



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**“PROPUESTA DE MEJORA DE LOS PROCESOS
ADMINISTRATIVOS EN LA EMPRESA COMUNITARIA DE MUJERES
CONFECCIONISTAS “NARCISA DE JESUS”**

AUTORES:

**Mayra Betzabeth Tenén Paredes
Diana Maite Toapanta Verdezoto**

TUTOR DE TESIS:

ING. BORIS DELGADO LITARDO, MBA.

GUAYAQUIL, AGOSTO 2017



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Ficha de Registro de Tesis/Trabajo de Graduación

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	“ Propuesta de mejora de los procesos administrativos en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús””		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Tenén Paredes Mayra Betzabeth Toapanta Verdezoto Diana Maite		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	REVISORA: ING. Guerrero Carrión Emma María, MGS. TUTOR: ING. Boris Iván Delgado Litardo, MBA.		
INSTITUCIÓN:	UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL		
UNIDAD/FACULTAD:	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL		
GRADO OBTENIDO:			
FECHA DE PUBLICACIÓN:		No. DE PÁGINAS:	
ÁREAS TEMÁTICAS:			
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Manufactura, Propuesta, Formalización de procesos, Control. Manufacturing, Proposal, Formalization of processes, Control		
<p>RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): Este proyecto de investigación se efectuó mediante la Fundación Acción Solidaria que brinda diversos talleres, uno de ellos es el de confección donde se capacitan a mujeres de zonas vulnerables, en el cual surgió la necesidad de crear una empresa comunitaria, actualmente comercializa sus productos a través de la venta directa a su cartera de clientes y en algunas ocasiones también por medio de intermediarios como son los pasantes de la Universidad Católica de Guayaquil. La empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús” presenta inconveniente en los procesos administrativos, por el cual realizan sus actividades de una manera informal, por lo que es necesario llevar un mejor control, teniendo en cuenta esto se revisó referencias teóricas, se entrevistó a los representantes de la Fundación y se realizó encuestas al personal de la empresa, esto permitió conocer sobre la situación actual. Con lo cual se elaboró una propuesta que permitirá llevar un mejor control en los procesos administrativos de la empresa que se estudia.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0994907248 0985593766	E-mail: maybet.2109@gmail.com diana_toa13@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: ABG. Mariana Zúñiga.		
	Teléfono:		
	E-mail: fca.secretariageneral@ug.edu.ec		



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

Certificado Porcentaje de Similitud

Habiendo sido nombrado **ING. Boris Iván Delgado Litardo, MBA.**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **Mayra Betzabeth Tenén Paredes, C.C.:** 092177504-5; **Diana Maite Toapanta Verdezoto, C.C.:** 095134869-7, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **Ingeniero Comercial**.

Se informa que el trabajo de titulación: **“PROPUESTA DE MEJORA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN LA EMPRESA COMUNITARIA DE MUJERES CONFECCIONISTAS “NARCISA DE JESUS”**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio URKUND quedando el 5 % de coincidencia.

Documento	TESIS TENEN Y TOAPANTA.docx (D29420173)
Presentado	2017-06-17 00:05 (-05:00)
Presentado por	dianiztoa13@gmail.com
Recibido	jahaira.bunayca.ug@analysis.urkund.com
Mensaje	Mostrar el mensaje completo

5% de estas 44 páginas, se componen de texto presente en 17 fuentes.

ING. Boris Iván Delgado Litardo, MBA.

CI.: 0910698414

TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

Guayaquil, 18 de Agosto del 2017

**ING. MELVIN LÓPEZ FRANCO, MAE
DIRECTOR DE CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. -**

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación: **“PROPUESTA DE MEJORA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN LA EMPRESA COMUNITARIA DE MUJERES CONFECCIONISTAS “NARCISA DE JESUS”** del (los) estudiante (s) **Mayra Betzabeth Tenén Paredes, Diana Maite Toapanta Verdezoto**, indicando ha (n) cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que el (los) estudiante (s) está (n) apto (s) para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

ING. Boris Iván Delgado Litardo, MBA.

CI.: 0910698414

TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

**LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL
USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS**

Nosotras, **Mayra Betzabeth Tenén Paredes** con C.I. No. 092177504-5 y **Diana Maite Toapanta Verdezoto** con C.I. No. 095134869-7, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“PROPUESTA DE MEJORA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN LA EMPRESA COMUNITARIA DE MUJERES CONFECIONISTAS “NARCISA DE JESUS”** son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizamos el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente

Mayra Betzabeth Tenén Paredes

C.I. 0921775045

Diana Maite Toapanta Verdezoto

C.I. 0951348697

*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

Dedicatorias

Dedico este trabajo a Dios por darme sabiduría, inteligencia, salud y fuerza para conseguir mis objetivos y siempre guiarme por el buen camino. A mi familia, por infundir buenos valores y costumbres, y decirme que siempre debo alcanzar las metas que se proponga en la vida, gracias por todo su amor y por darme la educación. A mis maestros y tutor por mostrar paciencia necesaria cuando nos transmitían de su sabiduría y experiencias y así ser mejores en el área profesional.

Tenén Paredes Mayra Betzabeth

Dedico este trabajo en primer lugar a Dios por permitirme lograr esta meta en mi vida, por siempre guiarme y cuidarme en todo momento. A mi familia por todo el apoyo brindado, ya que sin él no hubiera alcanzado esta nueva etapa de ser profesional, y a todas las personas que siempre estuvieron dándome buenos consejos para que culmine mis estudios, como las que me ayudaron a realizar este trabajo, en especial a nuestro tutor que gracias a sus conocimientos se logró realizar esta tesis.

Toapanta Verdezoto Diana Maite



Universidad de Guayaquil

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

Agradecimientos

Agradezco a Dios por otorgarme conocimiento para poder terminar mis estudios y realizar este trabajo, a mi familia por confiar en mí y apoyarme con sus palabras, que me animaron en momentos difíciles y a la vez han sido mi apoyo durante mis estudios.

A los docentes por compartir sus enseñanzas y experiencias formando así mi carrera profesional, en especial al Ing. Boris Delgado Litardo, MBA., por su colaboración, paciencia, y ayudarnos desde que fue nuestro docente y ahora al realizar este trabajo.

Al Ing. Jorge Mazzini que fue el encargado de ayudarnos con la información y permitir realizar nuestro proyecto de titulación en la Fundación Acción Solidaria.

Tenén Paredes Mayra Betzabeth

Agradezco a Dios por siempre permanecer junto a mí, y brindarme sabiduría al momento de tomar decisiones e inteligencia para realizar cada obligación que tenía en la Universidad, también quiero agradecer a mi familia que siempre me apoya en todo momento y me brinda todo su amor, enseñándome a ser humilde y responsable, por guiarme con sus consejos, implantando así la valentía y coraje para poder realizar mi sueño de ser una profesional.

También agradezco a todas aquellas personas que siempre estuvieron a mi lado, a las que siempre estuvieron dándome palabras de ánimo y me impulsaron a seguir adelante, y al tutor, Ing. Boris Delgado Litardo, MBA, que dedicó tiempo para ayudarnos en el desarrollo del presente trabajo como al Ing. Jorge Mazzini que nos ayudó con la información sobre la empresa.

Toapanta Verdezoto Diana Maite



Universidad de Guayaquil

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN LA EMPRESA
COMUNITARIA DE MUJERES CONFECCIONISTAS “NARCISA DE JESUS”**

Autor: Tenén Paredes Mayra Betzabeth

Toapanta Verdezoto Diana Maite

Tutor: ING. Boris Delgado Litardo, MBA.

Resumen

Este proyecto de investigación se efectuó mediante la Fundación Acción Solidaria que brinda diversos talleres, uno de ellos es el de confección donde se capacitan a mujeres de zonas vulnerables, en el cual surgió la necesidad de crear una empresa comunitaria, actualmente comercializa sus productos a través de la venta directa a su cartera de clientes y en algunas ocasiones también por medio de intermediarios como son los pasantes de la Universidad Católica de Guayaquil. La empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús” presenta inconveniente en los procesos administrativos, por el cual realizan sus actividades de una manera informal, por lo que es necesario llevar un mejor control, teniendo en cuenta esto se revisó referencias teóricas, se entrevistó a los representantes de la Fundación y se realizó encuestas al personal de la empresa, esto permitió conocer sobre la situación actual. Con lo cual se elaboró una propuesta que permitirá llevar un mejor control en los procesos administrativos de la empresa que se estudia.

Palabras Claves: Manufactura, Propuesta, Formalización de procesos, control.



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

"Proposal for improvement of the administrative processes in the community-owned confectionery company "Narcisa de Jesús"

Autor: Tenén Paredes Mayra Betzabeth
Toapanta Verdezoto Diana Maite

Tutor: ING. Boris Delgado Litardo, MBA.

Abstract

This research project was carried out through the Solidarity Action Foundation, which provides different workshops, one of which is the preparation workshop for women from vulnerable areas are trained in dressmaking, which arose the need to create a community enterprise; currently sell it their products through direct sales to its customer portfolio and in some occasions also through intermediaries such as the interns of the Catholic University of Guayaquil. The community-owned confectionery company "Narcisa de Jesús" has a disadvantage in administrative processes, whereby they carry out their activities informally, so it is necessary to carry out a better control, taking into account this, the theoretical references were checked, the representatives of the Foundation were interviewed and surveys were carried out on the staff of the company, this allowed us to know the current situation. With that, a proposal was elaborated, which will permit to have a better control in the administrative processes of the company that has been studied.

Keywords: Manufacturing, Proposal, Formalization of processes, Control.

Contenido

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN	II
CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD	III
DEDICATORIAS	VI
AGRADECIMIENTOS.....	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	IX
ÍNDICE DE TABLA	XII
ÍNDICE DE FIGURAS	XIII
INTRODUCCIÓN	1
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	1
DISEÑO TEÓRICO.	2
<i>Formulación del problema</i>	<i>2</i>
<i>Objetivo general.</i>	<i>2</i>
<i>Planteamiento de Hipótesis.</i>	<i>2</i>
<i>Planteamiento de los objetivos específicos.....</i>	<i>2</i>
DISEÑO METODOLÓGICO.....	3
<i>Métodos del nivel teórico utilizados.</i>	<i>3</i>
<i>Métodos del nivel empírico utilizados.....</i>	<i>3</i>
<i>Métodos estadísticos matemáticos.....</i>	<i>4</i>
<i>Tipo de investigación.</i>	<i>4</i>
<i>Alcance de la investigación.</i>	<i>5</i>
<i>Población y muestra.....</i>	<i>6</i>
<i>Significación social y pertinencia de lo que se investiga.</i>	<i>6</i>
<i>Significación practica de lo que se investiga.</i>	<i>6</i>
<i>Breve explicación de la tesis por capitulo.</i>	<i>7</i>
CAPÍTULO I	8
1. MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA QUE SE INVESTIGA.	8
1.1.1 <i>Organizaciones no Gubernamentales</i>	<i>8</i>
1.1.2 <i>Fundación Acción Solidaria.....</i>	<i>9</i>
1.1.3 <i>Empresas comunitarias</i>	<i>10</i>
1.1.4 <i>Manufacturas en el Ecuador.....</i>	<i>11</i>
1.1.5 <i>Industria textil.....</i>	<i>12</i>
1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO Y METODOLÓGICOS CIENTÍFICA DE LA PROBLEMÁTICA.....	15

1.2.1. <i>Influencia del sector textil en Ecuador</i>	15
1.2.2. <i>Problemas en el sector textil</i>	15
1.2.3. <i>Permanecer en el sector textil</i>	17
1.2.4. <i>Control de los procesos administrativos</i>	17
1.2.5. <i>Implementación de los diagramas</i>	18
1.3. IDENTIFICACIÓN Y CONCEPTUALIZACIÓN DE LOS TÉRMINOS BÁSICOS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	19
1.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES CONCEPTUALIZADAS	24
1.5. CATEGORIZACIÓN DE LAS VARIABLES OPERACIONALIZADAS	26
CAPITULO II	27
2. METODOLOGÍA APLICADA	27
2.1. DIAGNÓSTICO DEL ESTADO ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA QUE SE INVESTIGA	27
2.1.1 <i>Descripción de la empresa</i>	27
2.1.2. <i>Diagnóstico del estado actual de la empresa</i>	28
<i>Diagramas de cada proceso</i>	30
2.2. EXPLICACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS MEDIANTE LOS MÉTODOS APLICADOS.....	38
2.2.1 <i>Entrevistas</i>	38
2.2.2 <i>Encuestas</i>	44
2.2.2. <i>Interpretación de los resultados del diagnostico</i>	57
CAPÍTULO III	58
3. PROPUESTA DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA	58
3.1. CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DE LA PROPUESTA	58
3.1. FORMA Y CONDICIONES DE APLICACIÓN	59
CONCLUSIÓN	77
RECOMENDACIÓN	78
BIBLIOGRAFÍA	79
ANEXO	82
ENCUESTA AL PERSONAL DE LA EMPRESA	82
FOTOS	85
<i>Fundación Acción Solidaria</i>	85
ESPECIFICACIONES DE LOS REQUISITOS DEL PRÉSTAMO A LA COOPERATIVA JEP	88
TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA COOP. JEP	89
PROFORMA DEL SISTEMA ICARUS	90
OTRAS TABLAS	91

Índice de Tabla

Tabla 1: Análisis comparativo - Guayas -2015	12
Tabla 2: Variables económicas 2015	13
Tabla 3: División de la sección 2 de producción	13
Tabla 4: Simbología ANSI.....	23
Tabla 5: Operacionalización de las variables	25
Tabla 6: Información de las trabajadoras	29
Tabla 7: Tiempo trabajando en la empresa	45
Tabla 8: Razón para formar parte de la empresa	46
Tabla 9: Problemas que presenta el taller	47
Tabla 10: En los procesos que intervienen	48
Tabla 11: Existe secuencia en las actividades diarias.....	49
Tabla 12: Dificultad se le presenta en el trabajo	50
Tabla 13: Mejoras en el proceso	51
Tabla 14: Fuente de ingresos	52
Tabla 15: Usted sustenta su hogar.....	53
Tabla 16: Ventajas de la empresa a las socias	54
Tabla 17: Frecuencia de capacitaciones.....	55
Tabla 18: Recomendación para los talleres de capacitación	56
Tabla 19: Inversión de Activos Fijos	73
Tabla 20: Especificaciones del préstamo	73
Tabla 21: Tasa de crecimiento de los precios	74
Tabla 22: Ventas anuales en dólares.....	74
Tabla 23: Flujo de caja proyectado	75
Tabla 24: Tabla de amortización de la Coop. JEP	89
Tabla 25: Tabla proyectada de los sueldos	91
Tabla 26: TASA DE CRECIMIENTO DEL SUELDO	91
Tabla 27: Ventas efectuadas.	91

Índice de Figuras

Figura 1: Beneficiarios de la Fundación Acción Solidaria.....	9
Figura 2: Tasas de variación del VAB por industria 2016-IV.....	11
Figura 3: Producción textil por provincias.....	12
Figura 4: Variación Mensual de las divisiones que componen la Sección 2	14
Figura 5: Variación Mensual del IPI-M: Marzo 2017	14
Figura 6: Proceso de Compra – Actual	31
Figura 7: Proceso de venta de los productos (actual)	33
Figura 8: Proceso contable de la empresa	35
Figura 9: Proceso de producción (corte y confección de ropa)	37
Figura 10: Tiempo trabajando en la empresa	45
Figura 11: Razón para formar parte de la empresa	46
Figura 12: Problemas que presenta el taller	47
Figura 13: En los procesos que intervienen	48
Figura 14: Existe secuencia en las actividades diarias	49
Figura 15: Dificultad se le presenta en el trabajo	50
Figura 16: Mejoras en el proceso	51
Figura 17: Fuente de ingresos	52
Figura 18: Usted sustenta su hogar.....	53
Figura 19: Ventajas de la empresa a las socias	54
Figura 20: Frecuencia de capacitaciones.....	55
Figura 21: Recomendación para los talleres de capacitación	56
Figura 22: Mapeo de procesos – Propuestos.....	58
Figura 23: Organigrama de la empresa (Propuesto).....	60
Figura 24: Proceso de compra – Propuesto	64
Figura 25: Proceso de Venta – Propuesto	67
Figura 26: Proceso de Inventario – Propuesto.....	71

Introducción

Análisis de la situación problemática

La Fundación Acción Solidaria imparte diversos talleres uno de ellos es el taller de confección donde se capacitan a personas de zonas vulnerables en técnicas de corte y confección. De los directivos de la fundación surgió la necesidad de crear una empresa comunitaria, para ayudar a las mujeres que se benefician de este taller, que no cuentan con un trabajo fijo. En la actualidad se comercializan los productos a través de la venta directa a su cartera de clientes y en algunas ocasiones también por medio de intermediarios como son los pasantes de la Universidad Católica de Guayaquil.

Siendo así que la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús” no posee una correcta organización en los procesos administrativos que posee, porque carece de una coordinación de las diferentes actividades que se realizan lo que impide la ejecución del trabajo esto ocasiona que los procesos en la empresa se cumplan presentando problemas y no tengan clientes satisfechos.

Teniendo en cuenta que las empresas para su crecimiento y expansión necesitan de los procesos administrativos, estos les permiten llevar un debido control para así organizarse y poder alcanzar los objetivos de una mejor manera, sin los procesos toda empresa enfrentará dificultades para su correcta administración, como lo es dentro de la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”, que realiza sus actividades sin un debido orden, no tiene especificada las actividades que deben realizar cada departamento con su respectivo personal.

La propuesta en el presente trabajo es poder establecer el debido proceso administrativo que le permita a la empresa realizar sus actividades de una manera correcta y determinar

así su estructura organizacional que pueda estar fundamentada en sus procesos bien ejecutados y controlados que le permita obtener un mejor enfoque dentro de la empresa, dando como resultados producto que satisfagan las necesidades de los clientes, para obtener mayor rentabilidad.

Diseño Teórico.

Formulación del problema

¿Qué procesos administrativos se deben mejorar para lograr un control adecuado en la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Objetivo general.

Proponer mejoras que contribuyan en la formalización de los procesos administrativos de la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”

Planteamiento de Hipótesis.

No tener un control de los procesos administrativos ocasiona que las actividades direccionadas a esta empresa no se cumplan, presentando problemas como es el bajo nivel de ventas en la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”.

Planteamiento de los objetivos específicos

1. Identificar los procesos administrativos actuales en la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”.
2. Evaluar los procesos actuales en la empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”.
3. Proponer la implementación de un plan de mejora para los procesos administrativos y así lograr un mejor control en las actividades de la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”.

Diseño metodológico.

Métodos del nivel teórico utilizados.

Para realizar el presente trabajo se necesita de los métodos teóricos como nos dice Lopera (2012), “Posibilitan la interpretación conceptual de los datos empíricos encontrados.”

Se empleará el método hipotético – deductivo según Cegarra, J. (2012) “Es el camino más lógico para buscar solución a los problemas que nos planteamos. Consiste en emitir hipótesis acerca de las posibles soluciones al problema planteado y en comprobar con los datos disponibles si estos están de acuerdo con aquellas”.

También utilizaremos el método lógico según SENA (2014) “El objetivo principal de esta metodología es identificar a los personajes implicados en un proyecto, con el fin de conocer sus ideas y reacciones frente al problema que se busca resolver o el tema sobre el cual trata el proyecto.”

Se escogió estos dos métodos que se basan de acuerdo al presente trabajo en interpretar las teorías y conceptualizaciones obtenidas de diversos autores sobre los procesos administrativos y sobre las empresas textiles y otros temas que serán detalladas durante los siguientes capítulos, como también la información obtenida mediante los tipos de investigación que permita relacionarse entre sí, y poder dar solución al problema que se estudia.

Métodos del nivel empírico utilizados.

El método empírico según Lopera (2012), “Estudian fenómenos, objetos y procesos observables, confirmados mediante las hipótesis y las teorías, a través de la observación, la experimentación y/o la medición.”

También el método empírico de acuerdo a Ortiz, A. (2009); “Son aquellos que permiten efectuar el análisis preliminar de la información, así como verificar y comprobar las conceptualizaciones teóricas. Existe diversas técnicas que posibilitan la recolección de información: entrevistas, encuestas, matriz DOFA, Brainstorming. “

En este trabajo se utiliza el método empírico para obtener información más directa de la empresa y comprobar cuáles son los problemas que tiene, mediante la observación a las actividades que ejecuta el personal, y con la ayuda de las encuestas que permitan saber la opinión de los trabajadores.

Métodos estadísticos matemáticos

Según Ruiz (2015), “Los métodos estadísticos tradicionalmente se utilizan para propósitos descriptivos, para organizar y resumir datos numéricos. La estadística descriptiva, por ejemplo, trata de la tabulación de datos, su presentación en forma gráfica o ilustrativa y el cálculo de medidas descriptivas”.

De acuerdo al trabajo, el método estadístico matemático que se va aplicar es el descriptivo, porque nos permite presentar los resultados de las encuestas mediante gráficos, los mismos que permitirán comprender de una forma más sencilla los resultados para así poder analizar y emitir nuestro criterio.

Tipo de investigación.

Para realizar el trabajo se recolectará información, siendo parte de este tanto, fuentes primarias que se obtienen de forma directa o también desde el lugar de los hechos; y las fuentes secundarias que serán obtenidas por medios de información.

Las técnicas de investigación que se utilizaran son la observación directa y las entrevistas que consiste en obtener información mediante la comunicación directa con las personas,

teniendo en cuenta que hay tres tipos de entrevistas, se utilizará en el presente trabajo la entrevista no estructurada.

Según Bernal (2010), la entrevista no estructurada, se caracterizan por su flexibilidad, en ella sólo se determinan preliminarmente los temas que se van a tratar con el entrevistado. Durante la entrevista, el entrevistador puede definir la profundidad del contenido, la cantidad y el orden de las preguntas se van a realizar.”

Observación: Se llevará a cabo la observación directa para obtener información verídica del lugar donde se desarrollará la empresa y en qué condiciones trabajan. También se obtendrá información mediante la observación de las características de las integrantes del proyecto de la empresa comunitaria.

Entrevista: Las entrevistas estarán orientadas a obtener información de los representantes de la Fundación Acción Solidaria que influirán directamente en la empresa.

Alcance de la investigación.

Por medio de la información que es obtenida de la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús” y tomando en cuenta la información obtenida de otros medios, se puede decir que el alcance del trabajo se basa en dos estudios.

De acuerdo García (2004) en el estudio descriptivo “Se deben analizar la prevalencia, la relación entre la incidencia y la prevalencia y los indicadores de relación o “asociación” entre las variables”

Según Siddharth (2011) afirma que “un estudio correlacional determina si dos variables están correlacionadas o no. Esto significa analizar si un aumento o disminución en una variable coincide con un aumento o disminución en la otra variable”.

Población y muestra.

Según Franco (2011), “La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”. En el presente trabajo, el personal de la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús” representara esa población, en el cual cuentan con 15 personas siendo todas mujeres.

Según lo que dice Arias (2006); “si la población, por número de unidades que la integran, resulta accesible en su totalidad, no será necesario extraer una muestra. En consecuencia, se podrá investigar u obtener datos de toda la población objetivo” (p.82).

Por tal motivo la cantidad poblacional se decide trabajar sin error tomando en cuenta que se realicen las encuestas a todo el personal, por lo cual no se menciona un tamaño de muestra, asumiendo un error del 0% y confiabilidad del 100% en la información recolectada.

Novedad de lo que se investiga

Significación social y pertinencia de lo que se investiga.

En la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”, tiene asignación social debido a que hay aproximadamente 15 mujeres asociadas de zonas vulnerables, las cuales desean formalizar su actividad de confecciones y poder ayudar a generar ingresos para sus familias, de esta manera hay pertinencia en el presente trabajo, ya que se tratara de ayudar de manera social y empresarial.

Significación practica de lo que se investiga.

Uno de los representantes de Talento Humano El Sr. Jorge Mazzini afirmo que todavía no se han definido aspectos administrativos para la empresa. Siendo que la empresa requiere

de una reestructuración los procesos administrativos para que puedan tener un mejor control de todas las actividades generando un mejor desempeño y rentabilidad.

Breve explicación de la tesis por capítulo.

En la introducción del presente trabajo se detalló cual es el problema que tiene la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”, en el diseño teórico se planteó una hipótesis, se estableció los objetivos de este proyecto y en el diseño metodológico que se va a utilizar siendo estos el método nivel teórico, empírico y estadísticos, el tipo de la investigación y el alcance se va obtener del presente trabajo.

En el capítulo 1: Se estudia los antecedentes del problema y las bases teóricas que permitan analizar la falta de control en los procesos administrativos que afectan a las actividades de la empresa, con el fin de utilizar la metodología que permitan el análisis de la problemática planteada y la elaboración de una propuesta para mejorar los procesos de la empresa.

En el capítulo 2: Se efectuó un diagnóstico del estado actual de la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”, con la finalidad de conocer los factores que afectan a la organización en el desenvolvimiento de sus actividades. Se aplicó una encuesta al personal y las respectivas entrevistas a los representantes de la Fundación Acción Solidaria, con la finalidad de identificar el estado actual de la organización.

En el capítulo 3, Se propone la mejora de las actividades que realiza la empresa mediante la reestructuración y la creación de los algunos procesos administrativos, para mantener un mejor control en el desempeño laboral de la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”,

Finalmente, se expresan las conclusiones y recomendaciones surgidas a través de la investigación que se ha realizado.

Capítulo I

1. Marco teórico metodológico de la investigación.

1.1. Antecedentes del problema que se investiga.

1.1.1 Organizaciones no Gubernamentales

De acuerdo a Soriano, E (2010) “ Si hablamos de Organizaciones no Gubernamentales nos encontramos con diferentes matices. Así podemos hacer referencia a: Organizaciones no lucrativas ONL, organización de la sociedad civil OSC, organizaciones del tercer sector, organizaciones no gubernamentales ONG para el desarrollo.” (p.202).

La ONG según Pinzón Camargo (2005) “Se fundamenta en la libre asociación de individuos en torno de causas comunes, en la mayoría de los casos ha sido la ayuda, cooperación, y auxilio de aquellos que se encontraban de una alguna manera en una posición desventajosa.” (p.78).

Theunis (citado en Escobar Delgado, (2010) afirma que:

Las Organizaciones No Gubernamentales se clasifican en: *Religiosas*, aquellas creadas por iglesias e instituciones religiosas; *Político-sindicales*, las que están vinculadas con los partidos políticos y sindicatos; *Solidarias*, algunas de ellas se transforman en organizaciones de cooperación para el desarrollo; *Internacionales y Universitarias*. Dentro de este criterio, hoy en día se tornan muy importantes las organizaciones cuyo origen se encuentran en las reivindicaciones culturales y de preservación del medio ambiente, dando origen a *ONG culturales y ONG ambientalistas*. (p.126).

La Secretaría Técnica de Cooperación Internacional (2015), actualizó la lista de Organizaciones No Gubernamentales (ONG), debidamente registradas en el país. Esta lista está conformada por 209 organizaciones.

1.1.2 Fundación Acción Solidaria

Basada en la Enseñanza Social de la Iglesia Católica, la Fundación Acción Solidaria es una institución conformada por integrantes del Movimiento de Vida Cristiana (MVC) y un grupo de profesionales que activamente promueven diversos proyectos en beneficio de la comunidad. La Fundación Acción Solidaria es una institución sin fines de lucro que inicio sus actividades en el año 2000, ayuda al país en su desarrollo integral mediante el Emprendimiento Social, para de esta forma generar fuentes de trabajo que permitan a los beneficiarios salir de la pobreza.

Según la entrevista que realizó al Sr. Muñoz detalla que el nuevo centro Solidario Santiago Apóstol tiene objetivos bien definidos, como es la educación integral del niño y la orientación familiar de sus padres mediante la capacitación técnica, la cual apunta a la formación técnica y práctica para el desarrollo de micronegocios en diversos rubros como panadería y pastelería, carpintería metálica, cosmética, cocina, jardinería, entre otros rubros. Fierro (2005).

Fundación Acción Solidaria 15 años		Capacitación			Unidades de Gestión		
Beneficiarios Mayores Ingresos Rentabilidad / Autogestión Por sexo de beneficio	Total	10.000	20.00%	2.000 personas	0.50%	50 personas	
		1.000.000	20.00%	200.000 dólares	40.00%	400.000 dólares	
Rango de edad de beneficiario	18-25 años	200	10.00%	8	15.00%		
	26-34 años	700	35.00%	18	35.00%		
	35-45 años	600	30.00%	18	35.00%		
	46-55 años	400	20.00%	5	10.00%		
	56 años en adelante	100	5.00%	2.5	5.00%		
	Total	2.000	100.00%	50	100.00%		
Beneficiarios Mayores Ingresos Rentabilidad / Autogestión Por sexo de beneficio	Total	10.000	45.00%	4.000 personas	20.00%	2.000 personas	
		1.000.000	25.00%	250.000 dólares	10.00%	100.000 dólares	
Rango de edad de beneficiario	18-25 años	400	10.00%	200	10.00%		
	26-34 años	800	20.00%	400	20.00%		
	35-45 años	1.400	35.00%	700	35.00%		
	46-55 años	1.200	30.00%	600	30.00%		
	56 años en adelante	200	5.00%	100	5.00%		
	Total	4.000	100.00%	2.000	100.00%		
Beneficiarios Mayores Ingresos Rentabilidad / Autogestión Por sexo de beneficio	Total	10.000	45.00%	4.000 personas	20.00%	2.000 personas	
		1.000.000	25.00%	250.000 dólares	10.00%	100.000 dólares	
Rango de edad de beneficiario	18-25 años	400	10.00%	200	10.00%		
	26-34 años	800	20.00%	400	20.00%		
	35-45 años	1.400	35.00%	700	35.00%		
	46-55 años	1.200	30.00%	600	30.00%		
	56 años en adelante	200	5.00%	100	5.00%		
	Total	4.000	100.00%	2.000	100.00%		

Nota1: Copyright Fundación Acción Solidaria; Memoria social 2015.

Figura 1: Beneficiarios de la Fundación Acción Solidaria.

La fundación tiene un proyecto llamado: Misión Alianza que se lleva a cabo en la comunidad San Francisco, el objetivo es incorporar a la mujer y a los jóvenes en el mejoramiento de la economía familiar a través del micro emprendimiento, para esto se han generado algunos programas en el que se incluye el taller de corte y confección, mediante este programa se genera la idea de emprender con una empresa que ayude al sector y en especial a las mujeres que necesitan una fuente de ingreso; creando así la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”

1.1.3 Empresas comunitarias

Las empresas comunitarias de acuerdo a Sierra, (2010), “Es una forma de producir, en donde todos sus socios son propietarios, trabajadores y gerentes a la vez; está relacionada con la comunidad o entorno social, en donde la empresa participa en el desarrollo comunitario industrial o comercial”.

Las empresas comunitarias realizan sus lanzamientos en ferias o por medio de convenios con otras empresas según la revista Lideres (2012):

La asociación comunitaria permite a pequeños productores alcanzar mercados internacionales sin intermediarios. Las ventas de este segmento representan el 6% de las ventas totales realizadas en el sistema económico del país, según detalla el más reciente estudio sobre el tema denominado Oferta consolidada de la Economía Popular y Solidaria 2009- 2012. La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria define a este segmento como la forma de organización económica donde sus integrantes desarrollan un proceso de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, y generan ingresos en una relación de solidaridad, cooperación y reciprocidad.

1.1.4 Manufacturas en el Ecuador

De acuerdo al Banco Central del Ecuador en el cuarto trimestre del año 2016 se presentó un incremento el Valor Agregado Bruto (VAB) No Petrolero y Petrolero registraron variaciones positivas de 1.5% y 1.4% respectivamente, comparado al trimestre anterior. El crecimiento trimestral (t/t-1) se explica principalmente por el desempeño del sector no petrolero, que presentó el 85.8% del total del PIB, en algunas actividades como el sector de la Manufactura sin refinación de petróleo obtuvo una tasa del 1.7% de variación comparado con los trimestres anteriores.



Nota 2: Copyright Banco Central del Ecuador 2016

Figura 2: Tasas de variación del VAB por industria 2016-IV

De acuerdo al directorio de empresas del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo en el Análisis comparativo del año 2015 realizado a la provincia del Guayas, a las empresas medianas tipo A hubieron 203, que contaron con 5.968 empleados, que realizaron unas ventas de \$259'774.324.

Tabla 1: Análisis comparativo - Guayas -2015

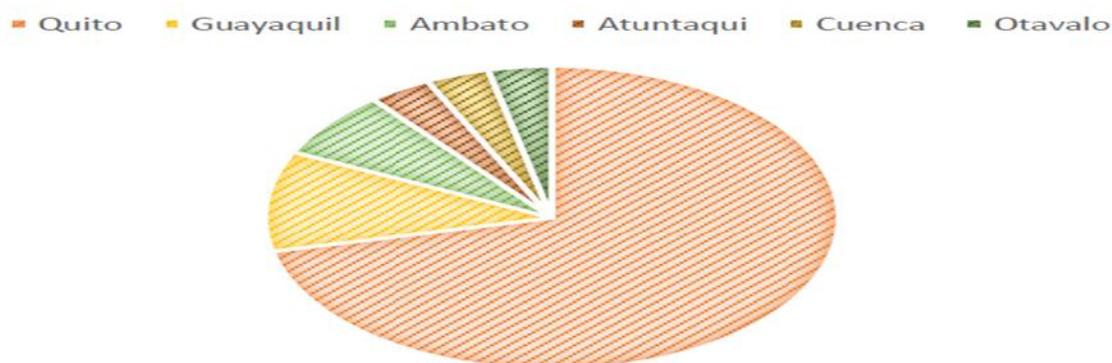
	Tamaño	Empresas Guayas	N° Empresas Nacionales	Empleados Guayas	Ventas Guayas
Manufacturas	Microempresas	11639	65389	15790	\$ 20.040.939,00
	Pequeñas empresas	1293	5516	14284	\$ 350.822.963,00
	Grandes empresas	242	653	85972	\$ 10.351.128.467,00
	Medianas empresas A	203	679	5968	\$ 259.774.324,00
	Medianas empresas B	162	491	9720	\$ 514.656.225,00

Nota 3: Los datos obtenidos son del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo, del Directorio de empresas, Copyright INEC Análisis comparativo-2015.

Según la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador- AITE (2017) En la actualidad, la industria textil y confección es la tercera más grande en el sector de la manufactura, aportando más del 7% del PIB Manufacturero nacional.

1.1.5 Industria textil

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. AITE (2017)



Nota 4: Copyright Elaborado por: Braulio Ayala – Fuente: AITE

Figura 3: Producción textil por provincias

Tabla 2: Variables económicas 2015

GRUPO	Empresas	Ventas (\$)	Empleo	Exportaciones (\$)
C141. Fabricación de prendas de vestir, excepto, prendas de piel.	805	501.336.683,00	16.193	30.114.540,00
DIVISIÓN				
C14. Fabricación de prendas de vestir.	845	563.008.276,00	17.838	41.596.619,00
SECCIÓN				
C14. Industrias Manufactureras.	7.681	30.748.884.695,00	306.905	7.180.106.098,00
Total				
Empresas con actividad registrada	83.495	145.314.733.306,00	1'573.873	18.224.701.121,00

Nota 4: Estos datos se obtuvieron a través de los siguientes registros administrativos: IESS, SRI, BCE e INEC, Recuperado del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. Copyright INEC-2015.

De acuerdo al Ministro de Industrias y Productividad dijo al diario El Comercio (2017)

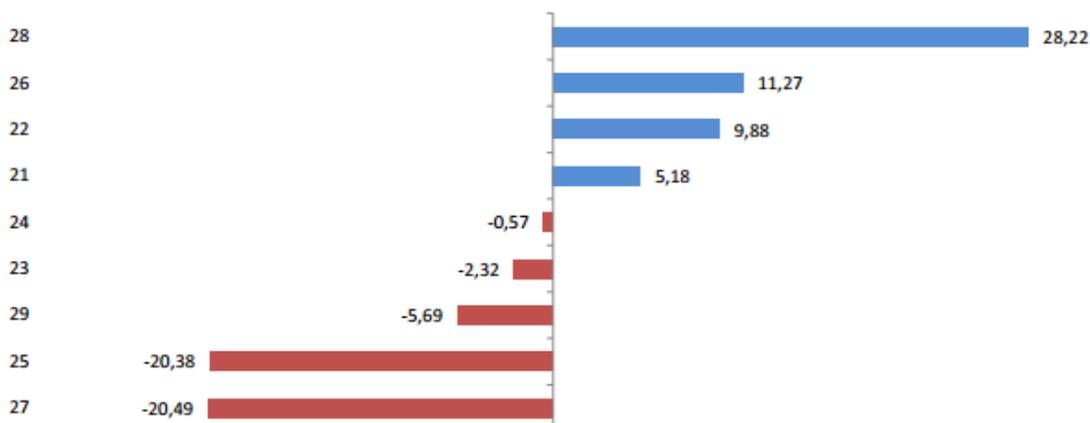
que:

“El sector textil es el segundo de Ecuador que genera más empleo, dijo el miércoles 15 de marzo del 2017 el ministro de Industria y Productividad, Santiago León. Las ventas del sector textil fueron de USD 1 313 millones en 2016 y representaron el 5 % del sector manufacturero, señaló el titular de esa cartera, quien agregó que se trata de un área prioritaria para la economía nacional, que supuso el 8 % del producto interno bruto (PIB) industrial entre 2007 y 2015”.

Tabla 3: División de la sección 2 de producción

Divisiones	Descripción
Sección 2	Productos alimenticios, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir, y productos de cuero
21	Carne, pescado, frutas, hortalizas, aceites y grasas
22	Leche, productos lácteos y productos de huevos
23	Productos de molinería y almidones y sus productos; otros productos alimenticios
24	Bebidas
25	Productos del tabaco
26	Hilado e hilos; tejidos de fibras textiles, incluso afelpados
27	Artículos textiles (excepto prendas de vestir)
28	Tejidos de puntos o ganchillo; prendas de vestir
29	Cuero y productos de cuero; calzado

Nota 5: Esta división esta especificada al sector de Manufactura. Copyright Banco Central del Ecuador -2016



Nota 6: Copyright Sistema de Indicadores de la producción SIPRO-2016

Figura 4: Variación Mensual de las divisiones que componen la Sección 2

Según Gonzales T. (2017), Un reporte estadístico de AITE, durante los últimos 8 años el crecimiento de la industria textil en el país ha sido irregular. El 2008 cerró con -2%, mientras el 2012 cayó a -10%; el 2015 arrojó una caída del 0.1% y el 2016 terminó el mes de diciembre con -6.6%. Por su parte, las cifras positivas de la última década fueron realmente buenas, con el 2009, 2010 y 2011 al alza consecutiva, cerrando con +8%, +1.8% y +6.4% respectivamente, para luego superar la baja del 2012 con un alza de +3.6% en el 2013 y +5.8% en el 2014.

Se estima que el 2017 será un año productivo, con una divisa que se regula en el continente, aún con los pronósticos financieros desfavorables.



Nota 7: Copyright: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo – 2017 I

Figura 5: Variación Mensual del IPI-M: Marzo 2017

1.2. Fundamentación teórico y metodológicos científica de la problemática.

1.2.1. Influencia del sector textil en Ecuador

Son 11.006 establecimientos de manufactura textil existen en el país, de los cuales el 74 por ciento se dedica a la fabricación de prendas de vestir, según el Cenco Económico del INEC. El 68% de la mano de obra en industria textil es femenina, según la encuesta 2010 de la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador. En la venta por catálogo cerca de 120 millones de dólares genero la comercialización de textiles y lencería de hogar a través del sistema de venta directa en Ecuador durante 2014 (Revista Vistazo, 2016)

“Las ventas del sector textil fueron de 1.313 millones de dólares en 2016 y representaron el 5 % del sector manufacturero, señaló el titular de esa cartera, quien agregó que se trata de un área prioritaria para la economía nacional, que supuso el 8 % del producto interno bruto (PIB) industrial entre 2007 y 2015”. La Republica (2017)

La cuarta edición del Runway, la plataforma que promueve la moda en el país a través de desfiles y conferencias, llegó con una alianza que permitirá posicionar a Ecuador en el mapa de la moda mundial. Las colecciones que fueron presentadas en esta cita de la moda podrán ser vendidas a través de la Boutique en línea del World Fashion Week. Esto significa que los diseñadores que participaron de estas pasarelas obtendrán visibilidad en el extranjero. (El Comercio, 2017)

1.2.2. Problemas en el sector textil

En el sector textil según revista lideres (2014):

“En el ámbito comercial, hace un año se comentaba de la próxima llegada a Ecuador de una de las tiendas de moda "low cost" (bajo costo) estadounidenses más grandes del mundo: Forever 21. El 11 de diciembre, la apertura fue una realidad. La empresa, propiedad

del surcoreano Do Wong Chang que el año pasado generó ingresos por USD 3 700 millones, abrió el primer local en Guayaquil en el centro comercial Mall del Sol. En noviembre sucedió algo similar, cuando la firma española Inditex abrió dos locales de sus marcas Stradivarius y Pull&Bear en San Marino, Guayaquil, y sumó así 10 tiendas en el país”. Aumentando la competencia en el sector textil

Según declaraciones de la Cámara de comercio de Quito (2016)” En cuanto al sector textil, el incremento del IVA como también la extensión de las salvaguardas a las importaciones ha generado una alteración en el costo de producción del bien final y por consecuencia de su nivel de ventas que ha disminuido entre el 30% y 40%.”. En este sentido, el presidente de la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador afirmó que dicho sector ha presentado una tendencia a la baja desde 2015 (El Comercio, 2016: 6), razón por la cual se han reducido las horas de producción e incluso de importantes plazas de empleo.

Según revista líderes (2014) “De enero a noviembre del 2014, el Servicio Nacional de Aduanas (Senae) registró un monto de aprehensión de textiles de contrabando por USD 10 832 085. Los textiles, según el Departamento de Comunicación de Senae, representa el 38%. Estas cifras preocupan al sector textil, de hecho, sus voceros consideran que el contrabando es el principal problema que enfrenta la industria nacional. “El tema del contrabando debe ser más controlado y sancionado”, dice Javier Díaz, de la AITE. Aunque el monto de incautaciones de ‘prendas de vestir de contrabando’ ha crecido, en la Senae dicen que no se debe a que existe más contrabando, sino a que hay más controles. El monto en textiles fue de USD 8 197 943 en el 2013, mientras que la cifra en lo que va del 2014 sobrepasó los USD 10 millones”.

Según revista líderes (2014) “Para Alfredo Yagüé Núñez, presidente del sector textil de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (Capeipi), el sector textil se

encuentra bastante reprimido y destaca que este problema en parte se debe a que algunas de las materias primas que se utilizan- no solo en la confección de prendas sino también para la elaboración de tela- no se consiguen con facilidad. “Existen algunas prohibiciones de importación de algunos productos”, comenta el presidente de (Capaeipi).

1.2.3. Permanecer en el sector textil

De acuerdo a Nelly Vega, gerente de la empresa de confección Santé, la renovación en sus productos ha sido el punto clave para permanecer en el mercado, a pesar de la crisis comercial que afronta la Sierra norte de Ecuador, por la constante devaluación del peso colombiano frente al dólar. Esto moviliza a los clientes hacia el sur de Colombia, que ofrece productos similares a menor precio. (Diario el Comercio, 2015)

1.2.4. Control de los procesos administrativos

Este control administrativo u operativo de gestión, estaría formado por el conjunto de controles incluidos en el plan de organización y los métodos y procedimientos relacionados y dirigidos a la eficacia operativa y el cumplimiento de la política de la dirección. Incluirá, por tanto, aunque no se limite a ellos desde análisis estadísticos, controles de calidad, sistemas de información y otros (Eslava, 2013).

No hay un directivo ideal para todas las posiciones, pero existen ciertas cualidades que distinguen realmente a los administradores de primera categoría del grupo, más numeroso, de hombres “sólidos y dignos de confianza”, aunque no sobresalientes. Mercado (2004)

Según Baca Urbina (2014) “un proceso es una secuencia de pasos o etapas que se utilizan para transformar un insumo en un resultado con valor determinado para un cliente, ya sea interno o externo” (pág. 58).

Según Bravo (2009) “La gestión de procesos es una forma sistémica de identificar, comprender y aumentar el valor agregado de los procesos de la empresa para cumplir con la estrategia del negocio y elevar el nivel de satisfacción de los clientes” (pág. 22).

Para llevar a cabo una gestión de procesos efectiva se necesita herramientas de análisis de procesos como el mapa de procesos y los diagramas de flujo.

Según Baca Urbina (2014)“El mapeo de un proceso es una representación gráfica, secuencial de los diferentes pasos o etapas y puede limitarse a un subproceso, a uno específico o ampliarse a toda la organización .Con el mapeo se persigue el propósito fundamental de identificar todos los pasos y movimientos para ver cuáles son fundamentales o innecesarios, permitiendo así la simplificación y racionalización en el uso de los recursos. La representación gráfica del proceso facilita su visualización y favorece eliminar los pasos que no agregan valor y detectar los cuellos de botella” (p.63).

1.2.5. Implementación de los diagramas

La herramienta adecuada para llevar a cabo un análisis de procesos es el diagrama de flujos. “El diagrama de flujo que consiste en poner gráficamente en orden a los diferentes pasos que integran el. proceso mediante el empleo de símbolos estándares cuya forma y tamaño representan un significado determinado. Existe la posibilidad de hacerlo a mano o con algún software que facilita el dibujo” (Baca Urbina, 2014, pág. 66).

Las fases para realizar diagramas de flujo son

1. “Definir el proceso y concretar su alcance (su inicio y final)
2. Representar las etapas intermedias y su relación (proceso actual)
3. Documentar cada una de las etapas: Responsable/ Proveedor y Cliente
4. Analizar el proceso actual desde el punto de vista deseado.

5. Proponer alternativas y definir las nuevas etapas y sus relaciones” Manene (2011).

La buena marcha de un negocio requiere de un sinnúmero de factores ligados estrechamente entre sí para que funcionen en armonía y cada uno en proporción a su tarea específica, como los engranes grandes de un reloj, sin embargo, el buen éxito el triunfo de una empresa descansa sobre tres puntos fundamentales, tan importantes que la falla de uno de ellos significa el desplome de toda la estructura.

1.3. Identificación y conceptualización de los términos básicos y variables de la Investigación

Teniendo en cuenta que la industria de la moda está en constante cambio y evolución, las acciones de marketing que se crean en torno a una marca de moda deben tener en cuenta cada cambio que se produce si no quiere quedar anticuada y desfasada. Es importante para las marcas de moda comprender que no se trata únicamente de ofrecer sus productos a un público objetivo más o menos identificado. De hecho, cualquier persona puede entrar en una tienda, comprar el producto y salir. Pero, ¿cómo fidelizarlos?, ¿cómo hacer que vuelvan, convertirnos en su referente? Las marcas deben ofrecer más a los consumidores y hacerlos partícipes de la misma - clave en una estrategia de Inbound Marketing (Peñalver, 2016)

Mediante el proceso administrativo de acuerdo a Luna (2014):

La importancia de la administración en la naturaleza humana, es básica para todo proyecto social, sin la aplicación de esta los resultados seguramente no serían confiables, el ámbito de desarrollo de la administración es universal, es decir, se aplica en todas partes del mundo, ya sean organismos públicos o privados.

El proceso administrativo es el conjunto de etapas o fases sucesivas a través de las cuales se efectúan la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral.

Las fases del procesos administrativo según MÜNCH (2010) son:

“Planeación. Es cuando se determinan los escenarios futuros y el rumbo hacia donde se dirige la empresa, así como la definición de los resultados que se pretenden obtener y las estrategias para lograrlos minimizando riesgos.

Organización. Consiste en el diseño y determinación de las estructuras, procesos, funciones y responsabilidades, así como el establecimiento de métodos, y la aplicación de técnicas tendientes a la simplificación del trabajo.

Integración. Es la función a través de la cual se eligen y obtienen los recursos necesarios para poner en marcha las operaciones.

Dirección. Consiste en la ejecución de todas las fases del proceso administrativo mediante la conducción y orientación de los recursos, y el ejercicio del liderazgo.

Control. Es la fase del proceso administrativo a través de la cual se establecen estándares para evaluar los resultados obtenidos con el objetivo de corregir desviaciones, prevenirlas y mejorar continuamente las operaciones² (pág. 27).

Las empresas deben centrarse en aquellos pocos procesos internos que aportan la proposición de valor diferenciadora y que son los más críticos para mejorar la productividad y mantener la capacidad de la empresa para funcionar. Se clasifica lo procesos internos en cuatro grupos:

Gestión de operaciones: producir y entregar productos y servicios a los clientes

Gestión de los clientes: establecer y potenciar las relaciones con los clientes.

Innovación: desarrollar nuevos productos, servicios, procesos, y relaciones.

Procesos reguladores y sociales: adaptarse a las regulaciones y las expectativas sociales y construir comunidades más fuertes. (Kaplan & Norton, 2014)

Dentro de la empresa se identifican tres tipos de procesos según Bravo (2009) “procesos estratégicos, del negocio y de apoyo” (pág. 30) . Procesos estratégicos: Son aquellos relacionados con la Dirección y el largo plazo, y son fundamentalmente procesos de planeación y otros ligados a factores clave.

Procesos operativos: Son aquellos vinculados directamente con la realización de productos o la prestación del servicio. También reciben el nombre de procesos de línea.

Procesos de soporte: Dan soporte a los procesos relativos. (Ferrando & Granero, 2005)

El mapa de procesos según Bravo (2009) “es una visión de conjunto, holística o “de helicóptero” de los procesos. Se incluyen las relaciones entre todos los procesos identificados en un cierto ámbito. Une los procesos segmentados por cadena, jerarquía o versiones”(pág. 37).

Antes de usar esta herramienta, asegúrese que su operación tiene:

- Un Gerente de Implementación.
- Conocimiento y compromiso gerencial.
- Un equipo central de implementación.
- Conocimiento de los empleados a todo nivel.
- Un equipo central de implementación entrenado

Una diagramación o mapa de proceso es una explicación visual de cómo el proceso fluye y se conecta. Es una secuencia de pasos, actividades y decisiones que convierten entradas en salidas finales (producto o servicio) para un cliente específico (interno o externo).

Entrada → Proceso → Salida

El diagrama no debe ser demasiado detallado. Un proceso de cerca de 10 pasos es suficiente para un diagrama. Use diagramas separados para detallar actividades adicionales que son parte de un proceso más grande. Trujillo (2015)

Los flujos de procesos de acuerdo a TechNet (2017); “Proporcionan una guía para que la gente realice el trabajo, que define un conjunto de pasos para que las personas sigan, así obteniendo el resultado deseado.”

El diagrama de flujo según Chang & Niedzwiecki; “Es una herramienta de planificación y análisis utilizada para, definir y analizar procesos de manufactura, ensamblado o servicio, construir una imagen del proceso etapa por etapa para su análisis, con propósitos de comunicación y definir, estandarizar o encontrar áreas de un proceso susceptible de ser mejoradas.” (Chang & Niedzwiecki, 1999)

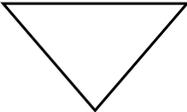
Existen tres tipos de diagramas de flujo o flujogramas: Diagrama de flujo de bloques, diagrama de flujo vertical y el diagrama de flujo horizontal

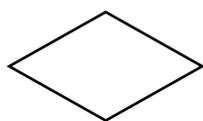
Diagrama de flujo horizontal. - Este diagrama sirve para destacar a las personas, unidades u organismos que participan en un determinado procedimiento o rutina, y es bastante común que sea utilizado para visualizar las actividades y responsabilidades asignadas a cada uno de estos actores y así poder comparar la distribución de tareas y racionalizar o redistribuir el trabajo.

Frecuentemente los símbolos que se utilizan para el graficar flujogramas se someten a un proceso de normalización, es decir, son diseñados para que su interpretación sea universal. Al normalizar o estandarizar el uso de estos símbolos, se busca evitar que diferentes usuarios u organizaciones hagan uso de sus propios símbolos para representar procesos. En este contexto, diversas organizaciones se han establecido diferentes tipos de simbologías para graficar diagramas de flujo, siendo las más reconocidas y utilizadas las siguientes: American Society of Mechanical Engineers (ASME), International Standardization for Organization (ISO) y El Instituto Nacional de Normalización Estadounidense –ANSI

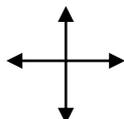
El Instituto Nacional de Normalización Estadounidense –ANSI. - Ha desarrollado una simbología para que sea empleada en los diagramas orientados al procesamiento electrónico de datos –EDP- con el propósito de representar los flujos de información, de la cual se han adoptado ampliamente algunos símbolos para la elaboración de los diagramas de flujo dentro del trabajo de diagramación administrativa. (Ministerio de Planificación Nacional y Política, 2009)

Tabla 4: Simbología ANSI

Símbolo	Significado	¿Para qué se utiliza?
	Inicio/Fin	Indica el inicio y el final del diagrama de flujo
	Operación/Actividad	Símbolo del proceso, representa la realización de una operación o actividad relativas a un procedimiento
	Documento	Representa cualquier tipo de documento que entra, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
	Datos	Indica la salida y entrada de datos.
	Almacenamiento/Archivo	Indica el depósito permanente de un documento o información dentro de un archivo.

**Decisión**

Indica un punto dentro del flujo en que son posibles varios caminos alternativos.

**Líneas de flujo**

Conecta los símbolos señalando el orden en que se deben realizar las distintas operaciones.

**Conector**

Conector dentro de página. Representa la continuidad del diagrama dentro de la misma página. Enlaza dos pasos no consecutivos en una misma página.

**Conector de página**

Representa la continuidad del diagrama en otra página. Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente en la que continua el diagrama de flujo.

Nota 8: El documento del Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica especifica que fue elaborado a partir de la página <http://www.ansi.org/>

Óscar Canela, asesor en creación y consolidación de empresas de la Cámara de Comercio e Industria de Terrassa, recomienda que se lleve un plan de empresa que sea muy realista y, sobre todo, que incluya hasta el más mínimo detalle. *“Se debe explicar mediante los números, de qué forma vamos a devolver el préstamo que estamos solicitando”*, comenta. Algunos emprendedores señalan que también se tiene en cuenta la capacidad para generar empleos, ya que esas nóminas terminarán siendo gestionadas por la entidad, y eso les interesa. (Rico, 2016)

1.4. Operacionalización de las variables conceptualizadas

Variable dependiente.

Mejor control en las actividades administrativas

Variable independiente.

Propuesta de mejora en los procesos administrativos.

Tabla 5: Operacionalización de las variables

	Variable	Dimensiones	Indicadores	Técnicas de recolección de información
DEPENDIENTE	Mejor control en las actividades administrativas.	Mejora en los procesos administrativos	Corregir los procesos administrativos Formalizar los procesos administrativos	Encuesta a las Mujeres confeccionistas integrantes del proyecto Entrevista a la Sra. Nancy Representante de la fundación acción solidaria
INDEPENDIENTE	Propuesta de mejora en los procesos administrativos.	Procesos administrativos actuales identificados en la empresa	Administración en sus actividades Número de procesos que posee la empresa	Entrevista al Ing. Jorge Mazzini Representante de la fundación acción solidaria

Nota 9: El cuadro representa lo que se va a estudiar, elaborado por: Autores

1.5. Categorización de las variables operacionalizadas

Hipótesis

No tener un control de los procesos administrativos ocasiona que las actividades direccionadas a esta empresa no se cumplan, presentando problemas como es el bajo nivel de ventas en la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”.

Variable independiente

Propuesta de mejora en los procesos administrativos.

Categorizar

- Identificar como realiza las actividades la empresa
- Crear un organigrama
- Especificar cuantos procesos actuales posee la empresa.
- Mejorar los procesos administrativos

Variable dependiente

Mejor control en las actividades administrativas

Categorización

- Crear procesos administrativos.
- Corregir algunos de los procesos administrativos
- Formalizar los procesos administrativos.
- Comprobar que los procesos son recomendables para la empresa.

Capítulo II

2. Metodología Aplicada

2.1. Diagnóstico del estado actual de la problemática que se investiga

2.1.1 Descripción de la empresa

La Fundación Acción Solidaria en conjunto con Misión Alianza Ecuador estableció un proyecto comunitario en beneficio de las mujeres del sector de la Coop San Francisco, que son de un sector vulnerable, viendo la motivación de las señoras por querer ayudar a su familia a tener un buen por venir y con las ganas de aprender más se dio inicio a la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”.

Iniciando sus actividades el 14 de noviembre del 2016 con la ayuda de la Fundación y un benefactor, se pudo realizar sus primeras prendas para tener un stock al comienzo del mes de diciembre, que se inició con la ayuda de los pasantes de la Universidad Católica de Guayaquil a vender estas prendas generando ganancias para seguir con la confección de más prendas, también fue elegida por medio de la fundación, a la primera feria de solidaria que organizó la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

Alrededor de 15 mujeres se asociaron para conformar la empresa de confecciones e impulsar el emprendimiento individual y comunitario que se establece en la Coop San Francisco, ellas reciben asesoramiento una a dos veces por mes de algunos profesionales de la Fundación Acción Solidaria que les ayudan a establecerse como empresa.

Este grupo se dedica a la confección de bolsos, sets de cocina, almohadas y prendas de vestir a precios cómodos que oscilan entre \$3;00 a \$7.00 cada prenda u otro producto, como antes se mencionó las primeras ventas se realizaron por medio de los pasantes de la Universidad Católica y también por medio de venta directa a sus propios clientes, siendo los bolsos y blusas los que más se vendieron en estos meses.

2.1.2. Diagnóstico del estado actual de la empresa

De los directivos de la Fundación Acción Solidaria luego del éxito del programa de “mujeres confeccionistas y emprendedoras” surgió la Empresa Comunitaria de Mujeres Confeccionistas “Narcisa de Jesús”.

En el momento de incursionar en el emprendimiento se tomó en consideración el lugar donde se establecería la empresa, pero no los recursos financieros, materiales y la organización del talento humano al igual que una estructura administrativa como el organigrama que nos permite llevar un control en los procesos que se realizan.

Esto ocasiona problemas al momento de elaborar las prendas provocando un sobreabastecimiento o falta de productos por no llevar un control en las actividades designadas teniendo como resultado una insatisfacción del cliente.

Misión

Ser una empresa comunitaria de mujeres confeccionistas en la Coop. San Francisco que realizan sus productos de calidad con los materiales adecuados, pero siempre manteniendo precios competitivos que permita satisfacer a nuestros clientes.

Visión

Al 2021 ser una empresa comunitaria de mujeres confeccionistas que se mantenga en la innovación, permitiendo ser reconocida en la industria de la moda en el país, estableciendo alianzas con empresas departamentales conocidas.

Valores Empresariales

Responsabilidad: Nos comprometemos a cumplir con las leyes establecidas en este país y presentar un mejor compromiso con el medio ambiente así también con nuestros clientes.

Trabajo en equipo: Desarrollar una estabilidad laboral gracias a las buenas condiciones laborales, integrando a cada uno de los miembros de la empresa, para dar un mejor producto.

Honestidad: Se promueve la verdad como una herramienta elemental para generar confianza y la credibilidad de la empresa hacia las trabajadoras como también a nuestros clientes.

Calidad: Realizar y ofrecer productos que sean de excelencia, que permitan satisfacer a nuestros clientes.

. Organigrama

La empresa no cuenta con un organigrama.

Tabla 6: Información de las trabajadoras

Nombres	Nivel de estudio	Carga familiar
Mónica Cunalata	Superior (5° semestre)	4
Karen Chiriboga	Superior (3° semestre)	4
Alba Iñiguez	Secundaria	5
Nancy Contreras	Secundaria	3
Karla Soto	Secundaria	5
Ángela Ramos	Secundaria	5
Lady Banda	Secundaria	4
Annell Carpio	Primaria	3
Irma Paredes	Primaria	5
Janeth Caiza	Primaria	4
Priscila Toledo	Primaria	3
Erika Ordoñez	Primaria	4
Samira Beltrán	Primaria	3
Karelys Pineda	Primaria	4
Fernanda Mora	Primaria	3

Nota 10: Datos obtenidos de la base de información de la Fundación Acción Solidaria.
Elaborado por Autores

Diagramas de cada proceso

Según lo que se observó y con la ayuda de las trabajadoras se realizó los siguientes diagramas de flujo que permitieron conocer como realizan sus actividades.

Proceso 1: Compras de materiales (actual)

Proveedor

Administración de la fundación

Entrada

Solicitud de compra

Tarea 1: La representante de la empresa reciben la lista de materiales a comprar.

Tarea 2: Envía la solicitud a la Fundación.

Tarea 3: Se comunican con los proveedores.

Decisión 1: Escogen a los proveedores;

Si: Proceden a comprar, caso contrario **No:** Buscan otros proveedores

Tarea 4: Compran los materiales

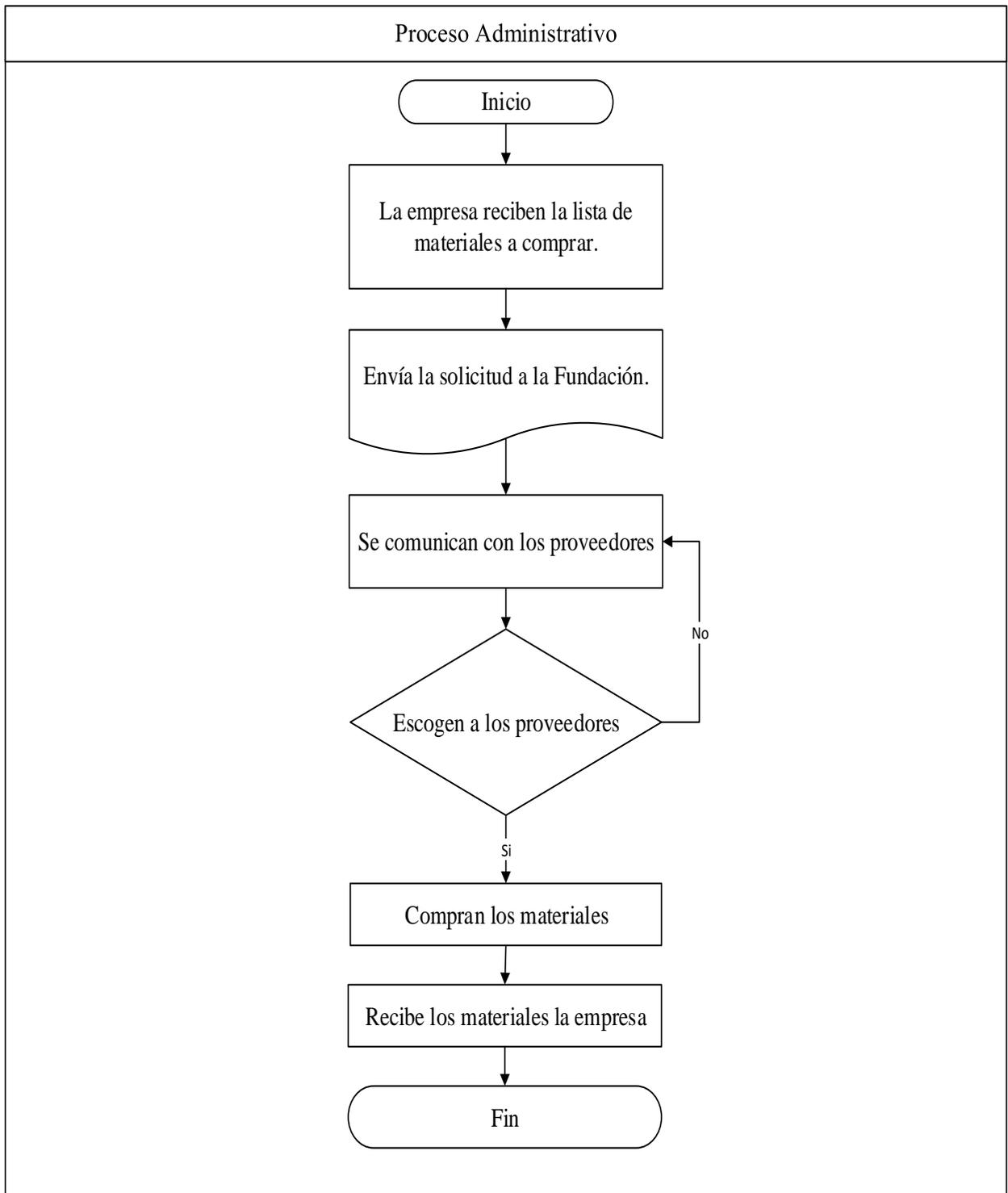
Tarea 5: Recibe los materiales la empresa

Usuario

Administración de la fundación.

Salida

Materiales Comprados



Nota 11: Esta información se obtuvo de la observación en la empresa cuando realizaban sus actividades.
Elaborado por: Autoras

Figura 6: Proceso de Compra – Actual

Proceso 2: Proceso de venta (actual)**Proveedor****Entrada**

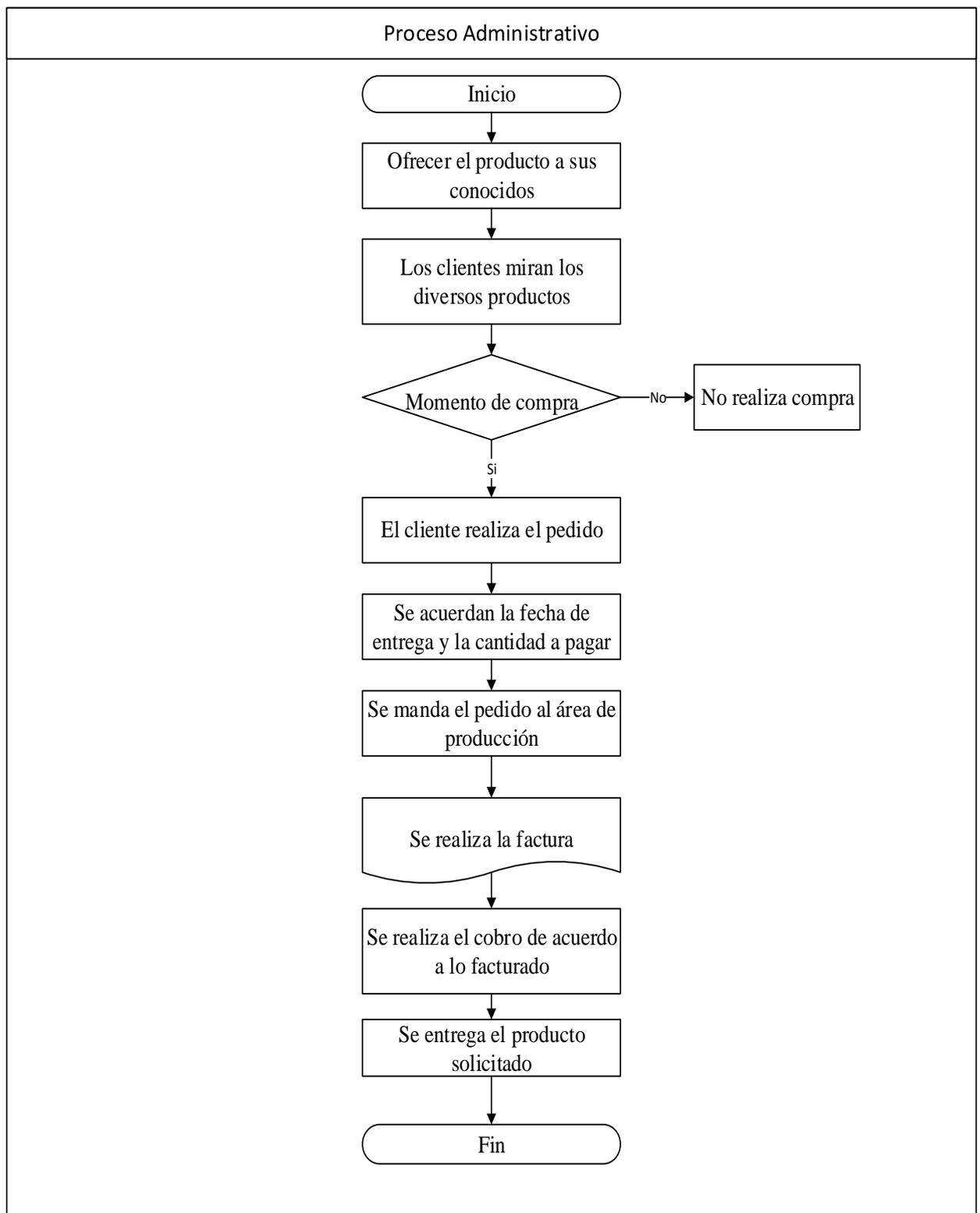
Departamento de producción

Pedido ordenado por el cliente

Proceso de ventas de los productos**Tarea 1:** Ofrecer el producto a sus conocidos**Tarea 2:** Los clientes miran los diversos productos**Decisión 1:** Momento de compra**No:** no realiza pedido; caso contrario **Si:** realiza el pedido**Tarea 3:** El cliente realiza el pedido**Tarea 4:** Se acuerdan fecha de entrega y la cantidad a pagar**Tarea 5:** Se manda el pedido al área de producción**Tarea 6:** Se realiza la factura**Tarea 7:** Se realiza el cobro de lo facturado**Tarea 8:** Se entrega el producto solicitado**Salida:****Usuario:**

Venta realizada

Cliente



Nota 12: Esta información se obtuvo de la observación en la empresa cuando realizaban sus actividades.
Elaborado por: Autoras

Figura 7: Proceso de venta de los productos (actual)

Proceso 4: Proceso contable de la empresa**Proveedor****Entrada**

Contador

Reporte de ingresos y gastos

Proceso contable

Tarea1: Entrega de facturas de compras y ventas y demás documentos respectivos al contador.

Tarea 2: Elaboración del reporte de ingresos y gastos.

Tarea 3: Elaboración de los preroles

Tarea 4: Calculo de la utilidad del negocio

Tarea 5: Presentación de los resultados acumulados del negocio

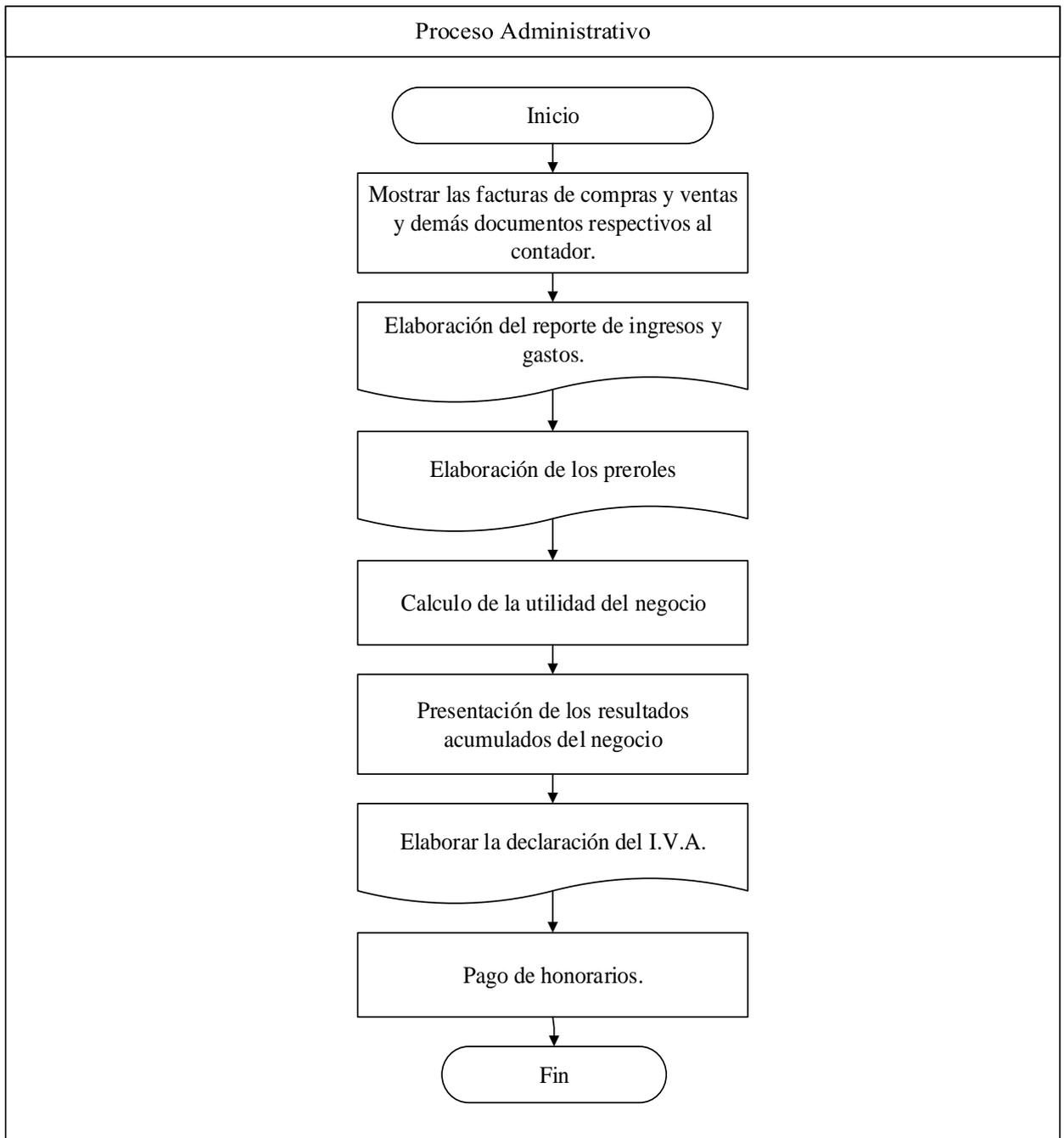
Tarea 6: Declaración del I.V.A.

Tarea7: Pago de honorarios.

Usuario**SALIDA**

Administrador

Reportes contables



Nota 13: Esta información se obtuvo de la observación en la empresa cuando realizaban sus actividades.
Elaborado por: Autoras

Figura 8: Proceso contable de la empresa

Proceso 5: Proceso de producción (corte y confección de ropa)**Proveedor****Entrada**

Bodega

Orden de producción

Proceso de producción

Tarea 1: Se recibe la orden de producción

Decisión 1: Se revisa si hay material

No: Se manda solicitud para comprar materiales; caso contrario, Si: Se realiza el corte

Tarea 2: Se realiza el corte de acuerdo al pedido

Tarea 3: Se comienza a maquinar

Decisión 2: Se evalúa la calidad de la prenda

No: Se corrige fallas; caso contrario, Si pasa a planchado

Tarea 4: Se procede a Planchar la ropa

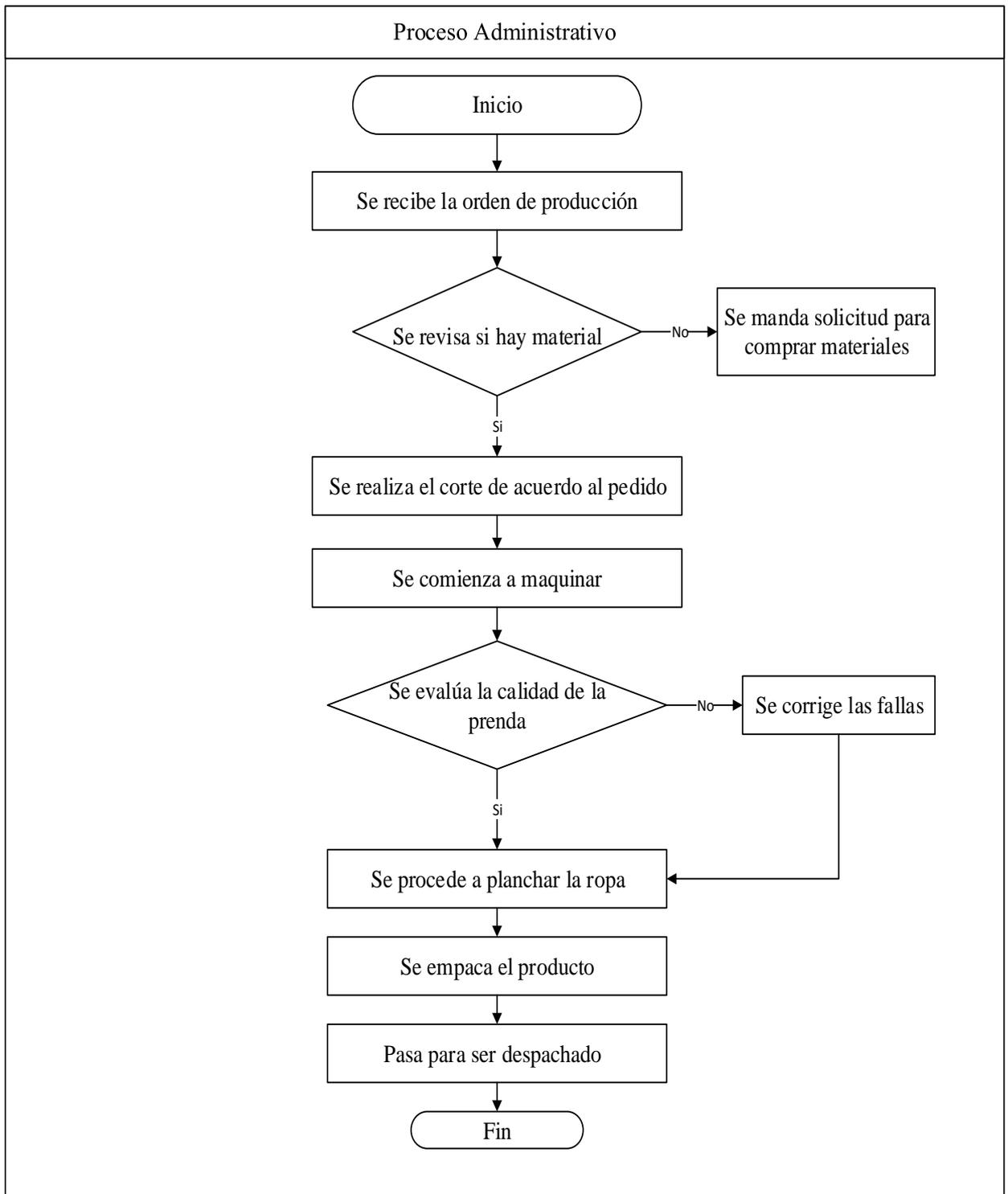
Tarea 5: Se empaca el producto

Tarea 6: Pasa para ser despachado

Usuario**Salida**

Jefe de producción

Producto terminado



Nota 14: Esta información se obtuvo de la observación en la empresa cuando realizaban sus actividades.
Elaborado por: Autoras

Figura 9: Proceso de producción (corte y confección de ropa)

2.2. Explicación de los resultados obtenidos mediante los métodos aplicados

2.2.1 Entrevistas

La entrevista se aplica a los representantes de la fundación que tiene a responsabilidad con la empresa comunitario de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”

Al Ing. Jorge Mazzini

Representante de la fundación acción solidaria

1. ¿Cuánto tiempo lleva ejecutando su actividad la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Antes de formar la empresa ellas recibieron clases impartidas por la fundación, en la que se propuso empezar una empresa con las mujeres que estaban asistiendo al taller, así que desde ese momento la empresa lleva 7 meses laborando.

2.Cuál fue la finalidad de crear la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”

La finalidad es el emprendimiento comunitario que permita dar lugar a las mujeres para que puedan solventar su hogar y poder generar auto dependencia.

3. ¿Cuál es número de personas que laboran en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Por el momento están 15 personas, pero se piensa seleccionar a 5 mujeres más que ayuden a complementar las actividades que falten o conforme sea necesario.

4. ¿Describa la gestión administrativa de la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

En estos momentos la empresa no cuenta con una gestión administrativa definida, pero se piensa ir estructurándola con el tiempo.

5. ¿La empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús tiene un organigrama establecido?

Todavía no hay un organigrama establecido que ayude con la organización dentro de la empresa así que se han designado entre ellas funciones, para avanzar con la actividad.

6. ¿Describa el nivel de escolaridad que tienen las personas que trabajan en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús?

El nivel de escolaridad que tiene las colaboradoras de la empresa en la mayoría es de secundaria, y con un poco porcentaje en educación de primer nivel como del superior.

7. Existen procesos formales en la organización

Dentro de la empresa por el momento todavía no están esquematizados formalmente los procesos que se llevaran a cabo para realizar una adecuada actividad.

8. Por favor describa los procesos de compras en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús

La fundación ayuda por el momento a realiza las compras. Acuden donde los proveedores que poseen luego compran los materiales y trasladan la mercadería hacia el taller, se pronostica que para un futuro ellas mismas tengan sus propios proveedores y realicen sus propias actividades.

9. ¿De qué manera cree que se pueden mejorar los procesos de compra?

Llevando un mejor control con sus proveedores, también estableciendo mejores condiciones de compras en función del volumen, porque las compras se realizan en pequeñas cantidades, y pensamos llegar a nuevos mercados así que las compras se realizarían al por mayor buscando adquirir los materiales a un mejor precio.

10. Describa la relación de la empresa comunitario de mujeres confeccionistas**“Narcisa de Jesús con los proveedores.**

No existe con la empresa relación con los proveedores por el momento. La fundación Acción Solidaria es la que mantiene relaciones con los proveedores los cuales son 5 los más grandes, los proveedores visitan, asesoran y dan una demostración de los productos que ofrecen.

11. ¿Describa el proceso que llevan a cabo para determinar el precio de los productos que elaboran?

En la Fundación se establecen los precios valorizando el material, se costea la mano de obra, cuánto tiempo se toma realizar una prenda, obteniendo los costos fijos y costos variables para luego así establecer los precios. En base al punto de equilibrio.

12. Describa los procesos financieros en la empresa comunitario de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús

No existen formalmente procesos financieros y funcionan con el capital de un benefactor. La empresa cuenta con una contadora particular que nos permite saber sobre los ingresos y egresos, se piensa coordinar eso internamente para establecer mejor los objetivos de la empresa.

13. ¿Describa el proceso de venta empleado en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús?

Las trabajadoras tienen una pequeña cartera de clientes y también cuando se empezó se realizaron las ventas por medio de pasantes de la Universidad Católica de forma ocasional, se les presentan muestras de los productos para que los clientes puedan escoger lo que ellos deseen, también se presenta en ferias.

14. ¿Cómo consideran que es el desempeño de los intermediarios que intervienen en el proceso de ventas?

No tienen intermediarios las ventas a través de pasantías sociales no son constantes, más se hacen por venta a los clientes que ellas poseen se piensa crear convenios con empresas departamentales como lo es De Prati, esta empresa ya trabaja con la Fundación, ellos capacitan a sus trabajadores como también a los que establecen convenios con ellos.

15. ¿Qué medios utilizan para dar a conocer sus productos?

En estos momentos solo estamos utilizando un medio que es Facebook y en el transcurso de este mes se creara una cuenta en Instagram, esos son los únicos métodos que se utiliza para dar a conocer sobre los productos que se están laborando en la empresa, y el muy conocido boca a boca que se transmite solo en el sector donde está la empresa.

16. Existe retroalimentación con sus clientes

Con los clientes que cuenta la empresa se tiene comunicación, se les avisa cuando tenemos un nuevo producto, principalmente porque son conocidos de las trabajadoras ellas pueden comunicarse por sus celulares o ir a visitarlos y también con los otros clientes se mantiene una comunicación por medio de las redes sociales.

17. Describa los procesos de inventarios en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”

No tienen ningún proceso de inventario las compras se proceden a realizar en el momento que se realizan los pedidos, estamos hablando de que se maneja por pedidos justo a tiempo, aunque esto está ocasionando problemas cuando los pedidos son grandes y para entregas futuras se necesitara contar con aprovisionamiento de materiales.

18. ¿Cuáles son los factores nacionales e internacionales que afecta a la industria y con cuales compete?

En realidad, aún no se tienen identificadas, pero empezando se puede decir que, por la maquinaria y estructura que no cuentan con una adecuada, y el mercado donde se piensa establecer, aunque se tiene previsto empezar por la Coop. San Francisco y poder realizar convenios con empresas que realizan ventas por catálogo como con la empresa De Prati.

19. En la empresa hace uso de la tecnología

En estos momentos la empresa no cuenta con tecnología que permita una mejor gestión de sus actividades, como también en las maquinarias, pero como recién estamos empezando se cree que no es necesario por el momento, claro está hasta que se piense lo contrario.

20. Cree usted que es necesario una inversión en esta empresa.

Se cree necesario una inversión para coordinar todos aquellos detalles e implementar nuevos métodos que permitan tener un mejor control en la empresa, como poder reducir el tiempo en aquellas actividades que hay estancamientos, se cree que es muy rentable la empresa, pero también se necesita de inversión si se quiere obtener una mejor rentabilidad.

Sra. Nancy

Capacitadora en corte y confección

1. ¿De qué manera ha mejorado la calidad de vida de las socias con la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Es un ingreso económico que ha mejorado la calidad de vida de las socias, permitiéndoles ser independientes y ayudando a sus hogares con un sustento más.

2. ¿Cuál es número de colaboradoras en el área de producción en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

En el área de producción se encargan 10 mujeres y 5 de ellas están en distintas labores ayudando, ya que tienen una facilidad para desempeñar algunos cargos.

3. ¿Dentro de la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús” hay buen nivel de trabajo en equipo?

Todas las colaboradoras trabajan en equipo, ellas mantienen un buen ambiente laboral, están para ayudarse, cuando se ve que no se alcanza alguien en una labor se ayudan.

4. ¿Cómo realizan los procesos de abastecimiento de materia prima en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

La empresa por el momento no se encarga del abastecimiento de los materiales la fundación ayuda con los proveedores que tienen.

5. ¿Cuál es el proceso que llevan a cabo para determinar el precio de los productos?

Eso se determina de acuerdo a lo que la fundación dicte, mediante el punto de equilibrio, según lo que se le dice que se ha gastado e invertido para realizar una prenda.

6. Describa los procesos de producción en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas Narcisa de Jesús

El proceso de producción es un poco complejo en las que intervienen cuatro etapas que son: corte, maquinado, planchado y pulido y luego se procede al empaquetado del producto.

7. ¿Qué artículos producen actualmente en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

En estos momentos estamos realizando blusas, short, faldas, por la temporada en que estamos están mandando hacer algunos clientes uniformes.

8. ¿Qué artículos producirán en un futuro en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Se tiene previsto innovar en el ámbito de las prendas de vestir y otras confecciones para casa como sabanas cortinas y más.

9. ¿Qué medios de venta utilizan en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Por el momento solo es venta directa y una página de Facebook que se permite conocer los productos de realizamos y en ferias donde damos a conocer nuestros productos.

10. ¿Cómo consideran que es el desempeño de los intermediarios que participan en el proceso de ventas?

En la realidad no tenemos intermediarios fijos solo cuando están los pasantes de la Universidad Católica, pero ellos dan a conocer nuestros productos por las redes sociales.

11. ¿Cuáles son los artículos más vendidos por la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Según lo que se ha realizado lo más vendido son las blusas que están de temporada el de tipo campesino, aunque la producción se basa a la tendencia o temporada en las que se encuentre.

2.2.2 Encuestas

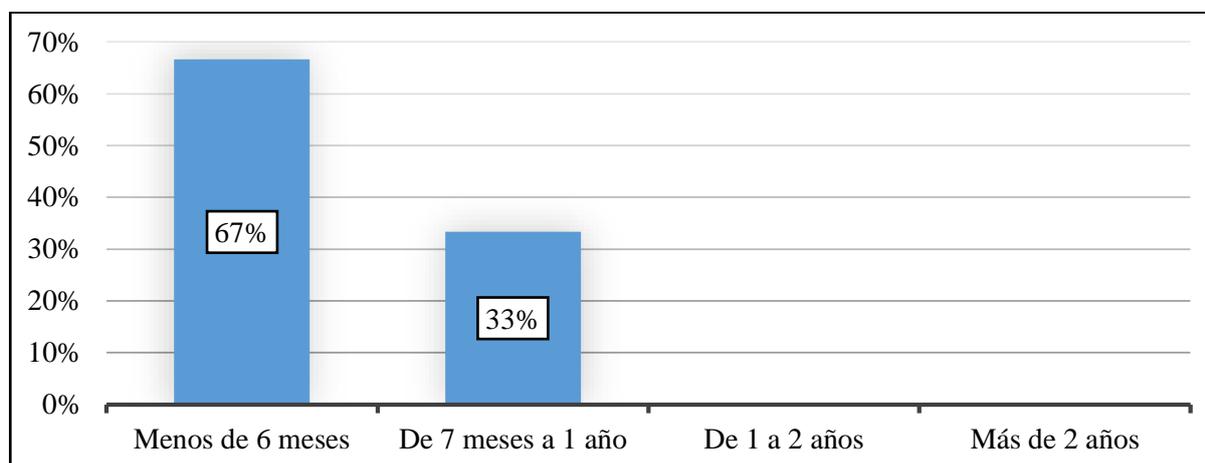
Los resultados obtenidos se presentan tabulados revelando los valores de frecuencia y porcentajes, también se los graficó ya que muestra por medio de barras las opiniones de cada colaboradora y el análisis de cada una de las preguntas que conforman la encuesta aplicada a las socias de la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”

Pregunta 1.- ¿Hace cuánto tiempo es usted es parte de la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Tabla 7: Tiempo trabajando en la empresa

PREGUNTA 1	Frecuencia	Valor porcentual
Menos de 6 meses	10	67%
De 7 meses a 1 año	5	33%
De 1 a 2 años		
Más de 2 años		
TOTAL	15	100%

Nota 15: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 16: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 10: Tiempo trabajando en la empresa

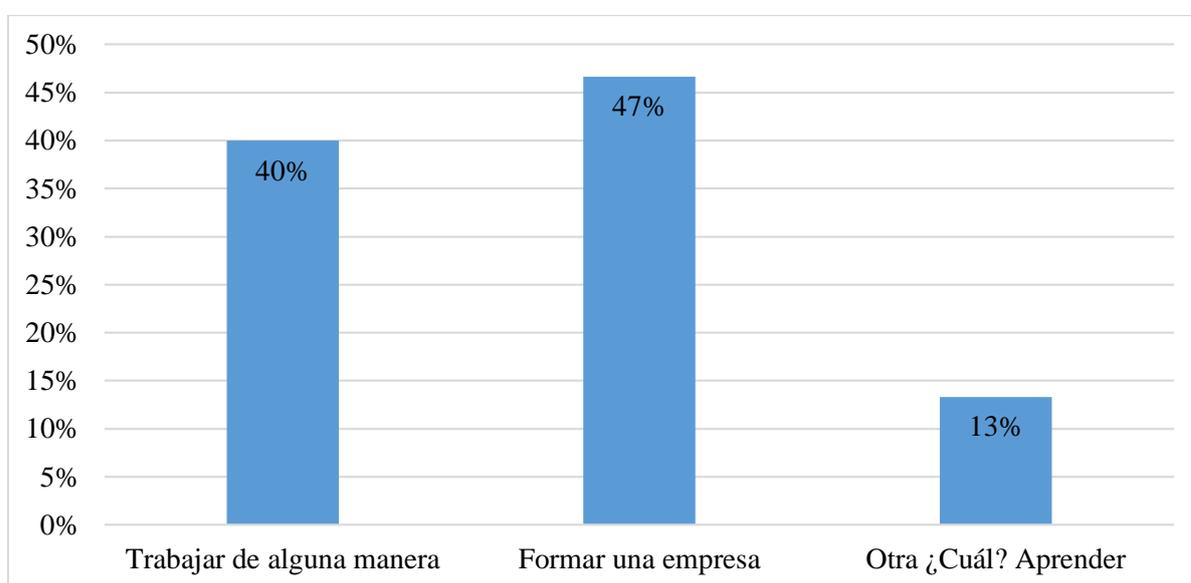
Análisis. – La primera pregunta nos reveló que las de las 15 mujeres que trabajan en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”, el grupo con mayor frecuencia que representa el 67%, tiene menos de 6 meses en la empresa, con un porcentaje de 33% que tienen trabajando de 7 meses a un año.

Pregunta 2.- ¿Cuál fue la razón para formar parte de la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Tabla 8: Razón para formar parte de la empresa

PREGUNTA 2	Frecuencia	Valor porcentual
Trabajar de alguna manera	6	40%
Formar una empresa	7	47%
Otra ¿Cuál? Aprender	2	13%
TOTAL	15	100%

Nota 17: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 18: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 11: Razón para formar parte de la empresa

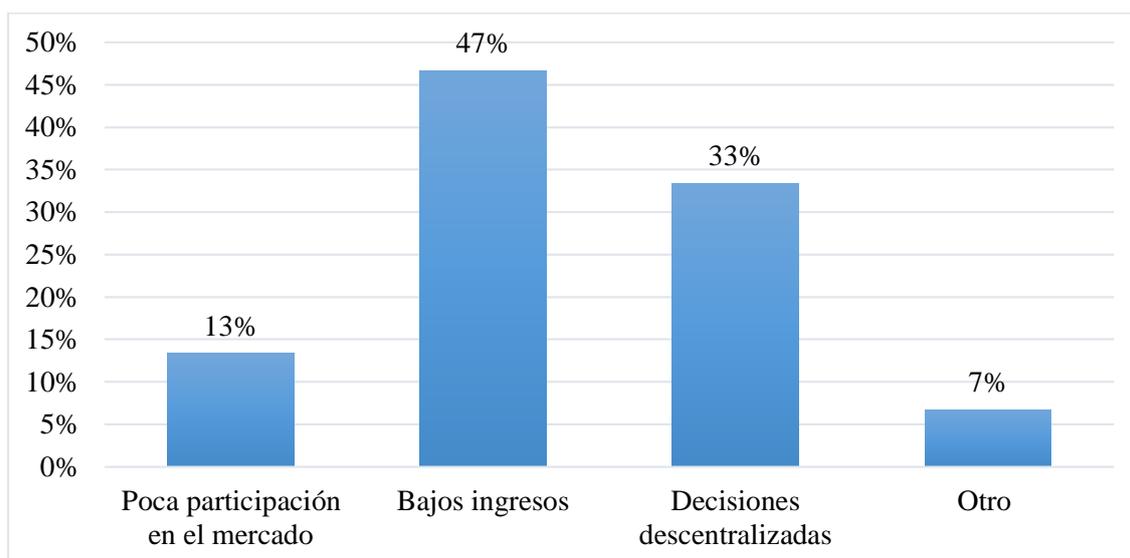
Análisis. – En la presente pregunta dio como resultado que el 47 % de las integrantes de la empresa de confecciones ingresaron para formar una empresa, el 40% para trabajar de alguna manera y el 13% por aprender.

Pregunta 3.- ¿Considera usted que la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús” tiene problemas cuáles serían?

Tabla 9: Problemas que presenta el taller

PREGUNTA 3	Frecuencia	Valor porcentual
Poca participación en el mercado	2	13%
Bajos ingresos	7	47%
Decisiones descentralizadas	5	33%
Otro	1	7%
TOTAL	15	100%

Nota 19: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 20: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 12: Problemas que presenta el taller

Análisis. – En la tercera pregunta realizada el 47 % de las encuestadas afirman que el principal problema en la empresa de confecciones son los bajos ingresos, con un 33% en decisiones descentralizadas, seguido por un 13% en poca participación en el mercado y un 7% cree que la empresa tiene otro problema.

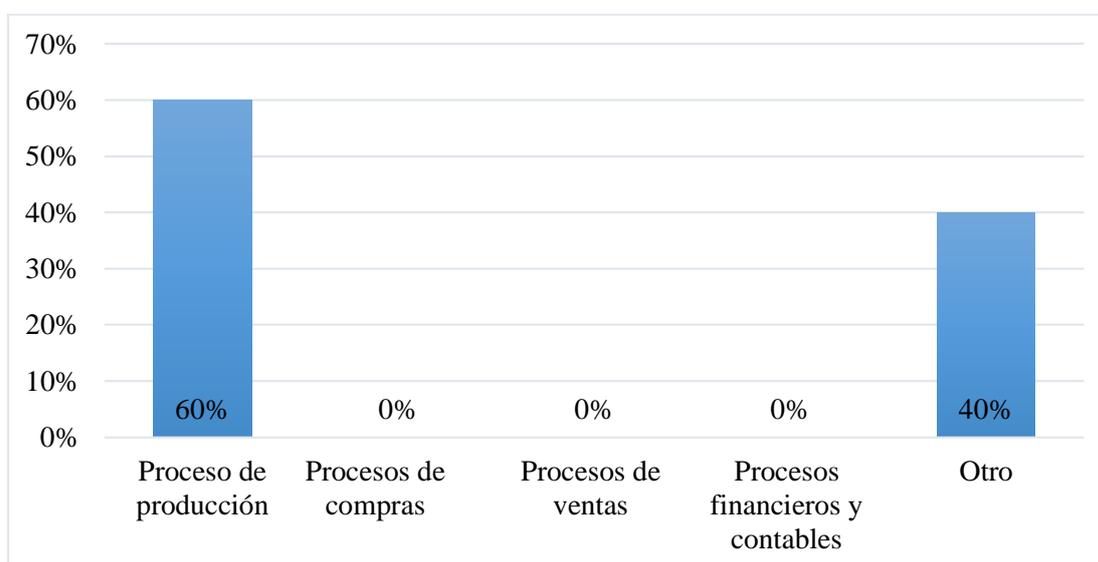
Pregunta 4.- En cuál de los siguientes procesos usted interviene

Tabla 10: En los procesos que intervienen

PREGUNTA 4	Frecuencia	Valor porcentual
Proceso de producción	9	60%
Procesos de compras		0%
Procesos de ventas		0%
Procesos financieros y contables		0%
Otro	6	40%
TOTAL	15	100%

Nota 21: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.

Elaborado por autoras



Nota 22: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.

Elaborado por: Autoras

Figura 13: En los procesos que intervienen

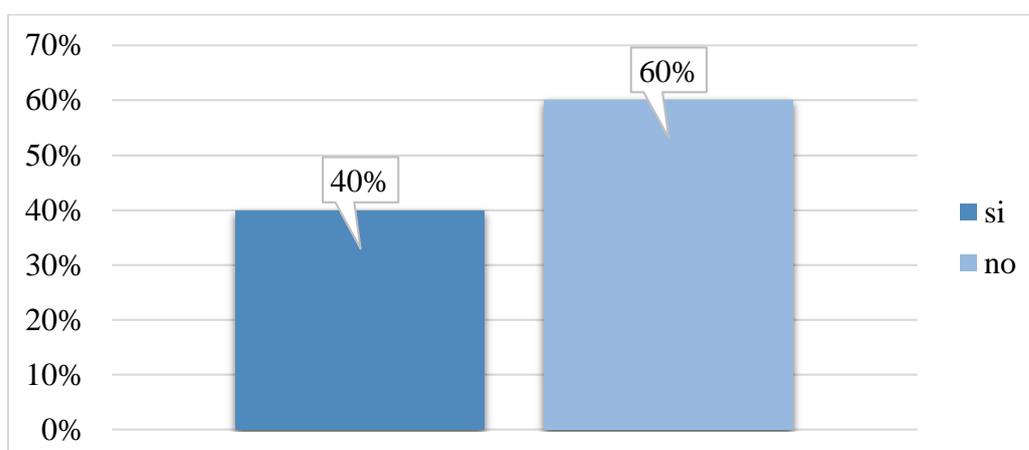
Análisis. – Mediante el resultado obtenido en la cuarta pregunta, el 60% de las colaboradoras se desempeña en el proceso de producción, mientras que el 40% dijeron que realizan algunas actividades dentro de la empresa.

Pregunta 5.- Tiene una secuencia de actividades diarias establecidas para llevar a cabo el proceso que usted ejecuta

Tabla 11: Existe secuencia en las actividades diarias

PREGUNTA 5	Frecuencia	Valor porcentual
SI	6	40%
NO	9	60%
TOTAL	15	100%

Nota 23: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 24: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 14: Existe secuencia en las actividades diarias

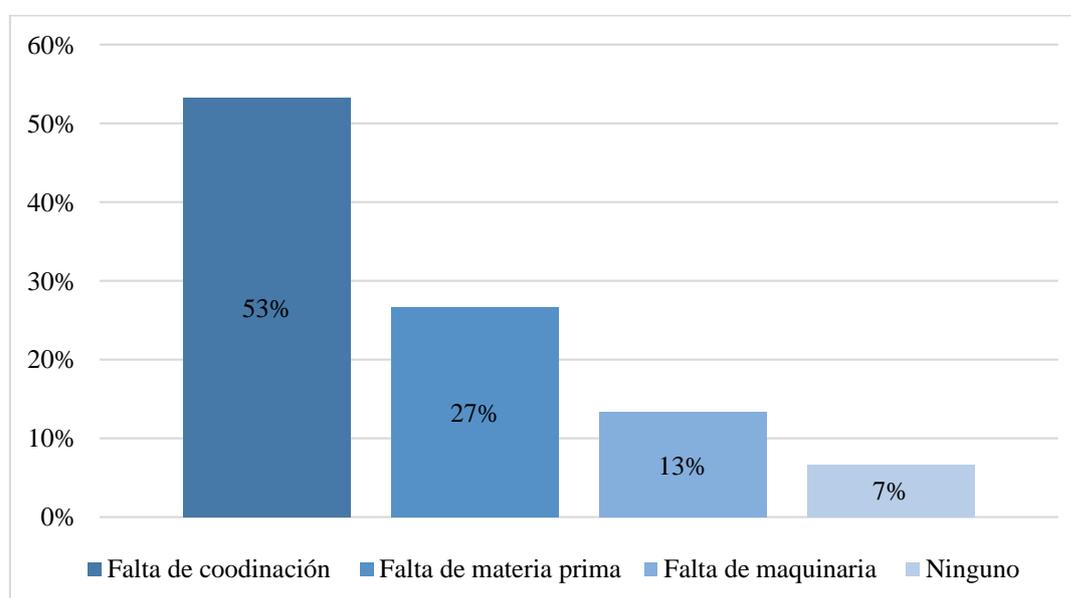
Análisis. – Por medio de la quinta pregunta se obtuvo que el 60 % de las encuestadas afirman que no tiene una secuencia de actividades diarias en los procesos que realizan, mientras que el 40% nos confirma que si tienen una secuencia en sus actividades.

Pregunta 6.- ¿Que dificultad se le presenta a usted en el proceso en el que interviene?

Tabla 12: Dificultad se le presenta en el trabajo

PREGUNTA 6	Frecuencia	Valor porcentual
Falta de coordinación	8	53%
Falta de materia prima	4	27%
Falta de maquinaria	2	13%
Ninguno	1	7%
TOTAL	15	100%

Nota 25: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 26: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 15: Dificultad se le presenta en el trabajo

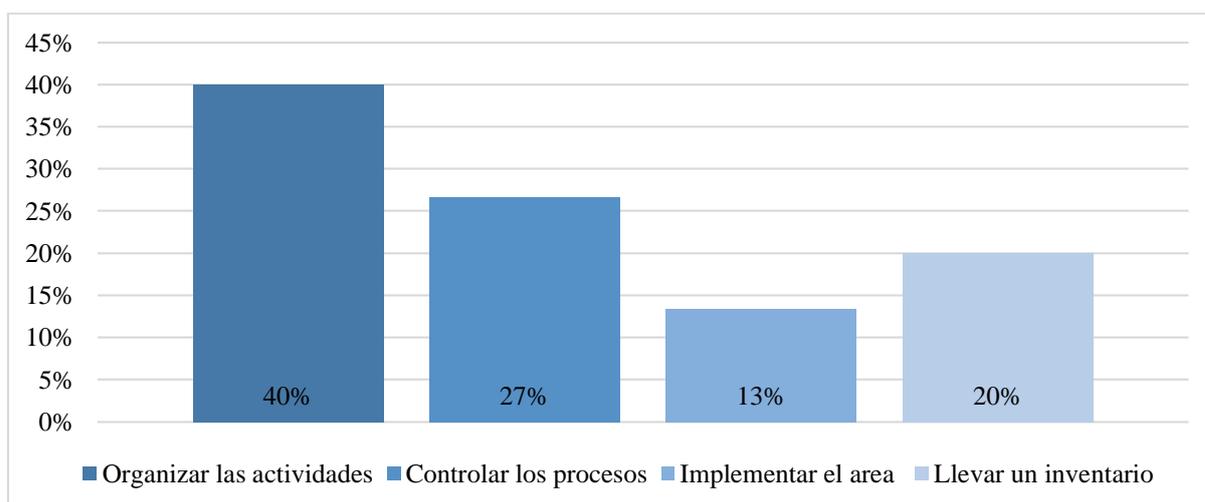
Análisis. – La presente pregunta revela que al 53% de las encuestadas tiene dificultad en el trabajo por falta de coordinación, el 27% afirman que por la falta de materia prima tienen inconvenientes al realizar sus actividades, el 13% nos indicó que por la falta de maquinaria no puede realizar sus actividades y el 7% no encuentran dificultad en el proceso que ejecutan.

Pregunta 7.- ¿Cómo considera que se podría mejorar el proceso en el que usted interviene?

Tabla 13: Mejoras en el proceso

PREGUNTA 7	Frecuencia	Valor porcentual
Organizar las actividades	6	40%
Controlar los procesos	4	27%
Implementar el área	2	13%
Llevar un inventario	3	20%
TOTAL	15	100%

Nota 27: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 28: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 16: Mejoras en el proceso

Análisis. – Mediante esta pregunta permite conocer cómo se podría obtener mejoras en el proceso siendo así que el 40% destaca que, mediante la organización de las actividades, el 27% controlando los procesos, el 13% indico que con la implementación del área y un 20% llevando un inventario.

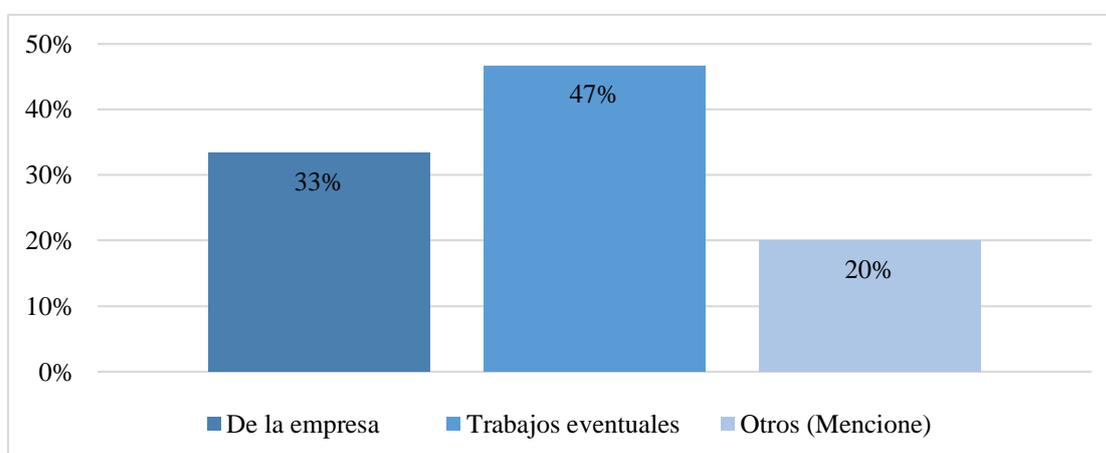
Pregunta 8. - ¿De dónde provienen principalmente sus ingresos?

Tabla 14: Fuente de ingresos

PREGUNTA 8	Frecuencia	Valor porcentual
De la empresa	5	33%
Trabajos eventuales	7	47%
Otros (Mencione)	3	20%
TOTAL	15	100%

Nota 29: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.

Elaborado por autoras



Nota 30: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.

Elaborado por: Autoras

Figura 17: Fuente de ingresos

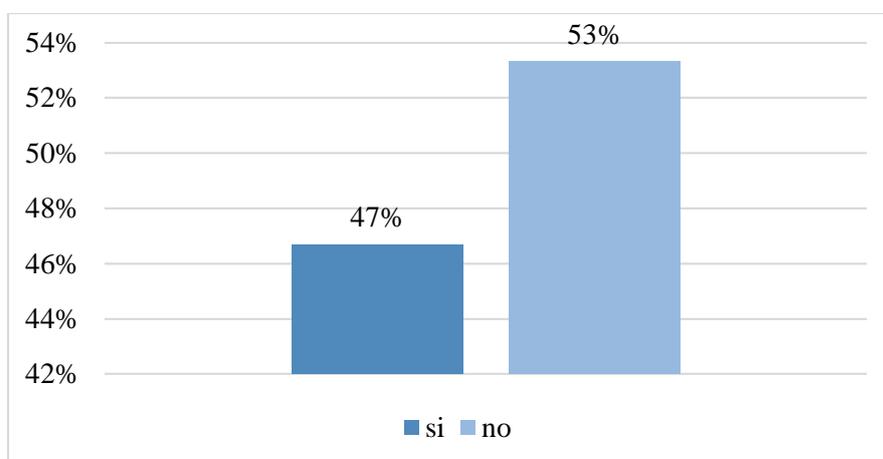
Análisis. – En esta pregunta se obtuvo un resultado de 47% de las encuestadas afirmaron que sus ingresos provienen en su mayoría por la realización de trabajos eventuales, el 33% afirma que provienen sus ingresos de su trabajo en la empresa de confección y el 20% afirma que de otra manera proviene sus ingresos.

Pregunta 9. - ¿Usted es el único que sustenta su hogar?

Tabla 15: *Usted sustenta su hogar*

PREGUNTA 9	Frecuencia	Valor porcentual
SI	7	47%
NO	8	53%
TOTAL	15	100%

Nota 31: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 32: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 18: *Usted sustenta su hogar*

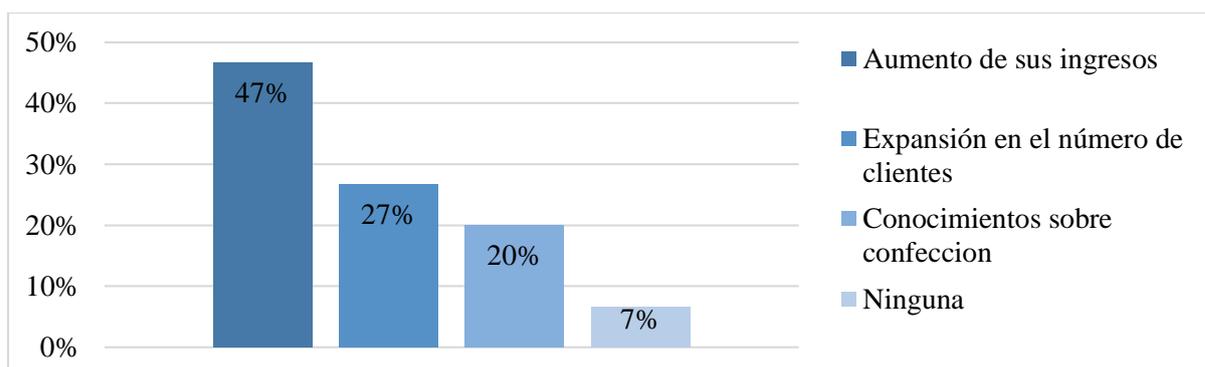
Análisis. – Por medio de la novena pregunta se conoce que el 53% de las mujeres que integran la empresa de confecciones afirman que no son las únicas que sustentan su hogar y el 47% confirma que las principales sustentan el hogar son ella.

Pregunta 10. - Usted piensa que formar parte del taller comunitario de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús” le trajo ventajas en:

Tabla 16: Ventajas de la empresa a las socias

PREGUNTA 10	Frecuencia	Valor porcentual
Aumento de sus ingresos	7	47%
Expansión en el número de clientes	4	27%
Conocimientos sobre confección	3	20%
Ninguna	1	7%
TOTAL	15	100%

Nota 33: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 34: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 19: Ventajas de la empresa a las socias

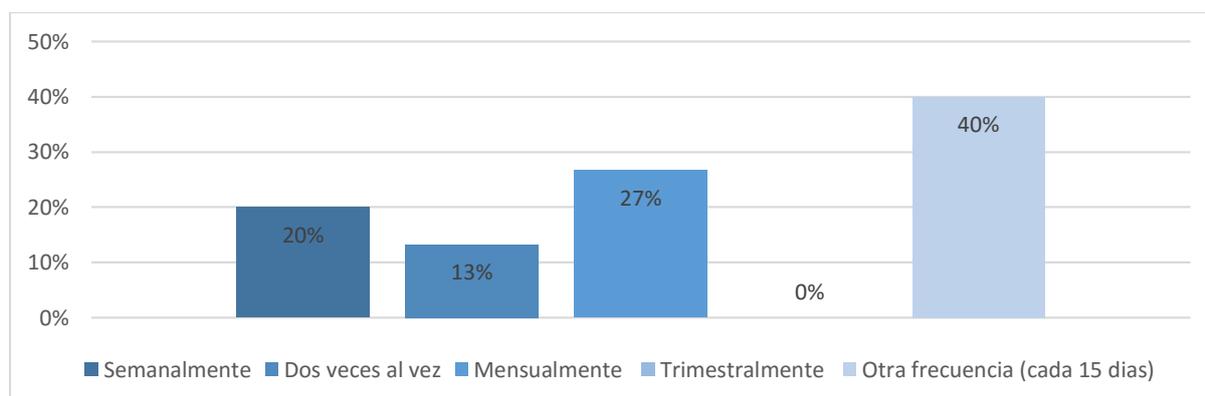
Análisis. – En esta pregunta las mujeres que forman parte del proyecto afirman que el proyecto les trajo ventajas, el 47% de mujeres dice que aumento en sus ingresos, el 27% piensa que obtuvo una expansión del número de sus clientes, el 20% confirma que obtuvieron conocimientos sobre confección y el 7% dice que no tuvo ninguna ventaja.

Pregunta 11. - ¿Cada cuánto tiempo reciben capacitaciones acerca de temas como emprendimiento, contabilidad, ventas, etc.?

Tabla 17: Frecuencia de capacitaciones

PREGUNTA 11	Frecuencia	Valor porcentual
Semanalmente	3	20%
Dos veces al mes	2	13%
Mensualmente	4	27%
Trimestralmente	0	0%
Otra frecuencia (cada 15 días)	6	40%
TOTAL	15	100%

Nota 35: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 36: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 20: Frecuencia de capacitaciones

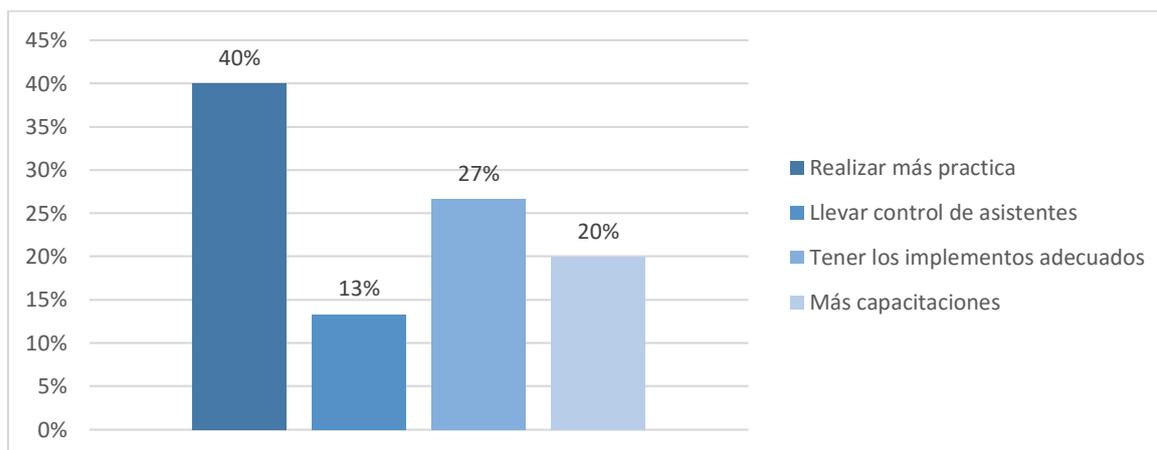
Análisis. – Se puede decir que el 40% de las mujeres colaboradoras reciben capacitaciones cada 5 días sobre temas, el 27% recibe capacitaciones cada mes, el 20% confirma asistir a las capacitaciones cada semana, mientras que el 13% dice que dos veces al mes asisten a las capacitaciones.

Pregunta 12.- ¿Qué recomendaría usted para lograr una mejora en los talleres de capacitación que se brindan en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús?

Tabla 18: Recomendación para los talleres de capacitación

PREGUNTA 12	Frecuencia	Valor porcentual
Realizar más practica	6	40%
Llevar control de asistentes	2	13%
Tener los implementos adecuados	4	27%
Más capacitaciones	3	20%
TOTAL	15	100%

Nota 37: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por autoras



Nota 38: Fuente: Se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron.
Elaborado por: Autoras

Figura 21: Recomendación para los talleres de capacitación

Análisis. – Por medio de las respuestas que se obtuvieron de las trabajadoras de la empresa ellas recomendaron, el 40% dijo que se realice más practica en los talleres, el 27% señalo que tener los implementos adecuados mejoraría los talleres, 20% indica que es mejor tener más capacitaciones de otros temas afines para tener un mejor conocimiento y el 13% confirma que si se lleva un mejor control en la asistencia se podría tener mejores resultados en las actividades.

2.2.2. Interpretación de los resultados del diagnóstico

La empresa carece de fondos propios ya que cubre sus costos con capital aportado por un benefactor. Las capacitaciones en temas de contabilidad, emprendimiento ventas son cada 15 días y las encuestadas afirman la necesidad de recibir capacitaciones más frecuentes. Este grupo de mujeres confeccionistas se dedica a la confección de bolsos, sets de cocina, almohadas y prendas de vestir a precios muy económicos.

Trabajo en equipo

De acuerdo a las entrevistas realizada se afirman que existe un buen ambiente laboral, el nivel de trabajo en equipo entre ellas es muy óptimo. Aproximadamente 15 mujeres colaboran en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de Jesús”.

Ingresos Económicos

Las encuestadas afirman que sus ingresos económicos han mejorado, pero mejorarían aún más si tuvieran más clientes. Manejan una reducida cartera de clientes, Se elaboran actualmente blusas shorts y faldas. Las blusas representan la mayoría de las ventas. Por temporadas estudiantes que realizan sus pasantías en esta empresa colaboran promocionando los productos en sus Universidades.

Actividades diarias

Según las encuestas la empresa no tiene establecidos los procesos de administración ocasionando problemas al realizar la producción diaria.

Provisión de materiales

En su mayoría afirmaron las encuestadas que necesitan una mayor provisión de materiales de costura y un mejor equipamiento en el área de producción. Los procesos de compra son ejecutados por la fundación acción solidaria y no cuentan con un sistema de inventario que les ayude con el abastecimiento.

Capítulo III

3. Propuesta de solución al problema

De acuerdo a la información obtenida por las entrevistas y encuestas realizadas que se hizo a las trabajadoras de la empresa, se propone algunas alternativas que puedan realizar mejoras y crea nuevos procesos que ayuden a llevar un mejor control.

3.1. Características esenciales de la propuesta

Mapa de procesos propuesto



*Nota 39: Este mapeo permite una mejor visualización de lo que se plantea hacer en la empresa.
Elaborado por: Autoras*

Figura 22: Mapeo de procesos – Propuestos

En la empresa comunitaria Narcisa de Jesús se desarrollan varios procesos los cuales fueron determinados por medio de técnicas de recolección de información. Esto nos permitió obtener información para elaborar un mapeo de los procesos actuales y proponer algunos procesos que se llevan a cabo en la empresa comunitaria de mujeres confección Narcisa de Jesús.

3.1. Forma y condiciones de aplicación

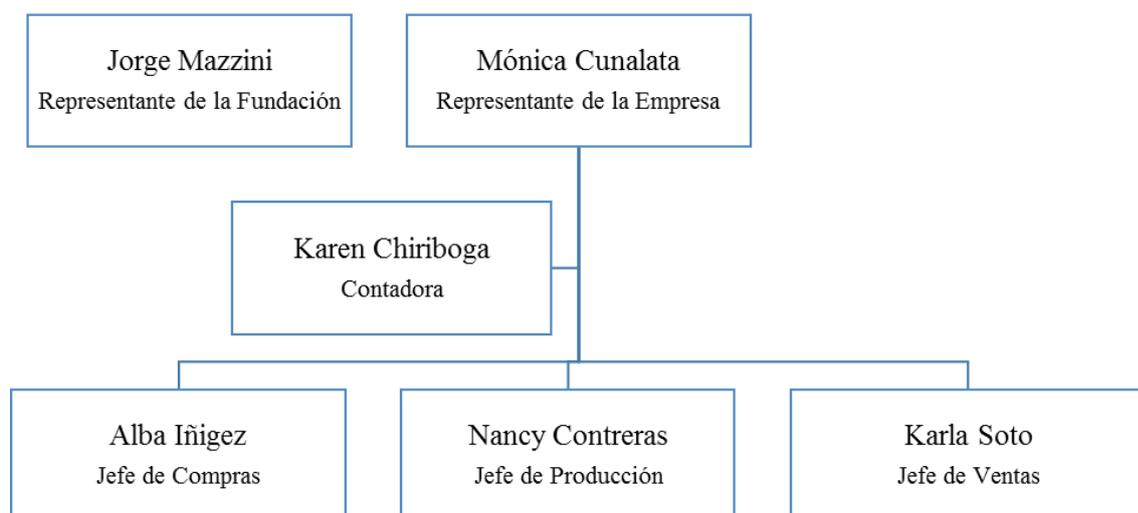
A continuación, se presentan las propuestas de mejora:

Propuesta 1: Gestionar las actividades de la empresa

En la empresa actualmente no cuenta con una administración, que le permita llevar un mejor control en las actividades que realiza, por este motivo identificar los procesos actuales es muy importante como se detalló en el capítulo anterior sobre la empresa, cuenta con cuatro procesos actuales que se establecieron mediante la información recopilada del personal que trabaja.

Se diagnosticó que en los procesos actuales que tiene la empresa como es el proceso de compra y venta existen problemas que se pueden mejorar y que era necesario crear un proceso de inventario si se quiere incrementar la producción. Es necesario mediante este estudio establecer e implementar las mejoras en los procesos antes mencionados.

Para implementar mejoras y llevar un control es necesario que los procesos estén gestionados con la persona adecuada, teniendo en cuenta que función tiene que desempeñar.



*Nota 40: Este es un organigrama que se propone para la empresa.
Elaborado por: Autoras*

Figura 23: Organigrama de la empresa (Propuesto)

En la Figura 23 se propone un organigrama para la empresa que permite establecer funciones al personal, llevando un mejor control dentro de los procesos que tiene la empresa, se necesitaba que alguien lidere las actividades según lo que nos dijeron las trabajadoras, este personal designado tendrá que cumplir con sus funciones que se mencionan a continuación:

Las funciones del representante de la empresa son:

- Aprobar o rechazar las decisiones que se tomen en la empresa
- Ejecutar las actividades ya programadas.
- Nombrar nuevos directivos o cambio de personal.
- Adquirir o arrendar bienes o servicios que sean para uso de la empresa.
- Contratar personal.
- Pagar obligaciones fijas como la remuneración, servicios básicos, etc.
- Firmar documentos que se relacionen con la empresa.

Las funciones que desempeña el Representante Legal, es establecida por el personal de acuerdo a lo que se disponga en las reuniones, tiene potestad a ejecutar como Representante como la autorización de todos los miembros de la empresa.

Las funciones del jefe de compras son:

- Establecer políticas de compras
- Escoger y negociar con los proveedores
- Disponer y analizar la información de los precios de las mercaderías.
- Control de calidad de los productos que se adquieren
- Controla la documentación respectiva del proceso.
- Mantiene coordinación en esta área.

Las funciones de la encargada del control de inventario son:

- Supervisar la entrada y salida de los productos.
- Verifica la condición de los productos que ingresan.
- Registra en el sistema, el ingreso y salida de los productos.
- Organiza por categorías los productos que tiene en almacén.
- Elabora órdenes de compra para la adquisición de mercadería.
- Mantiene coordinación dentro de su área de trabajo.
- Elabora informes de todas las actividades que realiza.
- Planifica y decide sobre el abastecimiento de las mercaderías.

Las funciones del jefe de producción son:

- Planificar las actividades de producción.
- Supervisión de las actividades de producción.
- Control de stocks.
- Tener establecido acciones para imprevistos.
- Gestión de los recursos materiales.
- Innovar en el diseño de los productos.
- Mantener coordinación dentro del área de trabajo.

Las funciones del jefe de ventas son:

- Recoger información del mercado o tendencias actuales.
- Identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de su área.
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas.
- Definir cuáles serán los medios que se utilizara para publicidad
- Planificar la retroalimentación a los clientes
- Mantener coordinación dentro del área de trabajo.

Para gestionar las actividades de la empresa se lo puede realizar con la ayuda del personal designado de acuerdo a las funciones establecidas, en el área contable no se estableció funciones porque es un personal externo y se piensa llevar un control por medio de un sistema que permita realizar las actividades de una mejor manera posible, así como el representante de la Fundación ya que el supervisa lo que se realiza en la empresa para informar a los principales de la Fundación.

La socialización de las especificaciones de funciones del personal se debe dar a conocer a todo el personal para que se organicen y tengan conocimiento de quien estará controlando sus actividades como qué papel desempeña y así poder establecer una mejor comunicación.

Después de establecer la estructura administrativa de cada proceso que realice la empresa, tendrá alguien que lidere y controle las actividades, siendo así que los objetivos y metas trazadas puedan realizarse de una manera más ordenada, permitiendo al personal enfocarse en su área propuesta.

La empresa pueda innovar y ser competitiva estableciendo mejor el plan de producción como el objetivo o meta a corto plazo que puede ser establecer las ventas del mes. Es necesario que las trabajadoras reciban sus capacitaciones, y les permita aprender más sobre administración y moda para mejorar en sus respectivas áreas.

Propuesta 2: Mejorar los procesos centrales que sean necesarios

Se propone mejorar los procesos de ventas y compras, e implementar el proceso de inventario

El proceso propuesto es:

Proceso 1: Proceso de compras (propuesto)

Proveedor	Entrada
Proveedor seleccionado	Solicitud de compra

Proceso de compras

Tarea 1: Jefe de compras reciben lista de materiales a comprar

Tarea 2: Revisa base de datos de proveedores

Tarea 3: Selecciona a los proveedores

Tarea 4: Llaman a los proveedores con mejores condiciones de compra

Tarea 5: Evalúan las ofertas de compras por volumen.

Decisión 1: Escoger proveedores

No: Llaman a otro proveedor; caso contrario **Si:** Compran materiales

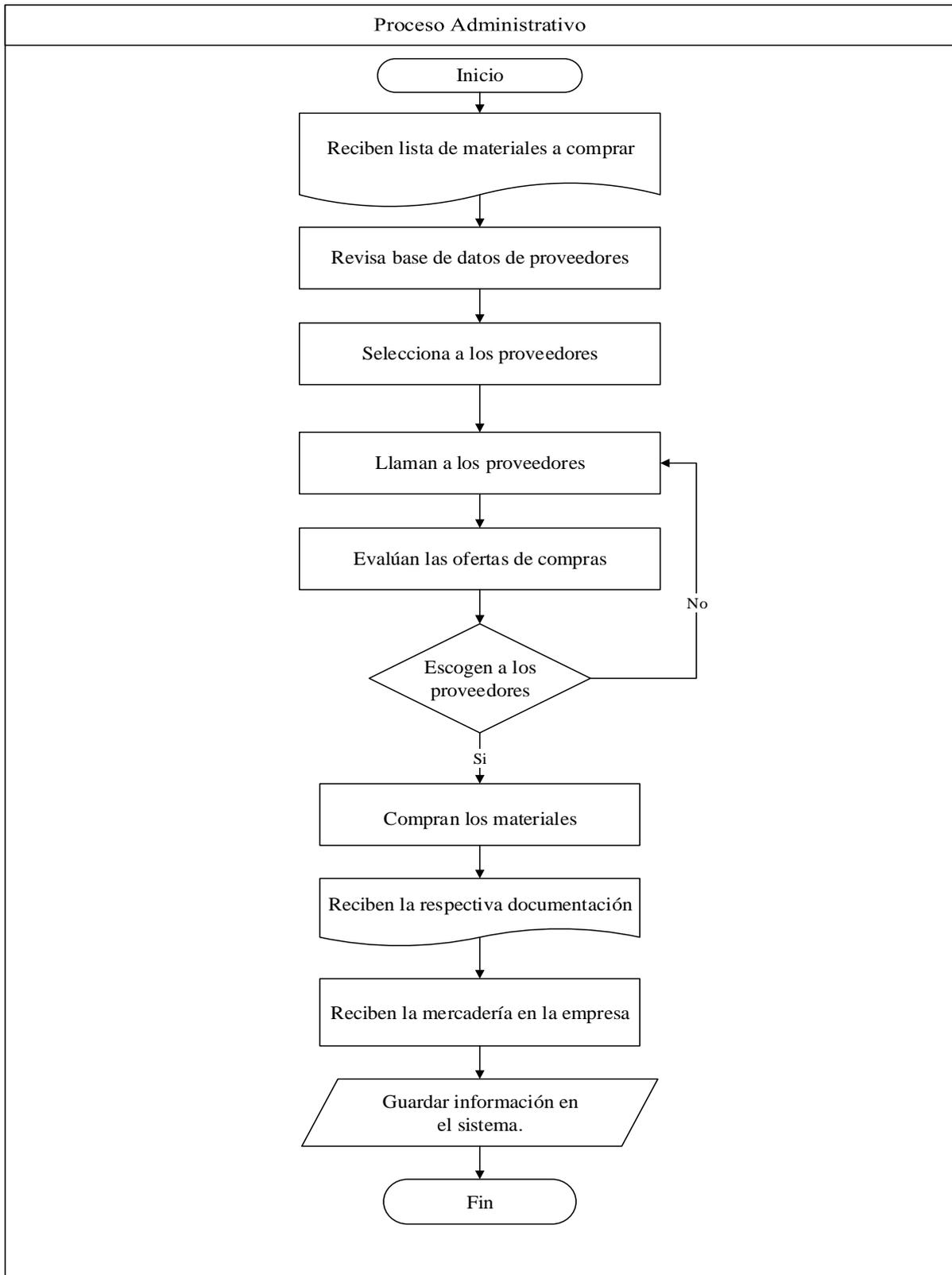
Tarea 5: Compran los materiales

Tarea 6: Reciben la respectiva documentación

Tarea 7: Reciben la mercadería en la empresa

Tarea 8: Guardar información en el sistema.

SALIDA:	USUARIO:
Materiales comprados	Administración de la fundación - Jefa de producción



Nota 41: Este diagrama de flujo se propone a la empresa implementar.
 Elaborado por: Autoras

Figura 24: Proceso de compra – Propuesto

Reciben lista de materiales a comprar

El área de producción elabora una solicitud de compra detallando los materiales necesarios y envía dicha orden al jefe de compras.

Revisan base de datos de proveedores

Se elabora una base de datos con la información de los actuales proveedores y potenciales proveedores que tenga la fundación.

Seleccionan a los proveedores

Según la lista de compras se buscan en la base de datos a los proveedores de los materiales para escoger entre los más adecuados.

Llaman a los proveedores seleccionados

De acuerdo a la información de los proveedores seleccionados la jefa de compras llama a los proveedores para establecer las condiciones de compra.

Evalúan las ofertas de compras por volumen

Se evalúan las ofertas de los proveedores considerando la obtención de descuentos por compra por volumen.

Compran los materiales

Se seleccionan los materiales a comprar de acuerdo a las variables de precio y calidad

Trasladan la mercadería a la empresa

La mercadería comprada se traslada a la empresa con transporte propio de la empresa.

Guardar información en el sistema.

Una vez realizada la compra los documentos que nos entregan se ingresan en la base de datos del sistema Icarus que se va a implementar para obtener un mejor control dentro de lo contable.

Proceso 2: Proceso de venta (propuesto)**Proveedor****Entrada**

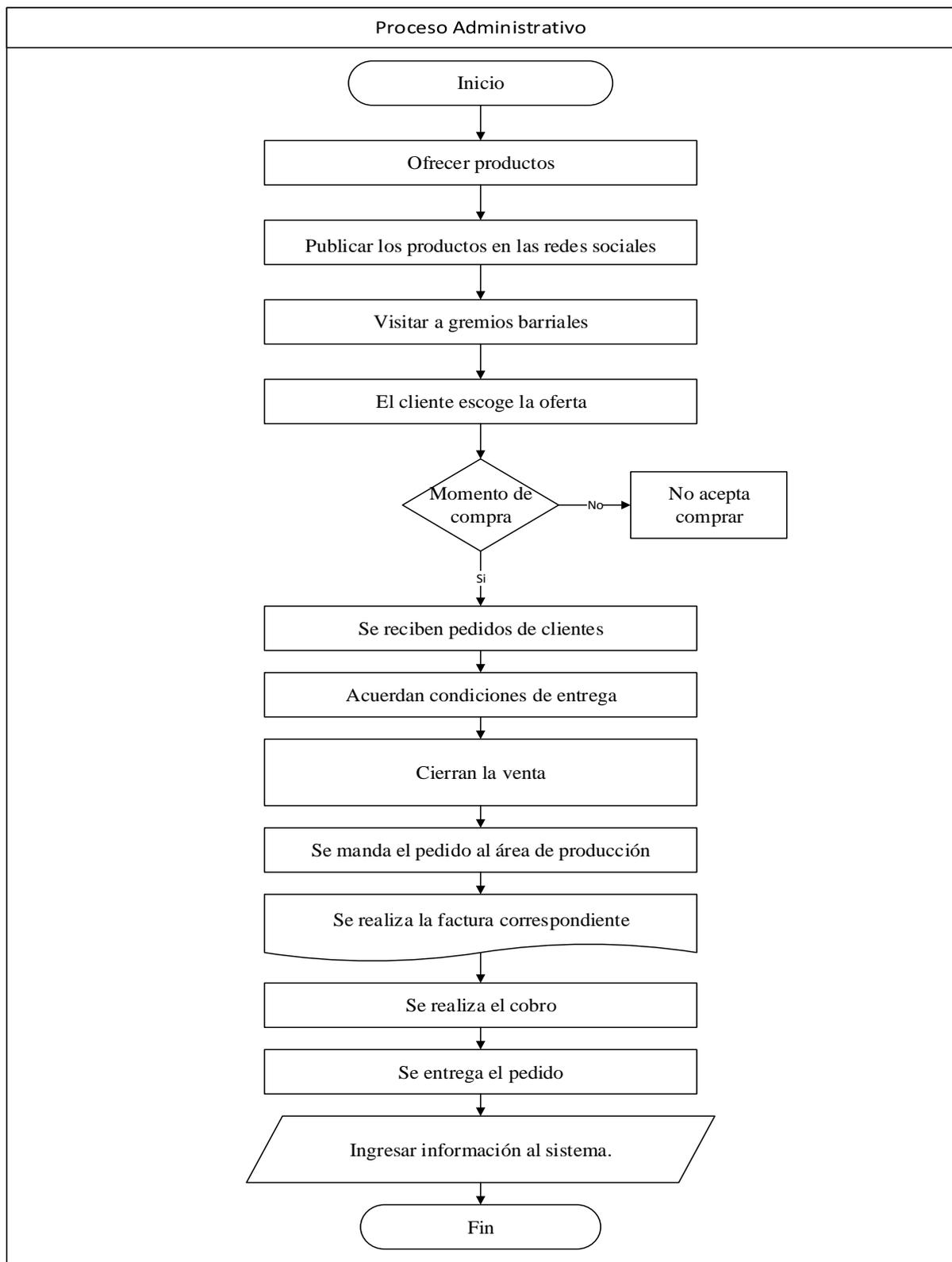
Departamento de producción

Productos en stock

PROCESO DE VENTAS**Tarea 1:** Ofrecer productos**Tarea 2:** Se publica los productos en las redes sociales**Tarea 3:** Visitar a gremios barriales**Tarea 4:** El cliente escoge la oferta de los productos**Decisión 1:** Momento de compra**Si:** Acepta comprar **No:** No acepta comprar **Tarea 5:** Se reciben pedidos de clientes**Tarea 6:** Acuerdan condiciones de entrega**Tarea 7:** Cierran la venta**Tarea 8:** Se manda el pedido al área de producción**Tarea 9:** Se realiza la factura correspondiente**Tarea 10:** Se realiza el cobro**Tarea 11:** Se entrega el pedido**Tarea 12:** Ingresar información al sistema.**Salida****Usuario**

Venta Realizada

Cliente



Nota 42: Este diagrama de flujo se propone a la empresa implementar.

Elaborado por: Autoras

Figura 25: Proceso de Venta – Propuesto

Ofrecer productos

Las operarias recomiendan las prendas elaboradas a su lista de conocidos como se hacían anteriormente.

Se publica las prendas confeccionadas en las redes sociales

Se publican fotos de las prendas elaboradas a la fan page del taller de confecciones para atraer a más clientes y las operarias la recomiendan a sus conocidos, también se utilizará Instagram que permitan hacer conocido a la empresa.

Se visita gremios barriales

Se visita a los grupos barriales del sector como equipos de futbol u otras asociaciones para dar a conocer nuestra empresa y poder establecer acuerdos que generen satisfacción a los futuros clientes.

Los clientes potenciales revisan la oferta de productos

Los clientes potenciales se acercan a la empresa para revisar las prendas ofertadas por medio de las redes sociales, volantes, y muestras que enseñan las operarias a sus conocidos.

Decisión de compra

El cliente decide si realizara o no la compra

Se reciben pedidos de clientes

Una vez que el cliente acepte comprar se recibe el pedido detalladamente con cada especificación para la elaboración del producto y no tener problemas con el proceso de producción.

Acuerdan fecha de entrega

El momento que se está ejecutando la venta se acuerda con el cliente la fecha de entrega del producto y los plazos de pago.

Cierran la venta

El cliente acepta o rechaza las condiciones para el cierre de la venta

Se manda el pedido al área de producción

El cliente realiza el pedido y la Jefa de Ventas comunica a la Jefa de Producción para que las operarias comiencen a realizar el pedido.

Se realiza la documentación necesaria

Una vez realizada el pedido y cumplido con el plazo de entrega se realiza la documentación respectiva como es la Factura, que detalla el producto que va a recibir el cliente.

Se realiza el cobro

Según lo detallado en la factura se procede a cobrar para la futura entrega del pedido esto se puede realizar ya sea por efectivo o tarjeta de crédito o débito, ya que facilita el cobro a muchos clientes.

Entrega del producto

Una vez realizado el cobro se entrega el producto en su debido empaque que tiene que llevar el logo de la empresa como información, para que se pueda realizar futuras ventas, por medio de la satisfacción o pueda referirnos a otros clientes.

Ingreso de la información al sistema

Cuando todo el proceso de ventas termina es necesario que se ingresa la información correspondiente de las ventas para una mejor gestión contable al sistema Icarus para que desarrolle la debida información contable.

Proceso 3: Proceso de inventario (propuesto)**Proveedor****ENTRADA**

Departamento de producción

Ficha de recepción de mercadería

PROCESO**Tarea 1:** Recepción de mercadería**Tarea 2:** Registro de la mercancía en la base de datos**Tarea 3:** Almacenamiento de mercadería**Tarea 4:** Control de inventarios**Decisión 1:** Existencia de inventarios

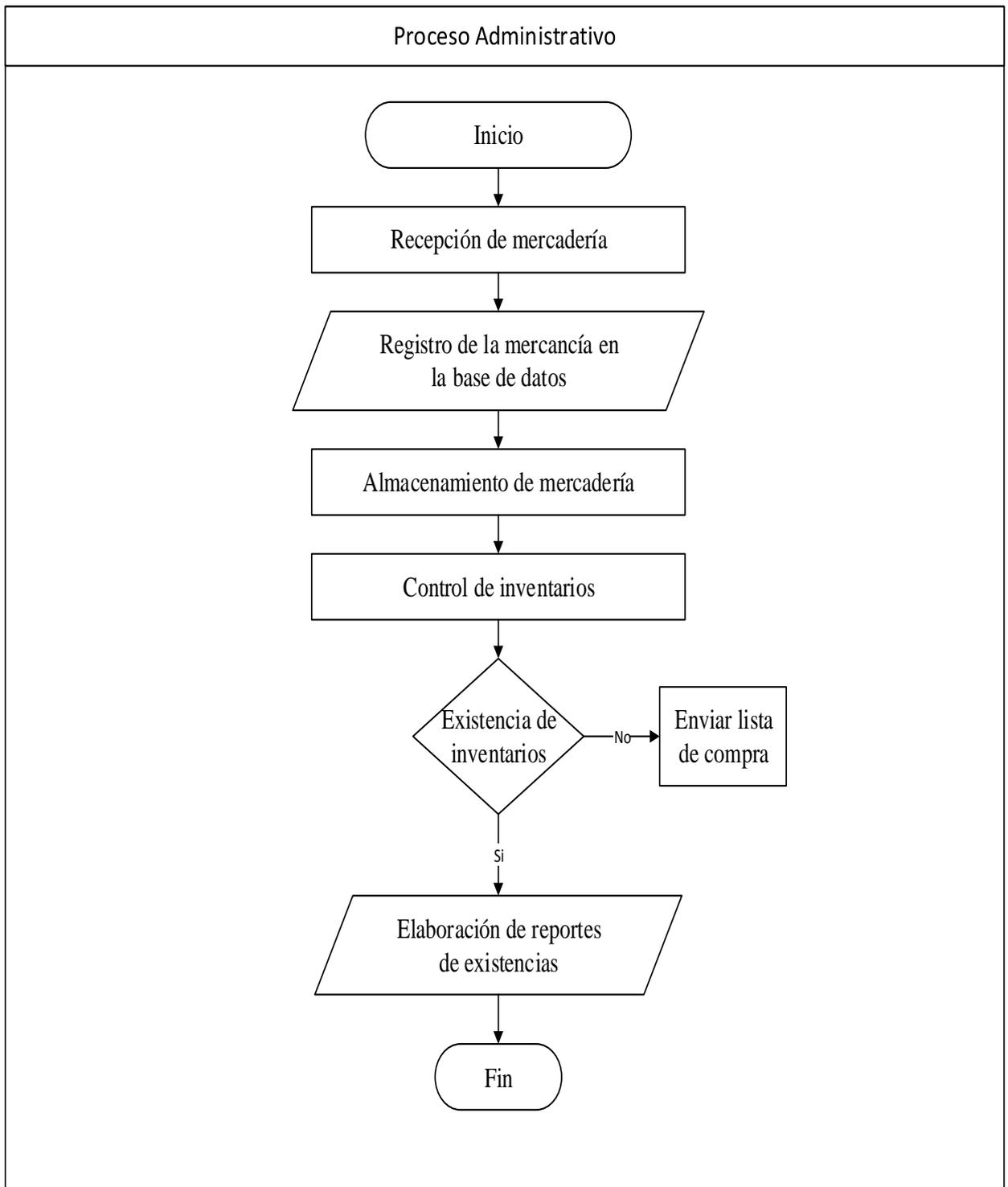
Por falta No: enviar lista de compra, caso contrario Si: impresión de repostes

Tarea 5: Elaboración de reportes de existencias**SALIDA**

Reporte de existencias

USUARIO

Jefa de producción



Nota 43: Este diagrama de flujo se propone a la empresa implementar.
Elaborado por: Autoras

Figura 26: Proceso de Inventario – Propuesto

Recepción de mercadería

Una vez realizada la compra de la mercadería se recibe en el almacén, dentro de él se mira las condiciones de la mercadería si no está en buen estado o no es lo que se pidió se devuelve la mercadería,

Registro de la mercadería en la base de datos

Ya recibida la mercadería, se procede a ingresar la información de la mercadería que se compró mediante los respectivos documentos que sustenten la compra, a la base de datos del sistema Icarus que permite un mejor control sobre los inventarios permitiendo saber cuánto hay en stock y poder realizar una próxima compra.

Almacenamiento de la mercadería

Si es lo acordado en la lista de pedido se procede a guardar y organizar por tipos o categorías, para llevar un mejor control en el almacén.

Control de inventarios

Se revisa en el sistema si hay existencias o si llegaran a faltar se realiza la lista de pedido para enviar al jefe de compra para que procedan con la respectiva compra caso contrario se procede a la elaboración con la existencia del material que tiene el almacén y se comunicará al representante de la empresa para que se mantenga informado sobre las existencias.

Elaboración de reportes de existencia

Es más fácil realizar los reportes de existencias con la ayuda del sistema ICARUS esto permite conocer cuál es la mercadería que nos hace falta o se posee en el almacén, estos reportes se dan a conocer a todo el personal para que se vea que hay en stock ya sea mercadería o productos de la empresa.

EVALUACION FINANCIERA

Según los cambios propuestos en los procesos administrativos se necesita un determinado monto de inversión. Se presentan las siguientes tablas con la información sobre lo invertido y cuáles son los beneficios al realizar estas inversiones en la empresa:

Tabla 19: Inversión de Activos Fijos

INVERSIÓN DEL PROYECTO		
Equipo de Prod.		
Mesa de corte 246x120	\$	249,20
Máq. /coser overlock de 4 Hilos	\$	350,00
Equipo Informático		
Computadora Core I7- 7ma . Gen	\$	850,00
Impresora Epson Wf2630	\$	190,00
Software contable ICARUS	\$	950,80
Asesoramiento al personal	\$	410,00
TOTAL INVERSIÓN	\$	3.000,00

Nota 44: Esta inversión se propone para realizar un mejor control en la empresa.
Elaborado por: Autoras

Se planea cubrir la inversión en activos fijos con un préstamo de \$3000 financiado por la Cooperativa JEP en un plazo de 4 años, las especificaciones del préstamo se detallan a continuación

Tabla 20: Especificaciones del préstamo

Concepto	%	Explicación en términos utilizados
Tasa Nominal	20%	Es la tasa de interés anual
Tasa Efectiva	21,94%	Es la Tasa de interés de la operación según el número de periodos de pago al año.
Del costo de Financiamiento	23,10%	Tasa resultante de la suma de todos los costos y gastos directos e indirectos relacionado al crédito a recibir
Tasa máxima referencial del BCE	30,50%	Es la tasa máxima activa efectiva permitida por el Banco Central del Ecuador por cada segmento de crédito.

Nota45: La Cooperativa JEEP explica sobre la tasa de interés.
Fuente: Cooperativa JEEP

Para determinar las ventas proyectadas, también se tomó en consideración la inflación reportada por el INEC en los últimos 5 años se estableció un promedio de inflación de precios, las cuales se irán incrementando en la misma proporción que los costos; para los 5 años en lo que se proyectara el flujo de caja.

Tabla 21: Tasa de crecimiento de los precios

Año	Inflación	Variación
2012	4,16%	
2013	2,70%	-35,10%
2014	3,67%	35,93%
2015	3,38%	-7,90%
2016	1,12%	-66,86%
2017	2,40%	114,29%
	Promedio	8,07%

Nota 46: Porcentaje de variación en los precios desde 2012 hasta el 2017.
Elaborado por Autoras

Tabla 22: Ventas anuales en dólares

Ventas	VENTAS PROYECTADAS				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Blusas	\$ 25.920,00	\$ 29.412,31	\$ 33.375,16	\$ 37.871,94	\$ 42.974,59
Bolsos	\$ 16.200,00	\$ 15.318,91	\$ 17.382,90	\$ 19.724,97	\$ 22.382,60
Vestido	\$ 108.000,00	\$122.551,31	\$139.063,17	\$157.799,75	\$179.060,80
Sets de cocina	\$ 39.600,00	\$ 42.892,96	\$ 48.672,11	\$ 55.229,91	\$ 62.671,28
Total ingresos	\$ 189.720,00	\$210.175,49	\$238.493,34	\$270.626,58	\$307.089,26

Nota 47: Estos valores son de las ventas que se realizarán por los cambios que se proponen.
Elaborado por: Autoras

Para la elaboración del flujo de procesos proyectado para los cinco próximos años se tomó en consideración los incrementos y disminuciones de los costos en relación a los procesos propuestos y los procesos actuales.

Antes de elaborar el flujo se empleará en el proyecto para ver su rentabilidad el ROE (Retorno sobre Patrimonio) el ROA (Retorno sobre Activos) o ROI (Retorno de la Inversión)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficios Netos } \$14.332,06}{\text{Fondos Propios } \$45.000,00} = 31.85\%$$

La rentabilidad sobre los fondos propios es de 37% de acuerdo al ROE, que se obtienen de los Beneficios Netos.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Beneficios antes de Interés e Imp. } \$ 9.824,15}{\text{Inversión Total } \$ 3.000,00} = 27\%$$

El interés del prestamos al banco es del 20% anual menor que el ROI según lo que se obtuvo es de \$27%, permitiendo así que la empresa puede adquirir el préstamo, la inversión es de \$3000.00 en 5 años.

Tabla 23: Flujo de caja proyectado

Años	Ventas	Ingresos esperado de la inversión	Gastos de mantenimiento	FLUJO NETO
0		\$ -3.000,00		-3000
1	\$ 43.039,09	\$ 11.523,86	\$ 5.185,74	\$ 6.338,12
2	\$ 49.120,74	\$ 13.152,24	\$ 5.918,51	\$ 7.233,73
3	\$ 62.128,92	\$ 16.635,22	\$ 7.485,85	\$ 9.149,37
4	\$ 77.764,13	\$ 20.821,60	\$ 9.369,72	\$ 11.451,88
5	\$ 92.190,33	\$ 24.684,26	\$ 11.107,92	\$ 13.576,34

Nota 48: Este flujo de caja se realizó para comprobar si la inversión que se va a realizar genera rentabilidad en la empresa.
Elaborado por: Autoras

CALCULO DEL VAN Y TIR

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_n}{(1 + K)^n} - I_0$$

F_n = Flujos de caja de cada periodo

I_0 = Inversión inicial

n = Tiempo

K = Tasa de descuento

$$VAN = \frac{\$6.338,12}{(1 + 0,0715)^1} + \frac{\$7.233,73}{(1 + 0,0715)^2} + \frac{\$9.149,37}{(1 + 0,0715)^3} + \frac{\$11.451,88}{(1 + 0,0715)^4} + \frac{\$13.576,34}{(1 + 0,0715)^5} - \$3.0000,00$$

$$VAN = \$5.915,18 + \$6.300,54 + \$7.437,29 + \$8.687,76 + \$9.612,18 - \$3.000,00$$

VAN: 34.952,96

TIR.: 228%

Una vez determinados los flujos de ingresos y egresos futuros, y descontada la inversión inicial de la propuesta, obteniendo como resultado un VAN (Valor Actual Neto) de \$ **34.952,96**, lo cual nos indica que la realización de la propuesta es aceptable.

La TIR (Tasa Interna de Retorno) que nos permitirá conocer la viabilidad del proyecto siempre y cuando sea mayor o igual a la tasa de rentabilidad exigida por el inversor, nos da como resultado 228 %, lo cual nos indica que el proyecto es totalmente rentable.

Conclusión

El estudio teórico que se realizó permitió concluir que el uso de herramientas de análisis de procesos como el mapa de procesos y los diagramas de flujo permiten proponer medidas que permitan lograr un mejor control en los procesos actuales de la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas "Narcisa de Jesús".

Las técnicas de recolección de información aplicadas nos permitieron obtener información que evidenció la ausencia de procesos formales dentro de la empresa y la falta de una estructura administrativa adecuada lo que ocasiona bajo niveles de venta para la empresa

En base a la problemática diagnosticada se concluyó que un mejor equipamiento en el área de producción y la formalización de los procesos administrativos contribuirá a mejorar los niveles de ventas de la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas "Narcisa de Jesús".

Recomendación

Detallar por escrito los responsables de la ejecución de los procesos que se llevan a cabo mediante las herramientas de análisis de procesos, así como todas las etapas que componen los procesos administrativos que se ejecutaran ordinariamente.

Socializar con todo el personal actual de la empresa la propuesta de mejora en los procesos administrativos e implementar capacitaciones acerca de temas como emprendimiento, ventas y uso de redes sociales, una vez por semana.

Establecer una mesa de dialogo con los empleados de la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas "Narcisa de Jesús para que la gerencia tome en consideración las opiniones de los empleados responsables de la ejecución de los procesos administrativos y así contribuir a una mejora continua en dichos procesos.

Bibliografía

- Aguilar, R. (2011). Obtenido de Ilustrados: <http://www.ilustrados.com/tema/1871/Proceso-Administrativo.html>
- Arias, F. (2006). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica. (Quinta ed.). Caracas-Venezuela: Editorial Episteme.
- Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (17 de 01 de 2017). *AITE*. Recuperado el 20 de 01 de 2017, de <http://aite.com.ec/industria.html>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Camara de Comercio Quito. (2016). *Decrecimientos de los sectores económicos*. Quito: Camara de Comercio Quito.
- Cegarra, J. (2012). *Metodología de la investigación científica y tecnológica*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Chang, R., & Niedzwiecki, M. (1999). *Las herramientas para la mejora continua de la calidad*. Buenos Aires : Granica S.A .
- Diario el Comercio. (13 de Octubre de 2015). *El comercio .com*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/situacion-sector-textil-ecuador-imbabura.html>
- El Comercio. (1 de Junio de 2017). *Revista Lideres*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-tienda-world-fashion-week.html>
- El Comercio. (15 de Marzo de 2017). Sector Textil. *Sector textil es el segundo de Ecuador que genera más empleo*.
- Escobar Delgado. (2010). Las ONG como organizaciones sociales y agentes de transformación de la realidad: Desarrollo histórico evolución y clasificación. *DIALOGOS DE SABARES*.
- Eslava, J. (2013). *La gestión del control de la empresa*. Madrid: ESIC Editorial.
- Ferrando, M., & Granero, J. (2005). *Calidad total: modelo EFQM de excelencia*. Madrid: FC Editorial.
- Fierro, M. (11 de 12 de 2005). Fundación Acción Solidaria. *El Universo*, pág. <http://www.eluniverso.com/2005/12/11/0001/1055/5028D97CEDEA45869C1A8F97B4787F50.html>.
- Franco, Y. (27 de Junio de 2011). *Tesis de Investigación*. . Obtenido de Población y Muestra. Tamayo y Tamayo.: <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>

- García, J. (17 de Junio de 2004). *Nure Investigación*. Obtenido de <http://webpersonal.uma.es>
- Gestión Calidad. com. (3 de Septiembre de 2016). *Gestión Calidad. com*. Obtenido de <http://gestion-calidad.com/gestion-procesos>
- Gonzalez, T. (25 de Abril de 2017). *Fashion Network*. Obtenido de http://pe.fashionnetwork.com.com/news/Ecuador-luego-de-los-altibajos-llegan-las-proyecciones-positivas,820014.html#.WSxBQWg1_cc
- Kaplan, R., & Norton, D. (2014). *Mapas estratégicos: Convirtiendo los activos intangibles en resultados tangibles*. Boston: Grupo Planeta Spain.
- La Republica. (16 de Marzo de 2017). *La Republica ec*. Obtenido de <http://www.larepublica.ec/blog/sociedad/2017/03/16/sector-textil-es-el-segundo-de-ecuador-que-genera-mas-empleo/>
- Lideres.ec. (2012). *Revista Lideres. ec*. Obtenido de <http://campanias.elcomercio.com/Especiales/Lideres/HechoEnEcuador/economiasolidaria.html#.WTLwIGjhDcd>
- Linares, F. (3 de Abril de 2013). *Ciclus Group*. Obtenido de WordPress.com.: <https://ciclusgroup.wordpress.com/2013/04/03/la-importancia-real-del-mapeo-de-los-procesos/>
- Linkingsinoma. (2009). *Tiempo de estudio*. Obtenido de <http://www.tiempodeestudio.com/om-mapeo-procesos.php>
- Lopera, M. (2012). *Metodología de la Investigación*. Antioquia : Colombia Creativa.
- Luna, A. (2014). *Proceso Administrativo*. México : Grupo Editorial Patria.
- Manene, L. (17 de Julio de 2011). *WordPress*. Obtenido de <https://luismiguelmanene.wordpress.com//2011/07/28/los-diagramas-de-flujo-su-definicion-objetivo-ventajas-elaboracion-fases-reglas-y-ejemplos-de-aplicaciones>
- Mercado, S. (2004). *Adminitración aplicada*. Balderas - México: Limusa S.A - Grupo Noriega Editores.
- Ministerio de Planificación Nacional y Política. (Julio de 2009). *miideplan*. Obtenido de <https://documentos.mideplan.go.cr/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/6a88ebe4-da9f-4b6a-b366-425dd6371a97/guia-elaboracion-diagramas-flujo-2009.pdf>
- Ortiz, A. (2009). *Temas pedagógicos, didácticos y metodológicos*. Cuba: Ediciones Cepeda.

- Peñalver, P. (15 de Junio de 2016). *Wearemarketing*. Obtenido de <https://www.wearemarketing.com/blog/crea-tu-estrategia-de-inbound-marketing-en-el-sector-textil>
- Pinzón Camargo, M. A. (2005). El papel de las ONG y sus alcances en la responsabilidad social empresarial. *Revista Opera*, 5(5).
- REVISTA LIDERES. (Junio de 2014). *Revista Lideres.com*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/competencia-textileros-ecuatorianos-aumenta.html>
- Revista Vistazo. (2016). Confección Nacional diversa e innovadora. *Moda Ecuador*, 6 - 8.
- Rico, J. (13 de Mayo de 2016). *MásQueNegocio*. Obtenido de <http://www.masquenegocio.com/2016/05/13/financiar-emprendedor-banco/>
- Ruíz, D. (2015). *eumed.net*. Recuperado el 12 de Febrero de 2017, de <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/drm/0.htm>
- Secretaría Técnica de Cooperación Internacional . (2015). *SETECI*. Obtenido de http://app.seteci.gob.ec/directorio_ong/frontEnd/directorio.php
- SENA. (2014). *Análisis de los involucrados*. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje.
- Siddharth, K. (16 de Junio de 2011). *Explorable.com*. Obtenido de <https://explorable.com/es/estudio-correlacional>
- Sierra, F. (17 de Junio de 2010). *Aporrea*. Obtenido de <https://www.aporrea.org/actualidad/a102611.html>
- Sonati, F. (16 de Enero de 2014). *El Cronista*. Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/-Como-ganar-en-el-sector-textil-20140116-0026.html>
- Soriano, E. (2010). *Retos Internacionales ante la Interculturalidad*. Madrid: Universidad Almería.
- Technet. (Febrero de 2017). *Microsoft*. Obtenido de <https://technet.microsoft.com/es-es/library/dn531164.aspx>
- Trujillo, C. (Diciembre de 2015). *Academia.edu*. Obtenido de https://www.academia.edu/21685533/DIAGRAMA_DE_FLUJO_Y_MAPEO_DE_PROCESOS

Anexo

Encuesta al Personal de la Empresa



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**ENCUESTA AL PERSONAL DE LA EMPRESA COMUNITARIA DE MUJERES CONFECCIONISTAS****“NARCISA DE JESÚS”**

1. ¿Hace cuánto tiempo es usted parte de la empresa comunitaria de mujeres

confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Menos de 6 meses

De 7 meses a 1 año

De 1 a 2 años

Más de 2 años

2. ¿Cuál fue la razón para formar parte de la empresa comunitaria de mujeres

confeccionistas “Narcisa de Jesús”?

Trabajar de alguna manera

Formar una empresa

Otra ¿Cuál? _____

3. ¿Considera usted que la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa

de Jesús”? tiene problemas cuáles serían?

Poca participación en el mercado

Bajos ingresos

Decisiones descentralizadas

Otro _____

4. En cuál de los siguientes procesos usted interviene

- Proceso de producción
- Procesos de compras
- Procesos de ventas
- Procesos financieros y contables
- Otro

5. Tiene una secuencia de actividades diarias establecidas para llevar a cabo el proceso que usted ejecuta

Sí

6. Que dificultad se le presenta a usted en el proceso en el interviene

- Falta de coordinación
- Falta de materia prima
- Falta de maquinaria
- Ninguno

7. Como considera que se podría mejorar el proceso en el que usted interviene

- Organizar las actividades
- Controlar los procesos
- Implementar el área
- Llevar un inventario

8. ¿De dónde provienen principalmente sus ingresos?

De su trabajo en la empresa

Trabajos eventuales

Otros (Mencione) _____

9. ¿Usted es el único que sustenta su hogar?

Sí — No —

10. ¿Usted piensa que formar parte en de la empresa comunitaria de mujeres

confeccionistas “Narcisa de Jesús” le trajo ventajas en

Aumento de sus ingresos

Expansión en el número de clientes

Conocimientos sobre confección

Ninguna

11. ¿Cada cuánto tiempo reciben capacitaciones acerca de temas como

emprendimiento, contabilidad ventas, etc?

Semanalmente

Dos veces a la vez

Mensualmente

Trimestralmente

Otra frecuencia _____

12. ¿Qué recomendaría usted para lograr una mejora en los talleres de capacitación

que se brindan en la empresa comunitaria de mujeres confeccionistas “Narcisa de

Jesús?

Realizar más practica

Llevar control de asistentes

Tener los implementos adecuados

Mas capacitaciones

Fotos

Fundación Acción Solidaria



Entrevista con el Representante de la Fundación Acción Solidaria, Ing. Jorge Mazzini





Entrevista con la Sra. Nancy encarga de del área de producción.



Encuestas realizadas a las trabajadoras de la Empresa Comunitaria de Mujeres

Confeccionistas “Narcisa de Jesús”



Especificaciones de los requisitos del préstamo a la cooperativa JEP

MicroJEP

Este tipo de crédito está destinado para el financiamiento de actividades productivas, de comercialización o de servicio cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.

Requisitos

- Apertura de cuenta AhorroJEP.
- Cédula y certificado de votación
- Planilla de servicio básico (agua, luz o teléfono).
- Justificación de ingresos (facturas).

Beneficios

- No existe monto mínimo a solicitar.
- Entrega de forma oportuna.

Segmento	Valor	Tasa
Microcrédito Minorista	USD. 0 - USD. 1.000	17,50%
Microcrédito de Acumulación Simple	USD. 3.001 - USD. 10.000	17,50%
Microcrédito de Acumulación Ampliada	USD. 10.001 - USD. 20.000	17,50%

Fuente: Cooperativa JEP

Características y aspectos esenciales del préstamo

DETALLE DE CARGA FINANCIERA		
Concepto	USD \$	Explicación en Términos Utilizados
Monto Financiado	\$ 3000.00	Es el monto de crédito otorgado..
Monto Liquidado	\$ 3000.00	Corresponde al monto de crédito desembolsado..
Intereses	\$ 1225.04	Equivale a la suma de intereses que paga el socio durante la vigencia de crédito..
Seguro de Desgravamen	\$ 58.80	Protección del Patrimonio del socio en caso de fallecimiento..
Total Carga Financiera	\$ 1283.84	Es la suma total de los intereses más el Seguro de Desgravamen que paga el socio durante la vigencia del crédito..
Suma Total de Cuotas	\$ 4283.84	Está conformado por el monto del crédito más la carga financiera..

Fuente: Cooperativa JEEP

Tabla de amortización de la Coop. JEP sobre el préstamo para la inversión.

Tabla 24: Tabla de amortización de la Coop. JEP

Cuota No.	Abono Capital	Interés	Seguro Desg..	Cuota	Saldo
1	62,50	50,00	2,40	\$ 114,90	\$ 3.000,00
2	62,50	48,96	2,35	\$ 113,81	\$ 2.937,50
3	62,50	47,92	2,30	\$ 112,72	\$ 2.875,00
4	62,50	46,88	2,25	\$ 111,63	\$ 2.812,50
5	62,50	45,83	2,20	\$ 110,53	\$ 2.750,00
6	62,50	44,79	2,15	\$ 109,44	\$ 2.687,50
7	62,50	43,75	2,10	\$ 108,35	\$ 2.625,00
8	62,50	42,71	2,05	\$ 107,26	\$ 2.562,50
9	62,50	41,67	2,00	\$ 106,17	\$ 2.500,00
10	62,50	40,63	1,95	\$ 105,08	\$ 2.437,50
11	62,50	39,58	1,90	\$ 103,98	\$ 2.375,00
12	62,50	38,54	1,85	\$ 102,89	\$ 2.312,50
13	62,50	37,50	1,80	\$ 101,80	\$ 2.250,00
14	62,50	36,46	1,75	\$ 100,71	\$ 2.187,50
15	62,50	35,42	1,70	\$ 99,62	\$ 2.125,00
16	62,50	34,38	1,65	\$ 98,53	\$ 2.062,50
17	62,50	33,33	1,60	\$ 97,43	\$ 2.000,00
18	62,50	32,29	1,55	\$ 96,34	\$ 1.937,50
19	62,50	31,25	1,50	\$ 95,25	\$ 1.875,00
20	62,50	30,21	1,45	\$ 94,16	\$ 1.812,50
21	62,50	29,17	1,40	\$ 93,07	\$ 1.750,00
22	62,50	28,13	1,35	\$ 91,98	\$ 1.687,50
23	62,50	27,08	1,30	\$ 90,88	\$ 1.625,00
24	62,50	26,04	1,25	\$ 89,79	\$ 1.562,50
25	62,50	25,00	1,20	\$ 88,70	\$ 1.500,00
26	62,50	23,96	1,15	\$ 87,61	\$ 1.437,50
27	62,50	22,92	1,10	\$ 86,52	\$ 1.375,00
28	62,50	21,88	1,05	\$ 85,43	\$ 1.312,50
29	62,50	20,83	1,00	\$ 84,33	\$ 1.250,00
30	62,50	19,79	0,95	\$ 83,24	\$ 1.187,50
31	62,50	18,75	0,90	\$ 82,15	\$ 1.125,00
32	62,50	17,71	0,85	\$ 81,06	\$ 1.062,50
33	62,50	16,67	0,80	\$ 79,97	\$ 1.000,00
34	62,50	15,63	0,75	\$ 78,88	\$ 937,50
35	62,50	14,58	0,70	\$ 77,78	\$ 875,00
36	62,50	13,54	0,65	\$ 76,69	\$ 812,50
37	62,50	12,50	0,60	\$ 75,60	\$ 750,00
38	62,50	11,46	0,55	\$ 74,51	\$ 687,50

39	62,50	10,42	0,50	\$	73,42	\$ 625,00
40	62,50	9,38	0,45	\$	72,33	\$ 562,50
41	62,50	8,33	0,40	\$	71,23	\$ 500,00
42	62,50	7,29	0,35	\$	70,14	\$ 437,50
43	62,50	6,25	0,30	\$	69,05	\$ 375,00
44	62,50	5,21	0,25	\$	67,96	\$ 312,50
45	62,50	4,17	0,20	\$	66,87	\$ 250,00
46	62,50	3,13	0,15	\$	65,78	\$ 187,50
47	62,50	2,08	0,10	\$	64,68	\$ 125,00
48	62,50	1,04	0,05	\$	63,59	\$ 62,50
TOTAL	3.000,00	1.225,04	58,80		4.283,84	\$ -

Nota: Esta tabla de amortización fue obtenida de la Cooperativa JEEP

Proforma del sistema Icarus



FECHA: July 19, Sunday
COTIZACION 650

FACTURAR A:
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

VENDEDOR Oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Gestión de Facturación	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Facturación de Productos			
Asignación de Vendedores y Tipos de Precio			
Control de Cobranza			
Gestión de Inventarios	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Clasificación del Productos por clase, subclase y tipo de producto			
Administración de Bodegas			
Registro de Compras			
Catálogo de Productos			
Kardex de Productos			
Contabilidad Básica	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Salidos de clientes			
Pago a Proveedores			
Estados Financieros(Estado de Resultados)			
		SUBTOTAL	\$ 750.00
		TIPO IMPOSITIVO	
		IMPUESTO SOBRE VENTAS	\$ 90.00
		OTROS	
		TOTAL	\$ 840.00

TERMINOS Y CONDICIONES DE LA OFERTA:
VALIDEZ DE LA COTIZACION: 8 DIAS
TIEMPO DE ENTREGA: 1 DIA PREVIA ORDEN DE COMPRA
FORMA DE PAGO: CONTADO

Otras Tablas

Tabla 25: Tabla proyectada de los sueldos

PROVISION DE SUELDOS MENSUALES					
CARGO	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
GERENTE	600	631,60	664,87	699,89	736,75
CONTADORA	650	684,24	720,27	758,21	798,15
JEFE DE COMPRAS	450	473,70	498,65	524,92	552,56
JEFE DE PRODUCCION E INVENTARIO	450	473,70	498,65	524,92	552,56
JEFA DE VENTAS	450	473,70	498,65	524,92	552,56
OPERARIAS	4147	4762,28	5430,87	6156,68	6943,89
TOTAL	\$ 6.747,00	7499,23	8311,97	9189,53	10136,48

Nota: Estos son las remuneraciones a las trabajadoras de la empresa.

Elaborado por: Autoras

Tabla 26: TASA DE CRECIMIENTO DEL SUELDO

Año	SBU	Variación
2012	292	
2013	318	9%
2014	340	7%
2015	354	4%
2016	366	3%
2017	377	3%
PROMEDIO		5%

Nota: Porcentaje de variación en el sueldo desde 2012 hasta el 2017.

Fuente: INEC Elaborado por Autoras

Tabla 27: Ventas efectuadas.

Meses	Ventas	Costo	Utilidad
Diciembre	\$ 24.458,00	\$ 17.825,00	\$ 6.633,00
Enero	\$ 12.954,00	\$ 11.875,00	\$ 1.079,00
Febrero	\$ 14.789,00	\$ 13.040,00	\$ 1.749,00
Marzo	\$ 19.421,00	\$ 16.078,00	\$ 3.343,00
Abril	\$ 16.457,00	\$ 13.782,00	\$ 2.675,00
Mayo	\$ 15.656,00	\$ 14.454,00	\$ 1.202,00
Junio	\$ 14.935,60	\$ 11.289,40	\$ 3.646,20

Nota: son las ventas realizadas durante los últimos meses.

Elaborada por Autores

PRESUPUESTO DE EFECTIVO					
	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5
Saldo inicial	\$ -	\$ 33.156,11	\$ 71.660,30	\$ 121.178,42	\$ 184.101,55
INGRESOS:					
Ventas	\$ 189.720,00	\$ 210.175,49	\$ 238.493,34	\$ 270.626,58	\$ 307.089,26
TOTAL INGRESOS:	\$ 189.720,00	\$ 210.175,49	\$ 238.493,34	\$ 270.626,58	\$ 307.089,26
Costos Variables	\$ 31.400,00	\$ 33.936,78	\$ 37.029,87	\$ 40.291,86	\$ 47.736,39
Margen Bruto	\$ 158.320,00	\$ 176.238,71	\$ 201.463,47	\$ 230.334,72	\$ 259.352,87
Costos Fijos	\$ 106.386,91	\$ 118.661,97	\$ 131.222,55	\$ 144.785,59	\$ 159.422,54
Amort./ Prov.	\$ 8.894,00	\$ 8.456,00	\$ 8.112,00	\$ 7.785,00	\$ 7.740,00
Beneficio ant. Int e Imp	\$ 43.039,09	\$ 49.120,74	\$ 62.128,92	\$ 77.764,13	\$ 92.190,33
Interes	\$ 531,26	\$ 381,26	\$ 231,26	\$ 81,26	
Beneficio ant. Imp.	\$ 42.507,83	\$ 48.739,48	\$ 61.897,66	\$ 77.682,87	\$ 92.190,33
Impuesto	\$ 9.351,72	\$ 10.235,29	\$ 12.379,53	\$ 14.759,74	\$ 20.281,87
DEFICIT / EXCEDENTE	\$ 33.156,11	\$ 38.504,19	\$ 49.518,13	\$ 62.923,12	\$ 71.908,46
SALDO EFECT. MENSUAL	\$ 33.156,11	\$ 71.660,30	\$ 121.178,42	\$ 184.101,55	\$ 256.010,01