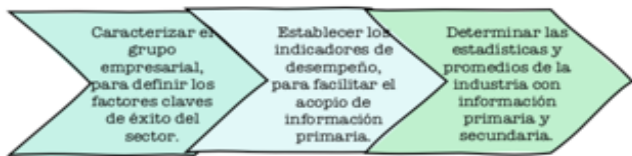
Ing. Carlos Roberto Carpio Ayala MAE

carlos.carpio@unl.edu.ec

DIAGNÓSTICO SECTORIAL DEL GRUPO EMPRESARIAL

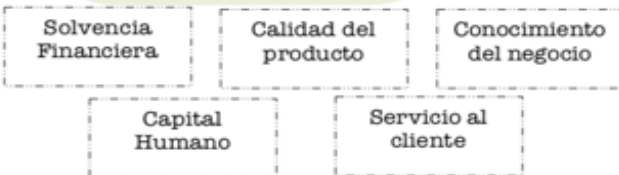
agricultura, ganadería, silvicultura y pesca del cantón Loja

O B J E T I V O S



F A C T O R E S

Clave de éxito



Metodología

La investigación se enfocó en un análisis cuantitativo, utilizando el método deductivo que parte de principios generales a conclusiones específicas, también se empleó el tipo de investigación exploratoria y descriptiva, permitiendo una visión integral del sector, asimismo se implementó un diseño no experimental para recolectar y analizar datos numéricos del sector sin modificar las variables. Como técnicas, se usó un cuestionario de 10 preguntas cerradas, y la documentación bibliográfica, basada en fuentes confiables como el SRI y la Superintendencia de Compañías. La población de estudio incluyó a 29 empresas registradas en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU).

Descripción	Nro. De Empresas	Participación
Total, de empresas del CIU a nivel nacional	86 373	100%
Empresas con el código A	5 118	5,93%
Empresas a nivel provincial	41	0,80%
Empresas a nivel local	29	70,73%

INDICADORES Y PROMEDIOS DEL SECTOR

Razón de liquidez



El sector no tiene recursos suficientes en este momento no es capaz de pagar sus deudas sin comprometer las inversiones.

Calidad del Producto



Los productos ofrecidos cumplen con los estándares de calidad, ofrecen una alta satisfacción del cliente.

Utilización de la capacidad



Dentro del sector se refleja una tasa de capacidad baja, puede ser ocasionada por una ineficiencia en el uso del espacio, recursos y equipo.

CONCLUSION

En el cantón Loja, 29 empresas del sector agrícola reflejan una importante presencia en la economía local. Cinco factores claves de éxito fueron identificados, con 14 indicadores para medirlos. El análisis financiero muestra buena liquidez, con un promedio de 5 empleados, 4 dedicados a producción.

Anexo 5.

Certificado de control de plagio



Plagiarism and AI Content Detection Report

Tesis Jessybell Arevalo plagio.docx

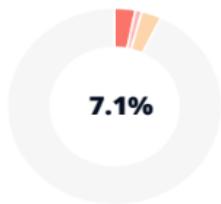
Scan details

Scan Time:
November 14th, 2024 at 22:58 UTC

Total Pages:
97

Total Words:
24043

Plagiarism Detection



Types of plagiarism		Words
● Identical	3.1%	753
● Minor Changes	1%	233
● Paraphrased	3%	726
● Omitted Words	0%	0