

## Facultad de Ciencias Técnicas y Económicas

Departamento de finanzas y economía

### TRABAJO DE DIPLOMA

Titulo: Estudio sobre los factores que influyen en la variación del Valor Agregado Bruto en la actividad comercial.

Title: Study on the factors that influence the variation of the gross added value in the commercial activity.

Autor: José Joaquín Ruiz Silva

Tutor: MSc. Irenio Curbelo Tribicio

Sancti Spíritus, Julio 2022

Copyright©UNISS

Este documento es Propiedad Patrimonial de la Universidad de Sancti Spíritus “José Martí Pérez”, y se encuentra depositado en los fondos del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la

Investigación “Raúl Ferrer Pérez” subordinada a la Dirección de General de Desarrollo 3 de la mencionada casa de altos estudios.

Se autoriza su publicación bajo la licencia siguiente:

Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional

**Atribución- No Comercial- Compartir Igual**



Para cualquier información contacte con:

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación “Raúl Ferrer Pérez”. Comandante Manuel Fajardo s/n, Olivos 1. Sancti Spíritus. Cuba. CP. 60100

Teléfono: 41-334968

## ***DEDICATORIA***

Me gustaría dedicar mi trabajo

A dios.

Por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorar cada vez más.

A mi madre.

Por haberme educado con toda paciencia y soportar mis errores. Gracias por sus consejos, por el amor que siempre me ha brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad, y apoyarme en todo momento con mi hijo.

A mi padre.

A quien le debo todo en la vida, le agradezco el cariño, la comprensión, la paciencia y el apoyo que me brindó para culminar mi carrera profesional.

A mis familiares.

A mi hermana, porque siempre he contado con ella para todo, por la confianza que siempre nos hemos tenido, por ser ejemplo de hermana mayor y guía. A mi abuela querida que ya no se encuentra entre nosotros, a la que recuerdo y renace su cariño y sus palabras de aliento.

A mis maestros y amigos.

A mis maestros por su gran apoyo y motivación para la culminación de estudios profesionales. A mis amigos que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación.

## **AGRADECIMIENTOS**

Esta tesis si bien ah requerido de esfuerzo y mucha dedicación por parte del autor y tutor, no hubiese sido posible su finalización sin la cooperación desinteresada de varios amigos, familiares, compañeros y profesores.

Es mi más sincero agradecimiento y cordial respeto a mi tutor MSc. Ireneo Curbelo Tribicio.

Agradecer hoy y siempre a mi familia que se preocupan por mi bienestar, el ánimo, apoyo, y alegría que me brindan me dan la fortaleza necesaria para haber llegado a la culminación de estudios en esta carrera.

## **Resumen:**

La presente investigación se realizó en la actividad comercial de la Cadena de Teindas "Caracol" en la provincia de Sancti Spiritus, con el objetivo de evaluar el impacto económico de la productividad del trabajo, el promedio de trabajadores y los salarios en la variación del Valor Agregado que le garantice a la Dirección de la entidad mejoras en la planificación y gestión económica. Para su desarrollo se tuvieron en cuenta las tendencias históricas del proceso de análisis económico en Cuba, haciéndose énfasis en el estudio del Valor Agregado y los principales indicadores que influyen en el mismo. Este trabajo se estructuró en dos capítulos; el análisis bibliográfico o marco teórico y las características generales de la Cadena y las específicas en materia del análisis económico, que permitieron justificar la problemática planteada, llegando a convertirse en una herramienta de gran valor para el desempeño de la actividad económica de la entidad.

## ÍNDICE

Introduccion.....	
Capitulo I: Fundamentación teórica del Valor Agregado Bruto	.
I.1. Tendencias históricas del Valor Agregado Bruto en Cuba.....	
I.2- Concepto y criterio del Valor Agregado Bruto.....	
I.3. Indicadores de Valor Agregado en la actividad comercial	
Capitulo II Análisis de los factores que afectan el Valor Agragado Bruto	
II.1. Caracterización general de la Cadena de “Tiendas Caracol”	
II.2 Propuesta de instrumentos economicos para evaluar el Valor Agragado Bruto	
II.3. Implementación de los instrumentos de análisis económicos	
Conclusiones.....	
Recomendaciones	
Bibliografía.....	
Anexos.....	

## **INTRODUCCIÓN:**

En el año 2021 y proyección del 2022 se continuarán aprobando e introduciendo, de manera gradual medidas para el mejoramiento de la economía en su conjunto, las que podrán incidir en los indicadores de empleo e ingresos que propicien una mayor eficiencia en la utilización de la fuerza de trabajo y que su retribución se corresponda con el trabajo.

La elevación en el desarrollo de las competencias laborales para garantizar un capital humano altamente competitivo, eficiente y eficaz constituye uno de los mayores retos con que cuenta el país.

La necesidad de elevar la eficiencia económica a partir de la introducción de nuevas formas de organización de la producción aparece entre los principales objetivos a alcanzar por las variantes de Organización y Redimensionamiento Empresarial y de otras Instituciones y Organizaciones de base, todos los esfuerzos tienen que conducir al incremento sostenido de la productividad del trabajo a la par que aseguremos el pleno de los recursos laborales a la reducción de los costos y el aumento de la rentabilidad de las entidades económicas, en suma, a la eficiencia.

De aquí se deriva la necesidad de la Planificación y la Organización de los procesos internos de la Empresa. Nuestro país se encuentra trabajando en la recuperación de su economía, donde se impone el empleo de técnicas de Gestión Empresarial y en particular Comercial, adecuadas a las condiciones concretas de su entorno, considerándose la necesidad de aplicar el proceso de perfeccionamiento en cada eslabón productivo, el cual tendrá como eje central el logro de la eficiencia en las nuevas condiciones. Por lo que se hace necesario continuar el mejoramiento y transformación en los mecanismos económicos, con el objetivo de influenciar la instrumentación de técnicas que faciliten el empleo de la fuerza de trabajo y los salarios en función de las proyecciones a corto y largo plazo que tienen lugar en el medio económico-productivo.

Demostrar que una empresa socialista puede ser eficiente, es lo más revolucionario que se puede hacer en el mundo de hoy. Para ello es necesario revelar las reservas que se pueden obtener de una correcta organización de los flujos productivos y de las reservas materiales, laborales y financieras empleadas, así como estricto registro y control.

Es por ello que resulta de extraordinaria importancia establecer un procedimiento de análisis que permita medir los efectos que tiene la fluctuación de la fuerza de trabajo y el aprovechamiento de la jornada laboral real en la productividad del trabajo y el salario pagado. Evidentemente es necesario incluir las reservas de incremento de la productividad del trabajo, teniendo en cuenta el indicador Valor Agregado Bruto.

Constituye un reto para las direcciones de las empresas vincular el salario a los resultados finales; debido a la diversidad de formas de pago que se aplican actualmente en todo el país. Para que la correlación productividad-salario-medio sea favorable debe estar basada en el principio de distribución socialista, de cada cual, según su capacidad; a cada cual, según su trabajo.

No obstante, los avances alcanzados durante la recuperación económica, aún estos son insuficientes, debemos reconocer que aún no se examina el incremento de la productividad sistemáticamente en nuestras empresas ni constituye todavía un punto de atención constante de los trabajadores, tema que necesariamente debe abordarse en la discusión del plan económico y en las asambleas de afiliados.

La productividad del trabajo constituye uno de los principales indicadores que permite medir el crecimiento económico, por lo que al asumir que es necesario la mejora de la misma, es indispensable su medición, para identificar niveles de desarrollo y de avance y determinar estrategias de mejoramiento, formas de gestión y organización de la producción, mediante la motivación de la organización y participación de los trabajadores, lo cual conlleva a una mejora continua.

Elevar la productividad del trabajo, es el principal reto que tienen ante sí los colectivos laborales para continuar aportando al crecimiento de la economía experimentado en los últimos años.

Este tema tiene gran importancia, ya que la organización del trabajo y los salarios influye de forma significativa en la eficiencia económica, por su influencia determinante en la productividad del trabajo, la utilización del fondo de tiempo, los recursos humanos y el cumplimiento de los planes de producción.

Una adecuada utilización y explotación de la fuerza de trabajo, así como una correcta aplicación de los salarios constituyen elementos muy importantes y fundamentales, no solo en la actividad económica y financiera sino también en la ayuda a la toma de decisiones en una empresa y sus estructuras; es de allí que se

deriva la necesidad de un buen procedimiento del mismo. En la Investigación se aplicarán un conjunto de instrumentos de análisis económicos para estudiar, analizar y evaluar la influencia de factores económicos en las variaciones del Valor Agregado, en la actividad comercial de la Cadena de Tiendas “Caracol” de la provincia de Sancti Spiritus objeto de estudio, teniendo en cuenta las características y forma en que fluyen las informaciones dentro de la misma.

Sobre la base de la anterior **situación problemática**, se fundamenta la necesidad de esta investigación y en consecuencia se formula el siguiente **problema científico**: a dirección de la Cadena de “Tiendas Caracol” de la provincia de Sancti Spiritus no utilizan herramientas económica para evaluar los factores que influyen en la variación de sus indicadores económicos, en particular del Valor Agregado Bruto.

#### **Objetivo General:**

Determinar el efecto económico de la productividad del trabajo y el promedio de trabajadores en la variación del VAB en la Cadena de “Tiendas Caracol” de la provincia Sancti Spiritus

#### **Objetivos específicos:**

- ✓ Desarrollar una revisión bibliográfica sobre el tema investigado.
- ✓ Diagnosticar la situación económica- financiera de la Cadena de “Tiendas Caracol”
- ✓ Caracterizar los instrumentos de análisis económicos para evaluar las variaciones del Valor Agregado Bruto.
- ✓ Implementación de los instrumentos propuestos en la Cadena de “Tiendas Caracol”
- ✓ Evaluar los resultados alcanzados en la actividad comercial de la análisis de los resultados alcanzados

#### **Resultados esperados:**

- ✓ Familiarizar a la dirección de la entidad con los instrumentos económicos de evaluación ofrecidos en la investigación
- ✓ Evaluar la influencia de la productividad del trabajo, el promedio de los trabajadores y los salarios en la variación del Valor Agregado Bruto.
- ✓ Contribuir al perfeccionamiento de la gestión económica y financiera de la entidad objeto de la investigación.

## **Metodos de investigacion:**

### **Método de nivel teórico:**

- Histórico lógico
- Analítico sintético
- Inductivo deductivo

### **Método de nivel estadístico – matemático:**

- Estadística descriptiva
- Cálculo porcentual

### **Método de nivel empírico:**

- Observación científica
- Revisión de documentos
- Encuestas

## **Estructura del trabajo:**

El trabajo de diploma consta de dos capítulos. Un primer capítulo introductorio donde se hace una valoración de los aspectos fundamentales de la investigación y un segundo capítulo que dará respuesta al resto de los objetivos donde se caracteriza la Cadena de Tiendas Caracol de la provincia de Sancti Spiritus y se realizará una caracterización de la entidad objeto de la investigación, así como se proponen y se aplican instrumentos económicos para evaluar las variaciones del Valor Agregado Bruto y sus causas fundamentales que inciden en los resultados económicos en el año 2021 y su proyección para el 2022. Se expondrán conclusiones de gran importancia para la entidad, así que recomendaciones que se deben tener en cuenta para perfeccionar los planes económicos y contribuir a elevar su gestión económica.

## **DESARROLLO:**

### **Capítulo I: Fundamentación teórica del Valor Agregado Bruto**

En el presente capítulo se hace referencia a las tendencias históricas del proceso de análisis económico en Cuba. Consecuentemente se hace necesario e importante estudiar qué es el Valor Agregado y cuáles son los principales indicadores que se utilizan para su medición en la actividad empresarial.

#### **I.1. Tendencias históricas del Valor Agregado Bruto en Cuba**

El correcto funcionamiento de cualquier sistema lo constituye el análisis económico financiero, ya que el mismo representa un medio imprescindible para el control del cumplimiento de los planes y el estudio de los resultados de la empresa, posibilitando tomar decisiones eficientes, con el fin de garantizar el empleo racional de los escasos recursos materiales, laborales y financieros.

En Cuba, en la década de los 60 se comenzó a conocer la importancia, objetivos y métodos del análisis económico financiero.

En tal sentido, Ernesto Guevara de la Serna (1962), señalaba que no se puede dirigir sino se sabe analizar y no se puede analizar sino hay datos verídicos, y no hay datos verídicos, sino hay un sistema de recolección de datos confiables, sino hay un sistema estadístico con hombres habituados a recoger el dato y transformarlo en número de manera tal que esta es una tarea esencial.

En el período de 1967 a 1970 la actividad del análisis económico en el país evoluciona, producto a la erradicación de las relaciones monetarias mercantiles entre las entidades del sector estatal y el establecimiento de un nuevo sistema de registro económico.

A partir del año 1971 comienza una etapa de recuperación de la actividad del análisis económico. La vigencia del cálculo económico y el perfeccionamiento del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía en aquel momento reforzaron aún más el significado del análisis respecto a la búsqueda de soluciones óptimas a los problemas cardinales que afectan la economía de las empresas.

A finales de la década del setenta y una parte significativa de la década del ochenta, algunos organismos y ministerios del país sistematizaron e implantaron procedimientos para el análisis económico de sus empresas.

El uso de métodos de análisis con un elevado número de índices e indicadores en cada una de las categorías del plan, proporcionó la elaboración de un informe por confeccionar y entregar que carecía de aspectos objetivos en la detección y solución de problemas.

De estos datos se derivó la falsa concepción de que el análisis económico es una relación cuantiosa de cifra absoluta y relativa, que resulta algo complejo y difícil, de poca utilidad, siendo estos los principales factores subjetivos que hicieron del análisis económico una herramienta poco o mal utilizada para la dirección.

En la década del 90, al insertarse Cuba en la economía mundial, se han originado modificaciones en cuanto a las regulaciones económicas financieras con respecto a las empresas. La flexibilización del sistema contable empresarial, la posibilidad de disponer de las utilidades, el surgimiento de nuevas relaciones financieras con el banco, entre otras, hacen que los directores se vean en la necesidad de adecuar los métodos de análisis económico financiero a la práctica internacional, con vistas a facilitar la toma de decisiones más eficientes.

La economía cubana en las circunstancias que actualmente enfrenta, está orientada hacia su total recuperación, para ello la elevación de la eficiencia de la productividad social se deberá convertir en la vía principal para asegurar el desarrollo económico.

En los marcos del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (2011), se discutió y analizó el proyecto final de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, donde se plantea que en la actualización del modelo económico primará la planificación, la cual tendrá en cuenta las tendencias del mercado.

De lo expuesto anteriormente se infiere que el análisis económico se utiliza para diagnosticar la situación y perspectiva interna, lo que hace evidente que la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan las partes débiles que pueden amenazar su futuro, al mismo tiempo que se saca provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos. Desde una perspectiva externa,

son de gran utilidad para todas aquellas personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la entidad.

Por otra parte, elevar la eficiencia económica es un requisito de primer orden, sin embargo, junto a esta lucha ardua de por sí, la complejidad e imperativos de circunstancias de hoy obligan a ir dando pasos progresivos, paralelos y entrelazados que, a la vez contribuyan a mantener el nivel de existencias del país, reduciendo la ineficiencia que caracteriza el grueso de la economía y, a la par incrementando al máximo la productividad del trabajo.

## **1.2- Concepto y criterio del Valor Agregado:**

El **Valor Agregado** o **valor añadido** es un concepto utilizado en economía, finanzas y contabilidad con dos significados diferentes.

Desde el punto de vista contable, es la diferencia entre el importe de las ventas y el de las compras, es decir, la diferencia entre los precios de mercado y costos de producción. A nivel empresarial de análisis de coste-beneficio, significa la diferencia entre el ingreso de una empresa y los costos de materia prima, el capital fijo y variable.

En términos económicos, el Valor Agregado es el valor económico adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo. En otras palabras, el valor económico que un determinado proceso productivo añade al que suponen las materias primas utilizadas en su producción. El cálculo en términos de valor se usa en algunos cálculos de coste-beneficio, eficiencia económica, productividad.

El **Valor Agregado bruto (VAB)** o **valor añadido bruto** es la macromagnitud económica que mide el valor añadido generado por el conjunto de productores de un área económica, recogiendo en definitiva los valores que se agregan a los bienes y servicios en las distintas etapas del proceso productivo.

A partir del valor añadido bruto de un país se obtiene fácilmente el PIB, con el que mantiene una estrecha relación, pues ambos están midiendo el mismo hecho. El PIB se obtiene después de añadirle al Valor Agregado del país los impuestos indirectos que gravan las operaciones de producción.

En la economía empresarial, el valor añadido de una empresa es la diferencia entre el importe de las ventas de la empresa y las compras hechas a otras empresas sin incluir la depreciación del capital fijo durante el período. Al deducir la depreciación se obtiene el Valor Agregado neto. La magnitud, a nivel macroeconómico, lo que hace realmente es el sumatorio del Valor Agregado por todas las empresas de un país.

¿Qué es el Valor Agregado de un producto o servicio?

Valor Agregado o **valor añadido** en **términos** de marketing es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio, con el fin de **darle** un mayor valor comercial; generalmente se **trata** de una característica o servicio poco común, o poco usado por los competidores y que aporta **cierta** diferenciación a un producto.

¿Qué Valor Agregado se le puede dar a una empresa?

**Valor Agregado** o **valor** añadido, en términos de marketing, es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio con el fin de darle un mayor **valor** en la percepción del consumidor.

¿Qué es el Valor Agregado bruto de la producción?

El **Valor Agregado Bruto** (VAB) o **valor** añadido **bruto** es la macromagnitud económica que mide el **valor** añadido generado por el conjunto de productores de un área económica, recogiendo en definitiva los valores que se agregan a los bienes y servicios en las distintas etapas del proceso productivo.

La eficiencia económica tiene que ser intrínseca al funcionamiento de cualquier entidad económica, algo inherente a su propia existencia. Por ello, como parte de los trabajos del perfeccionamiento de la planificación se ha enfatizado en la importancia de analizar la eficiencia y en determinar las medidas que deben adoptarse para su incremento sostenido, única alternativa para el desarrollo económico.

En las Tesis y Resoluciones del I Congreso del Partido Comunista de Cuba (1976), se plantea lograr la máxima eficiencia en la economía mediante el uso más racional de los recursos productivos (materiales y humanos) y producir el máximo de resultado con el mínimo de gasto.

Lograr un propósito de esa envergadura obliga a profundizar en algunos aspectos conceptuales y en la práctica del funcionamiento de la economía que permitan sostener la recuperación de la misma.

En este sentido, los principales sectores, ramas y esferas deben lograr una creciente relación favorable entre sus ingresos y gastos, que se traduzca en el incremento de los aportes netos al país y permitan financiar otras actividades, así como contribuir al desarrollo de la economía. Esos aportes deberán materializarse sin mermar su solidez financiera, ni comprometer su desarrollo y actualización tecnológica.

Como parte de la eficiencia económica deberá enfatizarse en la disciplina laboral y tecnológica y en la eficiencia energética y productiva, entre otras. Será necesario no sólo alcanzar esos propósitos, sino medirlos con índices que reflejen cuánto se pudo hacer y compararlo con lo logrado.

A pesar de los avances, todavía se manifiestan debilidades e insuficiencias en el sistema empresarial estatal, por lo que se deberá continuar el cumplimiento de las transformaciones de manera sistemática, mediante el reordenamiento organizativo y de las facultades que progresivamente se otorguen a las empresas y teniendo como definición que su principal misión es incrementar el aporte a la sociedad.

Los cambios estarán encaminados a mantener la preeminencia de la propiedad estatal socialista sobre la base de llevar la empresa estatal a un nivel de eficiencia superior en comparación con otras formas de propiedad, como elemento circunstancial al socialismo.

En tal sentido, es indispensable priorizar los trabajos preparatorios en el análisis de la eficiencia económica, entre los que se encuentran: el control y examen de los resultados del año en curso; el análisis de los balances financieros; la determinación del nivel de aprovechamiento de los recursos y las reservas existentes; la definición de los factores neurálgicos que impiden el crecimiento de la eficiencia y las propuestas de medidas para solucionarlos con vistas al año planificado.

Es necesario aumentar los niveles de producción y servicios, pero lo que debe primar en todo momento es el incremento de la eficiencia. Por eso, cualquier aumento del nivel de actividad tiene que sustentarse en la elevación de la eficiencia, definida y calculada de manera objetiva.

En correspondencia con lo antes expresado, los incrementos en la producción y los servicios tienen que obtenerse por vía intensiva, es decir, por el uso más eficiente de los recursos, única alternativa para el desarrollo de la economía sobre bases sólidas.

Al elevar la eficiencia de la producción se logran mejores resultados, con un mínimo de gastos, la sociedad mejora la utilización de los recursos naturales, laborales y financieros, crea la posibilidad de efectuar la reproducción ampliada, de solucionar cuestiones económicas y sociales cada vez más complejas y difíciles. Los métodos socialistas de producción disponen de posibilidades inagotables para la organización racional de la producción, para elevar su eficiencia.

Esteban Lazo Hernández, miembro del Buró Político y Vicepresidente del Consejo de Estado (2012), subrayó la necesidad de ser cada vez más eficientes en el desarrollo de las esferas de la economía y en la prestación de los servicios.

Alegó además que en cualquiera de las ramas, debe prevalecer la planificación de las tareas previstas en los planes y mantener como normas, el chequeo y la evaluación sistemática de su comportamiento.

En ambos casos insistió acerca de la necesidad de trabajar sobre la base de los Lineamientos y Objetivos Económicos y Sociales aprobados en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, de forma que cada colectivo priorice las tareas esenciales a desarrollar dentro de las etapas correspondientes.

En las intervenciones de dirigentes, funcionarios y activistas políticos y sindicales, suele repetirse el término de eficiencia económica, vinculado a una exigencia que convoca a quienes se desempeñan en alguna actividad productiva o de servicios.

¿Hasta qué punto se comprende la significación y los sucesos que condiciona la eficiencia económica?

La eficiencia hay que observarla en términos de productividad. Es necesario relacionarla con los factores presentes en la producción y los servicios, a saber: fuerza laboral, materias primas, tecnología y el tiempo empleado en cada actividad laboral.

Por consiguiente, eficiencia será obtener más con igual o menor cantidad de materias primas, tiempo, trabajo y costos.

La resultante de esa relación se controla a través de la contabilidad y se expresa en indicadores económicos de costos, ganancias o pérdidas, pero existe un factor común que no puede obviarse: la calidad de lo que se produce o el servicio que se presta no puede mermar a costa de mayor producción.

El cálculo del nivel planificado y la dinámica de los indicadores generales de la eficiencia, constituyen el punto de partida para el análisis y la evaluación de los proyectos de planes desde el punto de vista de su eficiencia económica.

El análisis de la eficiencia resulta de la comparación de los resultados de la producción o el servicio planificado con los recursos materiales, humanos y financieros que se proyectan emplear, y se reflejan mediante indicadores que abarquen de forma multilateral el efecto de todos los factores participantes en la obtención de su resultado. Así, para la medición de la eficiencia en cada entidad o actividad se requiere un sistema de indicadores que permita su evaluación integral y la determinación de la combinación de recursos óptimos que minimicen sus requerimientos. El análisis de la eficiencia no se agota con el examen de un factor específico.

El interés de medir el nivel de eficiencia económica de los sistemas agropecuarios debe afrontar una tarea compleja, ya que existe una gran diversidad de métodos para calcularla.

Esta gran diversidad de métodos crea un cierto nivel de confusión, pero estas alternativas en cuanto a métodos se justifica en función de la especificidad del propósito final del análisis económico y de la interpretación de sus resultados. En efecto, esta diversidad de métodos refleja la complejidad generada por el gran número de diversos sistemas que existen en la práctica.

Llegar a comprender la metodología y los elementos necesarios para medir la eficiencia económica exigirá comprender ciertos principios básicos. Cabe señalar además que la manera de expresar la eficiencia económica dependerá de las condiciones y del propósito del análisis del estudio a realizar.

### **1.3. Indicadores de Valor Agregado en la actividad empresarial**

Para Claudio VigoaL lanes y Mildrey Granadillo de la Torre (2008), un indicador es la magnitud señalada para orientar la elaboración del plan y facilitar su posterior evaluación.

Los indicadores deberán reflejarse adecuadamente, la naturaleza, peculiaridades y nexos de los procesos que se originan en la actividad económico-productiva, sus resultados, gastos, entre otros, y caracterizarse por ser estables y comprensibles, por

tanto, no es suficiente con uno solo de ellos para medir la gestión de la empresa sino que se impone la necesidad de considerar los sistemas de indicadores, es decir, un conjunto interrelacionado de ellos que abarque la mayor cantidad posible de magnitudes a medir.

El sistema de indicadores de la planificación expresa, en forma concreta, las tareas asignadas por los organismos superiores y sus disposiciones fundamentales para la elaboración, ejecución y control del plan a cada instancia. La planificación uniforme en todas las empresas, en las ramas, e incluso en toda la economía nacional requiere de la existencia de este sistema. El sistema de indicadores es el aspecto fundamental de la metodología que orienta el proceso de elaboración de todos los planes. Sin un sistema adecuado de indicadores sería imposible la dirección centralizada de la economía sobre la base de un plan estatal único, de ahí su importancia. Los organismos superiores de la economía utilizan el sistema de indicadores para transmitir su voluntad a cada empresa en particular, pero con una uniformidad tal que le permita resumir con relativa facilidad los resultados finales de cada etapa. La empresa por su parte no se limita a utilizar los indicadores que recibe en el orden centralizado, sino que posee los que por ley le corresponden, con el objetivo de expresar también sus necesidades y posibilidades concretas.

Para la construcción de buenos indicadores se hace necesario tener en cuenta los siguientes criterios básicos:

- **Mensurabilidad:** capacidad de medir o sistematizar lo que se pretende conocer.
- **Análisis:** capacidad de captar aspectos cualitativos o cuantitativos de las realidades que pretende medir o sistematizar.
- **Relevancia:** capacidad de expresar lo que se pretende medir.

Su importancia radica en que permiten medir cambios en esa condición o situación a través del tiempo, facilitan mirar de cerca los resultados de iniciativas o acciones, constituyen instrumentos muy valiosos para evaluar y dar surgimiento al proceso de desarrollo y para orientar cómo se pueden alcanzar mejores resultados en proyectos de desarrollo.

Para la mejor comprensión del papel de los indicadores que se utilizan posteriormente en cada una de las categorías se debe conocer su clasificación, comenzando por los directos y los autónomos.

- a) Indicadores directos o centralizados. Estos indicadores son establecidos por el Órgano Superior, y como su nombre lo indica, son de obligatorio cumplimiento para las empresas. Constituyen, por tanto, el punto de partida para elaborar el plan.
- b) Indicadores autónomos o descentralizados. Estos indicadores son elaborados por la empresa para planificar, controlar su producción y responder a las necesidades internas de la misma.

Al elaborar el plan, hay que prestar atención a la interrelación de todos los indicadores contenidos en él. A partir del cumplimiento de los distintos indicadores se evalúa el resultado económico alcanzado por la empresa durante el desarrollo de su actividad económico-productiva, pero esta evaluación sólo se hace sobre la base de determinados indicadores.

Los indicadores del plan técnico-económico, tanto directos como los autónomos, contenidos en el plan de la empresa, se pueden clasificar de acuerdo a sus características:

- a) Indicadores físicos. Determinan la unidad de medida en que se expresan los elementos del plan: la capacidad de producción, la cantidad de recursos materiales, la mutua relación de intercambio entre los talleres, secciones y establecimientos de la propia empresa.
- b) Indicadores de valor. Se expresan en dinero y permiten llevar a una unidad de medida toda la variedad de la producción. Determinan los ritmos generales de desarrollo de la empresa; calculan el costo, la ganancia, etcétera.

Por su contenido económico:

- a) Indicadores cuantitativos. Caracterizan los volúmenes de producción, la cantidad de gastos materiales, dinero y trabajo en el proceso productivo. Se expresan en magnitudes absolutas: número de trabajadores, cantidad de materia prima, combustible, materiales, energía, fondo de salario, gastos totales de producción, etcétera.
- b) Indicadores cualitativos. Se expresan generalmente en magnitudes relativas y sirven para expresar el nivel de aprovechamiento de todos los medios que posee la empresa. Se trata de aspectos que no son cuantificados directamente.

El sistema de indicadores generales de la eficiencia económica debe comprender tanto los indicadores parciales, expresivos de la influencia específica de cada tipo de recursos productivos o de cada elemento de gasto en los resultados del proceso de producción, como los indicadores sintéticos que reflejan la influencia conjunta de estos elementos.

En la resolución sobre el Sistema de Dirección y Planificación de la Economía, acordada en el I Congreso del Partido Comunista de Cuba (1978), se proponen estos indicadores cuando se plantea que la eficiencia de las empresas se debe medir a través de un conjunto interrelacionado de indicadores que expresen de manera integral su funcionamiento. Los principales indicadores a tener en cuenta en este sentido, de los cuales debe depender la formación de los fondos para la estimulación económica de las empresas, son los relativos a producción (volumen y surtido), costo, productividad, ganancia y rentabilidad.

El sistema de indicadores de la **eficiencia económica** está integrado fundamentalmente por los siguientes indicadores:

- Producción mercantil.
- Costo por peso de producción mercantil.
- Ganancia en producción mercantil.
- Producción bruta.
- Costo por peso de venta.
- Gastos por peso de ventas netas.
- Gastos materiales por peso de producción.
- Gasto de pienso por peso de producción mercantil.
- Valor Agregado.

- Gasto de salario por peso de producción mercantil.
- Gasto de salario por peso de Valor Agregado.
- Salario medio.
- Productividad del trabajo.
- Relación salario medio/ productividad.
- Relación productividad/ salario medio.

Algunos de los indicadores que se presentan son considerados en otras categorías del plan, pero se incluyen para lograr la adecuada integridad en el análisis de la eficiencia y para garantizar la interrelación entre ellos.

Los indicadores de la eficiencia de la utilización de los recursos expresan el efecto económico de la aplicación de los mismos en el proceso de producción. A diferencia de los gastos productivos que participan en el proceso de producción en la medida de su incorporación al valor del producto, los recursos productivos participan con todo el volumen físico-material en la creación del producto.

Según A. García Marrero (1988), los indicadores de eficiencia de los recursos se definen como la relación entre el volumen físico – material de los recursos aplicados. Estos indicadores se calculan separadamente, para la producción bruta y para la producción neta.

La comparación de ambos indicadores permite despejar la influencia en los mismos de los gastos materiales corrientes y el nivel de especialización de la producción.

Para profundizar en el análisis de la eficiencia económica de la entidad, se recomienda la aplicación de un conjunto de indicadores que permitan clarificar este comportamiento. Para ello es imprescindible no solo dominar su expresión de cálculo, sino también hay que interpretarlas correctamente y ser capaces de encontrar las causas que generaron sus variaciones, tanto cuando son negativas como cuando son positivas.

- Producción mercantil.

Se utiliza para cuantificar de forma sintética, el conjunto de producciones y servicios de una empresa y se define como la expresión en valor de la sumatoria de todos los bienes y servicios producidos por la empresa, destinados a la venta, excluyendo

aquella parte de la producción utilizada como materia prima del proceso productivo de la propia empresa.

Al respecto Hugo M. Pons Duarte et al. (2006), señala que la producción mercantil conforma el plan en los distintos niveles de producción y se calcula multiplicando las producciones finales destinadas a terceros, por los precios promedios planificados. Asimismo, constituye la base para calcular la producción bruta y es un punto de referencia para determinar los indicadores del costo.

Producción mercantil= Producción vendida x Precio promedio planificado

- Costo por peso de producción mercantil.

Este indicador es uno de los más importantes para medir la eficiencia económica de una empresa productora. Para su cálculo se propone la siguiente fórmula:

Costo por peso de producción mercantil= 
$$\frac{\text{Costo de la producción mercantil}}{\text{Producción mercantil}}$$

- Ganancia en producción mercantil.

Representa la diferencia entre el valor de la producción mercantil y el costo de la producción mercantil. Para su análisis se utiliza el siguiente cálculo:

Ganancia en producción mercantil= Producción mercantil – Costo de la producción mercantil

- Producción bruta.

Representa el esfuerzo productivo realizado por una empresa o rama industrial, en la producción de mercancías durante un período de tiempo, por lo que en su composición se incluye la producción mercantil y la variación del inventario de productos en proceso. Se calcula de la siguiente forma:

Producción bruta= Producción mercantil + Variación de la producción en proceso +  
Inversiones con medios propios + Reparaciones con medios propios

Donde:

Variación de la producción en proceso= Inventario final – Inventario inicial

- Costo por peso de venta.

El costo por peso es un indicador normativo y evaluador de la gestión de la empresa, expresa el costo por cada peso de ventas netas. Se calcula:

$$\text{Costo por peso de venta} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Ventas netas}}$$

- Gastos por peso de ventas netas.

Expresa el gasto total por cada peso de ventas netas. Se calcula:

$$\text{Gastos por peso de ventas netas} = \frac{\text{Total de gastos}}{\text{Ventas netas}}$$

- Gastos materiales por peso de producción.

La planificación de este indicador tiene como objetivo evaluar la elevación de la eficiencia de la producción en cuanto al ahorro de materiales, materias primas, combustibles y energía mediante una mejor utilización de los mismos. De expresar los resultados obtenidos en la lucha por:

- La reducción de las pérdidas y daños de la materia prima y los materiales.
- La liquidación de la producción defectuosa.
- La reducción del consumo de combustible y de energía.
- El mejoramiento de la calidad de los materiales, materias primas y combustibles.
- El perfeccionamiento de los procesos tecnológicos.
- El más completo aprovechamiento de los recursos secundarios, recortes y desperdicios de la producción.

Este indicador representa qué parte de la producción bruta de la empresa le corresponde a las materias primas, materiales y combustibles utilizados en el proceso de producción.

En la medida que el peso específico de estos factores de la producción sea menor con relación al valor de la producción bruta, mayor será la eficiencia de la empresa en este sentido, ya que esto indicaría que hubo un ahorro de materiales, combustibles,

materia prima o energía en la empresa de un año a otro. Otra vía para disminuir este indicador, sería trabajar sobre la base del aumento de la producción bruta en una proporción mayor que el ritmo de crecimiento de los gastos materiales.

Se calcula como la relación entre el consumo material (sin amortización) en el proceso de producción y el valor de la producción bruta. Para los cálculos se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Gastos materiales por peso de producción} = \frac{\text{Consumo material}}{\text{Producción bruta}}$$

Donde:

El consumo material se refiere al valor de los materiales, materias primas, combustibles y energías, consumidos en el proceso de producción.

Es muy importante evaluar este indicador con detenimiento, por cuanto, su disminución influye determinadamente en la ampliación de la producción, en la reducción de los costos, en la elevación de la rentabilidad y por ende, en el aumento de la eficiencia de la producción.

- Gasto de pienso por peso de producción mercantil.

Expresa la relación entre el importe del gasto de pienso y el valor de la producción mercantil.

$$\text{Gasto de pienso por peso de producción mercantil} = \frac{\text{Gasto de pienso}}{\text{Producción mercantil}}$$

- Valor Agregado.

No es más que el nuevo valor creado por la empresa con su esfuerzo laboral aunque no sea aún una producción terminada lista para la venta. Se calcula a partir de la producción mercantil, a la que se le adiciona la variación de productos en proceso ocurrida en el año, y se le deduce el valor del consumo material que incurrió dicha empresa para alcanzar dicho nivel de producción.

**Valor Agregado= Producción mercantil + Variación de la producción en proceso  
— Consumo material**

- Gasto de salario por peso de producción mercantil.

Un indicador que reviste importancia para evaluar la eficiencia en el uso del capital humano en una empresa productora lo constituye el gasto de salario por peso de producción mercantil.

El mismo expresa la relación entre el gasto por concepto de salario y el valor de los productos y servicios producidos durante el período planificado y destinados a la venta, o sea, el valor de la producción mercantil.

$$\text{Gasto de salario por peso de producción mercantil} = \frac{\text{Gasto de salario}}{\text{Producción mercantil}}$$

- Gasto de salario por peso de Valor Agregado.

El salario constituye uno de los gastos de mayores proporciones de las empresas, su influencia en el costo es determinante, de ahí su importancia. Su análisis está íntimamente relacionado con la productividad del trabajo y el salario medio, ya que entre estos tres indicadores existe una relación directa. Se calcula como la relación entre el fondo de salario del personal productivo y el volumen del Valor Agregado.

Este indicador representa qué parte del volumen del Valor Agregado ocupan los gastos por concepto de salario, por lo que es tarea de la empresa la disminución de este indicador sobre la base de un incremento de la productividad del trabajo a un ritmo mucho mayor que el del crecimiento del salario medio por trabajador, lo que trae como consecuencia un aumento en la producción bruta a un ritmo mayor que el crecimiento del fondo de salario y por ende, la reducción del gasto de salario por peso de producción. Para el cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Gasto de salario por peso de Valor Agregado} = \frac{\text{Gasto de salario}}{\text{Valor Agregado}}$$

- Salario medio.

Según Ricardo Silva Fernández (1991), uno de los indicadores globales de mayor importancia en la estadística económica es el denominado salario medio, que representa el salario promedio de los trabajadores de una empresa o unidad

presupuestada, rama, sector o del conjunto de la economía en un período determinado. El mismo se calcula dividiendo el total de salarios de un período entre el promedio de trabajadores de dicho período.

$$\text{Salario medio} = \frac{\text{Salarios}}{\text{Promedio de trabajadores}}$$

- Productividad del trabajo.

La productividad del trabajo muestra el volumen de producción por trabajador expresado en términos de valor y se determina por el cociente entre el Valor Agregado y el promedio de trabajadores de la empresa.

$$\text{Productividad del trabajo} = \frac{\text{Valor Agregado}}{\text{Promedio de trabajadores}}$$

Como norma, debe aspirarse a un crecimiento sostenido y creciente de la productividad del trabajo, que exprese un rendimiento cada vez mayor e intensivo del trabajo y un mayor aprovechamiento de los recursos materiales y humanos.

Otro cálculo a considerar para el proceso de análisis que contribuyan al incremento de la eficiencia económica es la relación salario medio/ productividad y la relación productividad/ salario medio.

- Relación salario medio/ productividad.

La relación salario medio/ productividad expresa la relación entre el salario promedio de una empresa o entidad y la productividad del trabajo alcanzada, ambos expresados en pesos. No debe existir y menos aún planificarse, una relación crecimiento del salario medio/ productividad superior a 1, pues presupone un incremento más acelerado de los salarios que la productividad del trabajo, lo que implica ineficiencia económica, lo cual no es sustentable en el tiempo. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Relación salario medio/ productividad} = \frac{\text{Salario promedio de la empresa}}{\text{Valor de la productividad alcanzada}}$$

- Relación productividad/ salario medio.

En la economía socialista, para lograr un adecuado desarrollo, existe un principio que debe respetarse, es decir, el salario medio debe crecer relativamente menos que la productividad.

Para poder expresar con un solo valor la magnitud positiva o negativa de esta relación se utiliza la fórmula siguiente:

$$\text{Relación productividad/ salario medio} = \frac{\text{Productividad del trabajo}}{\text{Salario medio}}$$

De dicha operación pueden resultar dos situaciones:

- a) Si la productividad del trabajo es mayor que el salario medio, en este caso hay una situación positiva, pues el trabajador aumenta su productividad en mayor magnitud que los aumentos de salario; por lo tanto, se está acumulando.
- b) Si la productividad del trabajo es menor que el salario medio, en este caso, el resultado será negativo, puesto que el trabajador aumentó la productividad en menor magnitud que su salario, no permitiendo por lo tanto que la economía reciba en forma adecuado el resultado de su esfuerzo adicional y en consecuencia, limite las dificultades de desarrollo, es decir, se está desacumulando.

De acuerdo a la búsqueda bibliográfica actualizada acerca del proceso de análisis económico en el contexto empresarial cubano, se pudo desarrollar un análisis minucioso de la literatura especializada referida a las tendencias históricas del proceso de análisis económico hasta la actualidad, donde se enfatizó en la eficiencia económica como requisito esencial para el incremento sostenido de la economía, a partir de la concepción de un sistema de indicadores interrelacionados entre sí que permitan evaluar la eficiencia de la producción.

## **Capítulo II Análisis de los factores que afectan el Valor Agregado Bruto**

### **II.1. Caracterización general de la Cadena de “Tiendas Caracol”.**

En 1994, surge la cadena de tiendas Caracol con identidad propia y una casa matriz radicada en Ciudad de La Habana y adscripta al Ministerio de Turismo. Esta cadena de tiendas se crea para dar servicio de ventas de productos al turismo extranjero y a la comunidad cubana en el exterior, incluido la compra mediante las remesas enviadas a Cuba; también podían hacer uso de estas tiendas los estudiantes extranjeros residentes en Cuba.

Caracol Operaba y desarrollaba redes de tiendas en locales propios o arrendados tanto en Cuba como en el extranjero en asociaciones, franquicias u otras modalidades, para la venta minoristas de mercancías incluyendo la oferta de otros servicios comerciales y actividades promocionales, en pesos cubanos convertibles, entonces equivalentes al dólar norteamericano.

**Misión.** La Cadena “Tiendas Caracol”, es una empresa dedicada a la comercialización minorista, orientada a la satisfacción del cliente en sus diferentes segmentos de mercado, con profesionalidad, sostenibilidad y efectividad.

**Visión.** Somos en Cuba la Cadena de Tiendas de referencia, por la calidad de los servicios que presta a sus clientes en sus diferentes segmentos de mercado, con trabajadores profesionales y comprometidos.

La Cadena “Tiendas Caracol” fue creada el 24 de marzo de 2007 en la provincia de Sancti Spiritus y está ubicada en el municipio de Trinidad con tiendas en varios municipios de la provincia

#### **1. Valores.**

##### **1.1. Valores compartidos.**

- Compromiso con la Revolución y el Partido.
- Consagración
- Laboriosidad
- Ética

##### **1.2. Valores deseados.**

- Profesionalidad
- Honestidad
- Responsabilidad
- Efectividad (Eficiencia/ Eficacia)

Otros aspectos de interés.

Áreas de resultados claves:

- Gestión de Dirección.
- Gestión Económica Financiera.
- Gestión de Comercialización Minorista.
- Gestión de Capital Humano.

## 2. Problema estratégico

Alinear e integrar los procesos en función de asegurar la gestión de comercialización minorista que garantice la satisfacción del cliente, logrando la eficiencia de la gestión económica financiera.

## 3. Solución estratégica.

- Mejorar e integrar los procesos con un enfoque sistémico en su gestión.
- Lograr una Eficiencia Económica–Financiera.
- Perfeccionar la estrategia del proceso de gestión de comercialización minorista.
- Elevar la satisfacción del cliente en la demanda de los productos básicos.
- Trabajar en el rendimiento y compromiso de trabajadores y dirigentes.
- Mantener la Infraestructura tecnológica e inmobiliaria.

## 4. Políticas.

Calidad:	Trabajar por la comercialización minorista y los servicios orientados a la satisfacción de las expectativas de nuestros clientes internos y externos, en sus diferentes segmentos de mercado, con profesionalidad, sostenibilidad y eficacia. Para ello adoptamos progresivamente un Sistema de Gestión de la Calidad basado en las Normas ISO 9000 que asegure efectividad en nuestros procesos y la mejora continua. Contamos además con un Sistema de Protección al Cliente que garantiza la fiabilidad del servicio y la protección de su compra.
Medio Ambiente:	Es política de la Cadena de Tiendas Caracol considerar la gestión ambiental como una directiva empresarial priorizada, proponiendo soluciones que minimicen los riesgos e impactos ambientales a través de un programa de mejora continua y el cumplimiento de la tarea vida, velar por la comercialización de productos que cumplan con las normas y requisitos medioambientales, observando que no se produzca una alteración del patrimonio ambiental e histórico cultural.

Innovación:	Solucionar las necesidades (problemas) de la Cadena, identificadas en el largo, mediano y corto plazo, que requieran el empleo de Ciencia y la Innovación Tecnológica, a partir de las prioridades establecidas, los recursos existentes y bajo el principio de la eficiencia, la calidad y la oportunidad.
Compra:	Establecer los lineamientos que garanticen la compra a productores nacionales, de manera que convenientemente complementen las importaciones de mercancías, con eficiencia, en la calidad y el tiempo requerido, satisfaciendo al cliente. Se sustenta en la planificación de las proyecciones de las ventas, inventarios y la rotación de estos.
Inocuidad de los alimentos:	Es política de la Cadena de Tiendas Caracol considerar la Inocuidad de los alimentos como prioridad para proteger la salud de sus clientes, para ello trabaja en la implementación del Sistema HACCP, siendo consecuente con el marco institucional y regulatorio del Sistema Nacional de control de los alimentos, aplicable a todos los eslabones de la cadena alimentaria en que participa, y proyecta gradualmente los recursos requeridos para el mantenimiento de las instalaciones y las inversiones en interés del cuidado de los alimentos.
TIC	Es política de la empresa trabajar en el perfeccionamiento de las tecnologías la información y las comunicaciones como estrategia para desarrollar y modernizar la infraestructura tecnológica y la implementación de productos y software informáticos propios o de empresas cubanas en aras de lograr eficiencia y eficacia en los procesos de la organización .
Mercadotecnia	Calcular las demandas acorde a las dinámicas y diferentes segmentos de mercado para poder planificar y hacer una gestión de compra efectiva, oportunas con un enfoque proactivo que garantice con un proceso logístico eficiente un nivel de surtido óptimo en los puntos de ventas logrando con ello un alto nivel de satisfacción de nuestros clientes cumpliendo con los requisitos del sistema de atención y protección al cliente.

## II. 2 Propuesta de instrumentos economicos para evaluar el Valor Agregado Bruto

En esta parte de la investigacion se proponen una serie de herramientas economicas para evaluar el efecto de la productividad del trabajo y el promedio de trabajadores en la variaciones del Valor Agregado Bruto de la entidad objeto de la investigación .

Es importante destacar que este análisis fue realizado a partir del cálculo de plantilla y dinámica de la productividad del trabajo, el cual se ajustó a las exigencias de esta investigación

### **Análisis absoluto de la variación del Valor Agregado Bruto**

$$\Delta VAB = (\Delta PT * T_0) + (\Delta T * PT_0) + (\Delta PT * \Delta T)$$

Donde:

$\Delta VAB$  = Variación del Valor Agregado Bruto.

$\Delta PT$  = Variación de la Productividad del Trabajo.

$\Delta T$  = Variación del Promedio de Trabajadores.

$PT_0$  = Productividad del Trabajo en el Periodo Base (Plan).

$T_0$  = Promedio de Trabajadores en el Periodo Base (Plan).

**Se debe determinar las variaciones:**

$$\Delta VAB = VABr - VABp$$

$$\Delta PT = PTr - PTp$$

$$\Delta T = Tr - Tp$$

$$PT = \frac{VAB}{T}$$

## **Análisis de la variación absoluta del Fondo de Salario y el Salario Medio.**

Para conocer las verdaderas causas que afectan el fondo de salario, así como el salario medio en la Empresa Cárnica de Sancti Spíritus, es necesario utilizar una serie de expresiones económicas que nos permitirán acercarnos a la realidad.

**Salario:** Representa la parte del Ingreso Nacional que se distribuye y redistribuye entre los trabajadores con arreglo a la cantidad y calidad del trabajo entregado.

**Fondo de Salario:** Representa el conjunto de los sueldos jornales y otras retribuciones devengadas en dinero por los trabajadores.

### **a. Análisis de la variación absoluto del Fondo de Salario**

- Análisis absoluto del Fondo de Salario.
- $\Delta FS = FSr - FSp$  Se expresa en pesos

Donde:

FSr: Fondo de Salario Real.

FSp: Fondo de Salario Plan.

- Análisis relativo del Fondo de Salario.

$$\Delta FS = FSr / FSp * 100 \quad \text{Se expresa en (\% )}$$

### **b. Análisis de la variación del Salario Medio:**

- Análisis Absoluto de Salario Medio.

$$\Delta SM = SMr - SMP \quad \text{Se expresa en pesos}$$

Donde:

SMr: Salario Medio Real.

SMP: Salario Medio Plan.

Se expresa en por ciento.

- Análisis Relativo del Salario Medio.

$$\Delta SM = SM_r / SM_p * 100 \quad \text{Se expresa en (\% )}$$

### c. Análisis de la variación del promedio de trabajadores.

$$\Delta T = T_r - T_p$$

**Donde:**

Tr: Promedio de trabajadores real.

Tp: Promedio de trabajadores plan.

Esta variación se expresa en unidades.

### Análisis de la variación del Fondo de Salario. ( Expresión general)

Para el análisis se parte de la siguiente expresión, tomando en cuenta los datos reflejados

$$\Delta FS = (\Delta SM * T_0) + (\Delta T * SM_0) + (\Delta SM * \Delta T)$$

Donde:

$\Delta FS$  = Variación del Fondo de Salario.

$\Delta SM$  = Variación del Salario Medio.

$\Delta T$  = Variación del Promedio de Trabajadores.

$SM_0$  = Salario Medio en el Periodo Base (Plan).

$T_0$  = Promedio de trabajadores en el periodo base (Plan).

### Análisis de la correlación Salario Medio – Productividad.

Para iniciar este análisis se debe tener en cuenta todos los indicadores que intervienen en la correlación. La planificación del factor más importante y decisivo del proceso de producción, la fuerza de trabajo, requiere el análisis de la productividad del trabajo y los factores para la elevación de los sistemas de crecimiento, puesto que

este indicador caracteriza el grado de eficiencia del trabajo vivo y su ahorro es elemento vital de la actividad y gestión económica de las empresas productivas y comerciales.

Por otra parte, el aumento constante y acelerado de la productividad del trabajo es una ley económica objetiva de la sociedad y representa la premisa principal del progreso económico, político, social y cultural de la sociedad socialista, por lo que es preciso garantizar en el plan, el incremento de los volúmenes de producción que se llevan a cabo, el crecimiento de la producción fundamentalmente a costa del aumento de la productividad del trabajo y no a través del incremento del número de trabajadores.

Al elevarse el plan de salarios de la empresa, es preciso mantener la relación entre su crecimiento y el incremento de la productividad del trabajo, asegurando siempre que el ritmo de crecimiento de la productividad sea mayor que el salario medio, ello permite la disminución del costo y el aumento consecuente de la ganancia de la empresa, elevando su eficiencia y permitiendo a nivel de la economía que se establezcan proporciones correctas.

**Esta relación se determina por la siguiente fórmula:**

$$R = \frac{ISM}{IPT}$$

Donde:

R = Relación % del SM con respecto a la PT.

IPT = Índice de variación de la Productividad del Trabajo

$$IPT = \frac{PT_1}{PT_0}$$

PT<sub>1</sub> = Productividad del Trabajo Real.

PT<sub>0</sub> = Productividad del Trabajo Plan.

$$ISM = \frac{SM_1}{SM_0}$$

ISM = Índice de variación del Salario Medio.

$SM_1$  = Salario Medio Real.

$SM_0$  = Salario Medio Plan.

Si  $R < 1$  es favorable la relación.

Si  $R > 1$  es desfavorable la relación.

Los instrumentos de análisis económicos propuestos sirven de base para la elaboración de los indicadores de Trabajo y Salario buscando racionalizar el empleo de la fuerza de trabajo y proyectar niveles de eficiencia productivas, teniendo en cuenta Los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el Período 2021-2030, donde se precisa:

- Continuar priorizando la producción de alimentos que puedan ser obtenidos eficientemente en el país. bajo el principio de encadenamientos productivos,
- Organizar la producción en los polos productivos agropecuarios y lograr una efectiva sustitución de importaciones e incrementar las exportaciones
- Desarrollar la industria alimentaria y de bebidas en función de lograr un mayor aprovechamiento de los recursos materiales, financieros y humanos disponibles en las entidades de los territorios.

### II.3. Implementación de los instrumentos de análisis económicos

#### **Aplicación del método factorial a la variación del VAB**

Tabla no. 1 Indicadores económicos del año 2021

No	Indicadores	U.M	Plan 2021	Real 2021	Desv.	%	2022
1	Valor Agregado Bruto	M.P	12372.2	12760.2	388.0	103.1	12668.2
2	Fondo de Salario	M.P	5355.7	5674.0	318.3	105.9	5760.3
3	Promedio de Trabajadores	Uno	783	785	2	100.2	778
4	Productividad del Trabajo	Peso	15801.0	16255.0	454	102.87	16283
5	Salario Medio	Peso	570	602.3	32.3	105.67	617
	Correr. SM / PT	%				102.77	

Fuente: [Modelo costos y finanzas].

Sustitución:

$$\Delta VAB = (\Delta PT * T_0) + (\Delta T * PT_0) + (\Delta PT * \Delta T)$$

$$\Delta VAB = (454 \bullet 783) + (2 \bullet 15801) + (454 \bullet 2)$$

$$\Delta VAB = 355482 + 31602 + 908$$

$$\Delta VAB = 3880 \text{ MP}$$

Se aprecia un resultado económico favorable en el año 2021, debido al incremento de la productividad con un peso relativo de 92 % respecto al monto de la variación del VAB y en el número de trabajadores que aumento en 2 trabajadores, que equivale a un 8 %.

#### Resumen:

$\Delta VAB$	MP	%
$\Delta PT$	355.5	91.0
$\Delta T$	31.6	0.8
Efecto conjunto	0.9	0.1
<b>Total</b>	<b>388.0</b>	<b>100</b>

Con el análisis anterior podemos comprobar que la  $\Delta VAB$  es favorable ya que hay un crecimiento de 388.0 miles de pesos, debido al incremento de la productividad del Trabajo de 355.5 miles de pesos y al incremento de 2 trabajadores que influyó positivamente en 316.0 miles de pesos sobre el Valor Agregado Bruto, lo que evidencia la influencia decisiva que tiene la productividad del trabajo en el VAB.

## Análisis de la dinámica del Fondo de Salario

Sustituyendo para obtener  $\Delta FS$  al cierre de diciembre 2021

$$\Delta FS = (\Delta SM * T_0) + (\Delta T * SM_0) + (\Delta SM * \Delta T)$$

$$\Delta FS = ( 388 \bullet 783 ) + ( 2 \bullet 6840 ) + ( 388 \bullet 2 )$$

$$\Delta FS = 303804 + 13680 + 776$$

$$\Delta FS = 318260$$

$$\Delta FS = 318.3 \text{ MP}$$

Cuadro Resumen:

$\Delta FS$	MP	%
$\Delta SM$	303.8	95.44
$\Delta T$	13.7	4.30
Efecto conjunto	0.8	0.26
Total	318.3	100.00

Como se puede apreciar en el análisis anterior, el incremento del Fondo de Salario estuvo motivada fundamentalmente por el incremento de los trabajadores y del Salario Medio en 388 pesos por trabajador, aspectos que deben ser evaluados por la empresa-

Análisis de la correlación Salario Medio - Productividad

A partir de la información anterior se puede determinar la relación para el año 2021.

$$R = \frac{ISM}{IPT}$$

$$R = \frac{105.67}{102.87}$$

$$R = 102.77 \%$$

102.77 > 100.00 La relación es desfavorable ya que el Salario Medio se encuentra por encima de la Productividad del Trabajo, lo que demuestra que se está pagando sin respaldo material por la existencia de plantillas infladas

## **CONCLUSIONES:**

1. Los resultados obtenidos en la revisión bibliográfica confirmaron el empleo de una amplia bibliografía, muy actual, así como resoluciones y normativas del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. .
2. Si se vincula el salario a los resultados económicos obtenidos, será una poderosa palanca para el aumento de la producción y los niveles de eficiencia
3. Con la aplicación del cálculo de plantilla se pudo conocer que existían personas no idóneas, demostrándose que la empresa realmente necesita menos trabajadores,
4. Se debe pagar sobre la base de los resultados productivos y la estrecha vinculación a todas las áreas de la entidad

## **RECOMENDACIONES:**

- Presentar el informe de investigación al Consejo de Dirección como material de consulta y sirva como una herramienta para la toma de decisiones en función de la gestión productiva, económica y social.
- Se deben analizar periódicamente los indicadores de empleo y salarios de la siendo estos de pleno conocimiento del Consejo de Dirección para la toma de decisiones inmediatas.
- La dirección de la Cadena de “Tiendas Caracol” de la provincia de Sancti Spíritus debe implementar la propuesta de acciones en aras de contribuir a mejorar la productividad del trabajo, el aprovechamiento de la jornada laboral, el completamiento de la fuerza de trabajo, la preparación del personal de dirección e incrementar los resultados finales.
- Seguir trabajando por lograr la unidad, eficiencia, eficacia y altos niveles de productividad en el 2022.