



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL,
ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS**

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema:

**PROPUESTA DE UN PLAN DE PRODUCCIÓN DE PRENDAS
DE VESTIR CON MATERIA PRIMA DE CALIDAD Y LA
ACEPTACIÓN DE USUARIOS**

Autora:

Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Tutor:

PhD. Simón Alberto Illescas Prieto

Guayaquil – Ecuador

2018



DEDICATORIA

Dedico este trabajo con el que culmino una etapa de mi vida, al Creador,
por sus infinitas bendiciones

A mi familia; mis padres y hermanos quienes me han apoyado en cada
fase del camino

A Johnny, mi esposo, amigo y compañero de vida, mi socio en los
negocios, mi mejor complemento

Vamos por más.

Paola Cristina Ronquillo Ronquillo



AGRADECIMIENTO

Bendito sea Dios que provee de sabiduría al hombre

Infinitamente agradecida con Jehová mi principal refugio y fuente de inspiración el que me da las fuerzas para lograr cada objetivo

A mi padre que con sus sacrificios y esfuerzos nos han permitido seguir adelante

A mi mami por sus consejos, por todo su amor, por esas madrugadas, por oír mis risas y limpiar mis lágrimas. Quien con su arte me inspiro a crear este proyecto

Y en especial a ti mi amor por tu constante apoyo, por siempre confiar en mí y en este proyecto, por darme los ánimos aun cuando he estado a punto de decaer, por las fuerzas, por el aliento, por tu palabra exacta, por estar a mi lado en cada proceso de este emprendimiento.

Te lo agradezco mucho mi Johnny

Paola Cristina Ronquillo Ronquillo

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **Propuesta de un plan de producción de prendas de vestir con materia prima de calidad y la aceptación de usuarios**, y problema de investigación **¿Cómo influye un plan de producción de prendas de vestir con materia prima de calidad en la aceptación de usuarios de la empresa Passion for Fashion By Paola Ronquillo de la ciudad de Machala, provincia El Oro, año fiscal 2018?** Presentado por **Ronquillo Ronquillo Paola Cristina** como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Presentado por la Egresada: **Ronquillo Ronquillo Paola Cristina**

Tutor: **PhD. Simón Alberto Illescas Prieto**

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

Propuesta de un plan de producción de prendas de vestir con materia prima de calidad y la aceptación de los usuarios

Autora: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Tutor: PhD. Simón Alberto Illescas Prieto

Resumen

La intención de este proyecto “Propuesta de un plan de producción de prendas de vestir con materia prima de calidad y la aceptación de usuarios” es entregar a la empresa Passion For Fashion By Paola Ronquillo un plan de producción con la utilización de materia prima de calidad y mano de obra calificada, para la elaboración de prendas de vestir femeninas de alta calidad, dirigido a estratos sociales medio y alto en la ciudad de Machala. El mismo que permita gestionar de manera eficiente el uso de materias primas, mano de obra, maquinaria y capacidad con el objetivo de incrementar las ventas, evitar el incumplimiento de pedidos y mejorar la eficiencia en las operaciones. Previo a este estudio, fue indispensable valorar la situación en la que se encontraba la empresa, para identificar las variables críticas de control. Para la evaluación utilizamos la técnica de la encuesta, la cual permitió analizar la previsión de la demanda por medio de los datos que proporcionaron los encuestados, también permitió pronosticar la demanda futura de acuerdo a la tendencia. Una vez realizado la encuesta, se desarrolló una ficha de observación, con el propósito de identificar las debilidades en proceso de producción. Finalmente, se obtuvo los datos necesarios para organizar a la empresa mediante el plan de producción, con este esperamos obtener un manejo óptimo de todas las herramientas que tiene esta empresa. Fue necesario realizar mediante escala de medición los procesos que se deben seguir para optimizar el tiempo de entrega del producto a los consumidores, cambiar de proveedores para abaratar costos y obtener un mayor margen de ganancias, manteniendo la calidad de los tejidos y finalmente poder obtener el equilibrio con ganancias significativas

Prendas

Vestir

Materia

Prima

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

Propuesta de un plan de producción de prendas de vestir con materia prima de calidad y la aceptación de los usuarios

Autora: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Tutor: PhD. Simón Alberto Illescas Prieto

Abstract

The intention of this project "Proposal of a plan of production of garments with quality raw material and the acceptance of users" is to deliver to the company Passion For Fashion By Paola Ronquillo a production plan with the use of quality raw material and skilled labor, for the elaboration of high quality feminine garments, aimed at medium and high social strata in the city of Machala. The same that allows to efficiently manage the use of raw materials, labor, machinery and capacity with the aim of increasing sales, avoiding the non-fulfillment of orders and improving efficiency in operations. Prior to this study, it was essential to assess the situation in which the company was located, in order to identify critical control variables. For the evaluation we used the technique of the survey, which allowed us to analyze the forecast of the demand by means of the data provided by the respondents, also allowed us to forecast the future demand according to the trend. Once the survey was done, an observation form was developed, with the purpose of identifying the weaknesses in the production process. Finally, we obtained the necessary data to organize the company through the production plan, with this we hope to obtain an optimal management of all the tools that this company has. It was necessary to make a measurement scale of the processes that must be followed to optimize the delivery time of the product to consumers, change suppliers to lower costs and obtain a greater profit margin, maintaining the quality of the fabrics and finally be able to obtain the balance with significant gains

Garment

Clothe

Raw

Material

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Certificado de Aceptación del tutor.....	iv
Cláusula de autorización para la publicación de trabajo.....	v
Certificación de aceptación del Cegescit.....	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
Índice General	ix
Índice Cuadros	xi
Índice Imágenes	xii
Índice Gráficos	xiii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del Problema en un contexto	1
Situación del conflicto	4
Delimitación del problema	5
Formulación del problema	5
Variables de la Investigación	5
Evaluación del problema	5
Objetivos de la investigación	7
Justificación e importancia.....	7

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes históricos	10
Antecedentes referenciales	13
Fundamentación Legal	15
Variables de la Investigación	20

Variable Independiente.....	20
Variable Dependiente	20
Definiciones Conceptuales	20

**CAPÍTULO III
METODOLOGÍA
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA**

Diseño de la Investigación.....	34
Tipos de Investigación	38
Población y Muestra	39
Pasos o Procedimiento de la Investigación	42
Técnicas de Investigación	43

**CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

Aplicación de Técnicas e Instrumentos	45
Plan de Mejoras.....	52
Conclusiones.....	63
Recomendaciones.....	65
Bibliografía	66
Anexos	67

ÍNDICE DE CUADROS

Contenidos:	Páginas:
Cuadro 1: Conflicto	4
Cuadro 2: Tipos	39
Cuadro 3: Universo.....	41
Cuadro4: Análisis	42
Cuadro 5: Muestra	42
Cuadro 6: Métodos de la Investigación	43
Cuadro 7: Procedimientos	44
Cuadro 8: Preferencias	45
Cuadro 9: Aspectos	46
Cuadro 10: Compras anuales	47
Cuadro 11: Edades.....	48
Cuadro 12: Temporada Compras	49
Cuadro 13: Gastos dólares.....	50
Cuadro 14: Ficha	51
Cuadro 15: Diagrama de Flujo.....	56
Cuadro 16: Procesos de producción	57
Cuadro 17: Plan de Producción.....	60
Cuadro 18: Cronograma	61

ÍNDICE DE IMÁGENES

Contenidos:	Páginas:
Imagen 1: Importación de Bienes Textiles.....	2
Imagen 2: Certificaciones Textiles.....	13
Imagen 3: Fases del Diseño Cuantitativo	38
Imagen 4: Fases del Diseño Cualitativo	39

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Contenidos:	Páginas:
Gráfico 1: Preferencias	45
Gráfico 2: Aspectos	46
Gráfico 3: Compras anuales	47
Gráfico 4: Edades.....	48
Gráfico 5: Temporada Compras	49
Gráfico 6: Gastos dólares	50

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Ubicación del problema en un contexto

La demanda de ropa y prendas de vestir femenina en la ciudad de Machala, Provincia El Oro es alta, pero sufre la insatisfacción del consumidor debido a la baja calidad de las mismas, la falta de diseños innovadores, la diversidad del producto y los costos que denotan la procedencia del mismo.

El sector textil es el segundo de Ecuador que genera más empleo, con 174125 puestos de trabajo que representan el 21% de los que produce la industria manufacturera del país. En cuanto a comercio exterior la industria textil del Ecuador se ha visto ampliamente afectada por las cambiantes circunstancias de la economía local y regional en los últimos 8 años.

Cifras oficiales de AITE, Asociación de industrias Textiles del Ecuador, señalan que en el 2008 el país exportó 31.870 toneladas de productos textiles, mientras para el 2017 la cifra bajó a 7.664 toneladas

En cuanto a las importaciones, las prendas de vestir abarcan el 61% de los tipos de productos textiles, los principales productos son Materia prima, hilado, tejido plano, tejido de punto, prenda de punto, prenda excepto de punto, ropa hogar, alfombras y tapices.

Por bloques de países de procedencia, es decir nuestros principales proveedores, se encuentran en primer lugar la Comunidad Andina la misma que se encuentra constituida por Bolivia, Colombia y Perú con un 31%; y China con un 24% de ingresos de sus productos a nuestro país .

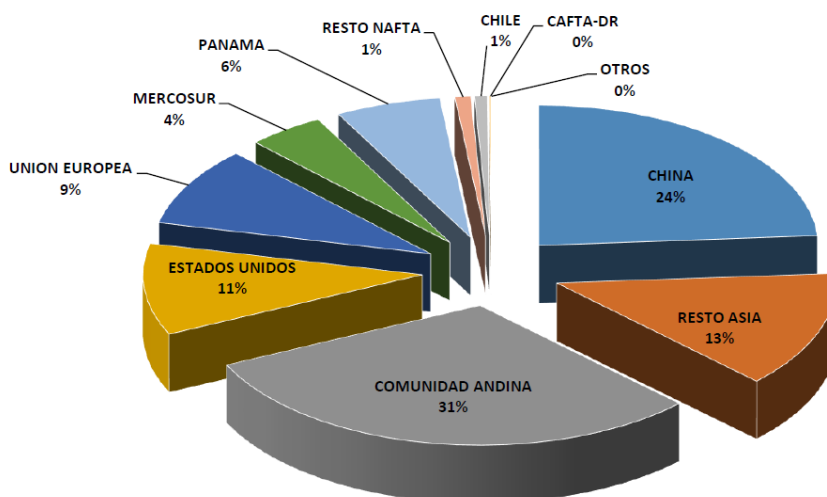
Imagen 1: Importación de Bienes textiles, bloques de países de procedencia

IMPORTACIONES 2017 (a marzo) POR BLOQUES ECONÓMICOS *			
BLOQUES DE PAISES DE PROCEDENCIA	TON	FOB M\$	CIF M\$
CHINA	10.542,493	29.750,903	31.323,934
RESTO ASIA	6.825,114	16.718,053	17.511,668
COMUNIDAD ANDINA	6.016,198	38.199,674	38.900,894
ESTADOS UNIDOS	4.476,539	13.127,093	13.716,015
UNION EUROPEA	1.127,825	11.361,391	12.200,221
MERCOSUR	1.042,127	5.522,370	5.718,015
PANAMA	547,807	7.584,610	7.683,256
RESTO NAFTA	382,406	1.129,655	1.182,636
CHILE	87,831	931,913	957,769
CAFTA-DR	30,731	133,574	139,333
OTROS	0,044	4,224	4,867
Total general	31.079,115	124.463,460	129.338,607

* Sin otros usos

FUENTE: Banco Central del Ecuador
 ELABORACIÓN: Departamento Técnico AITE
 ISC/8-06-2017

**Importaciones de Bienes Textiles por Bloque Económico
 Valores FOB**



Fuente: Asociación de Industrias Textiles del Ecuador

A pesar de que el mercado nacional se ve amenazado por la importación de productos chinos, existen marcas que poseen una larga trayectoria en la industria y que debido a la alta calidad de sus productos son

reconocidas por el consumidor ecuatoriano e incluso son las principales exportadoras de prendas de vestir a nivel nacional, entre ellas están: Cámara de Comercio Antonio Ante, Confecciones Recreativas Fibran Lía. Ltda., Empresas PINTO S.A., Hilacril S.A., Industria General Ecuatorianas S.A. INGESA, Industria Piolera Ponte Selva, Pasamanería S.A.

Machala al ser una ciudad fronteriza la mayor cantidad de prendas de vestir que percibe son procedencia Peruana y China. Las cuales como habíamos mencionado antes no tienen buenos estándares de calidad debido a su masiva producción y por adquirir mayor rotación del producto fabrican prendas desechables de corta duración, con malos acabados y escasos diseños; por ejemplo China tiene la industria del vestido más grande del mundo, con la ventaja de competir con precios bajos, debido a sus reducidos costos de producción.

Aun así existe una carencia del sector, en lo que se refiere a calidad e innovación. Igualmente, las debilidades de la industria de la moda en China se hacen muy palpables en los ámbitos de marketing, estrategias de ventas y en el entorno de la moda en general. También en el mercado latinoamericano nuestra mayor competencia en la producción de prendas de vestir es la industria textil colombiana, reconocida internacionalmente por sus acabados y telas de calidad con grandes fortalezas en el negocio textil y la confección, la realización de ferias de carácter internacional son un claro ejemplo.

Por esta razón la Empresa Passion For Fashion By Paola Ronquillo con el objetivo principal de llegar a ser una de las empresas reconocidas a nivel nacional analizando las debilidades y fortalezas de industrias competentes ha decidido implementar un plan de producción con materia prima de calidad y mano de obra calificada para evaluar la aceptación de los consumidores y satisfacer la carencia de estos productos.

Es necesario denotar que en sus inicios este emprendimiento se caracterizó por no contar con una planificación estratégica en, que diera

un soporte técnico a las decisiones que se tomaban. La empresa ha logrado sostenerse en el tiempo y ha mantenido un crecimiento continuo y lento en comparación con el promedio de la industria. La inadecuada gestión en el área de producción, la falta de procesos normalizados de planeación de producción, de aprovechamiento de fuerza laboral y capacidad instalada, son algunas causas que impactan de manera negativa a la eficiencia de la empresa.

Es necesario que la empresa PASSION FOR FASHION desarrolle un sistema de planeación de la producción que incida directamente en las operaciones de los procesos productivos, con el objetivo de aprovechar de manera eficiente la fuerza laboral y capacidad instalada, reduciendo así, los costos de fabricación y de materias primas.

Este proyecto tiene como propósito brindar a la empresa PASSION FOR FASHION las herramientas adecuadas que permitan aprovechar de manera eficiente la fuerza laboral, la capacidad, la maquinaria y materias primas para la producción. Aplicando los conceptos de planeación de la producción, se espera que la empresa cumpla con la demanda estipulada por el cliente y aumente su eficiencia.

Situación Conflicto

Cuadro 1: Conflicto

Antecedentes	Consecuencias
Perú y China son los principales importadores de prendas de vestir en la ciudad de Machala	Al tener una producción masiva y elaborar ropa desechable para la temprana rotación del producto las prendas de vestir de estos países son de baja calidad.
Prendas de vestir de Baja calidad	Las prendas no son duraderas, no hay variedad, no son modernas, telas se decoloran
Bajo interés de compra por estrato social de este producto en la localidad evaluada	El estrato social al que estamos dirigidos migra hacer sus compras en otras ciudades del país e incluso otros países donde pueden satisfacer su necesidad de compra

Producción de la empresa PASSION FOR FASHION	Al ser un negocio que inicio de manera empírica no cuentas con los procesos necesarios para llevar un mejor control de la producción y ahorrar así costos que nos ayudaran a competir en el mercado
--	---

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Delimitación del Problema

Campo: Administración de Empresas

Área: Producción

Aspectos: prendas, vestir, materia, prima.

Tema: “Propuesta de un plan de producción de prendas de vestir con materia prima de calidad y la aceptación de usuarios.”

Formulación del Problema

¿Cómo influye un plan de producción de prendas de vestir con materia prima de calidad en la aceptación de usuarios de la empresa Passion for Fashion By Paola Ronquillo de la ciudad de Machala, provincia El Oro, año fiscal 2018?

Variables de la Investigación

Variable Independiente: Prendas de Vestir

Variable Dependiente: Materia Prima

Evaluación del Problema

Delimitado.- El consumo de indumentaria constituye una de las necesidades básicas de la población y en la actualidad gran parte de estas necesidades, son satisfechas con ropa que proviene principalmente de países como: Estados Unidos, Panamá, Colombia y Europa, que al ofrecer una infinidad de modelos han logrado superar las

expectativas del consumidor, y son distribuidas en el país con altos precios, también tenemos la introducción de prendas de vestir de mala calidad y a precios bajos

Claro.- Nos hemos despreocupado por la producción nacional, estos productos perjudican a los confeccionistas ecuatorianos. Para evitar que esta situación vaya en creciente desarrollo.

Evidente.- Es necesario mejorar de manera urgente la presencia del producto y competir en calidad, variedad y precio logrando que el cliente nuevamente se interese en consumir primero lo nuestro, ya que en los últimos años se ha observado, que la ropa confeccionada en éste país no tiene gran acogida por parte del consumidor final

Concreto.- Debemos fomentar la producción textil ecuatoriana de buena calidad, buenos precios, innovadora y al alcance de todos, y no seguir dejando que los mercados extranjeros nos ganen la partida frente al consumidor

Relevante.- Estas inconveniencias deben ser aprovechadas por los empresarios de hoy para evitar que el cliente cambie drásticamente su costumbre de adquirir productos nacionales por los internacionales.

Original.- Ofrecer prendas con acabados prolijos, diseños a la vanguardia, de calidad exigente, incentivando así la moda en el país, ya que es un sector poco explotado y las empresas asentadas e importadoras que nos representan en este sector realizan prendas muy básicas, por lo que sería una buena oportunidad de progreso

Contextualmente.- Frente a la necesidad de resaltar la importancia de este Proyecto la Empresa Passion For Fashion By Paola Ronquillo ubicada en la Ciudad de Machala, con el propósito de satisfacer las necesidades del consumidor y con ello a obtener utilidades que irán en beneficio tanto del personal como de la empresa

Factible.- El interés es crear una fuente de trabajo, para futuras generaciones, permitiendo sumarse al motor del crecimiento económico nacional, proveer empleo y fomentar el crecimiento de la innovación y creatividad, porque estoy segura que la única salida del subdesarrollo es

el trabajo, basado en el aprovechamiento del recurso máspreciado:
NUESTRA GENTE.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Diseñar un plan de producción con la utilización de materia prima de calidad y mano de obra calificada, para la elaboración de prendas de vestir femeninas de alta calidad, dirigido a estratos sociales medio y alto en la ciudad de Machala.

Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente prendas de vestir y materia prima de calidad.
- Diagnosticar el proceso de producción de la empresa Passion For Fashion By Paola Ronquillo.
- Elaborar un plan de producción de prendas de vestir con materia prima de calidad.

Justificación e Importancia

La motivación principal para la realización de este proyecto, es contribuir a la generación de una estrategia de negocios que posibilite el crecimiento de este emprendimiento. La pequeña y mediana empresa posee para sobrevivir técnicas y herramientas que aumenten su nivel de competitividad para así crecer y tener una participación mayor tanto en los mercados nacionales como internacionales.

Con el ánimo de aumentar estos niveles de competitividad de empresas se ven en la necesidad de utilizar procesos y tecnología que garantice al máximo los estándares de calidad de la empresa

Se eligió éste proyecto de grado con el fin de diseñar un sistema de costos estándar para la empresa Passion For Fashion By Paola Ronquillo considerando que va creciendo y debe adquirir una solidez económica y un control efectivo de los costos de producción.

Para llevar a cabo éste producto, se tomó información para que sirviera de guía para determinar el costo unitario del producto teniendo en cuenta la mano de obra, los materiales y los costos indirectos, lo cual resultará en la maximización de los beneficios en función de los recursos disponibles, además servirá para que la administración tome decisiones con alto grado de confiabilidad al establecer los precios de comercialización en línea con los del mercado.

Passion For Fashion By Paola Ronquillo no determina con exactitud el costo de la producción de cada prenda, por consiguiente, al momento de tomar una decisión no se cuenta con la información real, haciendo que se genere el riesgo y pueda convertirse en pérdidas significativas.

La implementación del sistema de costos es fundamental para la supervivencia de la empresa debido a que brinda información real y completa del costo de la producción para que se ejecuten las acciones correctivas necesarias.

Lo señalado justifica la implementación del sistema de costos estándar en la empresa, al lograr los objetivos del proyecto, se benefician diferentes entes como lo son: estudiante del Instituto Técnico Bolivariano encargada del proyecto, la sociedad y la empresa misma. El principal beneficiario es la empresa ya que con el desarrollo de este proyecto, se pretenden corregir los problemas que presenta, asociados a la planeación y control de la producción, con esto se aporta a la organización una mejora en el nivel de servicio, medido por el cumplimiento de sus pedidos.

Como resultado, podrá captar nuevos clientes y responder de manera oportuna a la demanda, en segundo lugar está la estudiante, quien, con la

realización del trabajo y su posterior aceptación por los evaluadores, puede optar por el título de Tecnóloga en Administración de Empresas, a la vez que adquiere experiencia profesional y personal, lo cual lo fortalece y le ayuda a mejorar los conocimientos obtenidos durante su pregrado y a poner en práctica los mismos, toda vez que se enfrenta a tomar decisiones concretas y acertadas frente a una situación que involucre riesgo.

En tercer lugar, también se verá beneficiada la sociedad, gracias a que si se logran los objetivos trazados en el proyecto, la empresa podrá tener un avance, así como también tendrá la posibilidad de generar más empleo y ayudar al progreso de las personas que hagan parte de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Fundamentación Teórica

Antecedentes Históricos

La industria de la confección textil empezó muy pronto en la historia de la humanidad. El algodón y la lana empezaron a tejerse y tricotarse a mano para transformarlos en tejidos y prendas de vestir, y la Revolución Industrial no alteró esta forma de confección hasta el final del siglo XVIII y principios del XIX. El hombre empezó a utilizar distintas fuentes de energía para mover las máquinas. No obstante, el algodón, la lana y las fibras de celulosa siguen siendo las principales materias primas.

La elaboración de textiles y tejidos en el Ecuador es una de las actividades artesanales más antiguas, su elaboración tenía gran importancia en la cultura Inca, pues servía para denotar la situación social-económica entre sus habitantes. Geográficamente se realizaba cerca de los pueblos indígenas y centros urbanos como Quito, Latacunga y Riobamba. A finales del siglo XVI después de la conquista española, las actividades económicas en la Real Audiencia de Quito se concentraron tanto en la producción textil como en el comercio, es así que en el siglo XVII esta actividad se desarrolló más que otras, convirtiéndose en el eje principal de la economía colonial quiteña.

La producción textil en el Ecuador inició su desarrollo con la aparición de las primeras industrias que en un principio se dedicaron al procesamiento de lana, hasta que a inicios del siglo XX se introdujo el algodón; material que impulsó la producción hasta la década de los 50, momento en el que se consolidó la utilización de esta fibra.

Actualmente la industria textil y de confecciones elabora productos provenientes de todo tipo de fibras como el algodón, poliéster, nylon, lana

y seda. A pesar de que somos mundialmente conocidos como exportadores de productos naturales, en los últimos 60 años Ecuador ha ganado un espacio dentro de este mercado competitivo, convirtiéndose en una de las actividades más importantes, generando empleo a más de 46,240 artesanos del país y ocupando el segundo lugar en el sector manufacturero seguido de los alimentos, bebidas y trabajo en generación de empleo directo.

Las primeras ventas de la producción textil se concentraron en el mercado local, hasta que a partir de la década de los 90 las exportaciones tomaron un gran impulso, llegando a alcanzar en el año 2000 un incremento del 8.14% en relación a las de 1999, esto debido a la adaptación de la industria al nuevo esquema monetario dolarizado que le permitió marcar una tendencia creciente durante los años posteriores.

Con estabilidad monetaria, las industrias textiles invirtieron en máquinas nuevas, así como también en programas de capacitación para el personal de planta, con la finalidad de incrementar sus niveles de eficiencia y productividad, permitiéndoles ser más competitivos en una economía más globalizada.

Debido al reciente estancamiento por falta de innovación de diseños, marcas propias y tecnología, que ha permitido el ingreso de productos extranjeros, el sector textil ecuatoriano ha venido realizando esfuerzos con el objetivo principal de mejorar los índices de producción actuales, e innovar en la creación de nuevos productos que satisfagan la demanda internacional.

A medida que fue creciendo la industria textil, también aumentó la diversificación de sus productos, convirtiendo a los hilados y tejidos como los principales en volumen de producción; sin embargo, en los últimos años se ha incrementado la elaboración de prendas de vestir y lencería

de hogar.

A lo largo del tiempo, las diversas empresas dedicadas a la actividad textil ubicaron sus instalaciones en diferentes ciudades del país. Sin embargo, se puede afirmar que las provincias con mayor número de industrias dedicadas a esta actividad son: Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua e Imbabura. Los países más desarrollados concentran el mayor porcentaje de consumo textil, como es el caso de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea que abarcan el 40% del consumo mundial de textiles, consumo que está ligado a factores como el nivel per cápita, sexo o edad.

Las mujeres de entre los 35 y 45 años de edad que han alcanzado la estabilidad laboral, destinan más dinero a la adquisición de prendas textiles y lencería de hogar. Por otro lado, en los últimos años se observa como tendencia, que los hombres en su mayoría europeos, se han presentado como nuevos actores en el mundo de la moda, dispuestos a descubrir sus nuevas tendencias.

La moda ha ido dinamizándose conjuntamente con el cambio de percepción de sus consumidores, presentando tendencias que cambian frecuentemente con colecciones ligadas a la oferta mundial. Los precios de las prendas de calidad media son cómodos, permitiendo que mayor cantidad de personas se encuentren más a su alcance; a su vez las prendas de diseñador, siguen manteniendo su nicho pequeño y específico por ser consideradas de mayor calidad que las otras.

En la actualidad tanto en Europa como en Estados Unidos se ha presentado una nueva tendencia del consumo de productos textiles elaborados con materiales orgánicos bajo el método de comercio justo, tendencia que se ha fortalecido a raíz de las condiciones laborales en las cuales estaban sometidos trabajadores asiáticos de importantes maquilas textiles y de calzado generalmente estadounidenses y europeas.

Debido a esta situación, se han creado certificaciones que controlan de mejor manera los derechos laborales que permiten al consumidor conocer la trazabilidad de su prenda

Imagen 2: Certificaciones Textiles



Fuente: Análisis Sectorial de Textiles y Confecciones PROECUADOR

Antecedentes Referenciales

Contabilidad de costos es un área de la contabilidad que se ocupa de la planeación, clasificación, acumulación, control y asignación de costos. Se conoce también como contabilidad analítica y conforma, junto a la contabilidad administrativa y a la contabilidad financiera, la estructura contable de la organización.

Las definiciones de lo que son gastos y costos (García y Jordà, p.107):

Gasto: La parte procedente del exterior, de bienes y servicios destinados a facilitar la actividad empresarial, prescindiendo del momento en que se paga.

Costo (coste): La parte de gasto consumida en la consecución de los objetivos fijados por la organización.

La contabilidad de costos mide, analiza y presenta información financiera

y no financiera relacionada con los costos de adquirir o utilizar recursos en una organización. Proporciona información tanto para la contabilidad administrativa como para la contabilidad financiera. La contabilidad de costos moderna adopta la perspectiva de que la recopilación de información de costos es una función de las decisiones administrativas que se toman. Así, la diferencia entre la contabilidad administrativa y la contabilidad de costos no está definida claramente y con frecuencia se utilizan ambos términos de manera indistinta. (Horngren, Foster y Srikant, p.2)

Generalmente, por contabilidad de costos se entiende cualquier técnica o mecánica contable que permita calcular lo que cuesta fabricar un producto o prestar un servicio. Es un subsistema de contabilidad general al que le corresponde la manipulación de todos los detalles referentes a los costos totales de fabricación para determinar el costo unitario del producto. Por manipulación de los datos de costos debe entenderse su clasificación, acumulación, asignación y control. Contribuye con el estado de resultados determinando el costo de los productos vendidos; colabora con el balance general, determinando el costo del inventario de productos en proceso y del inventario de productos terminados. (Sinisterra y Polanco, p.83)

En un sentido general, sería el arte o la técnica empleada para recoger, registrar y reportar la información relacionada con los costos y, con base en dicha información, tomar decisiones adecuadas relacionadas con la planeación y el control de los mismos. (Hargadon y Múnera, p.1)

En la tesis de Villay Pereira, Alejandro titulada “Análisis y desarrollo del sistema de planeación y control de la producción en una empresa de confecciones”. Este trabajo constituye mejorar el sistema de planeación y control de la producción de una organización, perteneciente al sector de confección de ropa femenina, ubicada en la ciudad de Santiago de Cali.

Para el desarrollo del proyecto, se utilizó la metodología aplicada y la analítica, debido a que se emplearon varias teorías y se analizó información que se usó como base para producir su contenido.

Asimismo, se formularon y ejecutaron tres etapas: el diagnóstico del sistema actual de la empresa, la evaluación de las teorías de la producción con el propósito de encontrar la que mejor se adapta a las necesidades de la empresa para desarrollarla, y finalmente se hizo el (rediseño del sistema de planeación y control de la misma).

Para el desarrollo de la propuesta se tomó una muestra de los productos que ofrece la empresa, eligiéndose el corsé, el pantalón y falda, pertenecientes a la temporada de fin de año de 2012, esta tesis ayudó a conceptualizar el tema de la producción en una empresa de prendas de vestir femenina y con sus bases se rediseñó un esquemas didáctico en Excel para llevar de mejor manera el cálculo de los gastos de fabricación y permitió notar que en esta tesis están dejando de lado el gasto indirecto de la fabricación, valores que tendremos en cuenta en este proyecto

Además se analizó el tema “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de confección de ropa para damas en la ciudad de Latacunga”, realizado por Rosa Elvira Huilcatoma Chanatasig, Una tesis basada en la transformación productiva dirigida a mejorar ciertos niveles de competitividad, productividad y equidad; tomando en cuenta que en el complejo mundo moderno en el que vivimos se producen cambios a una velocidad vertiginosa, resulta necesario que en el país se desarrollen industrias altamente tecnificadas, con mano de obra calificada, capaz de adaptarse rápidamente a nuevas tecnologías para competir en un ambiente de libre mercado. En este proyecto podré analizar las similitudes legales en el ámbito legal artesanal, y sus preferencias.

Fundamentación Legal

Según la Constitución de la República del Ecuador (2018); capítulo sexto: trabajo y producción; sección primera: Formas de organización de la producción y su gestión, indica.

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población.... alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.- La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

La empresa Passion For Fashion By Paola Ronquillo al dedicarse a la confección de prendas de vestir es catalogada una empresa artesanal, se define como actividad artesanal a la practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas; para poder ser partícipe de estos beneficios hay que ser maestro artesano, está la persona mayor de edad que, a través de los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales legalmente constituidas, ha obtenido tal título otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por los Ministerios de Educación y Cultura y del Trabajo y Recursos Humanos Regidos así por la **LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO** gozando con los siguientes beneficios según el artículo citado:

Art. 17.- El Estado prestará a los artesanos eficiente ayuda económica mediante:

a) La exoneración de los impuestos a la renta del capital con el concurso del trabajo y adicionales de dicho impuesto, del impuesto a los capitales en giro y del impuesto al valor agregado (IVA) en calidad de sujetos pasivos y sustitutivos;

b) La importación en los términos más favorables que establezca la correspondiente Ley, de los materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo;

c) La exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal;

d) La concesión de préstamos a largo plazo y con intereses preferenciales a través del

Banco Nacional de Fomento y de la banca privada, para cuyos efectos la Junta Monetaria dictará la regulación correspondiente.

Los montos de los créditos se fijarán considerando especialmente la actividad artesanal y el número de operarios que tenga a su cargo el taller;

e) La compra de artículos de artesanía para las instituciones oficiales y otros organismos públicos. Exceptúese el caso en que el Estado o las Instituciones de Derecho Público sean productores de estos artículos.

Los artesanos continuarán gozando de las demás exoneraciones contempladas en el artículo 9 de la Ley de Fomento Artesanal, en cuanto más les beneficie.

LEY DE FOMENTO ARTESANAL

CAPÍTULO I

De los beneficios

Art. 9.- Los artesanos, personas naturales o jurídicas, que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de los siguientes beneficios:

1. Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales.

Para la importación de maquinarias, equipos auxiliares y herramientas, usados y reconstruidos, se requerirá carta de garantía de funcionamiento de la casa o empresa vendedora y se concederá la importación en las mismas condiciones establecidas en el inciso anterior.

2. Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se exportaren, previo dictamen favorable del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca. Sin embargo, tanto en el numeral 1. Como el de este numeral 2., seguirá vigente la reducción del 35% del valor de las exoneraciones a los impuestos a las importaciones, establecida mediante Ley No. 509 de 8 de Junio de 1983, en lo que fuere pertinente.

3. Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.

4. Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.

5. Exoneración de derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, inclusive los de alcabala y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de instalación, funcionamiento, ampliación o mejoramiento de los talleres, centros y almacenes artesanales, donde desarrollan en forma exclusiva sus actividades.

6. Exoneración de los impuestos que graven las transacciones mercantiles y la prestación de servicios, de conformidad con la Ley.

7. Nota: Numeral derogado por Ley No. 56, publicada en Registro Oficial 341 de 22 de Diciembre de 1989 , y Ley No. 56 reformada por Ley No. 72, publicada en Registro Oficial 441 de 21 de Mayo de 1990 .

8. Exoneración de impuestos arancelarios adicionales a la importación de envases, materiales de embalaje y, de acuerdo con el Reglamento, similares, cuando las necesidades de los artículos o producción artesanal lo justifiquen, siempre que no se produzcan en el país.

9. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven los actos constitutivos, reformas de estatutos, elevación de capital de asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos u otras personas jurídicas reconocidas legalmente, conforme lo determina la presente Ley.

10. Nota: Numeral derogado por Ley No. 56, publicada en Registro Oficial 341 de 22 de Diciembre de 1989 y Ley No. 56 reformada por Ley No. 72, publicada en Registro Oficial 441 de 21 de Mayo de 1990.

11. Las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley percibirán hasta el 15% en general como Abono Tributario o sobre el valor FOB de las exportaciones, y, como adicional, por razones de difícil acceso a mercados externos, licencias, permisos previos, competencia en el mercado, costos y fletes y lo que representan los nuevos mercados, hasta el 10% de los porcentajes que se establecieren legalmente.

12. Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento.

Art. 10.- El goce de los beneficios que se otorga en esta Ley se iniciará a partir de la fecha de suscripción del Acuerdo Interministerial emitido por los Ministros de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Finanzas y Crédito Público; sin embargo, los plazos de duración de los beneficios se determinarán, en cada caso, contándolos a partir de la fecha de producción efectiva.

Art. 11.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, a través de la Subsecretaría de Artesanías, otorgará a los artesanos y

personas jurídicas artesanales, la certificación respectiva para la aplicación de los regímenes especiales salariales que se expidieren para el sector de conformidad con la Ley.

Art. 12.- A solicitud del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, el Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, podrá requerir de la Junta Monetaria o de la institución u organismo competente, de conformidad con la Ley, la prohibición o limitación de importación de artículos similares a los elaborados por la artesanía nacional, cuando estos últimos ofrezcan condiciones satisfactorias de abastecimiento, calidad y precios. En la aplicación de este artículo se deberán tener en cuenta los compromisos internacionales contraídos por el Ecuador en la materia

Variables de la Investigación

Variable Independiente:

Prendas de Vestir Se trata de productos confeccionados con distintas clases de tejidos para cubrirse el cuerpo y abrigarse, cumple con dos funciones. Por un lado, permite cubrir aquellas partes del cuerpo que, por motivos culturales, en la sociedad occidental se mantienen tapados en público y protege a las personas de las condiciones meteorológicas.

Variable Dependiente:

Materia Prima: Es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo. Las materias primas son el primer eslabón de una cadena de fabricación, y en las distintas fases del proceso se irán transformando hasta convertirse en un producto apto para el consumo. En el mundo de la inversión se conoce también como commodity.

Definiciones Conceptuales

Acción: Título - valor negociable representativo de una parte proporcional del capital social de una empresa.

Acontecimiento: Suceso que puede ocurrir. También se le conoce como estado.

Activos: Es el conjunto de bienes económicos, derechos a cobrar que posee un comerciante o una empresa y aquellas erogaciones que serán aprovechadas en ejercicios futuros.

El Marco Conceptual para la Información Financiera del IASB (Junta de Normas Internacionales de Contabilidad), emitido el 1 de enero de 2012, establece la siguiente definición

Un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

En las registraciones o registros contables cuando se produce una variación de un elemento de activo, ésta puede ser de dos tipos: aumento del activo, se carga o debita anotándose en él debe o disminución del activo se abona o acredita, esto es, se realiza una anotación en el haber.

Su saldo al finalizar el ejercicio contable es siempre deudor o cero.

Acumulación De Costos: Agrupamiento de costos individuales. Una adecuada acumulación de costos suministra a la gerencia una base para pronosticar las consecuencias económicas de sus decisiones y le da pie para realizar mejoras en sus niveles de producción realizándose preguntas como: ¿Que productos deberían producirse?, ¿Debería ampliarse o reducir un departamento?, ¿Qué precio de venta se debe fijar?, ¿Debería diversificarse la línea de productos? y muchas otras que en un momento determinado le ayuden a mejorar su nivel productivo.

Amortización: Consiste en la reducción gradual de un gasto prepagado, o de una deuda a través de pagos periódicos.

Aporte de Capital: Cantidad de dinero que se invierte en una empresa mediante la compra de acciones o de cuotas partes.

Asignación del Costo: La distribución de unos costos generales en centros de responsabilidad específicos. Términos sinónimos: Acumulación de costos, reubicación del costo, reasignación del costo, prorrateo del costo y distribución del costo.

En términos generales, mediante la asignación contable se pretende distribuir o repartir un conjunto de elementos entre uno o varios receptores.

Dentro del ámbito de la contabilidad, podemos entender como asignación contables al proceso mediante el que a través de una función, se redistribuye, divide o reparte un determinado gasto, costo o ingreso entre periodos de tiempo, secciones, centros, productos, márgenes, etc. en partes mutuamente excluyente con la finalidad de ponerlos en referencia con su objetivo u objetivos correspondientes.

Para el proceso de asignación se debe tener en cuenta las siguientes pautas o criterios de actuación:

- Seleccionar el concepto a distribuir (gasto, costo, ingreso, etc.) e identificar a sus oportunos receptores (periodos de tiempo, secciones, productos, etc.)
- Arbitrar algún criterio o base de reparto, como puede ser la unidad de obra o una función matemática, mediante el cual se puede relacionar un concepto con los otros receptores.
- Proceder a efectuar tal reparto, pero de manera que a cada receptor le corresponda exactamente la parte de gasto, costo o ingreso que ha generado y de tal forma que ninguno reciba una parte que le corresponda a otro.

No siempre es posible cumplir con las pautas de actuación. La dificultad radica en la imposibilidad de encontrar en algunas situaciones bases de reparto lo suficientemente precisas como para asignar a cada receptor de manera adecuada la parte del concepto que realmente le corresponda

Aumento de Capital: Operación que se efectúa con el fin de incorporar al capital de la empresa, reservas o nuevos recursos a través de la emisión de títulos - valores.

Balance General: Estado financiero básico que muestra la situación financiera de una empresa (composición financiera), bienes propios, deudas y derechos de los dueños, en una fecha determinada. El balance general, por lo tanto, es una especie de fotografía que retrata la situación contable de la empresa en una cierta fecha. Gracias a este documento, el empresario accede a información vital sobre su negocio, como la disponibilidad de dinero y el estado de sus deudas.

Beneficiario: Persona a la cual se le emite o transfiere un bien (generalmente un título valor).

Beneficios Fruto o ganancia derivada de una inversión.

Calidad: Es aquella cualidad de las cosas que son de excelente creación, fabricación o procedencia, Calidad describe lo que es bueno, por definición, todo lo que es de calidad supone un buen desempeño. Todo lo que posee un cualitativo de calidad supone que ha pasado por una serie de pruebas o referencias las cuales dan la garantía de que es óptimo. Sin embargo esta es la definición directa, producto de la generalización de lo bueno y bonito que la sociedad ha categorizado, la mirada indirecta nos arroja una definición más general. La calidad es aquella condición del producto ya realizado la cual nos indica que tan bueno o malo puede ser.

Capacidad: Nivel al cual se puede operar una planta, equipo, vehículo, departamento o bien.

Capital: Es la suma de todos los recursos, bienes y valores movilizados para la constitución y desarrollo de una empresa.

Capital de Trabajo: El capital de trabajo, como su nombre lo indica es el fondo económico que utiliza la Empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio, el diccionario de Wikipedia lo define de la manera siguiente: “El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra), que es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Se calcula restando, al total de activos de corto plazo, el total de pasivos de corto plazo.

Una empresa para lograr seguir en la marcha de su negocio, necesita de recursos para cubrir insumos, materias prima, pago de mano de obra compra de activos fijos, pago de gastos de operación etc. Este capital debe estar disponible a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Comercialización: Venta de bienes sin que estos cambien su forma básica.

Por comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.

Control: Acción que se pone en práctica para lograr los objetivos y metas propuestos en la planeación. Evaluación del desempeño que brinda retroalimentación de los resultados.

Costeo Directo o Variable: Método de costear productos en el que los costos fijos de producción se excluyen de los costos capitalizados. El costeo directo es útil en la evaluación del desempeño y suministra

información oportuna para realizar importantes análisis de las relaciones costo-volumen-utilidad, además el uso del costeo directo a aumentado en los últimos años porque es más apropiado para las necesidades de ,planeación, control y toma de decisiones de la gerencia, puede ayudar a identificar responsabilidades de acuerdo con las líneas organizacionales; el desempeño individual puede evaluarse sobre datos confiables y apropiados con base en la actividad del periodo corriente.

Costo: Recursos sacrificados que se capitalizan con el fin de lograr un objetivo específico. El costo, también conocido como coste, es el desembolso económico que implica la oferta de un servicio o la elaboración de un producto. Este costo incide en el precio de venta al consumidor final, ya que puede decirse que este precio es igual a la suma del costo más la ganancia para el productor.

La contabilidad de costo o contabilidad de costos, por lo tanto, es la rama de la contabilidad que se encarga de analizar el margen de contribución y el punto de equilibrio del costo del producto. Puede entenderse a la contabilidad de costo como una disciplina de la contabilidad administrativa.

A la hora de proceder a determinar qué es y para qué sirve la citada contabilidad de costo es importantísimo que tengamos en cuenta que la misma se desarrolla a partir del uso de una serie de elementos tales como los llamados principios de contabilidad. Una denominación está bajo la que se incluyen términos de gran importancia en el sector como serían, por ejemplo, los bienes económicos que son el conjunto de bienes (materiales e inmateriales) que tienen un valor económico y que, por tanto, puede ser valuados en materia monetaria.

Costo de Oportunidad: Alternativa de inversión que se desecha, pierde o sacrifica con el objeto de tomar una diferente.

Costo Directo: Costo o gasto que se puede identificar costos entre dos opciones en una decisión.

Costo Indirecto: Aquel que no se puede identificar específicamente con un producto, proceso, trabajo o centro de responsabilidad.

Costo Promedio: Aquel que se calcula dividiendo el total de costos por el número de unidades producidas u otro denominador específico.

Costo Total: La suma de los tres elementos del costo: Materiales directos, mano de obra directa y costos generales de fabricación.

Costo Variable: El costo o gasto que cambia proporcionalmente con el volumen producido, durante un período de tiempo determinado y para un rango de producción específico.

Costos del Producto: Costos capitalizados, asignados, a los inventarios cuando se incurre en ellos. Solo se convierten en gastos cuando se venden. También conocidos como costos inventariables o capitalizables.

Costos Generales De Fabricación (CGF): Todos los costos de producción excepto los de materiales directos y los de mano de obra directa. Se le conoce también como costos indirectos de fabricación, gastos generales o indirectos de fabricación o producción, carga fabril y otros similares.

Costos Indirectos de Fabricación (CIF): Son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero contribuyen y forman parte del costo de producción: mano de obra indirecta, materiales indirectos, calefacción, luz y energía para la fábrica, mantenimiento del edificio y equipo de fábrica, seguro, prestaciones sociales, incentivos, tiempo ocioso son ejemplos de costos indirectos de fabricación

Costos Reales: Costos históricos, costos en los que se incurre realmente, a diferencia de los costos estándar o predeterminados.

Demanda: Interés por adquirir un bien para satisfacer una necesidad.

Departamento De Producción: Sección de la planta fabril de la empresa que tiene por objeto principal elaborar bienes o partes de los bienes que produce la empresa.

Depreciación: Gasto o desgaste de algunos bienes por causa del uso durante el tiempo.

Descuento: Diferencia entre el valor nominal y el valor comercial de un activo financiero.

Egreso: Contablemente representa el valor de los bienes o servicios utilizados en el proceso de generar ingresos.

Empresa: Organización o ente económico.

Ente Económico: Persona natural o jurídica que desarrolla actividades económicas o comerciales.

Estado de Resultados: Estado financiero básico que muestra las utilidades o pérdidas de una empresa en un período específico. Se le conoce también como estado de ingresos, estado de pérdidas y ganancias, estado de ingresos y egresos entre otros nombres.

Expectativas Realistas: Fundamento de la presupuestación que sugiere que en los planes presupuestales se debe evitar un optimismo irracional o un conservatismo indebido.

Flujo de Caja: Conocido también como Flujo de Efectivo. Estado financiero sobre base real o proyectada con el fin de mostrar las entradas y salidas de efectivo en lapsos de tiempo sucesivas y específicas y poder observar las necesidades de efectivo al final de cada período.

Fundamentos Presupuestales: Se relacionan con la implementación o base eficaz del proceso presupuestal.

Gastos: Recursos que se utilizan con el fin de lograr un objetivo específico o un beneficio y no se capitalizan.

Gastos de Administración: Gastos utilizados en el área administrativa de una organización o empresa.

Gastos de Ventas: Gastos utilizados en el área de ventas de una organización.

Informe de Resultados: Informe que muestra la comparación de los resultados reales con los presupuestados.

Ingreso: Contablemente se define como el valor de la venta de un bien o servicio, bien sea de contado o a crédito.

Interés: Hace referencia al costo del dinero, es decir lo que se espera recibir o pagar cuando se efectúa una inversión en un lapso de tiempo o se toma una financiación o préstamo.

Inventarios: Mercancías, materiales o suministros para ser utilizados en la operación de la empresa.

Inventario de Materiales Directos: Los materiales directos o materias primas que se tienen disponibles en una fecha determinada.

Inventario de Productos en Proceso: Bienes que se encuentran en proceso de producción pero que no están aun completamente terminados. Se les conoce como productos en proceso.

Inventario de Productos Terminados: Mercancías completamente terminadas pero aún no vendidas.

Inversión: Es la aplicación de los recursos económicos. En el sentido bursátil significa comprar acciones o títulos valores para recibir un ingreso, para efectuar una ganancia mediante el gradual aumento de los precios o para lograr ambas finalidades.

Mano de Obra: se llama en su uso más estricto, a aquel esfuerzo físico y mental que emplea un técnico con la finalidad de fabricar, mantener o reparar un bien, pero en especial una máquina. Este concepto puede ser aplicado también para nombrar al costo de un trabajo es decir, el precio que se le debe pagar al técnico.

La mano de obra puede ser de tipos muy diversos, entre ellas se pueden incluir a la mano de obra directa; definida como aquella que se lleva a cabo en zonas que tienen una vinculación directa con la producción de algún bien o servicio, un ejemplo de ello podría ser la mano de obra que

ejecutan los obreros y operarios de una empresa. Otro tipo es la mano de obra indirecta, la cual se lleva a cabo en las áreas administrativas de una compañía y la cual sirve de apoyo a la producción y a la comercialización.

La mano de obra de gestión, por su parte; es aquella que corresponde al personal directivo y ejecutivo de una empresa. Finalmente, la mano de obra comercial es aquella que está a cargo del área comercial de una organización.

En torno al costo de la mano de obra siempre surgen discusiones y polémicas, sobre todos aquellas que se relacionan con un exceso en el valor de la misma y en la vereda opuesta a la miseria que en muchos países se paga por dicho trabajo. Este hecho es conocido a nivel mundial, ejemplo de ello es China e India, países en los que la mano de obra resulta ser muy barata ya que a los trabajadores no se les abona un seguro de vida, por ejemplo.

Por otro lado, es importante destacar que también en este punto, esta situación es posible por el hecho de que existen personas que están dispuestas a realizar trabajos por mínimos salarios y por lo tanto todo ello repercute en el mercado laboral de ese sector, ya que lo más probable es que los trabajadores mejores calificados no sean contratados, ya que hay otros que hacen ese mismo trabajo por menos dinero.

Mano De Obra Directa: Sueldos, salarios, prestaciones y aportes devengados por el personal productivo durante el tiempo productivo en el proceso de producción.

Mano De Obra Indirecta: Sueldos, salarios, prestaciones y aportes devengados por todo el personal del área de producción, exceptuando la mano de obra directa.

Materiales Indirectos: Materiales necesarios en la producción pero no fácilmente identificables con el producto, o de valor despreciable (de poco valor relativo).

Mecánica Presupuestal: Comprende asuntos tales como el diseño de estados presupuestales y métodos operativos para completar cálculos rutinarios.

Metas: Objetivos generales enfocados más claramente al detallar explícitamente el lapso de tiempo para alcanzarlos, unas cifras cuantitativas, y las subdivisiones administrativas (con asignación de responsabilidades) que deben buscar el logro.

Objetivos: Representan el punto básico de la toma de decisiones durante el proceso de planeación. Los objetivos de una entidad son Generales y a Largo Plazo.

Oportunidad: Fundamento de la presupuestación referido a una dimensión de tiempo.

Orden De Producción: Documento básico utilizado en el sistema de costos por órdenes de producción para aplicar los costos de un producto. También se conoce como órdenes de trabajo o como hoja de costos por órdenes de producción.

Organización: Ente económico o empresa. Función administrativa que consiste en desarrollar una estructura de las tareas a realizar para lograr los objetivos y metas e identificar las tareas estructurales con individuos específicos (cargos) mediante la asignación de autoridad y responsabilidad.

Pasivo: Deudas o acreencias del ente económico. Pasivo genéricamente nos relaciona la tranquilidad o estado estacionario y sereno de un objeto, sin embargo, en contabilidad y economía financiera, Pasivo quiere decir "Deuda", convirtiéndose así en el antagónico del Activo. El pasivo es aquel bien con valor determinado que la empresa no tiene, más aun, lo tiene comprometido para cancelar una deuda producto de la administración de dicha organización. Entiéndase entonces que un pasivo es aquella deuda de carácter permanente que involucra los bienes directos de la empresa, con demás empresas o simplemente sus

trabajadores. Los pasivos, como contraparte de los activos, se evalúan en base a las necesidades económicas y de logística que tenga la empresa, pues, por muy incoherente que suene, los pasivos son una herramienta necesaria en cada institución en la que se administre capital.

Patrimonio: Es el derecho que poseen los accionistas sobre una empresa. En el ámbito económico, solemos definir al patrimonio como un conjunto de bienes, derechos y obligaciones con los que una persona, grupo de personas o empresa cuenta y los cuales emplea para lograr sus objetivos. En ese sentido, se pueden entender como sus recursos y el uso que se les da a estos.

Los elementos que forman parte de un patrimonio pueden considerarse como propios o también como heredados. Por otra parte, dan una idea del estado en términos de riqueza o bienestar de individuos o colectivos. A menudo se suele identificar al patrimonio con otros términos como riqueza o hacienda, ya sea de personas físicas o jurídicas y procedentes de los ámbitos tanto públicos como privados, lo que incluye a empresas, organizaciones no lucrativas o países.

Si nos centramos en un enfoque más ligado a la contabilidad, definiríamos el patrimonio como una suma de un activo y un pasivo que se encuentran estrechamente vinculados y relacionados, de tal manera que el activo engloba los bienes y activos reales mientras que el pasivo se refiere a obligaciones y deudas con los que cuenta la persona o empresa.

Plan: Es un instrumento diseñado para alcanzar determinados objetivos, en que se definen, en espacio y tiempo, los medios utilizables para su alcance. En tal virtud, en él se contemplan en forma ordenada y coherente las metas, estrategias, políticas, directrices y tácticas, así como instrumentos y acciones que se utilizarán para llegar a los fines deseados.

Planeación: Función administrativa que se ha definido como el diseño de un estado futuro deseado para una entidad y de las maneras eficaces de alcanzarlo. La planeación es la acción de la elaboración de estrategias

que permiten alcanzar una meta ya establecida, para que esto se puede llevar a cabo se requieren de varios elementos, primero se debe comprender y analizar una cosa o situación en específica, para luego pasar a la definir los objetivos que se quieren alcanzar, de cierta forma, el planear algo define el lugar o momento en donde se encuentra algo o alguien, plantea a donde se quiere ir e indica paso a paso lo que se debe hacer para llegar hasta allí

Propuesta: Una propuesta es una oferta o invitación que alguien dirige a otro o a otros, persiguiendo algún fin; que puede ser concretar un negocio, una idea, una relación personal, un proyecto laboral o educacional, una actividad lúdica, etcétera. Los contratos importan acuerdos entre personas, por lo cual las propuestas de una parte deben ser aceptadas por la otra para que comiencen a tener validez legal. Las propuestas, mientras no hayan sido aceptadas, pueden retractarse.

Producción: fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación). Un proceso de producción se puede clasificar en función de su flujo productivo o del tipo de producto a manufacturar y, en cada caso particular, se tendrán diferentes efectos sobre el flujo de fondos del proyecto.

Presupuesto: Desarrollo y aceptación de una serie de objetivos y metas, así como de la movilización eficiente de una organización para alcanzarlos.

Pronóstico De Ventas: Proyección técnica de la demanda potencial de los clientes durante un horizonte de tiempo especificado y con suposiciones fundamentales especificadas.

Proyecto: El termino Proyecto pese a ser de uso común, puede tomar significados diferentes y no siempre se emplea en el mismo sentido. La

palabra proviene del latín proiectus, que a su vez deriva de proiicere, que significa dirigir algo o alguna cosa hacia adelante. De aquí que entre sus acepciones encontremos que proyecto se refiere a un esquema, programa o plan que se hace antes de dar forma definitiva a algo o alguna cosa. Un proyecto es una intervención deliberada y planificada por parte de una persona o ente que desea generar cambios favorables en una situación determinada. Es el conjunto de actividades concretas, interrelacionadas y coordinadas entre sí, que se realizan con el fin de producir determinados bienes y servicios capaces de satisfacer necesidades o resolver problemas. Un proyecto no es ni más o menos que la búsqueda de una solución inteligente: idea, inversión, metodología o tecnología por aplicar al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantas, una necesidad humana en todos sus alcances: alimentación, salud, vivienda, educación, cultura, defensa, visión y misión de vida, economía, política, etc. Todo proyecto presenta las siguientes etapas o ciclo de vida: identificación y diagnóstico, formulación y diseño, ejecución, evolución, y resultados y efectos.

Proyecto De Inversión: Estudio que requiere análisis del sector, del mercado, técnico, financiero, organizacional y legal, así como una evaluación financiera, económica o social para su viabilidad.

Punto De Equilibrio: Volumen de ventas de una empresa en el cual no hay utilidades ni pérdidas (Total Ingresos = Total de costos y gastos).

Punto De Reorden: Es el nivel que debe tener el inventario de un producto o material específico para colocar un nuevo pedido.

Salidas De Almacén: Forma o documento utilizado para cargar el material despachado por el almacén de una empresa, para una orden de trabajo, departamento o centro de responsabilidad.

Sistema De Contabilidad: Grupo de registros, procedimientos y equipos que atienden, en forma rutinaria, los acontecimientos que afectan el desempeño financiero y la situación de la organización.

Solicitud De Almacén: Forma o documento que llenan los empleados para obtener materiales o suministros del almacén.

Tasa Presupuestada (Predeterminada) De Costos Generales De Fabricación: El total de costos generales de fabricación dividido por el nivel de operación presupuestado.

Usuario: La persona que disfruta habitualmente de un servicio o del empleo de un producto.

Utilidad: La utilidad es la medida de satisfacción por la cual los individuos valoran la elección de determinados bienes o servicios en términos económicos. Los bienes y servicios tienen ciertas propiedades que satisfacen necesidades humanas y que repercuten de forma positiva en sus compradores o consumidores.

Valor: Medición generalmente monetaria de algo.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Marco Metodológico

Presentación de la Empresa

Nombre de la Empresa: Passion for Fashion By Paola Ronquillo

Nombre de Comercial: Passion For Fashion

Fecha de Constitución: 05/02/2014

Registro Único de Contribuyente: 0917073587001

Objeto Social: Actividades de confección de prendas de vestir.

PASSION FOR FASHION es una empresa familiar creada en el 2014 en el cantón Daule de la provincia del Guayas. Su área de actividad es la producción y confección de ropa y prendas de vestir femeninas. Surgió de la necesidad de encontrar indumentaria diferente, de confección nacional pero con calidad internacional y sobre todo al mejor costo. Actualmente cuenta con dos locales, el principal en Daule y en la ciudad de Machala el cual tiene como objetivo una mayor producción además colocar en el mercado prendas de buena calidad con diseños innovadores y a la vanguardia con costos razonables lo cual logramos al ser los productores y comercializadores directos. En sus inicios se mantuvo como un pequeño taller de costura, ahora es una empresa minorista Ecuatoriana creada especialmente para promocionar la moda femenina en el país, dicha empresa ofrece diversos estilos en ropas de vestir confeccionada y diseñada por nosotros mismos con la mejor calidad del mercado, para cualquier temporada del año y para cualquier personalidad.

La Misión

Elaborar prendas de excelencia, a la vanguardia, con garantía de Calidad. Aportando a la producción nacional cumpliendo las expectativas de nuestros clientes con una variedad de prendas a un excelente precio para los jóvenes y adultos

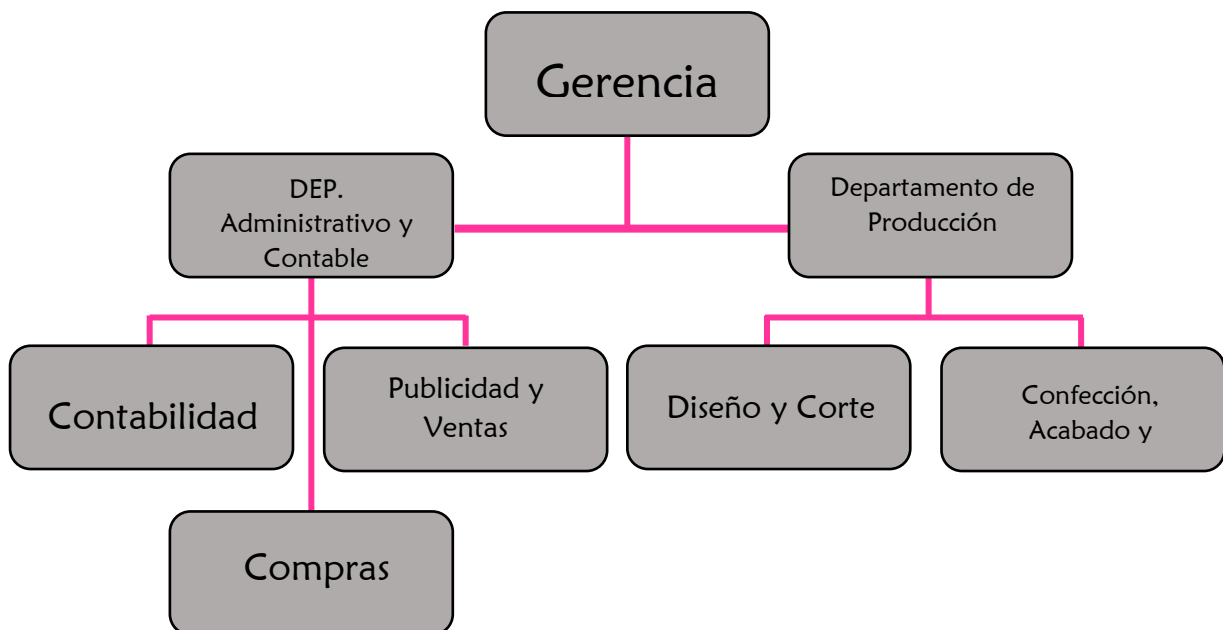
La Visión

Ser una empresa líder en la confección, comercialización y distribución de prendas de vestir femeninas.

Logo de la empresa



Organigrama



Descripción de los Colaboradores

Administrador: Encargado de la Administración del taller, control de ingreso y salida del personal, inventario de materia prima y la compra de materia prima según lo requerido por producción.

Contabilidad: Manejo contable, declaraciones, costos de prendas, registros de compras y ventas, pagos.

Asesor de Ventas: Encargado de manejo en redes sociales, visitas a clientes, toma de pedido, promociones, entrega de productos.

Operarios: Encargados del diseño, patronaje de las prendas, corte, confección, acabados y empaque

Diseño de la Investigación

El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea.

La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno, tiene como base el método científico, procedimiento de estudio sistemático de la naturaleza que incluye las técnicas de observación, reglas para el razonamiento y la predicción, ideas sobre la experimentación planificada y los modos de comunicar los resultados experimentales y teóricos. Además, la investigación posee una serie de características que ayudan al investigador a regirse de manera eficaz en la misma; es tan compacta que posee formas, elementos y procesos, entre otros recursos.

El diseño cuantitativo representa un conjunto de procesos, es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos, el orden es riguroso, aunque, desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la

literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando método estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de las hipótesis

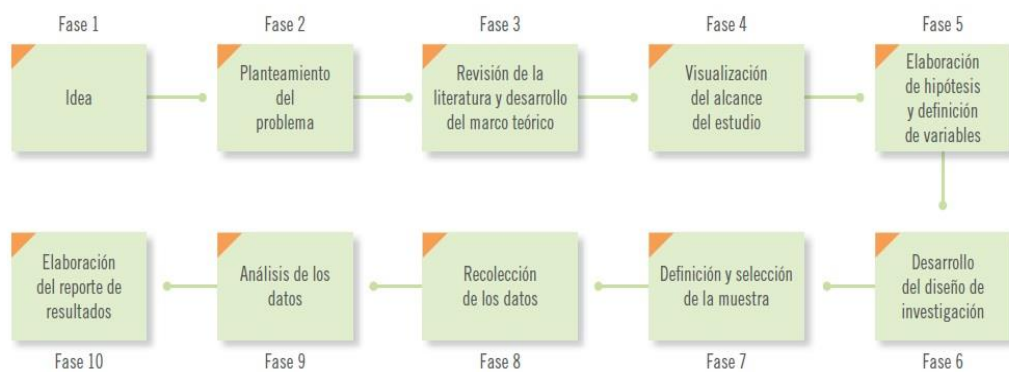


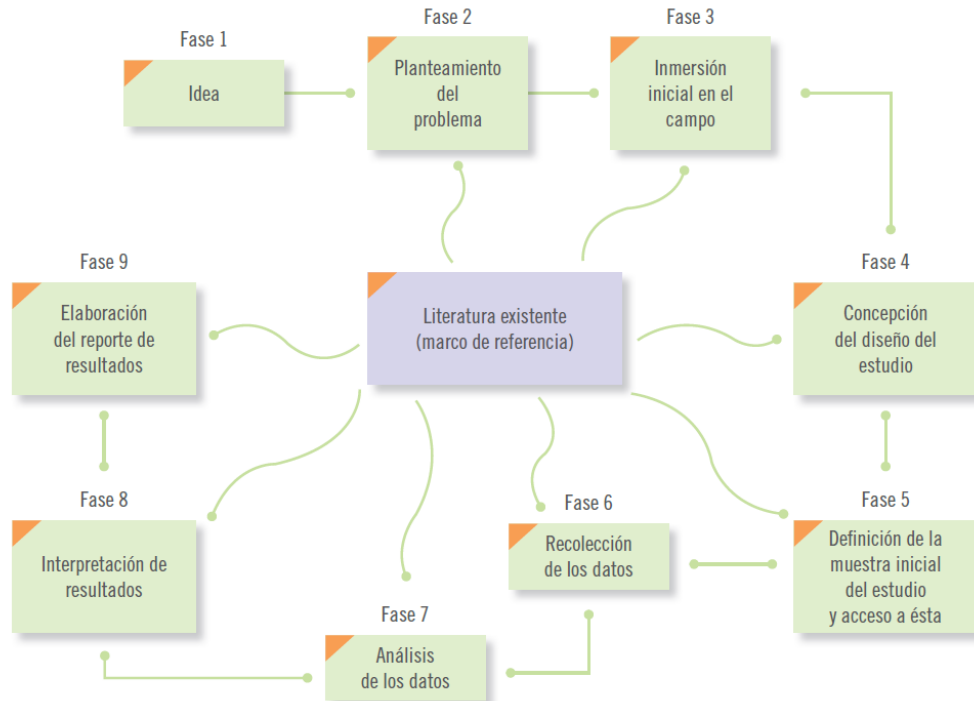
Imagen 3: Fases del Diseño Cuantitativo

Fuente: Libro METODOLOGÍA de la investigación Dr. Roberto Hernández Sampieri, Dr. Carlos Fernández Colladom, Dra. María del Pilar Baptista Lucio

El diseño cualitativo también se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. Con frecuencia, estas actividades sirven, primero, para descubrir cuáles son las preguntas de investigación más importantes, y después, para refinarlas y responderlas. La acción indagatoria se mueve de manera dinámica en ambos sentidos: entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” y no siempre la secuencia es la

misma, varía de acuerdo con cada estudio en particular.

Imagen 4: Fases del diseño Cualitativo



Fuente: Libro METODOLOGÍA de la investigación Dr. Roberto Hernández Sampieri, Dr. Carlos Fernández Colladom, Dra. María del Pilar Baptista Lucio

En este proyecto se aplicará, en su metodología de estudio los diseños cualitativo y cuantitativo por que se aplicarán encuestas en la que se podrá cuantificar las preferencias o cualidades que prefiere el cliente de la empresa.

Tipos de Investigación

Cuadro 2

Tipos

Tipos	Descripción
Descriptivos	Busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población <ul style="list-style-type: none"> • Consideran al fenómeno estudiado y sus

	componentes <ul style="list-style-type: none"> • Miden conceptos • Definen variables
Correlacionales	Asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. <ul style="list-style-type: none"> • Ofrecen predicciones • Explican las relaciones entre variables • Cuantifican relaciones entre variables
Explicativos	Pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian. <ul style="list-style-type: none"> • Determinan las causas de los fenómenos • Generan un sentido de entendimiento • Son sumamente estructurados
Exploratorios	Se realizan cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado. <ul style="list-style-type: none"> • Investigan problemas poco estudiados • Indagan desde una perspectiva innovadora • Ayudan a identificar conceptos promisorios • Preparan el terreno para nuevos estudios

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Este estudio requerirá de los tipos de investigación descriptiva porque se definirá la tendencia que tiene el grupo seleccionado de personas, los gustos y características de este estrato social y correlacional debido a que mediante un esquema predecible guiamos al cliente a respuestas que nos ayudan a acertar con sus preferencias

Población y Muestra

Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Selltiz et al., 1980).

Población o universo: Es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica,

y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación.

Población Finita: Son aquellos grupos o conjuntos de seres, que comparten atributos comunes, pero que a la vez constituyen una cantidad limitada de elementos o miembros, permitiendo su fácil identificación y contabilización. Cuando consta de un número limitado de elementos Ej. Los habitantes de una comunidad.

Población Infinita: Son concebidas por la Estadística como un conjunto de individuos, objetos o situaciones, que presentan factores comunes más allá de su naturaleza o género, pero cuyo número se encuentra calculado más allá de cien mil elementos distintos, oponiéndose entonces al concepto de Poblaciones Finitas, conformada también por individuos con rasgos comunes, pero que cuentan con un número inferior a cien mil individuos u objetos, es decir no se pueden contabilizar todos sus elementos pues existen en número ilimitado, como por ejemplo, la población de insectos en el mundo.

La población utilizada en la investigación es finita porque se enfoca específicamente en las mujeres entre 15 a 49 años de edad de estrato social medio y alto de dos parroquias; Machala y la Providencia, de la ciudad de Machala, Provincia El Oro en el año 2018.

Cuadro 3 **Universo**

Población	Cantidad
Mujeres de 15 a 49 años de las parroquias Machala y La Providencia de estrato social medio y alto de la ciudad de Machala	46
TOTAL	46

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina (Anexo 1)

Muestra: La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, éste deberá ser representativo de dicha población.

Cuadro 4 Análisis

Tipos	Descripción
Muestra probabilística	Subgrupo de la población en el que todos los elementos de ésta tienen la misma posibilidad de ser elegidos.
Muestra no probabilística o dirigida	Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación.
Muestra probabilística estratificada	Muestreo en el que la población se divide en segmentos y se selecciona una muestra para cada segmento.
Muestra probabilística por racimos	Muestreo en el que las unidades de análisis se encuentran encapsuladas en determinados lugares físicos.

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

El muestreo utilizado para la presente investigación es muestreo probabilístico estratificado, debido a que la población se dividió en segmentos por cada parroquia (Machala y la Providencia), por lo que no se puede utilizar el método al azar, la muestra de la investigación se obtuvo a través de la fórmula estadística para el tamaño de la muestra utilizando un margen de error del 8%. La misma que resultó una muestra de 46 personas, las cuales se dividirán 26 en la parroquia Machala por ser la de mayor habitante del estrato social asignado y 20 en la parroquia la providencia.

Cuadro 5 Muestra

Muestra	Cantidad
Mujeres de 15 a 49 años de la parroquia Machala de estrato social medio y alto de la ciudad de Machala	26
Mujeres de 15 a 49 años de la parroquia la Providencia de estrato social medio y alto de la ciudad de Machala	20
TOTAL	46

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Métodos y Técnicas de Investigación

Métodos de la Investigación

Cuadro 6 Métodos de la Investigación

Métodos	Descripción
Método Inductivo	Proceso de razonamiento de una parte de un todo; va de lo particular a lo general, de lo individual a lo universal. Utiliza la información generada por otros métodos, tales como: el de casos y el estadístico. Para tratar de inducir una relación que incluya no sólo los casos particulares, sino que permita su generalización
Método Deductivo	Es el proceso de razonamiento que va de lo general a lo particular de lo universal a lo individual. Es importante señalar que las conclusiones de la deducción son verdaderas, si las premisas de las que parte también lo son.
Método Analítico	Es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para compensar su esencia.
Método Sintético.	Es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis; se trata en consecuencia de hacer una exposición metódica y breve, en resumen.

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Los métodos aplicados al proceso serán Inductivo y sintético. Inductiva porque se basara en la observación de los resultados y una generalización del mismo, y sintético por que se separara los resultados del estudio en partes y una vez construida la esencia se trabaja en la más conveniente para la empresa

Técnicas de Investigación

Cuadro 7 Procedimientos

Técnicas	Instrumentos
ENCUESTA	Cuestionario
OSERVACION	Ficha de observación de procesos
ESCALA DE MEDICION	Unidad o patrón de medida

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina (Anexo 2)

Para la recolección de información de la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta. El instrumento que se utilizó en la investigación consiste en un cuestionario que contiene preguntas cerradas, abiertas y de opción múltiple. Para la estructuración del instrumento se tomó en cuenta aspectos como: preferencias de los consumidores en productos y precio. La Observación en los procesos de producción, para poder tener en cuenta en la ficha de observación de procesos el tiempo de elaboración de cada producto y la manera de realizarlo. Y como ultimo la escala de medición, mediante el patrón de medida fijar el proceso adecuado para la elaboración de una prenda de óptima calidad en el mejor tiempo posible

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Aplicación a las técnicas e instrumentos

Encuesta

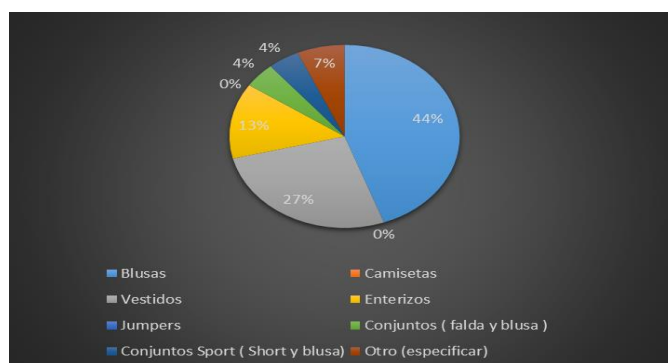
1. ¿Cuándo se trata de comprar sus preferencias son?

Cuadro 8: Preferencias

Blusas	20	44%
Camisetas	0	0%
Vestidos	12	27%
Enterizos	6	13%
Jumper	0	0%
Conjuntos (falda y blusa)	2	4%
Conjuntos Sport (Short y blusa)	2	4%
Otro (especificar)	3	7%
TOTAL	45	100%

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Gráfico 1: Preferencias



Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Análisis e interpretación

Se puede observar el comportamiento del consumidor y que preferencias tienen al momento de elegir una prenda. En primer lugar se encuentran las blusas con un 44%, vestidos con un 27% y enterizos con un 13%, conjuntos falda y blusa y shorts y blusa ambos con un 4% de aceptación y camisas y jumpers con un 0% de aceptación por lo que se eliminara la producción de ambas prendas, y se aumentara la de blusas y vestidos

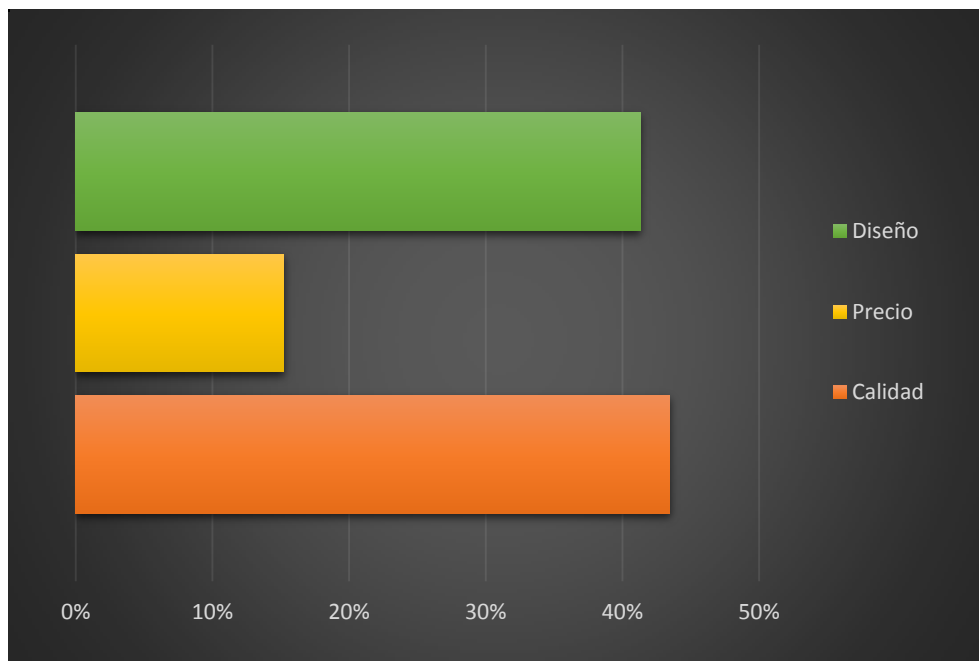
2. ¿En qué aspecto se fija usted al momento de comprar ropa?

Cuadro 9: Aspectos

Calidad	20	43%
Precio	7	15%
Diseño	19	41%
TOTAL	46	100%

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Gráfico 2: Aspectos



Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Análisis e interpretación

Se puede interpretar según las respuestas de los encuestados que prefieren la calidad del producto y el diseño de las prendas de vestir y un 15% el precio.

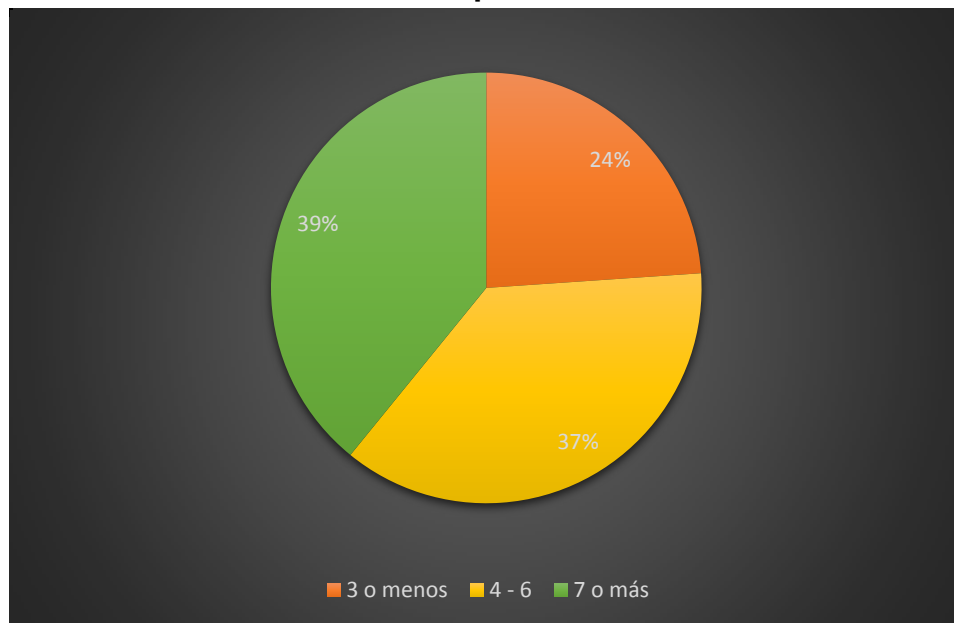
3. Cuántas veces al año compra usted ropa:

Cuadro 10: Compras anuales

3 o menos	11	24%
4 - 6	17	37%
7 o más	18	39%
TOTAL	46	100%

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Gráfico 3: Compras anuales



Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Análisis e interpretación

Se analizó que la mayor parte, es decir el 39% de los encuestados compra de 7 a 15 veces al año prendas de vestir es decir este nicho de mercado (mujeres de entre 15 a 19 años de edad) compra aproximadamente prendas de vestir una vez al mes, con mayor fluctuación en fechas festivas, el otro 37% de 4 a 6 veces al año y un 24% 3 o menos veces, cabe indicar que el número de veces no tiene relación con el número de prendas que consumen en cada compra

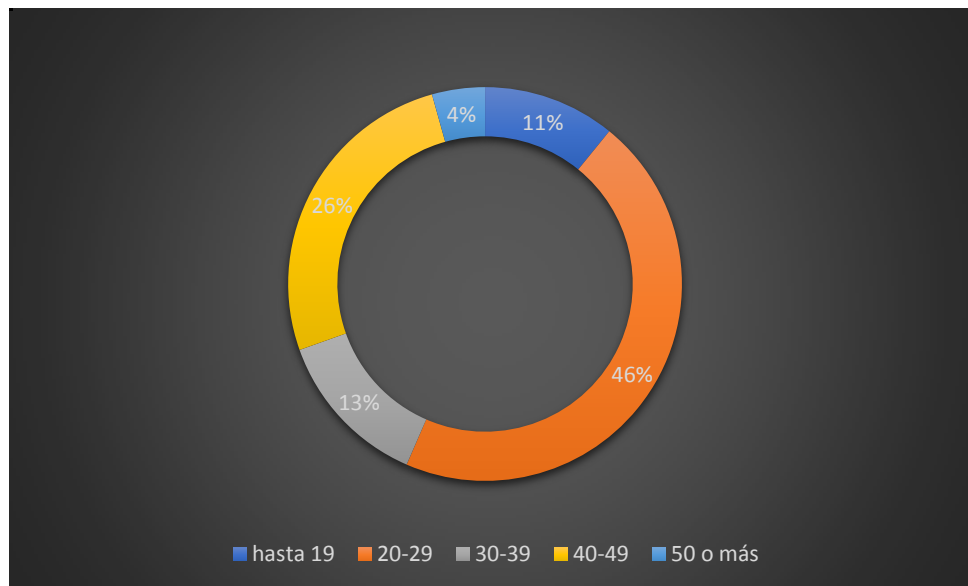
4. ¿Cuál es tu edad?

Cuadro 11: Edades

hasta 19	5	11%
20-29	21	46%
30-39	6	13%
40-49	12	26%
50 o más	2	4%
TOTAL	46	100%

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Gráfico 4: Edades



Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Análisis e interpretación

Nuestros clientes y en el mercado en general de consumo de prendas de vestir el nicho se concentra entre mujeres de 20 a 29 años de edad ya que por trabajo o por estatus social lucir siempre a la moda, un 26% mujeres de 40 a 49 años es este intervalo se notó que un 75% son madres que hacen compras para ellas y sus hijas menores de edad. Un 13% mujeres de 30 a 39 años y el 4% mujeres de 50 años o más, en este se resaltó que buscan más comodidad en las prendas de vestir.

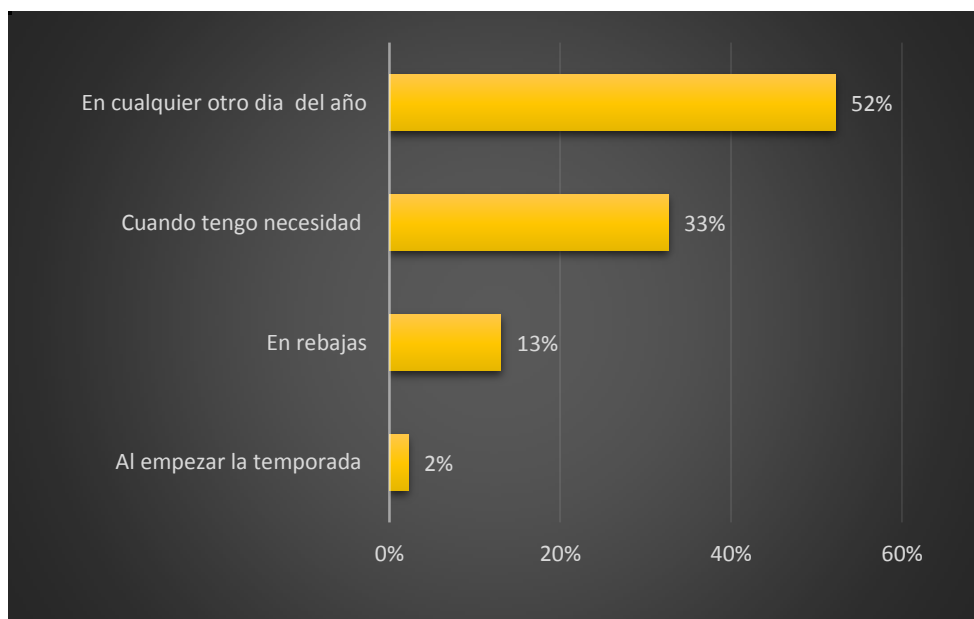
5. ¿Cuándo prefieres comprar ropa?

Cuadro 12: Temporada Compras

Al empezar la temporada	1	2%
En rebajas	6	13%
Cuando tengo necesidad	15	33%
En cualquier otro día del año	24	52%
TOTAL	46	100%

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Gráfico 5: Temporada Compras



Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Análisis e interpretación

Podemos analizar que el 52% compra en cualquier fecha del año, el 33% cuando tiene necesidad, como un evento social, reunión o compromiso un 13% en rebajas y el 2% en temporadas altas

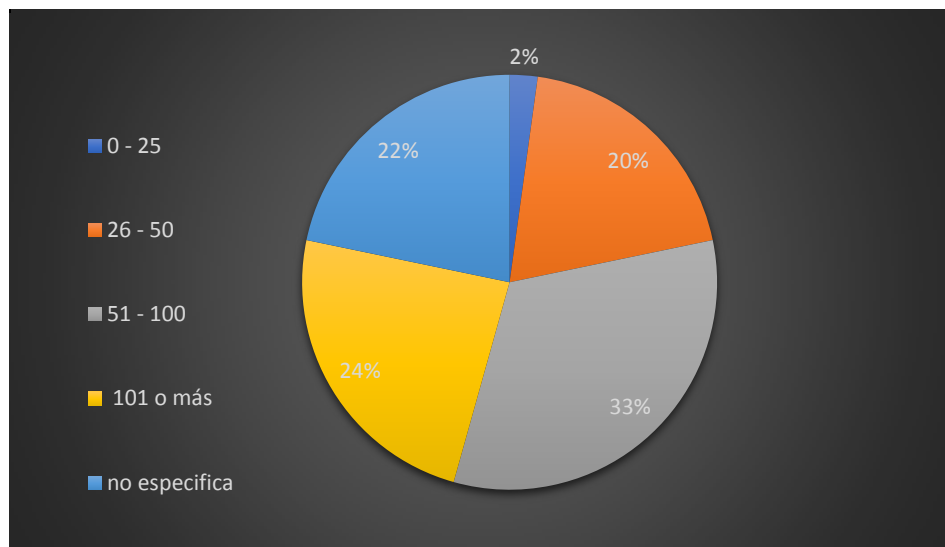
6. ¿Cuántos dólares gasta cuando compra ropa?:

Cuadro 13: Gastos dólares

0 – 25 dólares	1	2%
26 – 50 dólares	9	20%
51 – 100 dólares	15	33%
101 o más dólares	11	24%
no especifica	10	22%
TOTAL	46	100%

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Gráfico 6: Gastos dólares



Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Análisis e interpretación

Los gastos por compra son entre \$101 o más un 24% este porcentaje se anexa con los consumidores de 20 a 29 años, de \$51 a \$100 con un 33% estas con mayor personas del intervalo de 40 a 49 años. El 20% consume de \$26 a \$50, el 2% de \$0 a \$25 y un 22% no especifica el consumo por compras.

Observación:

Cuadro 14: Ficha

FichaNº1-2-3-4-5	Fecha y Duracion: Enero, Febrero, Marzo y Abril del 2018
ELABORA	Ronquillo Ronquillo Paola Cristina
LUGAR	Taller de confeccion Passion For Fashion (Machala, Urdesa Este,24 de septiembre)
OBJETIVO	Analisis de proceso de venta y tiempo de produccion
INDICADORES	REGISTRO
atencion al cliente	Al llegar los clientes que requerian de las prendas, la atencion por parte de la administradora fue muy buena, estaba a pesar de estar en otras labores las pausaba para inmediatamente atender al cliente, se enfoca en mostrar los modelos en el catalogo
registro de pedidos	Los pedidos se apunto en una agenda, no se entrega la orden de pedido al cliente, se solicita el adelanto del 50% del valor del pedido sin indicarlos los motivos, se entrega recibo de pago a cliente y se indico q en 8, maximo 10 dias se entregaria el pedido
entrega de pedidos a produccion	Los pedidos quedan agendado, no se paso inmediatamente a produccion ni se verifica la disponibilidad de materia prima Se entrega a produccion las ordenes de pedido de fechas anteriores, es decir de 2 o 4 dias atras. se indica por parte de produccion que existen telas en inventario que no se promocionan al cliente, esto ayudaria a disminuir el plazo de entrega y ademas la compra de mas material
disposicion de materia prima	existe en inventario materia prima pero no se tienen catalogos o mostrador de telas para mostrarle a los clientes la disponibilidad para así evitar el proceso de nueva compra de materiales
elaboracion de la prenda	las operarias registran entrada, en esta ocasion tenian produccion pendiente pero no tienen roles especificos, le preguntan a la supervisora que hace cada una de ellas, cuando llegan los pedidos de parte del administrador, se calcula cuando necesitaban de materiales y se apunta en un papel para la respectiva compra de materiales que se efectuan una vez por semana, mientras tanto en taller sacan moldes por tallas de esas prendas. la supervisora indica que ellas nunca dejan de trabajar que siempre tienen pedidos y cuando no, se dedican a la elaboracion de nuevos modelos con la materia prima que ya tienen en inventario
tiempo de entrega	se menciona al cliente que en 10 dias se entregan los pedidos, minimo 8 que en caso de haber un inconveniente se llamara al cliente para avisarle la situacion . Sin embargo en una ocasión se acarco una clienta a retirar sus prendas y se indico que tenían 4 dias listas pero la clienta manifesto que no la habían llamado a avisar

Fuente: Datos de Investigación

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Análisis e interpretación

Se pudo denotar algunas falencias en la toma de pedidos como que no cuentan como documentos que ayudarían a formalizar la compra tales como Orden de pedido, entrega a producción, requerimiento de materia prima que ayudarían en la logística de la empresa, la empresa debería contar con catalogo y mostrador de telas, además promocionar lo que se

mantiene en stock, las operarias no cuentan con una actividad específica si no que dependen de lo que indique la supervisora de taller y los pedidos dependen mucho de la disposición de materia prima, por lo que tienen que esperar a que el administrador compre los materiales para la elaboración de los mismos, se compran materiales una vez por semana, es por eso que tardan las entregas

Plan de Producción

Plan maestro de producción. Según Pascual, el plan de maestro de producción indica las cantidades de cada producto que van a fabricarse en cada uno de los intervalos en que se ha dividido el horizonte. Puesto que existen restricciones de capacidad en las instalaciones y máquinas que componen el sistema productivo propio de la empresa. El plan maestro definitivo debe ser objeto de algunas comprobaciones para garantizar hasta un nivel razonable que es factible o realizable.

Otro concepto de plan maestro de producción lo da Norman que dice que el plan maestro de producción establece el volumen final de cada producto que se va a terminar cada semana del horizonte de producción a corto plazo. Los productos finales son productos terminados o componentes embarcados como productos finales. Los productos finales pueden embarcarse a clientes o ponerse en inventario. Los gerentes de operaciones se reúnen semanalmente para revisar los pronósticos del mercado, los pedidos de los clientes, los niveles de inventarios, la carga de instalaciones y la información de la capacidad, de manera que puedan desarrollarse los programas maestros de producción.

Algunos objetivos del plan maestro de producción toman la capacidad de producción a corto plazo, determinada por el plan agregado y asigna a pedidos de producción finales. El objetivo del plan maestro de producción se traduce en 2 ítems.

- Programar los productos finales para que se termine con rapidez y cuando se haya comprometido ante los clientes.

- Evitar sobrecargas y subcargas de las instalaciones de productos, de manera que la capacidad de producción se utilice con eficiencia y resulte bajo el costo de producción.

Obtener el plan maestro de producción. El plan maestro de producción se obtiene a partir de la demanda pronosticada. El siguiente paso a seguir, es hacer un plan que se ajuste a lo definido en el plan agregado, en donde se deben considerar los siguientes aspectos:

- Necesidades de entrega de los clientes.
- Definir niveles de inventario.
- Ajustar los niveles de capacidad con los de producción.
- Ajustar los planes según la estrategia de producción de la empresa (inventario cero, horas extras y mixta).

La relación del plan maestro de producción con otras áreas funcionales toma decisiones al mismo tiempo que responde a las siguientes áreas funcionales:

- Ventas: fechas prometidas al cliente.
- Finanzas: minimiza el inventario.
- Administración: maximiza la productividad y el servicio al cliente, minimiza las necesidades de recursos.
- Producción: programa nivelados y mínimos tiempos de preparación.

Escala de medición

Se elaboró una escala de medición para el área de producción para la mayor eficiencia del personal y mejor entrega del producto.

Las Operaciones comprenden la transformación de los insumos a un producto terminado en este caso una prenda de vestir o una prenda para el hogar, entre estas tenemos: Diseño, Patronaje, Corte, Confección, Acabados, Empaquetado y Embalado de la prenda. Este proceso de operaciones se lo detalla de siguiente manera:

Diseño

El Diseño de las Prendas Fabricadas en el Centro de Producción de la Fundación Benéfica Acción Solidaria es una de las operaciones fundamentales y de vital importancia, ya que este define las ventas que se van a realizar en la empresa.

El diseño de las prendas pasa por el estudio de mercado que debe hacer la diseñadora revisando las nuevas tendencias de la moda global y proponiendo sus diseños exclusivos.

El proceso de diseño pasa por: realizar el diseño de la prenda, selección de los insumos, compras de los insumos, realizar una orden de pedido de muestra física del diseño, aprobar/modificar la muestra de la prenda.

Patronaje

El Patronaje, depende exclusivamente de los diseños de la prenda a realizarse. El proceso de Patronaje es realizar un molde del diseño a realizarse el cual sirve para desarrollar otros moldes de diferentes tallas.

Las personas que realizan el Patronaje trabajan con tallas estandarizadas en el cual le da forma al diseño deseado. Luego de haber creado el patrón del diseño, se realiza el escalado para obtener los moldes de cada talla, una vez realizado los moldes se realiza el proceso de corte.

Corte

El proceso de corte, depende de las unidades a comercializarse; estas unidades a fabricar las designa el cliente. Este proceso comienza al tenderse las capas de tela en la mesa de trabajo en el cual se colocan los moldes y utilizando la maquina cortadora se procede a cortar el número de prendas deseadas.

Luego de tener todas las prendas cortadas la operadora debe abastecer a las personas de la sección de confecciones.

Confección

En este proceso las personas que realizan el proceso de confección son abastecidas por la sección de Patronaje y Corte. La confección de las prendas a realizarse depende del tipo de la tela y del acabado que se

desea realizar en la misma, ya que estas pueden ser prendas confeccionadas en máquinas de costura recta el cual necesita un acabado en la maquina overlock este proceso se lo realiza a telas de hilo. En otras prendas se necesita utilizar la maquina recubridora este proceso se lo realiza en telas tipo camisetas. Los procesos dependen del tipo de prenda a confeccionarse ya sean para hombres o mujeres, sea cubierta superior o cubierta inferior. En esta sección se realizan procesos como: coser partes delantera de la prenda, coser partes trasera de la prenda, cerrar la prenda, pegar cuello, pegar pretina, pegar manga, pegar bolsillos interiores, pegar bolsillos exteriores, pegar cierres, pegar elástico, pegar etiquetas de la marca con su talla respectiva e información del cuidado de la prenda, realizar pespunte y además realizar el overlock respectivo a la prenda. Luego de tener toda la prenda armada las operadoras deben abastecer a las personas de la sección de acabados.

Acabados

En este proceso las personas que realizan el proceso de acabados son abastecidas por el personal de Confección. El acabado depende del diseño de la prenda. En el proceso de acabados comprenden varias operaciones como:

*Acabados en máquinas industriales tales como: ojales, pegar botones y realizar hilván.

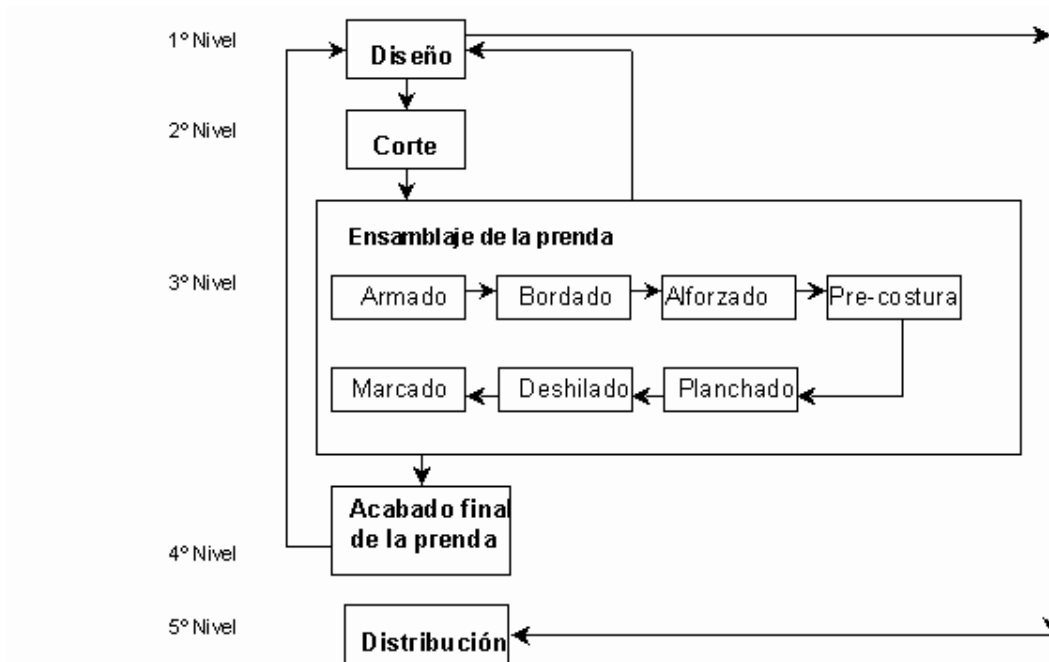
*Acabados manuales tales como: deshilachado, etiquetado (en este proceso las etiquetas dependen del tipo de cliente), planchado, doblado y otros.

Empacado y Embalado

Consiste en colocar la prenda en armadores y en una funda plástica pasando a ser embalado en un cartón el cual depende a las especificaciones del cliente.

Finalizado el embalado de las prendas pasa a ser almacenado a la bodega de la planta, esperando su respectiva distribución y comercialización.

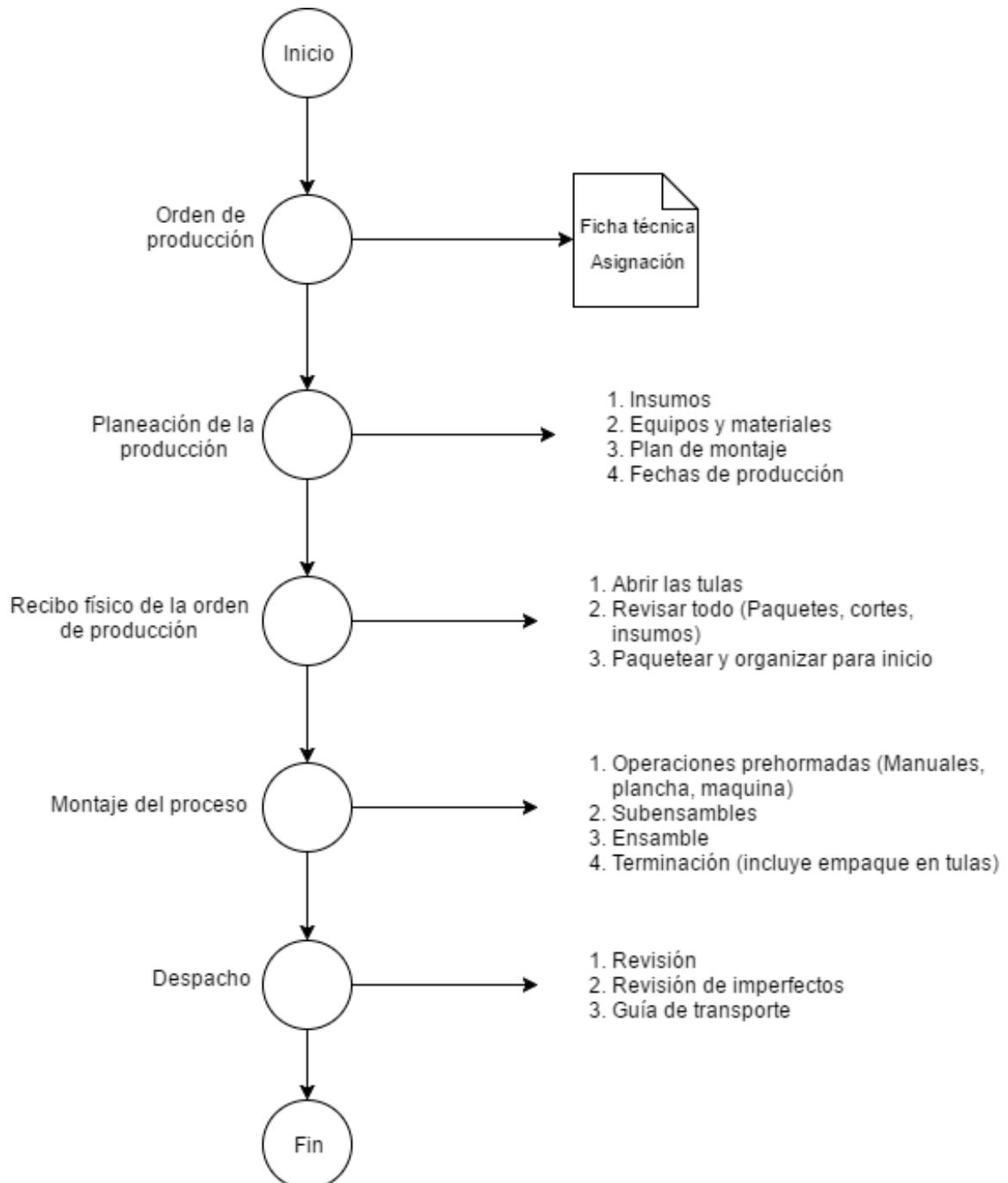
Cuadro 15: Diagrama de Flujo



Fuente: Datos de Investigación
Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Flujograma de Procesos

Cuadro 16: Procesos de producción



Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

PROVEEDORES

Los proveedores son las compañías o personas físicas que proporcionan los recursos que necesita la empresa para producir sus bienes y servicios. Por lo general venden en grandes cantidades por lo que hacen significativos descuentos. Para garantizar que las materias primas sean de calidad se recopilará una lista de proveedores, tomando en cuenta aspectos como:

Reputación del proveedor

- Manejo de la filosofía del Just in Time (justo a tiempo)
- Capaz de ofrecer materias primas de calidad
- Crédito
- Disponibilidad de personal especializado.

En este Proyecto, es preciso obtener varias ofertas para comparar sobre una base de calidad y precio. Con el objetivo, de ofrecer a los clientes prendas de vestir de primera calidad.

La industria de la confección en nuestro país utiliza un 75% de materia prima nacional y un 25% importada, actualmente encontramos a nivel nacional e internacional un sinnúmero de empresas proveedoras de materias primas para la confección.

TEJIDOS NACIONALES: La industria textil se ha especializado en la producción de tejidos de algodón y poliéster y sus mezclas, acrílico, lana, viscosa y nylon. Los principales proveedores de tejidos nacionales se encuentran en las provincias de Pichincha, Guayas, Tungurahua, Imbabura y Azuay.

PROVEEDORES DE MATERIAS PRIMAS EMPRESA

MARLUX	Guayaquil
MULTITELAS	Quito
IMPORTADORA TOSCAZA	Quito
EL BARATA	Guayaquil
IMPORTADORA OCHOA	Cuenca
MARBETES	Quito

TEJIDOS IMPORTADOS: La producción nacional carece de un amplio campo de oferta de tejidos para la confección, no abastece a la demanda nacional por lo que “los principales exportadores al Ecuador son:

SUDAMERICANA DE FIBRAS	Estados Unidos
TEXTILFIBRA	Japón
FINACRIL	México
MONTEFIBRAS	Perú
PATPRIMO S.A.	Colombia

La empresa Pat primo s.a., importadora de textiles colombianos ubicada en la ciudad de Guayaquil ofrece las cualidades que buscamos, un 38% más económica que en los locales convencionales, con la desventaja de que solo se pueden realizar compras desde 15 metros en adelante por cada textil, lo que nos obliga a tener un inventario más extenso al elegirlos como proveedores principales.

Cuadro 17: Plan de Acción
Objetivo: Mejorar la productividad de la empresa Passion For Fashion

¿Qué?	¿Por qué?	¿Cómo?	¿Cuándo?	¿Quién?	¿Dónde?
Investigación de Mercado	Necesitamos conocer las necesidades del cliente	Mediante Encuesta			Mujeres de 19 a 49 años de las parroquias Machala y Providencia de la ciudad de Machala provincia el Oro
Análisis situación de la empresa					
Análisis de Entorno	Para detectar los errores de la empresa	Mediante Ficha de Observación	Enero Febrero y marzo del 2018	Clientes	Empresa Passion For Fashion Área Administrativa y Producción
Análisis de datos					
Elaborar un Diagrama de flujo para la distribución de las actividades	Detallar las labores exactos para acelerar la producción	Plan de Producción sistematizado	Enero Febrero y marzo del 2018	Empresa, colaboradores y operarios	Empresa Passion For Fashion Area Administrativa
Análisis de Proveedores	Buscar alternativas de proveedores que nos brinden mejor calidad y menor costo	Diagnóstico de mercado	Enero y Febrero del 2018	Administradores	Ciudades de Guayaquil, Quito y Cuenca
Puesta en marcha del Proyecto		Aplicando las pautas del proyecto	Marzo del 2018	Proveedores	Empresa Passion For Fashion Área Administrativa y Producción
Medición y evaluación	La empresa necesita mejoras		Marzo del 2018	Empresa, colaboradores y operarios	Empresa Passion For Fashion Área Administrativa y Producción

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

Cuadro 18: Cronograma

Nº	↓ → FECHAS ACTIVIDADES	2018											
		Enero			Febrero				Marzo				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Análisis de situación de la empresa	■											
2	Preparación de materiales	■											
3	Elaboración de fichas de Observación y Encuesta	■	■		■		■			■			
4	Interpretación y análisis de los resultados		■	■									
5	Planeación de la propuesta					■							
6	Implementación y análisis de datos recopilados						■						
7	Elaboración de diagramas de flujo							■					
8	Elaboración de Flujograma								■				
9	Visitas a Proveedores									■			
10	Cotización y análisis de proveedores										■		
11	Puesta en marcha del proyecto											■	
12	Medición y evaluación												■

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

INGRESOS Y EGRESOS

Cuadro 19: Ingresos y Egresos

Ingresos		Egresos	
Ventas	1500	Investigación de Mercado	100
Ahorros	1000	Análisis de Entorno	300
Regalías	1200	Ficha de observación	60
TOTAL INGRESOS	\$3700	Análisis de Datos	200
DIFERENCIA	\$470	Diagnóstico de mercado	400
		Diagrama de Flujo	600
		Análisis de Proveedores	350
		Elaboración de Propuesta	800
		Movilización	300
		Materiales	120
		TOTAL DE EGRESOS	\$3230

Elaborado por: Ronquillo Ronquillo Paola Cristina

El superávit de \$470 que refleja la empresa será recapitalizado para la inversión de la misma fomentando su crecimiento y desarrollo

CONCLUSIONES

- El diagnóstico actual realizado en la empresa fue importante, debido a que se logró evidenciar de manera clara y concisa los eventos que presenta la empresa y en qué frecuencia suceden.
- El plan de producción es una herramienta importante para la empresa, debido a que, mediante la aplicación de estas estrategias se sistematiza los procesos, con documentos formales que aceleran el proceso de entrega de pedidos a los clientes.
- Se reconoció las necesidades del mismo, para que la producción que se realiza fuera de los pedidos sea lo que el cliente prospecto está buscando, los precios que nos conviene promocionar en relación con lo que el cliente está dispuesto a pagar, la calidad y el diseño, así como la frecuencia de compra de los consumidores.
- La ficha de observación ayudó en el análisis de los comportamientos, y directrices que tiene la empresa y sus miembros para realizar nuestro plan.
- Se desarrolló el Diagrama de Flujo y Flujograma para resolver la secuencia de operaciones que sigue el proceso de fabricación de las prendas.
- Se realizó un análisis de proveedores con el objetivo de obtener materia prima de mejor calidad y a menor precio.
- La empresa Pat primo s.a., importadora de textiles colombianos ubicada en la ciudad de Guayaquil ofrece las cualidades que buscamos, un 38% más económica que en los locales convencionales, con la desventaja de que solo se pueden realizar compras desde 15 metros en adelante por cada textil, lo que nos obliga a tener un inventario más extenso al elegirlos como proveedores principales.
- Se decidió crear un catálogo/mostrador de textiles, así el consumidor podrá palpar la calidad y revisar los diseños, en caso de elegir un modelo del catálogo de prendas, y aquel textil no se encuentre en stock,

podrá elegir la misma tela del diseño o cambiarla por las que si se encuentran en inventario.

- Se analizó propuestas de marketing para la empresa, para darla a conocer y obtener mayor alcance, una de las más económicas y de buena acogida son las redes sociales, en las que se publican las prendas como un catálogo virtual con descripción, códigos y precios, se promocionan con costo para un nicho determinado y se obtienen más clientes de esta manera.

RECOMENDACIONES

- Mejorar la administración de la empresa de una manera más técnica y generar la agilidad en los procesos.
- Debe ser medido el desempeño de los operarios constantemente, con el objetivo de generar compromiso y motivación al superarse en cada evaluación.
- Realizar un inventario semanal de los instrumentos de trabajo antes de iniciar con la producción, con el propósito de minimizar eventualidades que hagan ineficiente el trabajo de las operarias.
- Evaluar algunas condiciones de trabajo como, por ejemplo: puestos de trabajo, acumulación de material, con el propósito de mejorar el desempeño de las operarias.
- Diseñar y ejecutar periódicamente investigaciones de mercado que permitan monitorear los cambios en las preferencias, gustos y necesidades de los clientes, en cuanto al producto y al servicio para que la empresa pueda establecer y desarrollar estrategias de innovación.
- Realizar campañas intensivas de publicidad para evitar una disminución en las ventas. Así mismo establecer alianzas estratégicas con los proveedores para minimizar los costos.
- Para cumplir con el plan de producción es necesario identificar si la administración cumple con dicho plan, debido a que gran parte de la responsabilidad pesa sobre este cargo.
- Participar en Ferias organizadas por el IEPS y MIES ya que estas no tienen costo pero si gran cantidad de afluencia y permite captar nuevos compradores.

BIBLIOGRAFÍA

- Bavaresco de Pietro AM. Proceso metodológico de la investigación (como hacer un diseño de investigación). Edit. de la Universidad de Zulia. Venezuela 1997
- Behar Rivero, Daniel s. Metodología de la investigación. Editorial Shalom. 2008
- Chase, Richard; Jacobs Robert; Aquilano j, Nicholas. Administración de operaciones producción y cadena de suministros. 12 ed. México: Edit. Mc Graw Hill, 2005. 776 p.
- Chávez, Pedro. Comprobación científica, métodos de investigación 2. Ed. Publicaciones cultural, México, 2003.
- Clavijo Becerra, Christian. Diseño de un sistema de planeación de producción en el área de plásticos de la empresa EPI. S.A.S. Colombia [en línea]. Cali: Universidad Autónoma de Occidente, 2013 [Consultado el 7 de abril del 2016]. Disponible en internet: <http://bdigital.uao.edu.co/handle/10614/6878>
- Cohem I, Lawrence m. Métodos de investigación educativa. 3ra ed. Edit. La muralla, colección aula abierta. Madrid. 1990
- Colegio de bachilleres del estado de sonora. Métodos de investigación módulo de aprendizaje. Ed. Bernardino huerta Valdez. México 2011.
- De Gortari, Elí. Metodología general y métodos especiales. Ed. Grijalbo, México, 1985.
- García Camacho, Jorge Javier. Estudio de factibilidad para la creación de un taller artesanal, en el sur de la ciudad de quito dedicado a la confección de pantalones jean, para hombre y mujer. Universidad central del ecuador facultad de ciencias administrativas. Quito – ecuador.2012.
- Gómez Mora, Laura Sofía. Mejoramiento de los procesos del área de producción de confecciones el Nogal Ltda. Colombia [en línea]. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander, 2016 [Consultado el 7 de abril del 2016]. Disponible en internet: www.repositorio.uis.edu.co
- Hanke Jhon. Pronósticos en los negocios 9 edición México: Ed person Educación, 2000. 551 p.
- Hernández sr. Metodología de la investigación. Edit. Mac. Graw hill. Colombia. 1991
- Ingenio Empresa. Para la gestión del negocio. [En línea] [Consultado el 02 de febrero del 2017]. Disponible en internet: <http://ingenioempresa.com/plan-maestro-produccion-mps/>.
- Robbins, Stephen p. Y coulter, Mary. Administración. Octava edición. Pearson educación, México, 2005
- Sabina c. El proceso de investigación. Editorial Panapo. Caracas. 1992.

ANEXOS

Anexo 1

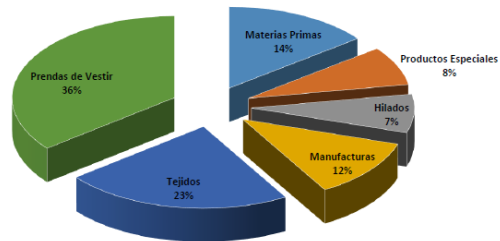


IMPORTACIONES POR TIPO DE PRODUCTO



IMPORTACIONES 2008 POR TIPO DE PRODUCTO			
TIPO	TON	FOB M\$	CIF M\$
Materias Primas	42.422,615	80.752,280	86.206,788
Productos Especiales	11.378,201	42.668,680	45.705,130
Hilados	15.474,621	42.409,932	45.611,520
Manufacturas	16.366,143	64.617,887	69.034,363
Tejidos	28.551,517	126.147,561	131.492,194
Prendas de Vestir	23.072,100	197.616,932	207.299,454
Total general	137.265,197	554.213,272	585.349,449

IMPORTACIÓN DE BIENES TEXTILES POR TIPO DE PRODUCTO
Valores FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Departamento Técnico AITE
isc/31-05-2017

Importación de bienes textiles por tipo de producto.



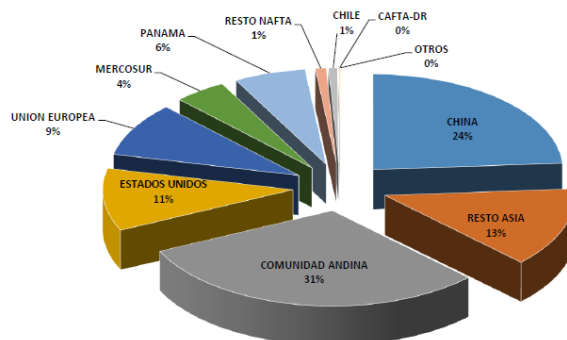
IMPORTACIONES POR BLOQUES ECONÓMICOS (SIN OTROS USOS)



IMPORTACIONES 2017 (a marzo) POR BLOQUES ECONÓMICOS *			
BLOQUES DE PAISES DE PROCEDENCIA	TON	FOB M\$	CIF M\$
CHINA	10.542,493	29.750,903	31.323,934
RESTO ASIA	6.825,114	16.718,053	17.511,668
COMUNIDAD ANDINA	6.016,198	38.199,674	38.900,894
ESTADOS UNIDOS	4.476,539	13.127,093	13.716,015
UNION EUROPEA	1.127,825	11.361,391	12.200,221
MERCOSUR	1.042,127	5.522,370	5.718,015
PANAMA	547,807	7.584,610	7.683,256
RESTO NAFTA	382,406	1.129,655	1.182,636
CHILE	87,831	931,913	957,769
CAFTA-DR	30,731	133,574	139,333
OTROS	0,044	4,224	4,867
Total general	31.079,115	124.463,460	129.338,607

* Sin otros usos

Importaciones de Bienes Textiles por Bloque Económico
Valores FOB

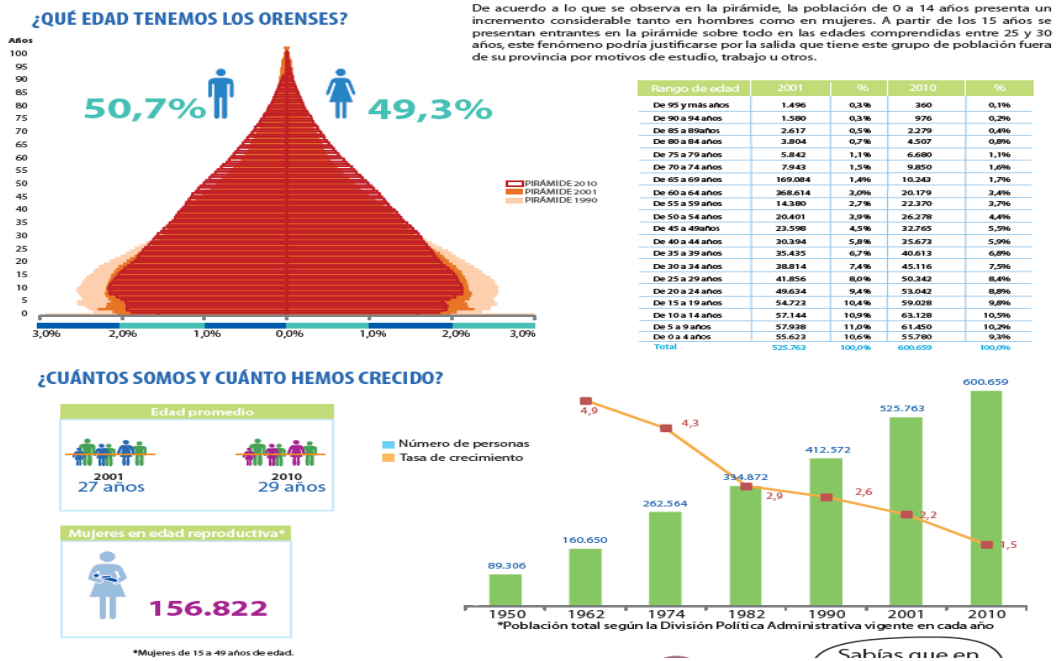


FUENTE: Banco Central del Ecuador
ELABORACIÓN: Departamento Técnico AITE
ISC/8-06-2017

Anexo 2

Importación de bienes textiles por bloques económicos

Anexo 3



Resultados del censo 2010 de población y vivienda El Oro.

Anexo 4



Logotipo de la empresa



FICHA DE CLIENTES

CLIENTE	Nº
----------------	----

Nombre o razón social:		F. Registro	
Dirección comercial:			
CI / RUC:			
Página Web			
Contacto:			
Cargo de Contacto:			

Fax:		F. Pago:	
Teléfono:		Vendedor:	
E-Mail:			
Celular:			

Dirección de Bodega:	
Nombre de Bodeguero:	
E-Mail:	
Nombre de Bodeguero:	
Teléfono:	

PRODUCTOS QUE CONSUME				
CODIGO	DESCRIPCION	Cantidad	Frecuencia	Precio total

ESPECIFICACIONES DE FORMA DE PAGO	

AUTORIZADO POR:	
VENTAS	CLIENTE

Elaborado por: Dpto. de Operaciones



ORDEN DE PEDIDO N°

Nombre o razón social:	<input type="text"/>	F. Registro:	<input type="text"/>
Dirección comercial:	<input type="text"/>	F. Entrega:	<input type="text"/>
CI / RUC:	<input type="text"/>		
Contacto:	<input type="text"/>		
Fax:	<input type="text"/>		
Telefono:	<input type="text"/>		
E-Mail:	<input type="text"/>	F. Pago:	<input type="text"/>
Celular:	<input type="text"/>	Vendedor:	<input type="text"/>

CODIGO	DESCRIPCION	COSTO	XS	S	M	L	CANTIDAD

AUTORIZADO POR:	
DISEÑADOR	PRODUCCION



Requerimientos de Materiales

Solicitante		Fecha de Solicitud	
Destino		Fecha de Entrega	

Nº de Items	Cantidad	Descripcion	Proveedor
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			