

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CARRERA DE ECONOMÍA

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE ECONOMISTA**

TEMA:

**“EL PROCESO PRODUCTIVO Y LA RENTABILIDAD EN LAS
MICROEMPRESAS DE MUEBLES DE LA PARROQUIA
HUAMBALÓ DEL CANTÓN PELILEO”**

AUTOR: ALEXANDRA CAROLINA SUPE CAÑAR

TUTOR: ECO. NELSON LASCANO

AMBATO-ECUADOR

2015

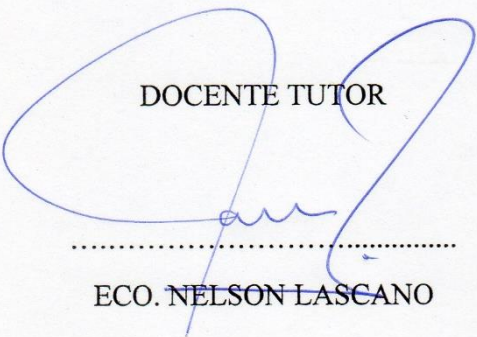
APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Investigación sobre el Tema: “EL PROCESO PRODUCTIVO Y LA RENTABILIDAD EN LAS MICROEMPRESAS DE MUEBLES DE LA PARROQUIA HUAMBALÓ DEL CANTÓN PELILEO”, desarrollado por la SRTA. ALEXANDRA CAROLINA SUPE CAÑAR, estudiante de la Carrera de Economía, considero que dicho Trabajo de Investigación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Tesis de la Universidad Técnica de Ambato en el normativo para la presentación de Trabajo de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto autorizo la presente del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la comisión de Calificador designado por el Concejo Directivo.

El mismo que responde a las normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad.

Ambato, Mayo 2015



DOCENTE TUTOR

.....


ECO. NELSON LASCANO

AUTORIA DEL TRABAJO INVESTIGATIVO

Yo, ALEXANDRA CAROLINA SUPE CAÑAR, con C.I.# 180477900-5, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Investigación, “EL PROCESO PRODUCTIVO Y LA RENTABILIDAD EN LAS MICROEMPRESAS DE MUEBLES DE LA PARROQUIA HUAMBALÓ DEL CANTÓN PELILEO” es original, auténtico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de esta investigación, para efecto legal y académico son de exclusiva responsabilidad de la autora y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Técnica de Ambato; por lo que autorizo a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas de la Universidad.

Ambato, Mayo 2015

AUTOR



.....

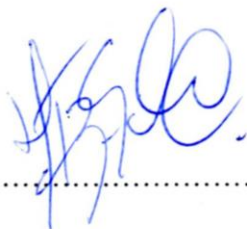
ALEXANDRA CAROLINA SUPE CAÑAR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los miembros del tribunal de grado aprueban el Trabajo de Graduación, sobre el Tema: “EL PROCESO PRODUCTIVO Y LA RENTABILIDAD EN LAS MICROEMPRESAS DE MUEBLES DE LA PARROQUIA HUAMBALÓ DEL CANTÓN PELILEO”, desarrollado por la Srta. ALEXANDRA CAROLINA SUPE CAÑAR, estudiante de la carrera de Economía, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Mayo 2015

Para concordancia firman



.....
ECON. DANIEL IZQUIERDO

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



.....
ECON. ALEJANDRO ÁLVAREZ

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



.....
ECON. DIEGO PROAÑO, MG.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

A Dios por la oportunidad que puso en mi camino de poder estudiar y por las fuerzas que me dio para llegar a mi tan ansiada meta.

A mis queridos Padres por todo el arduo sacrificio que hicieron al apoyarme para la culminación de mi carrera.

A mi Esposo, Hermanas y Abuelitos que supieron estar presentes brindándome palabras de aliento para no desfallecer y seguir adelante confiando siempre en Dios.

A Dannita, mi pequeña Hija quien con su Amor fue la principal inspiración y pilar fundamental en el día a día, superando todos los obstáculos para llegar al termino de mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTO

A mis Padres por el Amor brindado, el apoyo incondicional en los momentos más difíciles de mi vida y sobre todo por formarme como persona de bien.

A la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría que me abrieron las puertas para instruirme de manera profesional.

A todos los Docentes que supieron impartir sus conocimientos a lo largo de toda mi Carrera.

Al Ec. Nelson Lascano como mi tutor Institucional que supo guiarme con mucha paciencia en la realización y culminación de mi tesis.

INDICE GENERAL

Contenido

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORIA DEL TRABAJO INVESTIGATIVO	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
INDICE GENERAL	vi
INDICE DE TABLAS.....	ix
INDICE DE GRAFICOS.....	xi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	3
1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
1.1. TEMA.....	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2.1. CONTEXTUALIZACIÓN.....	3
1.2.2. ANALISIS CRÍTICO	8
1.2.2.1. Árbol de Problemas.....	8
1.2.2.2. RELACIÓN CAUSA-EFECTO	9
1.2.3. PROGNOSIS	9
1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	10
1.2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES.....	10
1.2.6. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN	11
1.3. JUSTIFICACIÓN	11
1.4 OBJETIVOS.....	13
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	13
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
CAPÍTULO II	14
2. MARCO TEÓRICO.....	14

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	14
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	18
2.2.1. FUNDAMENTACIÓN EPISTEMOLÓGICA	19
2.2.2. FUNDAMENTACIÓN ONTOLÓGICA	19
2.2.3. FUNDAMENTACIÓN AXIOLÓGICA.....	19
2.2.4. FUNDAMENTACIÓN ECONÓMICA	20
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	20
2.4. CATEGORIAS FUNDAMENTALES.....	23
2.4.1. MARCO TEÓRICO DE LA VARIABLE INDEPEDIENTE.....	26
2.4.2. MARCO TEÓRICO DE LA VARIABLE DEPEDIENTE	29
2.5. HIPÓTESIS.....	39
2.6. SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES	39
CAPITULO III	40
3. METODOLOGÍA	40
3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	40
3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN	40
3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	41
3.3.1. INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA.....	41
3.3.2. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA	42
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	42
3.4.1. POBLACIÓN	42
3.4.2. MUESTRA	43
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	45
3.6. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	47
3.7. PLAN DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	47
CAPITULO IV.....	49
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	49
4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	49
CAPÍTULO V.....	79
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	79
5.1. CONCLUSIONES:	79
5.2. RECOMENDACIONES	80
CAPÍTULO VI.....	81

6.1 Datos Informativos	81
6.2 Antecedentes de la propuesta	82
6.3 Justificación.....	83
6.4 Objetivos	84
6.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	84
6.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	85
6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	85
6.5.1 Factibilidad Técnica.....	85
6.5.2 Factibilidad Económico	85
6.5.3 Factibilidad Socio – Cultural	86
6.5.4 Factibilidad Legal.....	86
6.5.5. Factibilidad Ambiental	86
6.5.6. Factibilidad de Equidad de Género	86
6.5.7 Factibilidad Política	87
6.6. FUNDAMENTACIÓN	87
6.6.1. Modelo Relacionado con la propuesta.....	87
6.7. METODOLOGIA MODELO OPERATIVO	92
6.7.1 ANÁLISIS SITUACIONAL	93
6.7.2 ESTUDIO DE PROCESOS.....	96
6.7.3 EVALUACIÓN PROCESOS PRODUCTIVOS.....	107
6.7.4. DEFINICION FLUJOGRAMA DE PROCESOS.....	111
FASE V	112
6.7.5. SEGUIMIENTO Y EVALUACION	112
6.8. Administración del Centro Artesanal Huambalò CENARHU	118
6.9. Previsión de la evaluación.....	120
BIBLIOGRAFÍA.....	121
ANEXOS.....	123

INDICE DE TABLAS

Tabla N.- 1 Operacionalización de la V.I.....	45
Tabla N.- 2 Operacionalización de la V.I.....	46
Tabla N.- 3 Control en Proceso productivos.....	50
Tabla N.- 4 Procesos productivos deficientes.....	51
Tabla N.- 5 Maquinaria tecnificada.....	52
Tabla N.- 6 Restricciones medioambientales.....	53
Tabla N.- 7 Compra de materiales e insumos.....	54
Tabla N.- 8 Número de proveedores.....	55
Tabla N.- 9 Materiales de calidad.....	56
Tabla N.- 10 Garantía necesaria.....	57
Tabla N.- 11 Pago de compra de materiales.....	58
Tabla N.- 12 Número de trabajadores.....	59
Tabla N.- 13 Mano de obra calificada.....	60
Tabla N.- 14 Cantidad de materiales e insumos.....	61
Tabla N.- 15 Recursos económicos.....	62
Tabla N.- 16 Costos de fabricación de Muebles.....	63
Tabla N.- 17 Rentabilidad y costos.....	64
Tabla N.- 18 Respaldo Patrimonial.....	65
Tabla N.- 19 Utilidad significativa.....	66
Tabla N.- 20 Inversión a largo plazo.....	67
Tabla N.- 21 Rentabilidad por ventas.....	68
Tabla N.- 22 Monto de ventas mensuales.....	69
Tabla N.- 23 Mercado principal para la venta.....	70
Tabla N.- 24 Comercialización inadecuada.....	71
Tabla N.- 25 Estandarizar precios.....	72

Tabla N.- 26 Favorecer a la Parroquia Huambaló.....	73
Tabla N.- 27 Frecuencias observadas.....	75
Tabla N.- 28 Frecuencias esperadas.....	76
Tabla N.- 29 Frecuencias esperadas.....	76
Tabla N.- 30 Población por Parroquias.....	93
Tabla N.- 31 Proyección Poblacional.....	94
Tabla N.- 32 Indicadores de Gestión Productiva.....	112
Tabla N.- 33 Margen operacional de utilidad.....	114
Tabla N.- 34 indicador Margen operacional de utilidad.....	114
Tabla N.- 35 Margen neto de utilidad.....	115
Tabla N.- 36 indicador Margen neto de utilidad.....	115
Tabla N.- 37 Productividad real.....	115
Tabla N.- 38 indicador Productividad real.....	115
Tabla N.- 39 Productividad laboral.....	116
Tabla N.- 40 Indicador Productividad laboral.....	116
Tabla N.- 41 Productividad Defectuosa.....	116
Tabla N.- 42 Indicador Productividad defectuosa.....	116
Tabla N.- 43 Fidelización con el cliente.....	117
Tabla N.- 44 Indicador de Fidelización con el cliente.....	117
Tabla N.- 45 Previsión de la Evaluación.....	120

INDICE DE GRAFICOS

Grafico N.- 1 Árbol de problemas.....	8
Grafico N.- 2 Red de Categorías Fundamentales.....	23
Grafico N.- 3 Constelación de ideas de la V. I.....	24
Grafico N.- 4 Constelación de ideas de la V. D.....	25
Grafico N.- 5 Red de Categorías Fundamentales.....	23
Grafico N.- 6 Control en Proceso productivos.....	50
Grafico N.- 7 Procesos productivos deficientes.....	51
Grafico N.- 8 Maquinaria tecnificada.....	52
Grafico N.-9 Restricciones medioambientales.....	53
Grafico N.-10 Compra de materiales e insumos.....	54
Grafico N.-11 Número de proveedores.....	55
Grafico N.-12 Materiales de calidad.....	56
Grafico N.-13 Garantía necesaria.....	57
Grafico N.-14 Pago de compra de materiales.....	58
Grafico N.-15 Número de trabajadores.....	59
Grafico N.-16 Mano de obra calificada.....	60
Grafico N.-17 Cantidad de materiales e insumos.....	61
Grafico N.-17 Recursos económicos.....	62
Grafico N.-18 Costos de fabricación de Muebles.....	63
Grafico N.-19 Rentabilidad y costos.....	64
Grafico N.-20 Respaldo Patrimonial.....	65
Grafico N.-21 Utilidad significativa.....	66
Grafico N.-22 Inversión a largo plazo.....	67
Grafico N.-23 Rentabilidad por ventas.....	68
Grafico N.-24 Monto de ventas mensuales.....	69
Grafico N.-25 Mercado principal para la venta.....	70

Grafico N.-26 Comercialización inadecuada.....	71
Grafico N.-27 Estandarizar precios.....	72
Grafico N.- 28 Favorecer a la Parroquia Huambaló.....	73
Grafico N.- 29 Diseño de un mapa de procesos.....	92
Grafico N.- 30 Adquisición materia prima.....	97
Grafico N.- 31 Recepción materia prima.....	99
Grafico N.- 32 Selección de madera.....	100
Grafico N.- 33 Área de trazado.....	101
Grafico N.- 34 Proceso Corte Fabricación Muebles.....	102
Grafico N.- 35 Ensamblaje de muebles.....	103
Grafico N.- 36 Acabado.....	105
Grafico N.- 37 Embalaje producto terminado.....	105
Grafico N.- 38 Mapa de procesos.....	106
Grafico N.- 39 Deficiencias en los proceso productivos.....	107
Grafico N.- 40 Mejora de proceso productivos.....	109
Grafico N.- 41 Flujo grama de procesos.....	111
Grafico N.- 42 Mejora de proceso productivos.....	109

RESUMEN EJECUTIVO

El sector de elaboración de muebles en el país es un proceso que si genera el cumplimiento de ciertos parámetros que estén enfocados al surgimiento de las empresas, en este sentido, es importante conocer que este sector en la parroquia de Huambaló está siendo afectado por diferentes inconvenientes que se han presentado.

En el presente trabajo de investigación, las microempresas de muebles de la parroquia de Huambaló, presentan un problema puesto que procesos productivos no ha generado la rentabilidad deseada.

Los objetivos ha sido planeados con la finalidad de analizar el inicio del problema, desde donde parte y a su vez, proponer estrategias que generen una contribución a la solución del problema.

Es importante saber que se aplicó una encuesta para conocer ciertos resultados sobre el desarrollo de las microempresas de la parroquia Huambaló, de modo que a través de las mismas, se pudo constatar que existen falencias que no permiten el buen desarrollo y comercialización de los muebles, puesto que los procesos no cuentan con parámetros en los cuales guiarse.

Los microempresarios se ven afectados por la escasa comercialización del producto, puesto que sus resultados financieros no son los esperados en base a la inversión.

Además, mediante el análisis realizado, se procede a proponer estrategias de producción y comercialización que permita un mayor acceso a nuevos mercados con el fin de incrementar la rentabilidad, y que sus inversiones retornen con una utilidad extra.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se elaboró en base a un procedimiento sistemático, consta de seis capítulos que se detallará a continuación:

El primer capítulo se identifica al problema objeto de estudio en la investigación. Se determina la realidad a investigar, el análisis crítico, la prognosis, que construye una visión hipotética, la formulación del problema, relacionando las variables; las preguntas directrices, que se derivan del problema central y que permiten formular los objetivos específicos; la justificación, que detalla las razones y motivos para llevar adelante la investigación; y los objetivos, general y específicos que expresan los propósitos a alcanzar con la investigación.

En el segundo capítulo se desarrolla el marco teórico, que es el sustento teórico científico que permite interpretar el problema objeto de estudio se sustentan la investigación.

El tercer capítulo referente al marco metodológico, donde se detalla cómo y con qué se desarrollará la investigación. Aborda temas relacionados con el enfoque de investigación; la modalidad; el tipo o nivel de la investigación; la población y la muestra, a quienes se investigará, analizar e interpretar el problema objeto de estudio; y el plan de procesamiento y análisis de la información, para procesar los datos recolectados y para analizar e interpretar los resultados.

Con respecto al cuarto capítulo, se desarrolla el análisis e interpretación de los resultados de las técnicas e instrumentos de investigación utilizados, lo que sustenta la verificación de la hipótesis planteada.

En el quinto capítulo se establecen las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado después del proceso de investigación realizado. Es el sustento para plantear la propuesta.

Finalmente, el sexto capítulo especifica la propuesta del investigador que dará solución al problema objeto de estudio, misma que deberá ser eficientemente justificada y fundamentada, esta está enfocada en estrategias en este caso será la implementación de estrategias de comercio electrónico para la captación de clientes.

CAPITULO I

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA

El proceso productivo y su incidencia en la rentabilidad en las microempresas de muebles de la parroquia Huambaló del cantón Pelileo.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. CONTEXTUALIZACIÓN

MACROCONTEXTUALIZACIÓN

Según (Ecuador Forestal Org., 2011, pág. 21), la industria forestal en el Ecuador comprende la transformación primaria y secundaria de la madera; y la comercialización de los productos que se obtiene de esta.

Además, explica que la industria primaria, realiza el primer proceso de la madera en rollo o en cualquier otra materia prima proveniente directamente del bosque y la conforman: Aserraderos, Fábricas de contrachapado (tableristas), Fábricas de aglomerados (tableros de particulares) y MDF y Fábricas de astillas.

Dentro de la industria secundaria, la cual procesa los productos provenientes de la industria primaria que son usados en la construcción, muebles, pallets, puertas y marcos.

Explica además (Ecuador Forestal Org., 2011, pág. 24), que la industria de muebles es el segmento más importante de la industria maderera secundaria en el Ecuador, incluyendo desde talleres hasta pequeñas fábricas, este segmento se divide en dos áreas:

- **Fábricas de muebles modulares:** Este segmento incluye todas aquellas fábricas de muebles que utilizan como material esencial el tablero de partículas cubierto con vinil, fórmica, papel impregnado o chapas decorativas de madera. Fábrica primordialmente muebles de oficina mientras que otros producen gabinetes de baño y de cocina.

Este sector tiene pocos problemas relacionados con la producción y fabricación puesto que las técnicas utilizadas son muy simples. Probablemente la única necesidad de asistencia técnica es el diseño, aunque algunos de los fabricantes producen muebles de estilos modernos aceptados y cotizados internacionalmente.

- **Talleres y pequeñas fábricas de muebles:** Este grupo está compuesto principalmente por talleres y pequeñas fábricas de madera sólida o combinaciones de contrachapados decorativos de madera sólida.

Este sector de la industria tiene muchos problemas. Desde el secado de la madera sólida y estabilidad dimensional relacionada, hasta el mantenimiento de las herramientas y maquinaria, así como el terminado final del producto. Los talleres y pequeñas fábricas, por lo general, carecen de espacio adecuado. Visto que este sector quiere orientarse hacia la exportación, es posible que ello se expanda.

Como se observa, esta actividad económica últimamente ha tenido declives dentro de la producción y comercialización de los productos, uno de los inconvenientes en la producción de muebles Ecuatoriana es no contar las herramientas adecuadas para la elaboración de los mismos, por lo que se ha visto en la necesidad de implementar materias primas de óptima calidad y maquinaria adecuada para la fabricación del mueble tratando de aumentar productividad y rentabilidad para las microempresas dedicadas a la fabricación de muebles para el hogar.

De la misma manera en Ecuador el sector de la industria de muebles se maneja tanto en la producción como comercialización de muebles sean estos en blanco o terminados, además los precios de los productos son competitivos, pero pueden diferenciarse al momento de la producción, por la calidad del producto, materia prima utilizada, y modelos diferentes unos de otros; Es así que el enfoque de la comercialización de los muebles con lleva a una competitividad de mayor avance en las industrias.

MESOCONTEXTUALIZACIÓN

La Provincia de Tungurahua es uno de los sectores más conocidos dentro de la industria mueblista pues existen muchas empresas dedicadas a la producción y comercialización de estos productos

Según información de (CORPEI, 2007, pág. 1), el sector forestal, madera y muebles, genera alrededor de 200.000 plazas de trabajo directo y 100.000 puestos adicionales indirectos, principalmente en el sector rural y en la actividad artesanal, cifras que se distribuyen, para las labores de forestación y reforestación 2.500, para las labores de apeo, troceado, aserrado y extracción manual 20.000, para la gran industria 7.500, para la pequeña y mediana 74.000; y, carpintería y artesanos de la madera 96.000”.

Según el trabajo investigativo de (Hidalgo, 2010) explica que, las estrategias de comercialización y su incidencia en las ventas de la empresa Mueblería Rila de la ciudad de Ambato, además menciona que, el consumo maderero en el Ecuador es del 14.2% en las industrias, artesanías y pequeñas industrias es así que en el país se desenvuelven varias empresas dedicadas a la producción y comercialización de mueble.

Como todos sabemos las microempresas conforman un motor para la generación de servicios y bienes para una región y país, contribuyen a reducir la pobreza y la inequidad, al ser alternativas de generación de empleo e ingresos además de tener una importancia estratégica en el crecimiento de la economía.

La industria de Muebles de Tungurahua tiene un futuro prometedor; Por lo tanto se debe mejorar las condiciones de productividad, de calidad, y de comercialización, hasta las que

impulsen una participación estratégica y provechosa en los mercados nacionales e internacionales, cubriendo todas las necesidades de los clientes proporcionando a su vez ingresos rentables para los productores.

MICROCONTEXTUALIZACIÓN

Dentro del Cantón Pelileo encontramos La Parroquia de Huambaló, conocida actualmente como la capital del mueble.

Según un aporte del Ministerio de Turismo con información sobre los inicios de la industria del mueble en Huambaló, explica que, la fabricación de muebles es una tradición que se remota a la década de los años 70.

Actualmente, en Huambaló existen 150 talleres y 70 almacenes, donde se comercializan desde juegos de sala, comedor, dormitorios e infinidad de productos decorativos de madera.

La industria de muebles en Huambaló, es el pilar fundamental para la generación de ingresos en la mayoría de familias, genera fuentes de trabajo y contribuye al desarrollo económico de todos sus habitantes, pero la misma se ha visto amenazada por los cambios dentro de los mercados donde se expende estos productos, por lo tanto se debe encontrar la soluciones adecuadas para mejorar la rentabilidad de las personas dedicadas a la fabricación de muebles de madera en este sector.

Se ha podido evidenciar algunas dificultades que impiden su crecimiento, es posible percibir que no cuentan con estrategias adecuadas para lograr el beneficio y éxito de las familias dedicadas a la actividad artesanal.

Uno de los componentes principales es la calidad de la materia prima que se adquiere, la forma que es tratada la madera para la elaboración del producto y los diseños que son originales de los artesanos, por lo que se trata de buscar convenios entre proveedores y productores a fin de fabricar productos de calidad a un menor costo, tratando de mantener

dentro del mercado con modelos acorde a los pedidos de los consumidores y precios muy accesibles.

La exigencia en el incremento de comercialización y ventas es urgente debido que muchas microempresas no encuentran salida y toman la decisión de cerrar sus actividades, esto a su vez repercute directamente en los pobladores de la zona, incrementa el desempleo y detiene el crecimiento económico.

Según (Guerrero, 2011), el éxito del negocio de los muebles radica en la definición de estrategias bien establecidas en el sector que se ajusten a la realidad de la empresa y del mercado; permitiendo así, el conocimiento exacto de las necesidades de los consumidores para proponer un producto que les satisfaga las necesidades y cubrir los gustos y exigencias de los cliente.

Además, explica que, al tener una comercialización adecuada de los muebles lograríamos aumentar recursos financieros, permitiendo un mayor crecimiento económico, pues las empresas se enfrentan con nuevos e inesperados retos que son difíciles de superar por el mercado cambiante y competitivo.

1.2.2. ANALISIS CRÍTICO

1.2.2.1. Árbol de Problemas

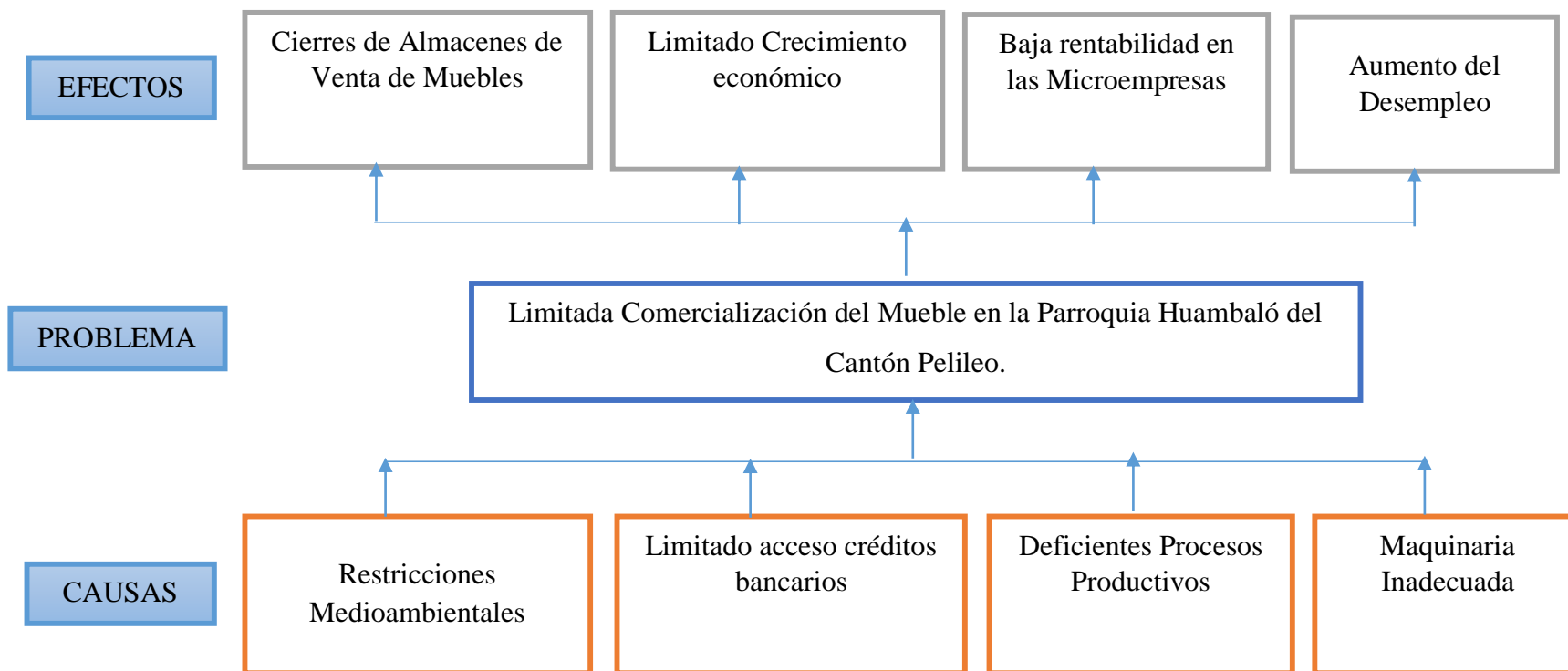


Grafico 1: Árbol de Problemas
Elaborado por: Carolina Supe

1.2.2.2. RELACIÓN CAUSA-EFECTO

Al encontrarnos en un mundo muy globalizado y desarrollado es importante señalar que la industrialización ha provocado que las empresas se vuelvan cada vez más competitivas, exigiendo innovación constante en las mismas; dentro de la Parroquia de Huambaló los procesos de producción son todavía deficientes debido que no todas las microempresas cuentan con la maquinaria, infraestructura y materiales necesarios para la fabricación de estos productos, ocasionando que su comercialización se vea afectada, provocando al mismo tiempo baja rentabilidad para los productores de la zona.

El acceso limitado a créditos bancarios y las restricciones medioambientales es otro problema que enfrentan; Los artesanos productores de muebles, ocasionando el cierre de sus negocios, dando como resultado un nivel bajo de productividad y limitado crecimiento económico.

Según (Cruz, 2008), la innovación es un elemento fundamental en el desarrollo de cualquier actividad humana, innovar no es solamente cambiar si no también que implica evolucionar y mejorar, obtener resultados a partir de modificaciones conscientes en términos de desarrollo industrial, la innovación puede ser definida como la fuerza impulsora que propicia mayores niveles de eficiencia y competitividad empresarial.

Todos estos problemas encontrados conllevan al no cumplimiento de las metas, aumento del desempleo y todas aquellas proyecciones y expectativas que se trazaron tanto productor y comerciante de muebles afectando de este modo a todos los que de una u otra forma participan en esta actividad económica.

1.2.3. PROGNOSIS

La situación en la que se encuentran actualmente la producción y comercialización de muebles de la Parroquia Huambaló es algo que se debe tomar muy en cuenta, pues de no encontrar una solución al problema suscitado, se verán en serios inconvenientes para

permanecer en el mercado el cual es muy competitivo y cambiante a la vez, En efecto los microempresarios tendrían una limitación de comercialización de muebles, que se verá gravemente perjudicada en la parte financiera, incidiendo directamente en la utilidad de las empresas, razón por la cual el sector mueblístico deberá diseñar estrategias de producción y comercialización que ayuden a que el producto tenga mayor acogida en el mercado.

Pero por otro lado si se encontrara la solución de producir con mayor eficiencia a un bajo costo y materiales de calidad obtendríamos un excelente muebles a precios módicos, las empresas comenzarían a producir mucho más, abrirían nuevas plazas de trabajo cumplirían sus objetivos y metas empresariales, y lo más importante incrementarían sus ventas aumentado su rentabilidad logrando ser más competitivas dentro del mercado.

1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo influye el proceso productivo en la rentabilidad de las microempresas de muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo?

1.2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES

- ¿Qué alternativa se daría para no tener deficientes procesos de producción?
- ¿Cuáles estrategias se debe utilizar para lograr que las microempresas produzcan de manera eficiente y aumenten la rentabilidad en la producción de los muebles?
- ¿Cómo un modelo asociativo dentro de la parroquia aumentaría los niveles de ingresos y rentabilidad de las Microempresas?

1.2.6. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

- **Campo:** Economía
- **Área:** Microeconomía
- **Aspecto:** Procesos Productivos y su incidencia en la Rentabilidad
- **Delimitación espacial:** La presente investigación se llevó a cabo en el área rural de la Parroquia Huambaló a las microempresas dedicadas a la producción y comercialización de muebles para el hogar.
- **Delimitación temporal:** La investigación se tomó como periodo de estudio en los últimos 3 años, sin embargo la parte operativa se la va a realizar el primer trimestre del 2015.
- **Delimitación poblacional:** En la presente investigación los elementos de observación lo constituyen, los microempresarios artesanos calificados del centro artesanal Huambaló CENARHU y el sector beneficiado con el proceso productivo de muebles.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación tiene su finalidad debido a que las empresas requieren de un mejoramiento continuo dentro de los procesos productivos y en la comercialización de sus bienes ofertados los cuales permitan una mayor rentabilidad.

Dentro de la parroquia Huambaló las microempresas en su gran mayoría continúan produciendo de manera artesanal, con maquinaria inadecuada existiendo problemas durante la producción y por ende en la comercialización, necesitando de esta manera estrategias, las mismas que permitan competir en el mercado logrando un incremento de las ventas.

En cada sector industrial, es importante crear estrategias, debido a que de este modo, genera un factor estratégico, que busca conocer las necesidades actuales y futuras que presentaran nuestros clientes, localizar nuevos nichos de mercado, identificar segmentos

de mercados potenciales, valorar el potencial e interés de esos mercados, orientar a la empresa en busca de nuevas y mejores oportunidades y finalmente, diseñar un plan de acción que persiga el cumplimiento de los objetivos que la empresa en primera instancia se ha trazado.

Por tanto es importante abordar el tema que nos permita identificar plenamente las causas que dan origen a la deficiente producción y baja rentabilidad; Actualmente el crecimiento de las empresas de Muebles, se basa en la naturalidad e innovación de acuerdo a las necesidades actuales pero manteniéndose dentro de una planificación adecuada, el cual debe ser el primordial dentro de cualquier empresa dedicada a la elaboración de un producto para lograr ser competitiva dentro del mercado.

El Sector Mobiliario cuenta con importantes oportunidades que ayudaran a ser reconocida a nivel local, nacional e internacional que genera a las mismas mayor competitividad donde puede ofrecer sus productos y simultáneamente se dé a conocer la imagen de la empresa acorde al mercado. Aumentará la credibilidad de esta empresa brindando información precisa y vendiendo sus productos.

Con estas previas referencias, vemos que es importante para las microempresas, elaborar estrategias que incrementen la calidad en los procesos productivos y la rentabilidad de las microempresas de muebles en la parroquia de Huambaló, puesto que a través de las mismas, este sector se verá beneficiado directamente, tomando en cuenta que ha tenido problemas en este sentido, los mismos que no han permitido que genere utilidades que cubran no solo la inversión sino un adicional.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

- Analizar el proceso productivo y la rentabilidad de las microempresas de muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo, a fin de establecer propuestas que mejoren la rentabilidad del sector.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar los procesos productivos dentro de las microempresas de muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo a fin lograr un producto final de calidad.
- Investigar las causas que provocan niveles bajos de rentabilidad en las microempresas de muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo para determinar una solución adecuada para el crecimiento del sector.
- Proponer un diseño de un mapa de proceso e indicadores de gestión que permita incrementar la rentabilidad de las Microempresas de muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Una vez que hemos realizado la investigación bibliográfica tomando en cuenta como punto principal el problema, se muestran los siguientes antecedentes investigativos:

El autor (Erazo, 2014, págs. 94 - 95), en su investigación denominada: “Estudio del proceso productivo de bulk bags y su incidencia en la rentabilidad de la empresa usa import. año 2014”.

- El objeto principal del presente estudio ha sido determinar la rentabilidad en la decisión de implementación de producir Bulk Bags en la empresa Usa Import, para lo cual se realizó una investigación de los procesos productivos, determinar sus costos y los beneficios obtenidos por la empresa. Finalmente el estudio permitió determinar que la producción o confección de Bulk Bags por parte de la empresa es más rentable que la importación que se realizaba previamente del producto terminado, para ello se realizó un estudio de los procesos productivos actuales y su respectivo análisis financiero que concluyó en que la producción de los sacos de polipropileno es más rentable que lo que hubiese sido la importación del producto terminado.
- El estudio permitió estudiar el proceso productivo de fabricación de Bulk Bags, donde se pudo observar, que existen algunos inconvenientes en sus procesos donde no se encuentran muy bien definidos y su productos necesita más control de calidad y supervisión para poder obtener un producto terminado de mejor calidad y una mejor organización.
- La evaluación financiera realizada permitió determinar las inversiones que se realizaron para la implementación de la fabricación de Bulk Bags, estableciendo inversiones totales y beneficios de esta inversión. Dado que el presente estudio ha

tenido como fin realizar un comparativo entre la actual producción de productos en relación a la previa importación de productos terminados con el nuevo arancel, se pudo observar mediante flujos comparativos, que es más rentable producir que importar el producto terminado, para ello la 95 evaluación financiera demostró que el VAN es positivo (\$100.589) y una TIR de 45,50% una tasa bastante buena para la empresa, pues la tasa de oportunidad seleccionada correspondió a un 14,5% por lo que los resultados comparativos entre producción e importación muestran valores favorables para la empresa y apoyan la decisión de producir los sacos de polipropileno.

- Hay que recalcar que la cantidad de Bulk Bags elaborados y comercializados por la empresa es fija ya que tiene un convenio con la empresa compradora.
- Ha sido posible demostrar a lo largo del estudio, que los impuestos generados para las importaciones de este tipo de producto terminado han generado mayores costos de lo que se genera por producción a nivel nacional, esto de alguna manera indica que las medidas del gobierno han logrado su objetivo que es generar mayor producción dentro del país. Como se ha podido observar en la empresa, ha sido necesario la contratación de personal y otros gastos para sostener la producción y mantener las utilidades.

Como se muestra en la investigación, el principal objetivo es determinar la rentabilidad de la empresa, en base a sus procesos productivos, es por esto que, se determinó sus costos y sus beneficios obtenidos. El estudio realizado ha sido de gran alcance e importancia para la empresa puesto que se analizó la viabilidad para entregar otro tipo de producto en el que los procesos generen mayor productividad y por ende sea mayor su rentabilidad.

Por otro lado, el autor (Salinas, 2011, págs. 72 - 73), en su investigación denominada: “La producción y la rentabilidad de la empresa de construcciones y hormigones ECORHOGONES compañía Ltda. en el año 2010”, concluye que:

- La empresa está ubicada en un lugar estratégico y de fácil acceso para el mejor desarrollo y desempeño del producto ofrecido, ya que la distribución para el manejo de los materiales es eficiente permitiendo tener un buen reparto de los mismos con el suficiente material para la ejecución de las actividades a realizarse.
- Existen fallas en el control del uso del material por parte del encargado, así como la excesiva producción que originan los desperdicios de éste, dando a conocer que no hay un manejo adecuado del material en el momento de la producción, también por la falta de la mano de obra, materia prima, maquinaria y recursos económicos debiendo mejorar estos factores ya que son muy importantes para la producción y para el crecimiento de la rentabilidad de la empresa.
- Las actividades que realiza la empresa han permitido constatar las diferentes posiciones que ha experimentado en el período de estudio, además hemos detectado un mejoramiento en la rentabilidad con la producción y la comercialización del hormigón, y la realización de las obras civiles teniendo una mayor influencia de Julio a Diciembre.
- La empresa tiene un buen desempeño en comparación con los competidores en lo que se refiere a la calidad del producto, entrega a tiempo, precio y gama de productos ofrecidos, siendo esta muy competitiva a nivel provincial con respecto a otras empresas existentes.
- La falta de un plan estratégico de mejoramiento de la producción en el área del hormigón, conlleva a que la empresa tenga un bajo rendimiento por lo que se ocasionan los retrasos dándose a sí un incremento en la empresa.

En sí, el autor concluye que, se ha detectado un problema en la producción puesto que sus procesos se han tornado deficientes y se ha visto que la excesiva generación del producto ha dado como resultado que se desperdicie, los mismos que han ocasiona principalmente la baja de rendimientos económicos positivos para la empresa. Además que requiere de una oportuna organización para el desempeño adecuado de la misma.

La autora (Marlene, 2013, págs. 172 - 173), en su investigación; “Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (citrus aurantium) y su relación con la economía del cantón la Maná y su zona de influencia, año 2011”

- Mediante la investigación el Cantón La Maná es una zona muy productora de naranja existiendo un gran número de productores pequeños medianos los cuales producen de forma tradicional o sea no realizan planificación de su producción.
- Luego de realizar un análisis se llega a la conclusión que al realizar un estudio a la producción , comercialización y rentabilidad de la naranja se ha identificado que los agricultores tienen muy poca asistencia técnica por parte de las instituciones encargadas del sistema agrícola hacia el agro, así como escaso apoyo de organizaciones de desarrollo.
- Luego de aplicar el Instrumento investigativos se pudo apreciar que existe un mercado potencial, que está dispuesto a adquirir y comercializar todos los productos agropecuarios procedentes de la agricultura, los posibles consumidores potenciales están representados por intermediarios mayoristas consumidores tanto locales como nacionales.
- De igual manera, se evidenció en el estudio económico que las ganancias y el flujo de efectivo autosuficiente están en capacidad de cumplir con sus compromisos financieros y demás costos que se generan con la operatividad de la producción.
- Los indicadores financieros que se usaron para evaluar el proyecto de mostraron que es rentablemente económico, ya que el rendimiento de las ventas para el

primer año corresponde a un porcentaje bajo ya que es un producto de cosecha a largo plazo.

La investigación explica que, dentro de la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja, el personal no cuenta con los conocimientos técnicos, por ende no puede ejercer y ejecutar un tipo de proceso productivo, que no solo de apoyo y soporte en esta área de la empresa, sino que además en base a esta innovación, se puede obtener una mayor rentabilidad para la empresa.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

En la presente investigación se va a llevar por el enfoque cuantitativo debido a que se va a solucionar el problema que contiene hechos reales, por tal razón el Investigador se alinea con el paradigma Positivista, así mismo se relacionan a las variables.

Es así que para que el sector mueblista obtenga beneficios en la comercialización de muebles hoy en día tiene que regirse a muchos factores como: compra de materia prima de calidad, diferenciación en el producto al momento de mostrarlo al consumidor final, mostrar competitividad en el mercado, estar prestos a los cambios de gustos y necesidades de clientes, contar con estrategias que les permita ser líderes en el mercado del mueble, mostrar amplia relación en el mercado nacional como en el internacional.

Se enmarca en un contexto dinámico como el ser humano es agente activo en la construcción de la realidad que se da en esta investigación, en la cual se da a conocer las variables relacionadas, de tal manera que el proceso productivo en el sector mueblista es una eje fundamental para el crecimiento económico de país, generando así la rentabilidad de los microempresarios de muebles que dependen de esta actividad.

2.2.1. FUNDAMENTACIÓN EPISTEMOLÓGICA

Como bien se explica la epistemología es la rama del conocimiento es así que se hace el análisis de la relación existente entre el Procesos productivo y la rentabilidad de las microempresas del sector del mueble y el problema al cual se enfrenta, en este caso limitada comercialización y por ende una baja comercialización debido a un mínimo control permanente de procesos productivos que existe en el sector mueble, abordaremos tras el presente trabajo de investigación.

Se enmarca en un contexto dinámico como el ser humano es agente activo en la construcción de la realidad que se da en esta investigación, en la cual se da a conocer las variables relacionadas, de tal manera que el proceso productivo en el sector mueblista es una eje fundamental para el crecimiento económico de país, generando así la rentabilidad de los microempresarios de muebles que dependen de esta actividad.

2.2.2. FUNDAMENTACIÓN ONTOLÓGICA

En la presente trabajo de investigación al relacionar las variables tanto el proceso productivo como la rentabilidad de los microempresarios de muebles, las cuales generan el problema de investigación, el investigador se enfocara en buscar solución a los mismos, es así que los la limitación de comercialización de muebles se da debido al deficiente control de los procesos productivos esto se puede corregir mas no eliminar mediante capacitaciones proporcionadas a los artesanos del sector, o a su vez creando estrategias que generen beneficios para todos y que eliminen el mal manejo de proceso productivos.

2.2.3. FUNDAMENTACIÓN AXIOLÓGICA

La presente investigación esta direccionada a presentar valores éticos tales como veracidad en toda y cada una de las investigaciones realizadas, además se enfoca en llevar la investigación con exactitud generando a si un buen concepto del producto final, así

mismo la investigación será realizada con transparencia y honradez académica. La misma que se encontrara rodeada por cualidades del investigador como respeto hacia trabajos ya realizados y de manera que no haya intento de flageo, otro valor que se mantendrá será la honestidad del investigador al momento de realizar las debidas encuestas.

2.2.4. FUNDAMENTACIÓN ECONÓMICA

La presente investigación se la va a relacionar con el pensamiento económico de la escuela de Keynes, debido a que el argumenta que se debe dotar de herramientas necesarias a las instituciones para evitar fracaso o fallos en los mercados, es así que la investigación se direcciona con Keynes debido a que se debería proveer de herramientas necesarias a cada uno de los artesanos del sector mueblista por tal razón que ellos impongan constante interés en los procesos productivos y siempre y cuando no afecten a los a los artesanos que subsisten de esta labor.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

El presente trabajo de investigación está basada en las leyes pertinentes y vigentes en el país, partiendo desde la Constitución de la República, Ley Orgánica de Defensa del consumidor, Código de Trabajo, así como también cumple con los registros y licencias que son requisitos para el desempeño de sus labores, estos son: Licencia municipal, Registro único de contribuyentes.

Se acoge a la siguiente ley de la Constitución:

CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR

Sección novena

Personas usuarias y consumidoras

Art. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características.

La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor.

Capítulo sexto

Derechos de libertad

Art. 66.- Se reconoce y garantizará a las personas:

Numeral 25. El derecho a acceder a bienes y servicios públicos y privados de calidad, con eficiencia, eficacia y buen trato, así como a recibir información adecuada y veraz sobre su contenido y características.

CÓDIGO DEL TRABAJO

Art. 2.- Obligatoriedad del Trabajo.- El trabajo es un derecho y deber social: El trabajo es obligatorio, en la forma y con las limitaciones prescritas en la Constitución y las leyes.

LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

Ley 21, Registro oficial Suplemento 116 de 10 de Julio del 2000

RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR

Art. 17.- OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR.- Es obligación de todo proveedor, entregar al consumidor información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna de los bienes o servicios, de tal modo que éste pueda realizar una elección adecuada y razonable.

Art. 18.- ENTREGA DEL BIEN O PRESTACION DEL SERVICIO.- Todo proveedor está en la obligación de entregar o prestar, oportuna y eficientemente el bien o servicio, de conformidad a las condiciones establecidas de mutuo acuerdo con el consumidor. Ninguna variación en cuanto a precio, tarifa, costo de reposición u otras ajenas a lo expresamente acordado entre las partes, será motivo de diferimiento.

2.4. CATEGORIAS FUNDAMENTALES

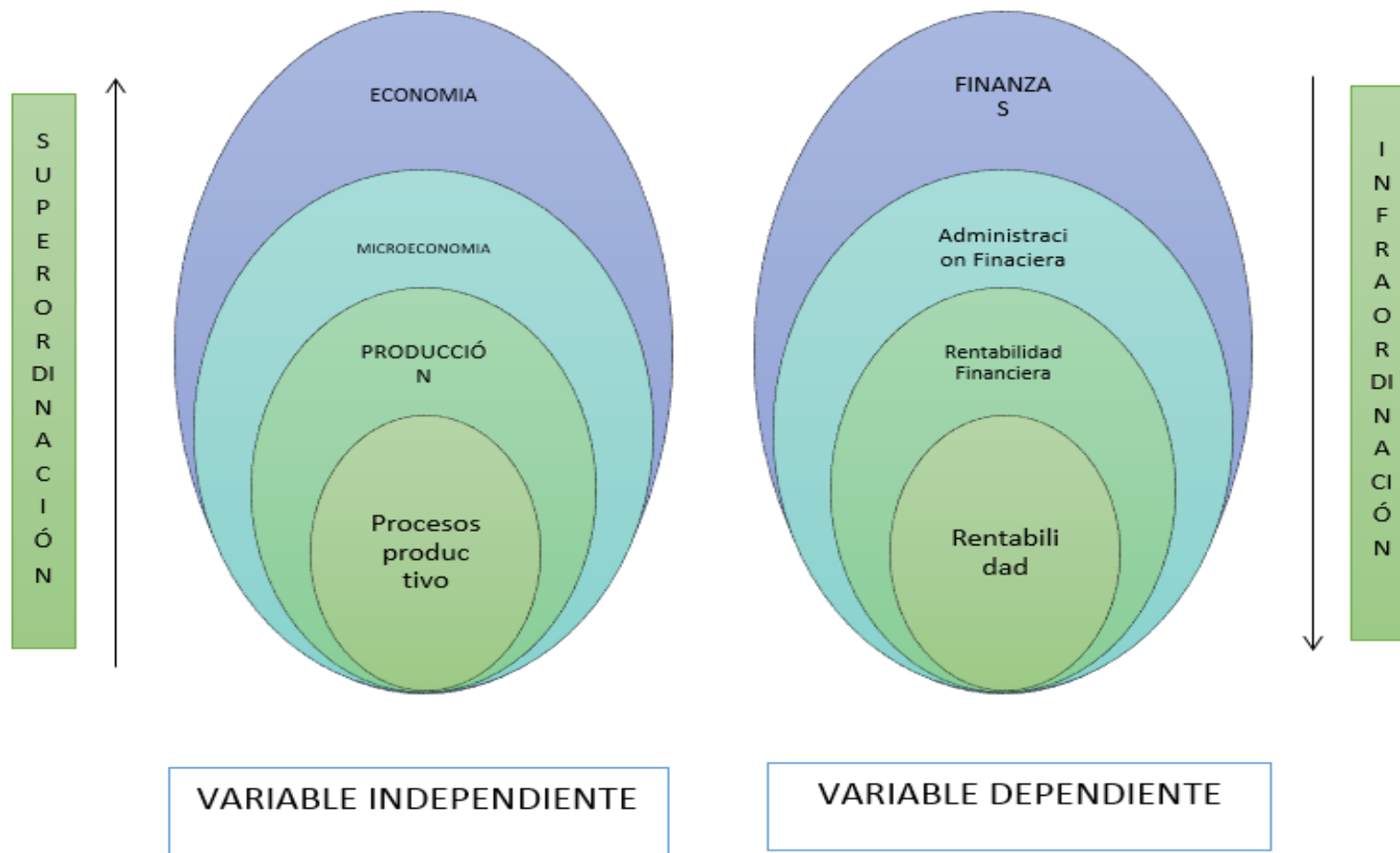


Grafico 2: Red de Categorías Fundamentales
Elaborado por: Carolina Supe

SUBORDINACIÓN

Constelación de Ideas Variable Independiente

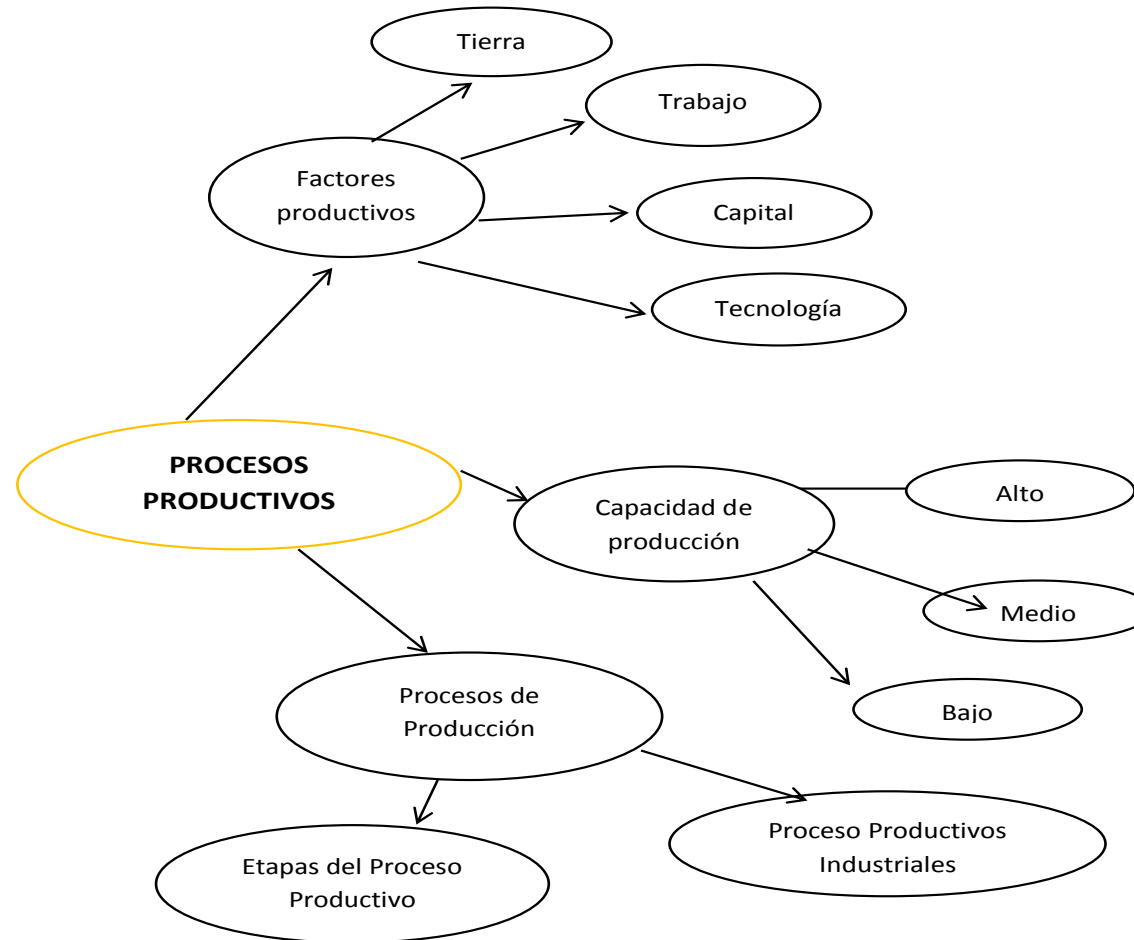


Grafico 3: Constelación de ideas de la Variable Independiente
Elaborado por: Carolina Supe

Constelación de Ideas Variable Dependiente

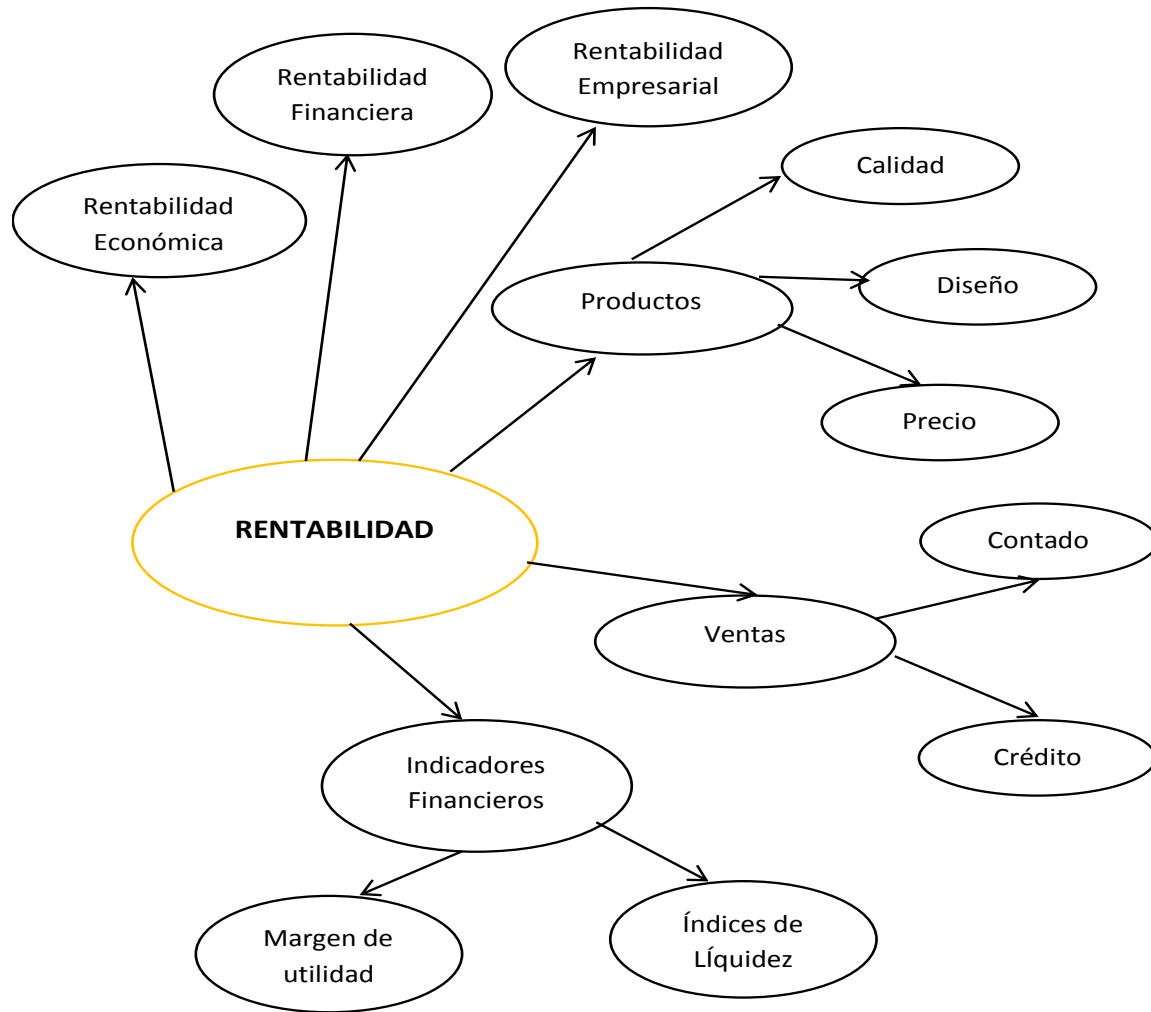


Grafico 4: Constelación de ideas de la Variable Dependiente
Elaborado por: Carolina Supe

2.4.1. MARCO TEÓRICO DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

▪ ECONOMÍA

Para el autor (Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus, 2010, pág. 4), explica que en los últimos 50 años el estudio de la economía se ha expandido y abarca una inmensa variedad de temas. Algunos de los más importantes se incluyen a continuación:

- Explora el comportamiento de los mercados financieros, incluidos las tasas de interés, los tipos de cambios y los precios de las acciones.
- Analiza las razones por las que algunas personas o países tienen ingresos elevados mientras que otros son pobres sin dañar a la economía.
- Examina los ciclos de negocios (las fluctuaciones en el crédito, el desempeño y la inflación) juntos con las políticas para modelarlos.
- Estudia el comercio internacional, y las finanzas y los impactos de la globalización, y analiza de manera especial los difíciles aspectos que intervienen en la apertura de las fronteras al libre comercio.
- Se pregunta cómo pueden utilizarse las políticas gubernamentales en la consecución de metas importantes como un rápido crecimiento económico, un uso eficiente de los recursos, el pleno empleo, la estabilidad de precios y una distribución justa del ingreso.

En sí, (Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus, 2010, pág. 6), explican que, economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los distintos individuos.

La Economía es la forma en la que se estudia el comportamiento de los mercados financieros, es importante dentro de todo el mundo, puesto que en base a esta rama se puede conocer sobre diferentes mercados globales y por ende su rápido crecimiento económico.

▪ **MICROECONOMIA**

La microeconomía es una rama de la economía que hoy se ocupa del comportamiento de entidades individuales tales como mercados, empresas y hogares.

Según los autores (Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus, 2010, pág. 110), se consideró la manera en que se fijan los precios individuales, estudió la determinación de los precios de la tierra, la mano de obra y el capital, e investigó las fortalezas y debilidades de los mecanismos del mercado. Y lo que es más importante, identificó las notables propiedades de eficiencia de los mercados y observó que el beneficio económico procede de aquellos actos interesados de los individuos que trabajan en un mercado competitivo.

Hoy en día, la microeconomía ha superado sus primeras preocupaciones para comprender el estudio de los monopolios, el papel del comercio internacional, el de las finanzas y el de muchos otros temas importantes.

La microeconomía es una rama de la Economía, cuya principal función es la de estudiar el comportamiento de entidades individuales, como mercados empresas y hogares, el flujo del recurso económico.

▪ **PRODUCCION**

Los autores (Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus, 2010, pág. 110) explican que, la producción es una cantidad determinada de insumos, se define por un estado dado el conocimiento técnico y de ingeniería.

La definición supone que las empresas siempre se esfuerzan por producir con eficiencia, en otras palabras, siempre intentan producir el máximo nivel de una producción para una dosis determinada de insumos.

Existen millones de funciones de producción diferentes, una para cada producto o servicio. La mayor parte de ellas no existe por escrito, pero sí en la mente de las personas. En las áreas de la economía en las cuales la tecnología se modifica con rapidez, como en los programas de computación y en la biotecnología, las funciones de producción pueden volverse obsoletas muy pronto después de que se les utiliza. Sin embargo, el concepto de una función de producción es una manera útil de describir las posibilidades productivas de una empresa.

La producción, es el proceso de creación de bienes y servicios dentro de las empresas, es una área importante puesto que mediante esta las empresas crean sus productos de acuerdo a las necesidades y requisitos de los clientes que van a utilizar el producto.

▪ **PROCESOS PRODUCTIVOS**

Según el autor (Lopez, 2008, pág. 23), explica que una primera característica de las operaciones, es que el proceso de transformación en ellas presente ha de ser eficaz, esto es, añade el valor. El valor de OUTPUT debe ser mayor al de INPUT.

Esta afirmación pone de manifiesto que la necesidad de identificar y cuantificar los valores puesto en juego en el proceso productivo para conocer en qué, cómo y cuánto se diferencia el valor de Input y Output. Aparece como evidente la función de controlar los recursos y esfuerzos que se utilizan en el proceso de añadir valor. Precisamos conocer, además del valor, que se añade el coste en el que incurren.

La tendencia habitual es identificar el precio de las cosas, pero esto no es tan simple. El valor de output tiene una relación más compleja con el precio.

Los procesos productivos son los pasos que se realizan para elaborar un producto ya sea tangible o intangible, deben ser realizados con los estándares requeridos así como de forma cuidadosa puesto que mediante ellos se logrará o no el bien deseado.

2.4.2. MARCO TEÓRICO DE LA VARIABLE DEPENDIENTE

▪ FINANZAS

Para (Robert C. Merton y Zvi Bodie, 2010, pág. 2), las finanzas estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo. Dos características distinguen a las decisiones financieras de otras decisiones de asignación de recursos: los costos y beneficios de las decisiones financieras:

- Se distribuyen a los largo del tiempo
- Generalmente no son conocidos con anticipación por los encargados de tomar decisiones ni por nadie mas

Al llevar a la práctica sus decisiones, la gente se apoya en el sistema financiero, que se define como el conjunto de mercados y otras instituciones mediante el cual se realizan las transacciones financieras y el intercambio de activos de riesgo.

Las finanzas se refieren directamente al estudio de las actividades relacionadas al intercambio de ciertos bienes de capital dentro de la sociedad, es una rama de la economía que además realiza el estudio de la inversión de cierto número del capital para la elaboración de productos tangibles o intangibles.

▪ ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

La administración financiera, es a aplicación de técnicas de análisis que pueden usarse para una correcta toma de decisiones financieras. Esta administración implica el análisis

de los procesos que enfrenta la empresa y la decisión sobre el curso de acción que deberá tomarse así como la organización y administración de sus actividades.

Dentro de la administración financiera, deben considerarse ciertos elementos para la toma de decisiones, como son: el periodo en que se necesitarán los activos para realizar las operaciones; la naturaleza y riesgo de las mismas para la empresa; la estructura del capital requerida por la administración (mezcla pasivo – capital líquido) y el costo de los métodos alternos de financiamiento.

El sector de la empresa o negocios en donde deben invertirse los fondos, se incluyen aquí el nivel de los activos circulante (caja, cuentas por cobrar e inventarios) necesarios para las operaciones diarias y la capacidad para generar utilidades, o el costo de oportunidad para las inversiones en activos fijos; y por último, los retiros de utilidades por parte de los propietarios, y los dividendos y financiamiento están interrelacionadas, ya que el pago de éstos reduce el importe de las utilidades disponibles para financiar sus inversiones futuras.

La administración financiera, es aquella que se encarga del estudio y análisis de ciertos procesos económicos, cuya finalidad contribuye al proceso de toma de decisiones que beneficien a la empresa, tomando en cuenta cada ámbito financiero.

▪ **RENTABILIDAD FINANCIERA**

En economía, según (Robert C. Merton y Zvi Bodie, 2010, pág. 48), la rentabilidad financiera o «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

La rentabilidad financiera, ROE, se calcula:

$$ROE = \frac{\textit{Beneficio neto después de impuestos}}{\textit{Fondos propios}}$$

Por ejemplo si se coloca en una cuenta un millón y los intereses generados son cien mil, la rentabilidad es del 10%. La rentabilidad de la cuenta se calcula dividiendo la cantidad generada y la cantidad que se ha necesitado para generarla.

Sumando al numerador del anterior ratio la cuota del impuesto que grava la renta de la sociedad, se obtiene la rentabilidad financiera antes de los impuestos. Cuando la rentabilidad económica es superior al coste del endeudamiento (expresado ahora en tanto por ciento, para poder comparar, y no en valor absoluto como anteriormente), cuanto mayor sea el grado de endeudamiento mayor será el valor de la rentabilidad financiera o rentabilidad de los accionistas, en virtud del juego del denominado efecto palanca. Por el contrario, cuando la rentabilidad económica es inferior al coste de las deudas (el capital ajeno rinde menos en la empresa de lo que cuesta) se produce el efecto contrario: el endeudamiento erosiona o aminora la rentabilidad del capital propio.

La rentabilidad financiera es claramente los beneficios económicos que se emplea dentro de la empresa, para obtener los resultados positivos de la misma, a más de una rentabilidad es decir, que sus productos ya sean tangible o intangibles sean utilizados a medida que la producción cubra este segmento y logre beneficios económicos.

▪ **RENTABILIDAD**

Para (Restrepo, 2012, pág. 48), la rentabilidad es el retorno medio sobre la inversión en el período de tiempo. El margen es la relación entre la utilidad y las ventas. Por último, a

la relación entre ventas y la inversión se le llama rotación. ¿Cuál es la relación que existe entonces en estos tres conceptos? La rentabilidad es el producto del margen y la rotación (rentabilidad = margen x rotación). Así, dos negocios igualmente rentables pueden ser radicalmente distintos en términos de margen y rotación.

En la curva de la rentabilidad todos los puntos ubicados sobre ella representan un porcentaje de rentabilidad sobre la inversión. Empresas que gocen de una mayor rentabilidad estarán ubicadas sobre una curva. El concepto de la curva de rentabilidad explica porque dos negocios tan distintos pueden gozar de la misma rentabilidad sobre la inversión.

La rentabilidad es principalmente, el retorno de la inversión que hace una empresa para elaborar sus bienes o servicios, es decir, que su inversión no sea mayor a los productos que se venden.

- **FACTORES PRODUCTIVOS**

El autor (Krugman, 2007, pág. 442), explica que, un concepto clave en el modelo es la intensidad de uso de un factor productivo. Los productores utilizan diferentes proporciones de factores productivos en la producción de los distintos bienes.

Dice también que el hecho de que gran parte del comercio internacional se debe a que existen diferencias en las dotaciones de los factores productivos ayuda a explicar otro fenómeno: la especialización internacional de la producción a menudo es incompleta. Es decir, es frecuente que en un país mantenga alguna producción propia de un bien que importa. Un buen ejemplo de esto es Estados Unidos y el petróleo. Arabia Saudi exporta petróleo a Estados Unidos porque Arabia Saudi tiene una oferta de petróleo que es abundante con relación a sus otros factores productivos, de técnicos especialistas en instrumental médico.

Por otro lado, el autor (Rosales, 2010, pág. 15), señala que se conoce los aspectos generales que giran alrededor del problema económico en toda sociedad. En forma más específica sabemos sobre las necesidades del hombre, su carácter biológico y social que las convierte, en última instancia, en ilimitadas, otras serán insaciables.

De acuerdo al estudio de escasez de los bienes, los clasificamos en libres y económicos. Como los bienes libres no representan ningún problema dentro de la sociedad ya que disponemos de ellos tanto como los necesitamos. Todos los bienes que se ofrecen en una sociedad son obtenidos a través de la utilización de los factores productivos los cuales en la teoría económica se clasifican en tres categorías:

- a) **Trabajo:** Está constituido por las capacidades productivas físicas y mentales del hombre. Como tal constituye el elemento motor de toda actividad encaminada a la creación de bienes, ya que los hombres son los que organizan y ejecutan la producción.
- b) **Tierra o recursos naturales:** Para realizar sus actividades productivas los hombres emplean lo que la naturaleza les proporciona, minerales, bosques, tierra cultivable, recursos hidroeléctricos, etc.
- c) **Capital:** Está constituido por todo lo que el hombre, como resultado de la Tecnología, ha construido para facilitar la producción: los medios de transporte, edificios, maquinaria, equipo, escuelas, hospitales, etc.

En todo sistema económico moderno la organización de la actividad productiva la encontramos a través de las unidades productoras o empresas, las cuales se encargan de distribuir y ordenar los factores productivos con el fin de la obtención de bienes y servicios.

Como se observa, los factores productivos son los diferentes recursos que se utilizan para realizar y elaborar los productos, comprenden de algunos elementos cuya principal función es aportar directamente con la producción, puesto que de este modo se obtendrá todo lo necesario para llegar al producto final

- **CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN**

Para el autor (Muñoz, 2007, pág. 121), la administración adecuada de la tasa de flujo incide de manera importante en la rentabilidad de la empresa, ya que la producción excesiva conduce a costos incensarios por los altos inventarios y a reducciones en precio mediante promociones; por otro lado, la producción insuficiente no permite aprovechar la demanda del producto en beneficio de la rentabilidad de la empresa. El límite a la tasa de flujo de un sistema lo establece la capacidad de producción del mismo; a continuación se analizan los principales factores que deben tenerse en cuenta para administrar la capacidad de un sistema productivo.

FACTORES QUE AFECTAN LA CAPACIDAD

- **Recursos:** La calidad y cantidad de los recursos son el factor más importante para determinar la capacidad de un sistema de producción.
- **Red de actividades y buffer:** La duración de las actividades, la estructura de la red de actividades e incluso los tamaños de los buffer tiene una gran influencia en la tasa de flujo.
- **Políticas de operación:** Diversas políticas, ya sea el orden en que se procesan varios productos en espera, la asignación de los diferentes recursos a la ejecución de actividades.
- **Mezcla de producción:** En muchos sistemas de producción se hace uso de los mismos recursos para producir diferentes modelos del mismo producto, o también diferentes productos.

La capacidad de producción es el límite de lo que se puede producir, es decir hasta donde puede la empresa elaborar sus productos, tomando en cuenta su capacidad empresarial así como los insumos para elaborarlos. Se debe tomar en cuenta que existen diferentes factores que pueden afectar y lo importante es minimizarlos.

- **PROCESO DE PRODUCCIÓN**

El autor (Billene, 2008, pág. 318), dice que el proceso de producción es el conjunto de acciones realizadas deliberadamente sobre determinados recursos que denominamos “insumos” con el objeto de obtener nuevos productos o servicios (que impliquen un valor agregado sobre los insumos).

De este concepto se destaca:

- **Procesos:** Implica una serie de acciones, pasos, tareas, etapas, etc. Debidamente ordenados. Es decir, un conjunto de acciones secuenciales que permiten lograr el objetivo deseado.
- **Insumos:** Son los recursos económicos (fundamentalmente materias primas y materiales) que se someten un proceso de transformación (física, geográfica, temporal, etc.) y de los que depende la obtención del producto o servicio final.
- **Productos o servicios:** Responden a los objetivos buscados con el proceso de producción.

En forma esquemática podríamos mostrar el proceso de producción de la siguiente manera:

Producción continúa

Las principales modalidades de este tipo de producción son las siguientes:

- Produce grandes volúmenes
- Su orientación es hacia el producto, tanto desde el punto de vista de la planta, como por el hecho de que la cantidad elaborada de cada producto es muy elevada con relación a la variedad de productos.
- Cada producto es procesado a través de un método idéntico o casi idéntico.

Producto por montaje

Entre las industrias que trabajan por montaje se cuentan algunas de las actividades productivas de mayor relevancia para la economía actual, principalmente las mecánicas: automóviles, motores, tractores, electrodomésticos, electrónicos.

Producción intermitente

En la industria, la producción intermitente es habitualmente llevada a cabo en talleres, por lo que es conocida también como producción de taller.

A pesar de desarrollarse en unidades productivas de reducido tamaño, presenta un grado de complejidad y dificultades que se derivan de sus propias características.

El proceso de producción comprende varios pasos por lo que se debe atravesar para lograr el producto final, existen tipo de producción que optimizan o incrementan la duración del proceso, estos se aplican de acuerdo a la necesidad de la empresa.

• RENTABILIDAD

El autor (Aguiar, 2010, pág. 241), explica que, la rentabilidad empresarial en una medida de la eficiencia con que la empresa gestiona los recursos económicos y financiero a su disposición. Puede definirse genéricamente como la relación entre los resultados

obtenidos y la inversión realizada. Al concretar dichos resultados y dicha inversión se obtienen dos tipos de rentabilidad: económica y financiera.

De esta forma, la rentabilidad económica relaciona el resultado económico con las inversiones o activo total, por lo que es un indicador de la gestión económica, siendo independiente de cómo están financiadas las inversiones, mientras que la rentabilidad financiera relaciona el resultado neto con los recursos propios.

Como se conoce, la rentabilidad es la forma en que la empresa obtiene ganancias sobre su inversión de modo que los productos sean aceptados y sea asegurada sus ventas, dentro de este están la rentabilidad económica y financiera, puesto son aquellas que miden el factor dinero en la empresa y contribuye a la toma de decisiones.

- **PRODUCTOS**

Según el autor (Belio, 2012, pág. 22), una afirmación clásica en el mundo comercial es que el producto es el corazón del marketing.

En efecto, el margen de los mercados en los que por unas u otras razones la competencia está restringida, si se analiza desde una perspectiva histórica la trayectoria de las formas prósperas y sólidamente implantadas en el mercado, hay que concluir que en la inmensa mayoría de los casos su éxito está ligado a la oferta de buenos productos.

Ninguna empresa ha mantenido de forma duradera un mal producto en el mercado. No quiere esto decir que un buen producto sea la garantía de éxito, pero sí que un mal producto es el peor cimiento para la construcción de la actividad comercial.

Para el marketing el producto es mucho más que un objeto. Los clientes compran satisfacciones no productos. Siguiendo esta idea, podemos definir el producto como un conjunto de atributos físicos, de servicio y simbólicos que producen satisfacción o beneficios al usuario o comprador.

El producto en sí, es una fuente de satisfacción de necesidades de los clientes, por ende, es un bien o servicio que lo que busca es cubrir necesidades latentes de los clientes.

- **VENTAS**

Para el autor (Parra, 2008, pág. 36), las ventas son la ciencia que se encarga del intercambio entre un bien y/o servicio por un equivalente previamente pactado de una unidad monetaria, con el fin de repercutir.

En el campo de las ventas muy rara vez, remarcado el término, he podido encontrar un vendedor, no importa su rango, que sepa una definición de ventas. En ocasiones tratan de deducirla, pero esto se convierte en un asunto que llama la atención.

Aún en la literatura disponible sobre ventas, los textos explican métodos y técnicas, pero no definen lo que es la venta. Se convierte en algo pasmoso, ya que todas las profesiones cuentan con su propia definición, por un lado y por otro la misma de una guía y orientación de su propia labor.

Por esta razón, anotaremos nuestra definición que permita orientar todos los esfuerzos al fin u objetivo que se marca, al mismo tiempo que se aporte al campo de una guía de acción.

La venta es la forma en que se intercambia un bien o producto, a cambio de dinero y con un objetivo común, es decir satisfacer las necesidades de las personas.

- **INDICADORES FINANCIEROS**

Los autores de (CONASEV, 2009, pág. 49), explican que, los indicadores financieros para las empresas del sector reflejan en alguna medida el contexto descrito, pues cuando sus índice de liquidez resultan inferiores a los del año anterior, los correspondientes índices, explican y analizan la gestión de un mejoramiento de niveles.

Además los índices financieros, señalan aquellas dificultades que deben afrontar ciertas empresas o personas en un entorno.

Los indicadores financieros son aquellos métodos mediante los cuales las empresas pueden observar su estado empresarial, además de que mediante este análisis se puede proceder a realizar cambio y toma de decisiones necesarias para la empresa.

2.5. HIPÓTESIS

El Proceso Productivo incide significativamente en la Rentabilidad de las Microempresas de Muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo.

2.6. SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES

Variable Independiente: Proceso Productivo

Variable Dependiente: Rentabilidad

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación tendrá un enfoque cuali – cuantitativo, puesto que al entrelazarse los dos enfoques, se fusiona de modo que enriquece la investigación. De forma cualitativa utiliza las descripciones y observaciones de modo que es útil para familiarizarse con los participantes de la investigación, por el otro lado, el enfoque cuantitativo, utiliza la recolección de datos como herramienta para obtener respuestas para la investigación y por ende comprobar la hipótesis señalada.

Es así que además, la presente investigación se fundamenta con el paradigma critico-propositivo, por lo tanto se aplicara el enfoque cuali-cuantitativa puesto que se analizaran el proceso productivo en la elaboración de Muebles, así como su relación con la rentabilidad de las Microempresas de este sector, al analizar la relación existente entre estas dos variables se obtendrá mejores y mayores resultados de la investigación planteada.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación cuenta con las siguientes modalidades: de Campo, Bibliográfica- Documental

La investigación de campo, consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna.

Por lo tanto esta información será de campo puesto que realizara de manera directa con los microempresarios de Muebles de la Parroquia Huambaló, de la misma manera esta información permitirá obtener información válida y verídica de la problemática que existe en la investigación.

Además, la presente investigación es Bibliográfica-Documental porque se apoyó en diferentes documentos presentados por el Centro Artesanal Huambaló CENARHU, así como en las distintas Microempresas de Muebles ubicados en la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo, de esta manera analizarlos y estudiarlos.

En efecto la investigación Bibliográfica es aquella que contribuye con antecedentes que permitirán llevar de la mejor manera la investigación, esto servirá para realizar comparaciones estadísticas y determinar si han si existen cambios en el sector y de cómo esta contribuye a la economía local y nacional.

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación será desarrollada con dos tipos de investigación Exploratoria y Descriptiva.

Exploratoria porque, es un tema nuevo que se estudia dentro de las microempresas y pretende ser una guía para investigaciones futuras, mientras que, es descriptiva puesto que, es un modo de describir las situaciones que ocurren a lo largo de investigación, y finalmente, es correlacional en vista de que de este modo permite crear una interrelación entre las dos variables.

3.3.1. INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA

Tiene por objetivo, la formulación de un problema para posibilitar una investigación más precisa o el desarrollo de una hipótesis; es así que en el presente trabajo se aplica la investigación exploratoria para conocer cuál es la particularidad de la problemática a estudiar y así permanecer informados en un sentido más amplio sobre el inicio del problema que presenta los Microempresarios de la Parroquia Huambaló

3.3.2. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

En este tipo de investigación, se destacan las características o rasgos de la situación, fenómeno u objeto de estudio. Su función principal es la capacidad de seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio.

El presente trabajo a través de la aplicación de la Investigación Descriptiva se podrá establecer las condiciones en la que la el sector Mobiliario de la Parroquia Huambaló ha evolucionado durante la larga trayectoria en el sector y conocer los aspectos más relevantes de la realidad de este sector.

Esta investigación también nos permitirá conocer si el sector tiene acceso a tecnología, en lo que es maquinaria tecnificada que ayuda a una mejor producción en el sector, o el trabajo lo continúan haciendo con maquinaria obsoleta, con esto podremos analizar si el sector es competitivo en aspectos como eficiencia y eficacia.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

En la presente investigación la población objetivo esta constituía por Ciento Dieciocho Microempresas que ofrecen sus productos en los diferentes almacenes de la Parroquia Huambaló.

3.4.1. POBLACIÓN

La presente investigación está conformada por la población objetivo de Ciento Dieciocho Microempresas productoras y comercializadoras de muebles.

3.4.2. MUESTRA

La muestra será obtenida mediante la siguiente fórmula, la cual dará a conocer la muestra representativa de toda la población.

Fórmula para determinar el tamaño de la muestra

$$n = \frac{Z^2 * pq * N}{Z^2 * pq + Ne^2}$$

En dónde:

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza (1.96)

p= Probabilidad de Éxito= 0,5

q= Probabilidad de Fracaso = 0,5

N= Tamaño de población o Universo

e= Porcentaje de error muestral = 0,05

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 118}{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 + 118 * (0.05)^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.25 * 118}{(1.96)^2 * 0.25 + 118 * (0.05)^2}$$

$$n = \frac{113.28}{1.26}$$

$$n = 89.9 = 90 \text{ Microempresas de Muebles}$$

Es así que en el proceso de recolección de información se trabajara con un total de Noventa Microempresas de Muebles en la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo, las cuales serán encuestadas con el fin de determinar si la hipótesis es aceptada o rechazada en el presente trabajo de investigación.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 1: Operacionalización de la Variable Independiente

Variable Independiente: Proceso Productivo					
concepto	Categorías / Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica e Instrumento	
Consiste en transformar los (insumos) en (Bienes o Servicios) por medio del uso de los factores productivos en productos dentro de la Empresa que brinda este bien.	Tecnología	Maquinaria	¿Cuenta usted con toda la maquinaria necesaria para elaborar los productos?		
			¿La maquinaria con la que usted cuenta es de última tecnología?		
	Medioambiental	Restricciones Medioambientales	¿Usted produce sus productos bajo los términos medioambientales?	Técnica	
			¿Cómo afectado estas restricciones ambientales a la producción de su fábrica?	Encuesta	
	Materia Prima	Cantidad	¿Cuándo realiza una compra existe en stock lo necesario?		
			Calidad	¿Los materiales ofertados por su proveedor son de calidad?	
				¿Le gustaría comprar materia prima directa sin intermediarios?	
	Recursos	Financieros	¿Cuenta con el capital necesario para la compra de insumos?	Instrumento	
			¿Cuál es la forma más usual de pago por compra de materiales?	Cuestionario	
		Humanos	¿El personal con el que cuenta esta calificado para realizar los productos?		
Materiales		¿Al momento de la compra de materiales los proveedores ofrecen toda la garantía necesaria?			

Elaborado por: Carolina supe

Tabal 2: Operacionalizacion de la Variable Dependiente

Variable Dependiente: Rentabilidad				
concepto	Categorías / Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica e Instrumento
Se la considera como la relación que existe entre las ganancias obtenidas y el capital invertido de la venta de bienes y servicios	Indicadores Financieros	Rentabilidad del Activo	¿La empresa cuenta con los recursos para la producción de sus muebles?	
		Rentabilidad del Patrimonio	¿Mantiene la empresa con respaldo patrimonial en casos de eventuales bajas en la producción y venta de los muebles?	Técnica
		Rentabilidad Financiera	¿Considera que los costos en los que incurre la empresa para la fabricación de muebles son altos?	Encuesta
	¿Existe una utilidad significativa entra producir y vender sus bienes?			
	Rentabilidad a largo plazo	Inversiones	¿Considera importante invertir a largo plazo en los diferentes recursos para la producción de los muebles?	
	Ventas	Histórico de Ventas	¿Sus ventas actuales son bajas, medias, o altas con respecto a años anteriores?	
			¿Considera usted a su competencia como amenaza para una posible disminución de sus ventas?	Instrumento
	Crecimiento de Mercado	Competencia Desleal	¿Considera usted que existe una comercialización inadecuada dentro del sector mueblístico que origine un crecimiento bajo dentro de su negocio y el mercado en general?	Cuestionario
			¿Cree usted que todos los ofertantes de muebles deberían estandarizar sus precios?	

Elaborado por: Carolina supe

3.6. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Para el presente estudio, el procedimiento de información comprenderá:

- a) **Revisión crítica de información corregida:** Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente.
- b) **Repetición de la recolección:** En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- c) **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis:** Manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.

En el presente trabajo la presentación de datos, se efectuara mediante tres procedimientos que serán detallados a continuación.

- a) **Representación Escrita:** Presenta la información de forma textual de la investigación constituyéndose como la principal presentación de los resultados.
- b) **Representación Tabular:** Ayuda al investigador como lector de la investigación, debido a que constituye una forma sintetizada y más comprensible de mostrar los resultados de analizar un grupo de individuos y el entorno en el que se desenvuelven.
- c) **Representaciones Gráficas:** La forma gráfica constituyen un complemento importante para la presentación de resultados debido a que permite incrementar la información científica que se trata de transmitir.

3.7. PLAN DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En el presente estudio, para el plan de análisis e interpretación de resultados se da a conocer los siguientes procedimientos.

- a) **Análisis de los resultados estadísticos:** Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- b) **Interpretación de los resultados:** Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.

En efecto se observa que los posibles fallos que se manifiesta en el proceso productivo al momento de elaborar los Muebles los cuales repercuten en la rentabilidad de los artesanos del sector de muebles de la Parroquia Huambaló.

- c) **Comprobación de Hipótesis:** En la presente investigación la hipótesis será comprobada, mediante el modelo estadístico Chi- Cuadrado en base a los resultados que se obtendrá de la encuesta realizada a noventa artesanos de Microempresas de muebles pertenecientes al Centro Artesanal Huambaló CENARHU de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo.
- d) **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones:** El presente trabajo de investigación da a conocer los datos se obtendrán del estudio que se realice a través de la investigación de campo permitiendo constituir las conclusiones y recomendaciones pertinentes en la investigación.

CAPITULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

La presente investigación demuestra que para lograr los resultados obtenidos se procedió a la recolección de la información en el lugar mismo de los hechos con las personas directamente involucradas.

A continuación se muestra los resultados obtenidos de un trabajo de campo relacionados con los Procesos Productivos y la Rentabilidad, el investigador procedió a aplicar la técnica de la encuesta y utilizo como instrumento un cuestionario que conto con 24 preguntas cerradas, el cual fue contestado por los Productores de Muebles de la Parroquia Huambaló, que corresponde a una muestra establecida de 90 personas, el mismo permitirá obtener información sobre la situación del fenómeno de estudio.

Posteriormente al término del desarrollo se procedió a la tabulación y análisis de los pertinentes resultados obtenidos en la recolección de datos, los mismos que ayudaron a determinar las respectivas conclusiones sobre las variables en estudio, además se procedió a la aplicación de las pruebas del Chi-Cuadrado se comprobó la hipótesis en donde se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la alternativa, poniendo en evidencia el problema existente.

Los resultados son los siguientes datos presentados a continuación:

Pregunta 1. ¿Realiza Usted un control permanente en los procesos productivos, con el fin de mejorar la rentabilidad en su negocio?

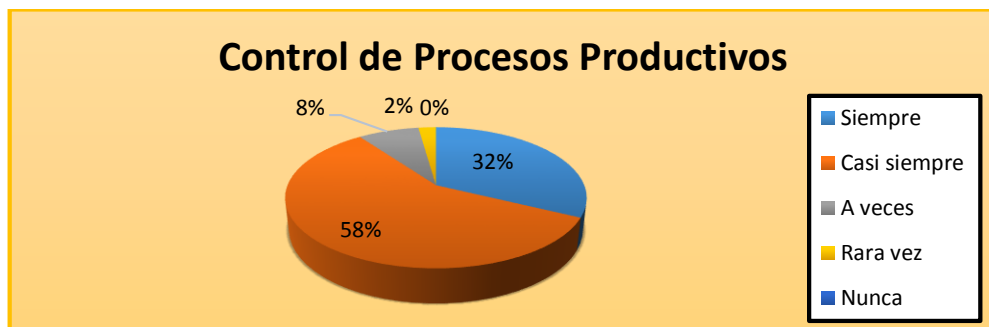
Tabla 3: Control en Procesos Productivos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	29	32%
Casi siempre	52	58%
A veces	7	8%
Rara vez	2	2%
Nunca	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 5: Control en Procesos Productivos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

La presente gráfica refleja que del total de las Microempresas encuestadas el 58% casi siempre realiza un control permanente en los procesos productivos, el 32% lo hace siempre, el 8% confirma que a veces, mientras que un 2% menciona que rara vez realiza un control permanente.

Los datos recopilados en la investigación describen que la mayoría de las Empresas o Microempresas no realiza mayor énfasis en el control permanente que se debería dar a los procesos productivos al momento de la elaboración de sus productos, por lo cual esto ocasiona que la rentabilidad de las mismas no mejore y presente estancamientos.

Pregunta 2. ¿Considera usted que los Procesos Productivos de su Microempresa son deficientes?

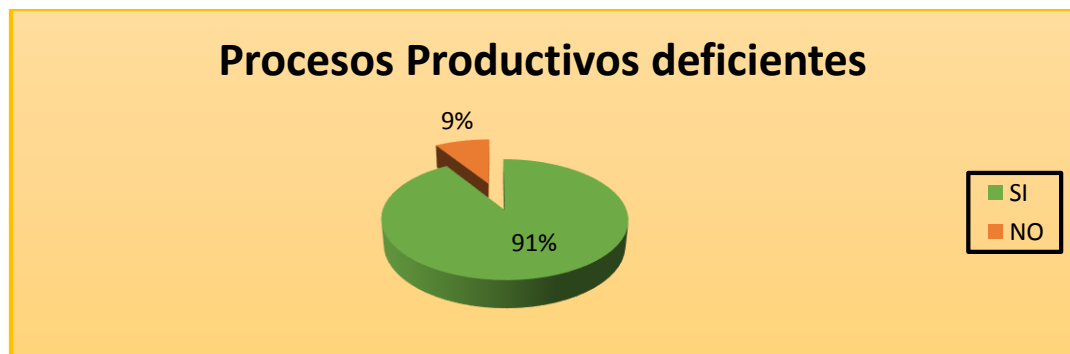
Tabla 4: Procesos Productivos deficientes

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	82	91%
NO	8	9%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 6.: Procesos Productivos deficientes



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Del total de Microempresas encuestadas el 91% menciona que los Procesos Productivos son deficientes, mientras que el 9% alude lo contrario, exponiendo que esto es importante para que el producto cuente con calidad.

Los datos reflejan que la gran mayoría de las Microempresas manifiesta que los procesos productivos son deficientes lo cual implica que el producto no cuente con la calidad requerida, presentando así utilidades muy bajas.

Pregunta 3. ¿Su negocio cuenta con maquinaria tecnificada que mejore los procesos productivos y por ende la producción?

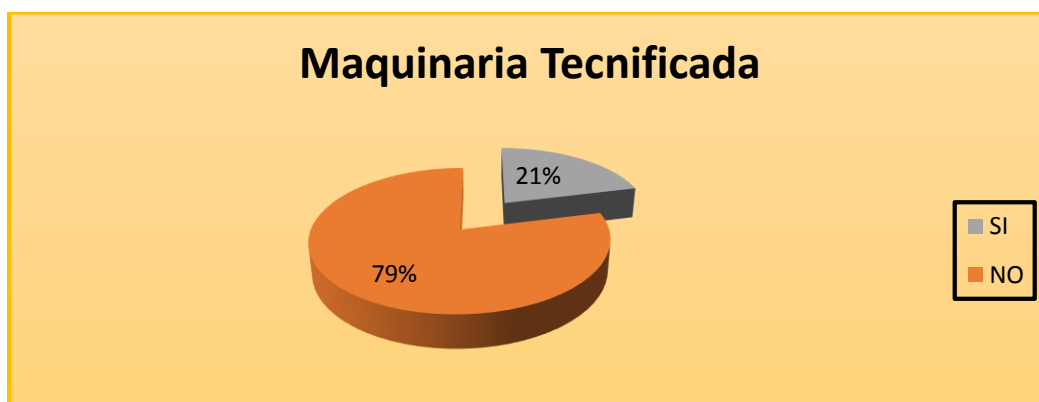
Tabla 5.: Maquinaria Tecnificada

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	19	21%
NO	71	79%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico7.: Maquinaria Tecnificada



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Luego de haber realizado las encuestas a las diferentes Microempresas, el 79% da a conocer que su negocio no cuenta con maquinaria tecnificada que mejore la producción, mientras que el 21% indica que en su negocio si realizan sus productos con maquinaria tecnificada la cual ayuda a mejorar la producción significativamente.

Los datos demuestran que las Microempresas de muebles en su mayoría no cuentan con la maquinaria apropiada en su negocio, lo que provoca que sean menos competitivos frente a Empresas que poseen maquinaria moderna, y por tal razón no se puede garantizar que la producción mejore y por ende también la rentabilidad.

Pregunta 4.- ¿Ha afectado las restricciones medioambientales a la producción en su fábrica, debido a que implica la compra de materia prima?

Tabla 6.: Restricciones Medioambientales

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	90	100%
NO	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 8.: Restricciones Medioambientales



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Del total de Microempresas encuestadas, el 100% manifiesta que las restricciones medioambientales si afectan a la producción y por lo mismo a la rentabilidad en la empresa, debido a que implica la compra de materia prima.

Es así que las restricciones medioambientales benefician al medioambiente, pero no ayudan a la producción, debido a que las empresas al obtener materia prima bajo estas medidas aumentan sus costos de producción, siendo una de las principales barreras para el crecimiento económico en el sector.

Pregunta 5.- ¿Al momento de comprar materiales e insumos para la producción usted toma en cuenta el factor?

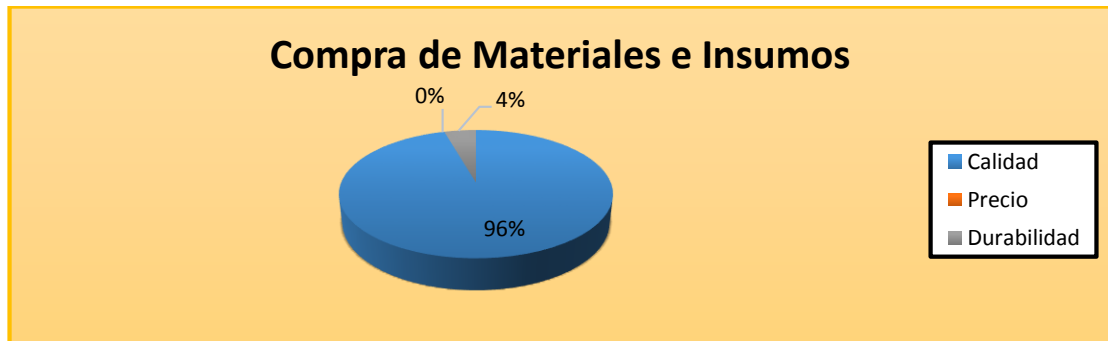
Tabla 7.: Compra de Materiales e Insumos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Calidad	86	96%
Precio	0	0%
Durabilidad	4	4%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 9.: Compra de Materiales e Insumos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Como se puede apreciar en el gráfico del total de Microempresas encuestadas el 96% adquiere materiales por la calidad de los mismos, y el 4% si fija su atención directa en la durabilidad al momento de la compra.

La mayoría de la Microempresas compra materiales de calidad con el propósito de ofertar un producto de óptimas condiciones, brindando garantía y seguridad hacia el cliente.

Pregunta 6.- ¿Con cuántos proveedores cuenta usted?

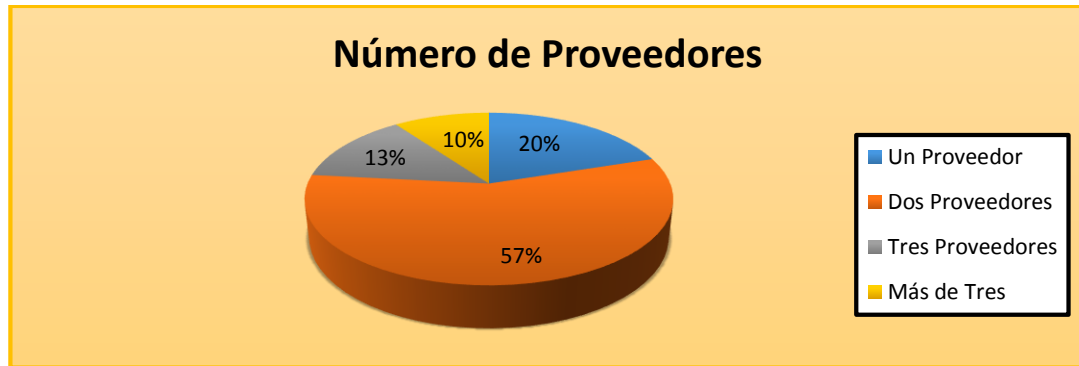
Tabla 8.: Número de Proveedores

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Un Proveedor	18	20%
Dos Proveedores	51	57%
Tres Proveedores	12	13%
Más de Tres	9	10%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 10.: Número de Proveedores



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Según las encuestas realizadas a los productores de Muebles el 57% cuenta con dos Proveedores, el 20% manifiesta que cuenta con un proveedor, el 13% con tres Proveedores, mientras que tan solo el 10% cuenta con más de tres Proveedores.

Los datos recopilados describen que la demanda de materiales e Insumos para la fabricación de Muebles es alta, la mayoría de las empresas trabajan por lo menos con dos Proveedores, a fin de no detener la producción de muebles y lograr que no afecte a la rentabilidad de las Microempresas del sector.

Pregunta 7.- ¿Los materiales ofertados por su proveedor son de calidad?

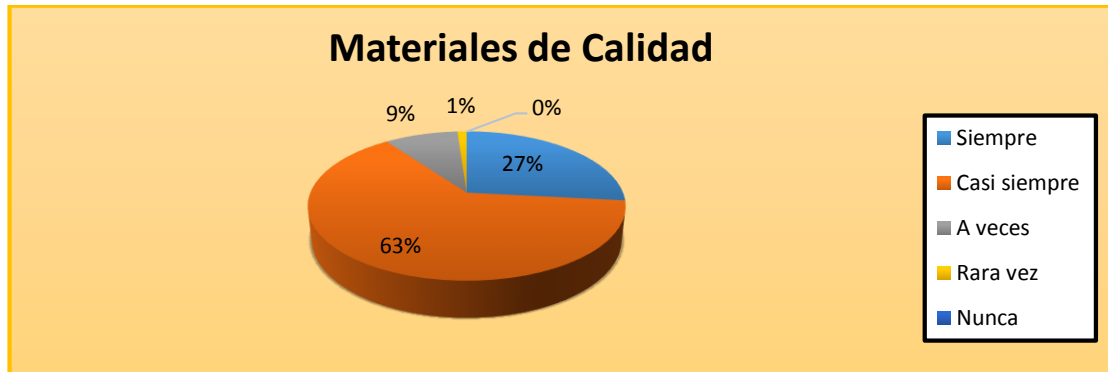
Tabla 9.: Materiales de Calidad

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	24	27%
Casi siempre	57	63%
A veces	8	9%
Rara vez	1	1%
Nunca	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Gráfico 7.: Materiales de Calidad



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Como se puede visualizar en el gráfico el 63% confirma que casi siempre los materiales ofertados por sus Proveedores son de calidad, así mismo el 27% piensa que siempre lo son, el 9% menciona que a veces, mientras que el 1% restante indica que rara vez estos materiales son de calidad.

Los datos demuestran que los materiales ofertados por los Proveedores no son completamente de calidad, lo cual implica que los artesanos tengan que salir a otros lugares a adquirir materiales de calidad, provocando un gasto adicional al producto final.

Pregunta 8.- ¿Al momento de la Compra de sus materiales los proveedores ofrecen toda la garantía necesaria?

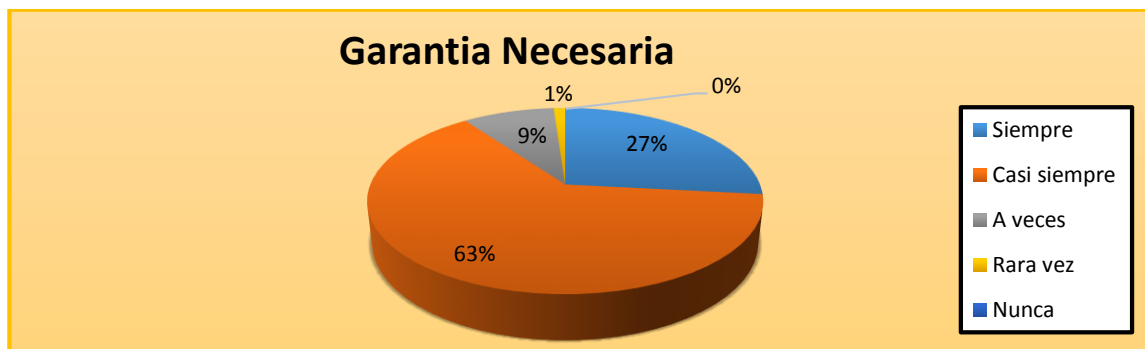
Tabla 10.: Garantía Necesaria

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	24	27%
Casi siempre	53	59%
A veces	13	14%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 12.: Garantía Necesaria



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Del total de las empresas encuestadas el 59% confirma que casi siempre los Proveedores ofrecen la garantía necesaria al momento de la compra, el 27% manifiesta que siempre lo hacen, mientras que el 14% menciona que solo a veces existe garantía.

Como nos muestra los datos la mayoría de las Microempresas Productoras de Muebles, no cuenta siempre con la garantía necesaria por parte del Proveedor al momento de la compra de materiales, lo cual perjudica a los artesanos a la hora de ofertar sus productos sin garantizar la calidad necesaria.

Pregunta 9.- ¿Cuál es la forma más usual de pago por compra de materiales?

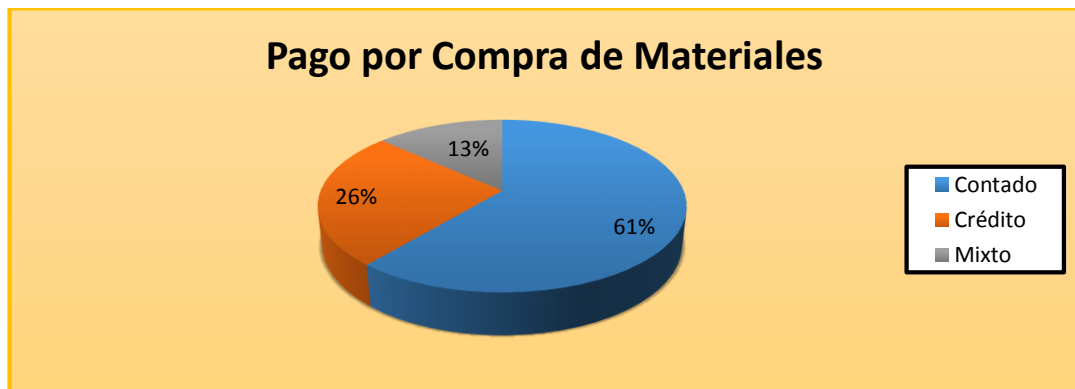
Tabla 11.: Pago por Compra de Materiales

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Contado	55	61%
Crédito	23	26%
Mixto	12	13%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 13.: Compra de Materiales



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

La presente gráfica muestra que del total de Microempresas encuestadas el 61% realiza el pago por compra de materiales mediante contado, el 26% tiene crédito, y el 13% restante cancela sus pedidos de forma mixta.

Como nos muestra los datos se puede identificar que las Microempresas no obtienen mucho acceso a crédito por parte de los proveedores, al no contar con liquidez delimita el abastecimiento de materiales, es así que esto dificulta el proceso productivo la producción en el negocio.

Pregunta 10.- ¿A cuántas personas proporciona trabajo actualmente en su negocio?

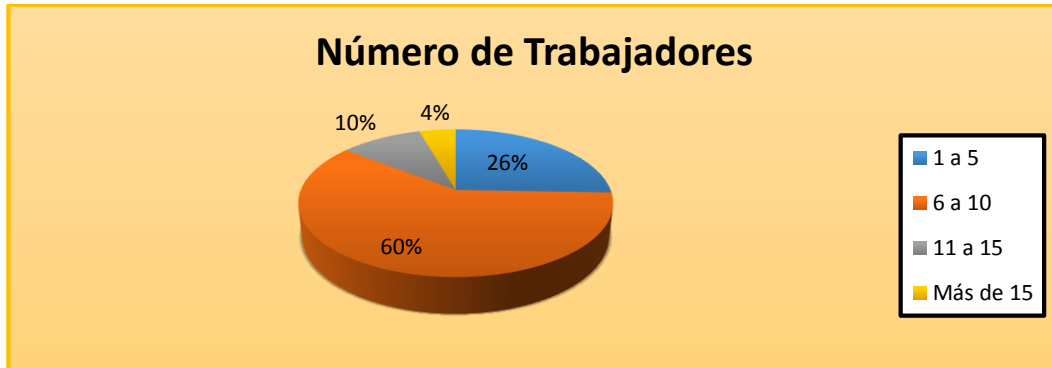
Tabla 12.: Número de Trabajadores

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	23	26%
6 a 10	54	60%
11 a 15	9	10%
Más de 15	4	4%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 14.: Número de trabajadores



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Según las encuestas realizadas a los productores de Muebles el 60% proporciona trabajo en un promedio de 6 a 10 Empleados, el 26% declara que cuenta con un promedio de 1 a 5 Empleados, el 10% confirma que tiene de 11 a 15 Empleados, mientras que tan 4% cuenta con más de 15 Empleados.

Los datos recopilados describen que las Microempresas en su mayoría proporcionan trabajo en un promedio de 6 a 10 empleados, al no ofrecer más fuentes de trabajo limitan a la producción y por ende el crecimiento económico del sector disminuye.

Pregunta 11.- ¿Su negocio cuenta con mano de obra calificada?

Tabla 13.: Mano de Obra Calificada

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	90	100%
NO	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 15.: Mano de Obra Calificada



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Luego de haber realizado las encuestas a las diferentes Microempresas de muebles, el 100% se observa que cuenta con mano de obra calificada para la fabricación de estos productos.

Los datos obtenidos reflejan que las Microempresas de muebles cuentan con una fortaleza interna al tener mano de obra calificada, siendo este un factor importante, obteniendo una producción de calidad y el cumpliendo con objetivos planteados.

Pregunta 12.- ¿Cuenta usted con la cantidad necesaria de materiales e insumos, para la producción en su fábrica?

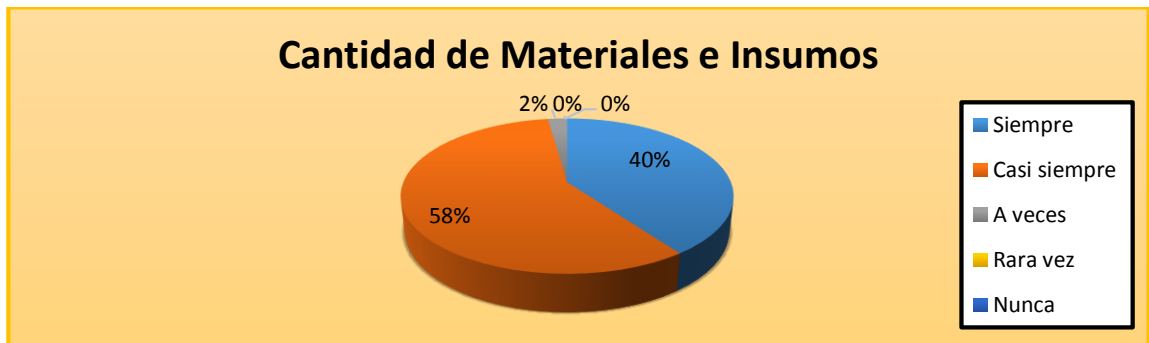
Tabla 14.: Cantidad de Materiales e Insumos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	36	40%
Casi siempre	52	58%
A veces	2	2%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Gráfico 16.: Cantidad de Materiales e Insumos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a las diferentes Microempresas, el 58% menciona que casi siempre cuenta con cantidad necesaria de Materiales e Insumos para la producción, el 40% afirma que siempre y un 2% manifiesta que rara vez existe lo necesario.

Se puede observar que los Artesanos productores de muebles no siempre cuentan con la cantidad necesaria de materiales e insumos para la Fabricación de sus Productos lo cual provoca un entorpecimiento en la producción y baja rentabilidad.

Pregunta 13.- ¿Su negocio cuenta con recursos económicos suficientes para la producción de sus muebles?

Tabla 15.: Recursos Económicos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	35	39%
Casi siempre	55	61%
A veces	0	0%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 17.: Recursos Económicos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

La grafica refleja que de las empresas encuestadas el 61% confirma que casi siempre cuenta con recursos económicos sufrientes para la producción de muebles, mientras que el 39% siempre cuenta con recursos para la producción.

Como nos muestra los datos la mayoría de las Microempresas Productoras de Muebles, no cuenta siempre con recursos económicos suficientes es así que no puede cumplir con las producciones tanto actuales como posteriores.

Pregunta 14.- ¿Los costos en los que incurre la Empresa para la fabricación de muebles son?

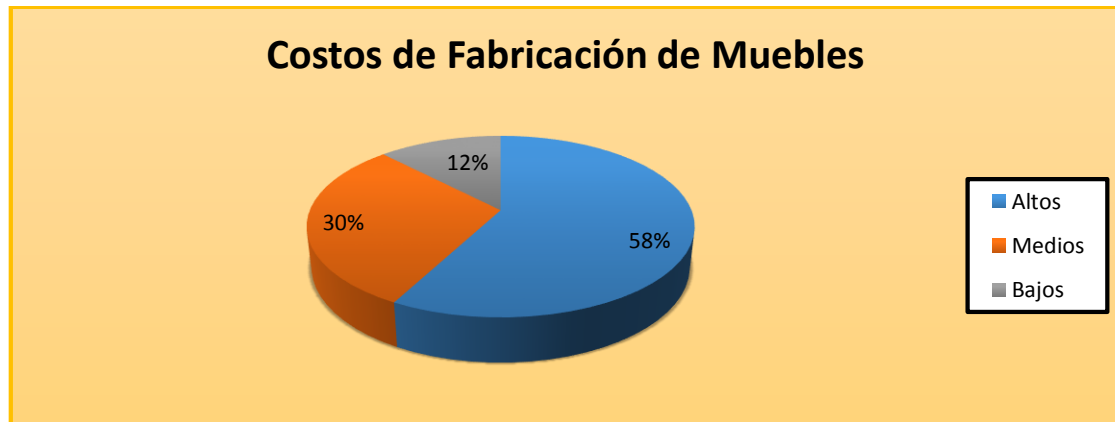
Tabla 16.: Costos de Fabricación de Muebles

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Altos	52	58%
Medios	27	30%
Bajos	11	12%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 18.: Costos de Fabricación de Muebles



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Después de haber realizado las encuestas a las diferentes Microempresas, el 58% manifiesta que los costos en los que incurre la empresa para la fabricación de muebles son altos, así mismo el 30% confirma que tienen costos medios, mientras que un 12% menciona que estos costos son bajos.

Claramente observamos que los costos de fabricación de la mayor parte de Microempresas productoras de muebles son altos, esto conlleva a que se dé un limitado acceso a la compra materiales e insumos, provocando una baja en la producción y rentabilidad de las mismas.

Pregunta 15.- ¿La rentabilidad obtenida por la venta de sus productos está acorde a los costos de producción?

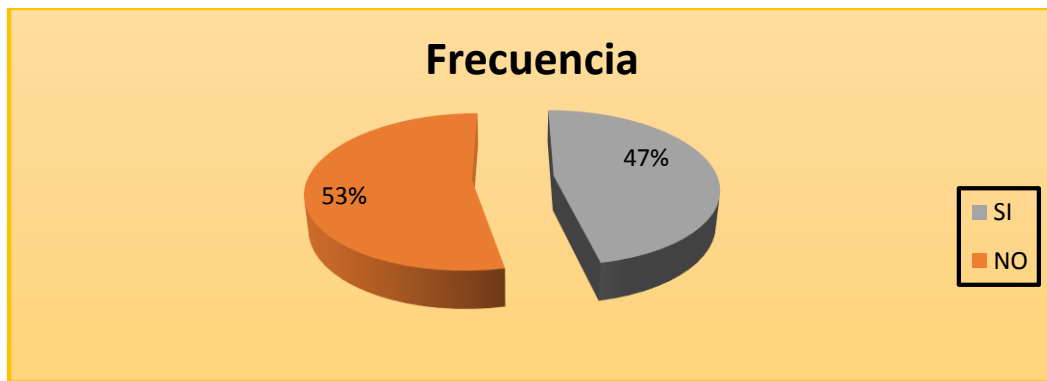
Tabla 17.: Rentabilidad y Costos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	42	47%
NO	48	53%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 19.: Rentabilidad y Costos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Del total de las encuestas realizadas a las Microempresas, el 48% muestra que la rentabilidad obtenida por venta de sus productos no está acorde a los costos de producción que se le presenta a la empresa, mientras que el 47% afirma que la rentabilidad si cubre los costos de producción.

Podemos notar que parte de las Microempresas que fabrican Muebles, no cuentan con la rentabilidad necesaria para cubrir costos de producción, ocasionando que exista un estancamiento en el crecimiento económico del negocio y del mercado en general.

Pregunta 16.- ¿Mantiene la empresa un respaldo patrimonial en caso de eventuales bajas en la producción y venta de los muebles?

Tabla 18.: Respaldo Patrimonial

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	32	36%
Casi siempre	48	53%
A veces	10	11%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 20.: Respaldo Patrimonial



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

La presente gráfica refleja que el 53% de las Microempresas encuestadas casi siempre mantiene un respaldo patrimonial en caso de bajas en producción y ventas de muebles, el 36% menciona que siempre cuentan con ese respaldo, y el 11% restante corrobora que a veces cuentan con un respaldo patrimonial.

Los datos aseguran que no siempre las empresas cuentan con una caja chica que les ayude en caso de eventuales bajas en producción y ventas de muebles, lo cual dificulta a que la empresa adquiera materiales e insumos para producciones posteriores.

Pregunta 17.- ¿Existe una utilidad significativa entre producir y vender sus productos?

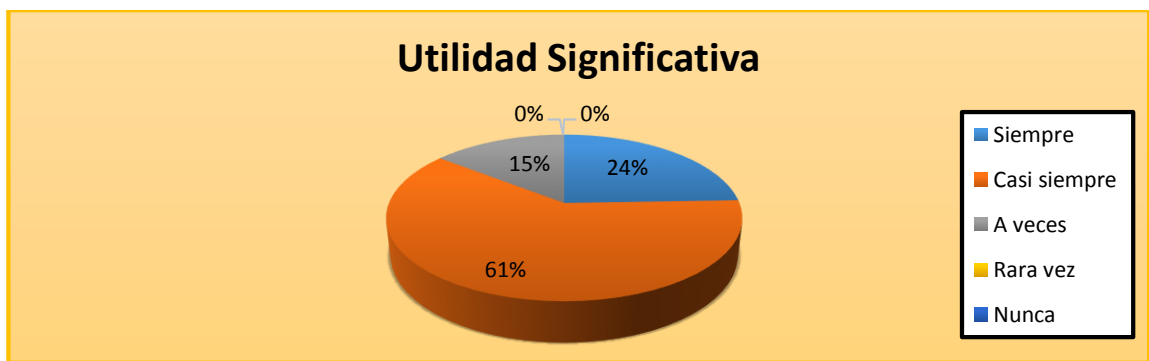
Tabla 19.: Utilidad Significativa

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	22	24%
Casi siempre	55	61%
A veces	13	14%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 21.: Utilidad Significativa



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Si observamos los datos de la gráfica, el 61% afirma que casi siempre existe una utilidad significativa entre producir y vender sus Muebles, el 24% se observa que siempre cuenta con una utilidad significativa, mientras que el 14% manifiesta que rara vez esta utilidad es significativa.

De los datos expuestos se puede observar que no siempre las empresas tienen una utilidad significativa entre producir y vender sus muebles, por lo que no pueden arriesgarse a maximizar la producción y muestran estancamiento.

Pregunta 18.- ¿Considera importante invertir a largo plazo en los diferentes recursos para la producción de los muebles?

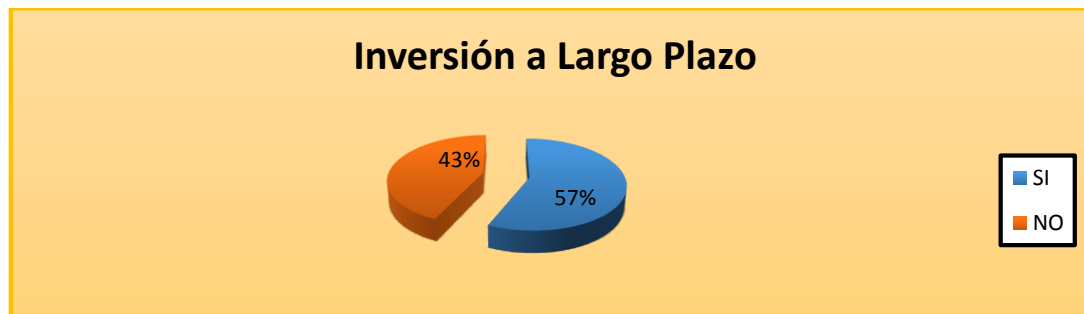
Tabla 20.: Inversión a Largo Plazo

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	51	57%
NO	39	43%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 22.: Inversión a Largo Plazo



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

De los datos obtenidos de las Microempresas encuestadas el 57% confirma que si considera importante invertir a largo plazo en diferentes recursos para la producción, mientras que el 43% no lo considera importante.

Como nos muestra los datos parte de las Microempresas invierte a largo plazo en recursos destinados para la producción, puesto que no solo se enfocan en comprar materiales e insumos, producir y vender, sino más bien consideran importante invertir en materia prima para futuras producciones de sus muebles obteniendo así utilidades más considerables.

Pregunta 19.- ¿La rentabilidad por ventas de su Microempresa es alta?

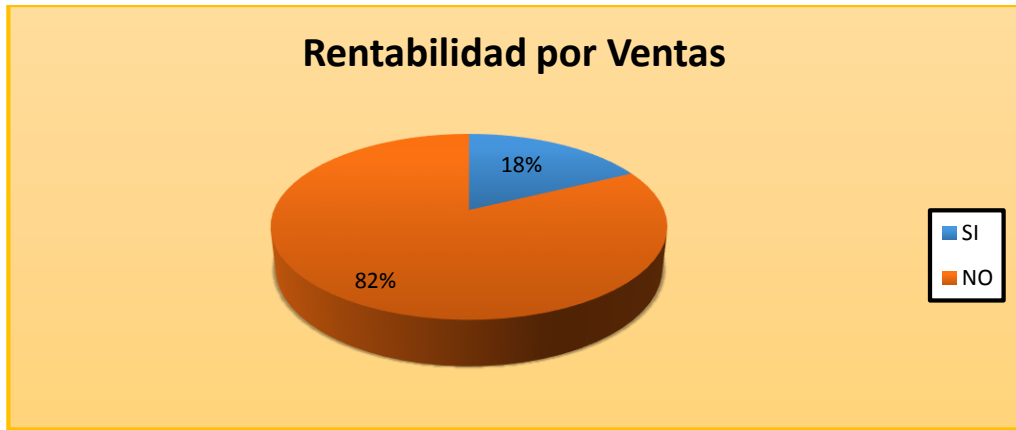
Tabla 21.: Rentabilidad por Ventas

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	16	18%
NO	74	82%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 23: Rentabilidad por Ventas



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Según las encuestas realizadas a los productores de Muebles el 82% confirman que la rentabilidad obtenida por ventas actuales no es alta, el 29% restante manifiesta que es alta.

Los datos recopilados describen que la rentabilidad por ventas en las Microempresas no es alta con respecto a comercializaciones anteriores, esto se debe a que los materiales e insumos cada vez suben de precio ocasionando que las empresas tengan que aumentar el valor del producto final y pierdan cuota en mercado.

Pregunta 20.- ¿Indique el monto aproximado de ventas mensuales?

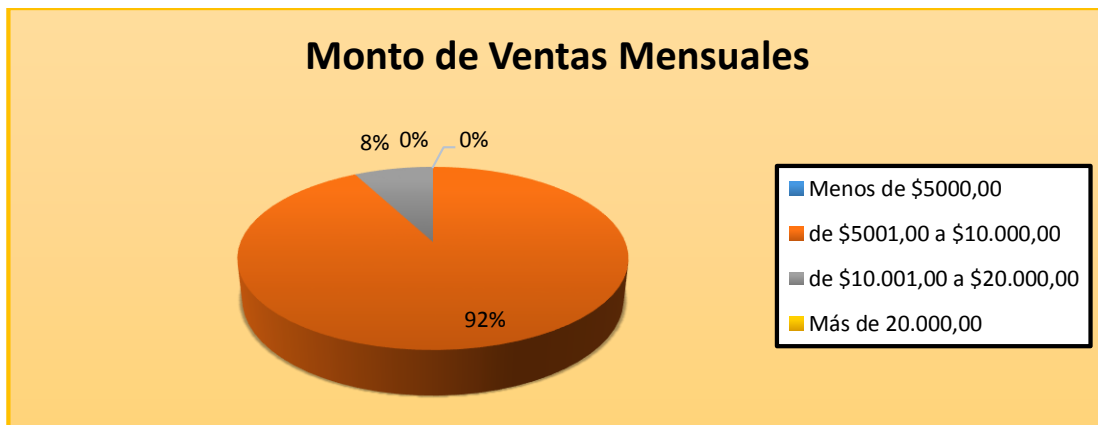
Tabla 22.: Monto de Ventas Mensuales

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos de \$5000,00	0	0%
de \$5001,00 a \$10.000,00	83	92%
de \$10.001,00 a \$20.000,00	7	8%
Más de 20.000,00	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 24.: Monto de Ventas Mensuales



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Después de haber realizado las encuestas a las diferentes Microempresas, el 92% manifiesta que el monto aproximado de sus ventas mensuales es de \$5001,00 a \$10.000,00, mientras que el 8% afirma que sus ventas mensuales es de \$10.001,00 a \$20.000,00.

Claramente observamos que la mayoría de las Microempresas mantienen ventas mensuales medias que van de \$5001,00 a \$10.000,00 puesto que son empresas pequeñas, las ventas altas de \$10.001,00 a \$20.000,00 se dan solo en el mes de diciembre donde las personas demandan más de estos productos.

Pregunta 21.- ¿Al momento de la venta cual es el principal mercado que adquiere sus productos?

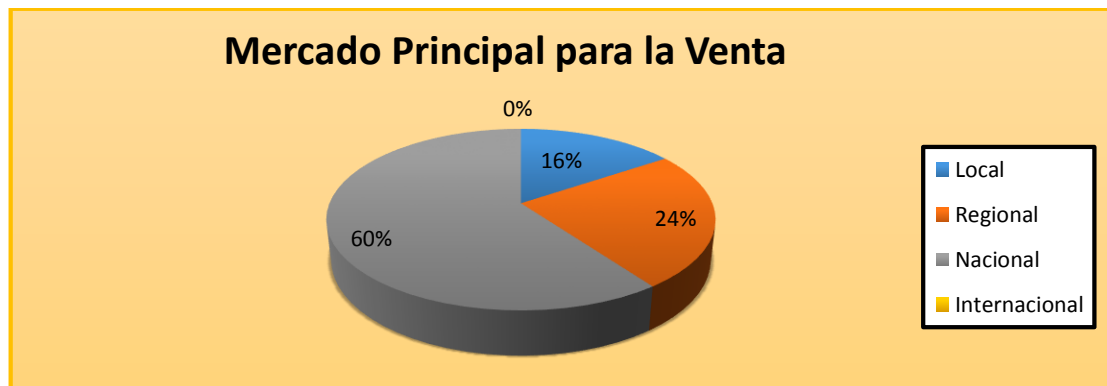
Tabla 23.: Mercado Principal para la Venta

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Local	14	16%
Regional	22	24%
Nacional	54	60%
Internacional	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Gráfico 25.: Mercado Principal para la Venta



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Como se puede visualizar en el gráfico realizado a las diferentes empresas el 60% da a conocer que sus productos son adquiridos por el mercado nacional, el 24% comercializa sus productos internamente, mientras que el 16% restante indica que la venta se da a nivel local.

Con estos datos se pueden concluir que el Mueble Huambaleño es muy aceptado en el mercado nacional, sin embargo a causa de los costos de producción elevados se limita el crecimiento de las empresas, lo cual evita que el producto sea expandido a mercados internacionales.

Pregunta 22.- ¿Considera usted que existe una comercialización inadecuada por parte de la competencia dentro de la industria del mueble que origine un bajo crecimiento en su negocio y el mercado en general?

Tabla 24.: Comercialización Inadecuada

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	90	100%
NO	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 26.: Comercialización Inadecuada



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a las diferentes Microempresas Productoras de Muebles, el 100% manifiesta que si existe una comercialización inadecuada por parte de la competencia la cual origina bajo crecimiento en sus negocios y en el mercado en general.

Se puede observar que los productores de muebles manifiestan inconformidad en las ventas, a causa de la comercialización inadecuada que se genera en el sector puesto que para ganar clientela algunos ofertantes comercializan sus productos sin tomar en cuenta el costo real de producción.

Pregunta 23.- ¿Cree usted que todos los ofertantes de muebles deberían estandarizar precios?

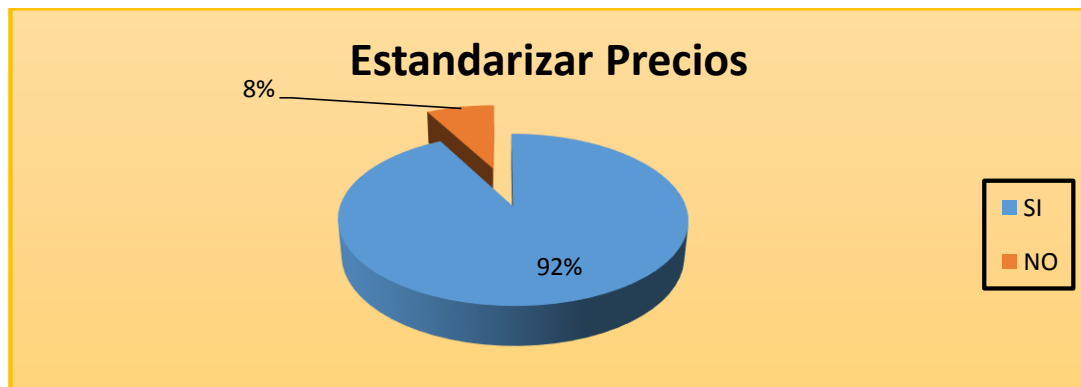
Tabla 25.: Estandarizar Precios

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	83	92%
NO	7	8%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 27.: Estandarizar Precios



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

Los datos recolectados en la encuesta indican que del total de Microempresas encuestadas el 92% manifiesta que todos los ofertantes de muebles deberían estandarizar precios, y el 8% restante piensa que estos precios no deberían ser estandarizados los precios de los productos.

Como nos muestra los datos se puede identificar que la mayoría de productores desean que todos los ofertantes de Muebles estandaricen sus precios, con lo cual lograrán que las empresas utilicen materiales e insumos de calidad para que el producto final tenga un coste adecuado y compense el valor de la producción del Mueble.

Pregunta 24.- ¿En qué aspecto piensa usted que la industria del mueble favorece a la Parroquia Huambaló?

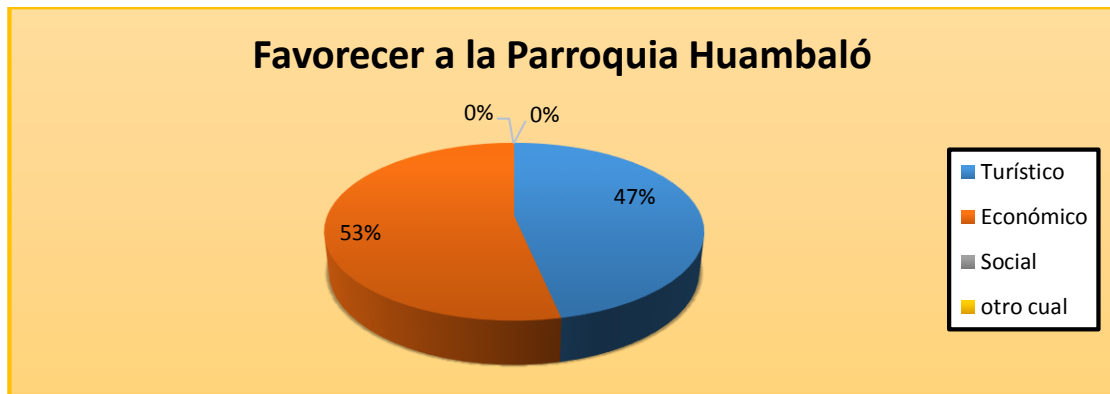
Tabla 26.: Favorecer a la Parroquia Huambaló

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Turístico	42	47%
Económico	48	53%
Social	0	0%
otro cual	0	0%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Grafico 28.: Favorecer a la Parroquia Huambaló



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a las encuestas realizadas a las diferentes Microempresas, el 53% considera que la industria del Mueble Favorece a la Parroquia Huambaló en el aspecto económico, mientras que el 47% afirma que el turismo favorece a la Parroquia.

Se puede identificar que los datos obtenidos reflejan que la industria del Mueble ayuda de manera favorable en el ámbito económico a la Parroquia Huambaló, este es un factor importante que sin duda alguna corrobora para un incremento en el crecimiento económico futuro del sector.

4.3. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Para respaldar esta investigación a continuación se prosigue a realizar la verificación de la hipótesis, en la cual se incluye la evidencia obtenida en la encuesta realizada a los productores de muebles de las Diferentes Microempresas de la Parroquia Huambaló para evaluar la probabilidad de ocurrencia, tomando como referencia las preguntas número 2 y número 19.

4.3.1. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS

H₀: El proceso Productivo no incide en la rentabilidad de las Microempresas de Muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo.

H₁: El proceso Productivo incide en la rentabilidad de las Microempresas de Muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo.

4.3.2. ELECCIÓN DE LA PRUEBA ESTADÍSTICA

Luego de haber realizado la recolección de información desde el lugar mismo de los hechos, se procederá al análisis estadístico a través del método denominado Chi- cuadrado, el mismo que ayudara al investigador a la comprobación de la hipótesis, con la opción de que esta sea aceptada o rechazada.

$$X^2 = \sum \frac{(o - E)^2}{E}$$

Donde:

X²= Chi- Cuadrado

Σ = Sumatoria

o= Datos Observados

E= Datos Esperados

4.3.3. COMBINACIÓN DE FRECUENCIAS

Pregunta 2.- ¿Considera usted que los Procesos Productivos de su empresa son deficientes?

Tabla 4.: Procesos Productivos deficientes

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	82	91%
NO	8	9%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

Pregunta 19.- ¿La rentabilidad por ventas de su empresa es alta?

Tabla 21.: Rentabilidad por Ventas

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	16	18%
NO	74	82%
TOTAL	90	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

4.3.3.1. FRECUENCIAS OBSERVADAS

Tabla 27.: Frecuencias Observadas

PREGUNTAS	RENTABILIDAD			
	Respuesta	Si	No	Total
PROCESOS PRODUCTIVOS	Si	10	6	16
	No	72	2	74
Total		82	8	90

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

4.3.3.2. FRECUENCIAS ESPERADAS

Tabla 28.: Frecuencias Esperadas

PREGUNTAS	RENTABILIDAD			
	Respuesta	Si	No	Total
PROCESOS PRODUCTIVOS	Si	14,58	1,42	16
	No	67,42	6,58	74
Total		82	8	90

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

4.3.3.3. TABLA DE CÁLCULO PARA EL CHI-CUADRADO

Tabla 29: Frecuencias Esperadas

PREGUNTAS	ALT.	F.O	F.E	(F.O-F.E)	(F.O-F.E) ²	(F.O-F.E) ² /F.E
PROCESOS PRODUCTIVOS	SI	10,00	14,58	-4,58	20,96	1,44
	NO	6,00	1,42	4,58	20,96	14,73
RENTABILIDAD	SI	72,00	67,42	4,58	20,96	0,31
	NO	2,00	6,58	-4,58	20,96	3,19
TOTAL		90	90	0	83,82	19,67

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Supe

4.3.4. Nivel de Significancia

La presente investigación tiene un nivel de significación del 5%; es decir del 0.05, el cual permite calcular los grados de libertad.

Para obtener los grados de libertad hay que aplicar la siguiente fórmula:

gl: $(n-1)(m-1)$

gl: Grados de Libertad

n: Numero de filas

m: Numero ero de columnas

Es así:

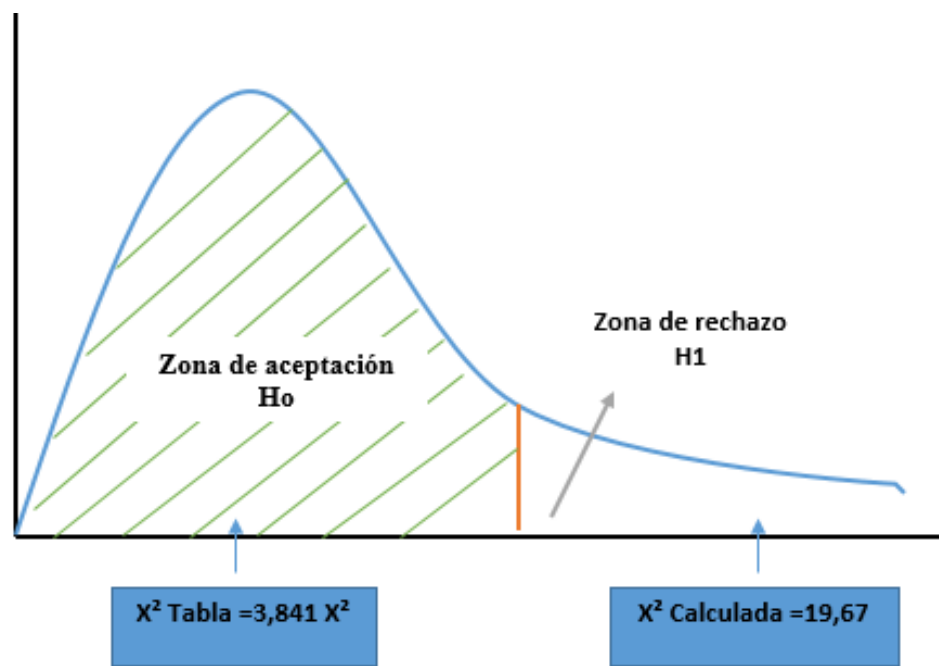
gl: $(F-1)(C-1)$

gl: $(2-1)(2-1)$

gl: $(1)(1)$

gl: 1

Entonces tenemos que los $gl = 1$; y con un 95% de confianza el valor critico tipificado de Chi –Cuadrado (X^2) es de 3,841



En la tabla de distribución se encontró el valor de X^2 , el mismo que equivale a 3,841

4.3.5. REGLA DE DECISIÓN

Se acepta la hipótesis H_0 si el valor a calcularse de X^2 es menor al valor de X^2 tabular =3.841, caso contrario se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_1 .

Acepto H_0 : $X^2_c < X^2_t$, caso contrario acepto H_1 .

4.3.6. CONCLUSIÓN

Luego de realizar el análisis pertinente, se concluye que $X^2_c = 19,67$ es mayor $X^2_t = 3,841$, con un nivel de confianza del 95 % y error de 0.05, determinando que se rechazó la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_1 , la cual indica que “El proceso Productivo no incide en la rentabilidad de las Microempresas de Muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo.”

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES:

- Al realizar el análisis de los procesos de producción de la empresa para obtener el producto final, indica que requieren de una mejoría puesto que lo importante es que generen producción positiva con el fin de que los clientes se sientan satisfechos y el sector se fortalezca en este sentido.
- Los procesos de producción son importantes puesto que de ellos depende el producto final y por ende la rentabilidad de la empresa, en ese caso, cada empresa debe poner un cuidado especial y reducir y eliminar cualquier falla o problema que este genere, puesto que todas las áreas de la empresa, dependen directamente de que el producto esté listo para consumo de los clientes.
- Conocer las causas principales que provocan la baja rentabilidad de la empresa es importante puesto que de este modo se puede conocer desde donde parte el inconveniente con el fin de que se pueda corregir y a su vez lograr que la empresa elimine estos problemas.
- Una de las causas de la baja rentabilidad y de hecho la fundamental son los procesos productivos puesto que al no tener un mecanismo establecido dentro de la empresa, existirán falencias que no generen un producto de calidad o con los parámetros establecidos que efectivicen el uso de los mismos.
- Al establecer un diseño de un mapa de procesos e indicadores de gestión que permitan mejorar la producción y comercialización de los productos, es mayor la facilidad para dar a conocer los productos con el fin de que tanto sus procesos como su distribución sea eficaz y genere una rentabilidad financiera.

- Un correcto diseño de mapa de procesos e indicadores de gestión establecida permitirá que los microempresarios cuenten con un desarrollo empresarial y por ende, que generen utilidades valederas.

5.2. RECOMENDACIONES

- Es importante analizar los problemas e inconvenientes que tiene la empresa, puesto que de este modo se puede conocer desde donde parte y asegurar su pronta solución.
- Las microempresas presentan problemas que deben ser tratados y buscar la solución más idónea para el tratamiento puesto que de este modo continuaría el desarrollo empresarial.
- Al analizar los efectos que tienen los problemas podemos aseverar que es importante dar soluciones que permitan una ágil comunicación e implantación de un modelo de solución.
- Al no contar con una rentabilidad empresarial se ven afectados varias áreas por lo que es importante su tratamiento y corrección de modo seguro para que no vuelva a existir los inconvenientes.
- Es importante proponer un diseño de un mapa de procesos e indicadores de gestión con el fin de dar solución a los problemas puesto que desde aquí partirán las microempresas con un modelo a seguir.
- El diseño de un mapa de procesos e indicadores de gestión debe ser estructuradas de acuerdo a las necesidades de la empresa, con el fin de que se ajusten de modo real.

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA

6.1 Datos Informativos

Título de la propuesta:

Diseño de un mapa de procesos e indicadores de gestión que permita incrementar la rentabilidad a los microempresarios de la parroquia Huambaló.

Institución Ejecutora:

Centro artesanal Huambaló CENARHU

Beneficiarios

Microempresas de sector de ebanistería de la parroquia Huambaló.

Ubicación:

Provincia: Tungurahua

Cantón: Pelileo

Parroquia: Huambaló

Tiempo estimado de ejecución:

Fecha de inicio: 12 de Enero de 2015.

Fecha final: 17 de Abril de 2015

Equipo Técnico Responsable:

Personal técnico responsable Centro Artesanal Huambaló

Costo:

El costo de investigación es de 600 dólares.

6.2 Antecedentes de la propuesta

Por excelencia las empresas tienen una radical importancia para la sociedad, pues influyen en las personas tanto en sus hábitos como en sus costumbres; es decir inciden en la calidad de vida de los ciudadanos.

Es por esta razón que en el mundo competitivo en el vivimos hoy, no exige que seamos más eficientes en las actividades que desarrollamos; más aún en el ámbito empresarial donde la competencia es feroz y en la mayoría de los casos se presenta como una competencia desigual.

No obstante, las exigencias que se tiene hoy, conlleva a que el empresario busque nuevos métodos para ser más eficientes en todos los aspectos de la organización, especialmente en el ámbito productivo.

Uno de los mecanismos más utilizados actualmente desde los grandes empresarios hasta los microempresarios es la optimización de sus recursos en base a la mejora continua de sus procesos de producción.

Por su parte la parroquia Huambaló del Cantón Pelileo, es ejemplo de emprendimiento para la provincia de Tungurahua, donde la mayoría de sus habitantes son gente emprendedora; en este sentido se puede mencionar que la principal actividad económica de la parroquia es la ebanistería.

La gran calidad de la madera con la que se fabrican los muebles en este sector del país, ha convertido a Huambaló en uno de los sitios preferidos por los comerciantes para adquirir sus productos; a su vez esta actividad ha generado una expansión del turismo al ser parte de la zona Sierra Andina.

Pero como previamente se identificó en la presente investigación los microempresarios del sector, actualmente se ven afectados en el declive de sus ventas, ocasionados por los deficientes procesos productivos que se maneja en la parroquia. La gran competencia exige que se mejore en estos aspectos y dejar aún lado los procesos de producción empíricos o al menos que se los mejore, para que no afecte a la calidad del producto, al tiempo de entrega y mucho menos a la satisfacción del cliente.

Bajo este justificativo en la presente investigación se propone diseñar un mapa de procesos e indicadores de gestión, enfocado principalmente a la contribución de mejoras de la producción para los microempresarios de la parroquia Huambaló.

A través de este conjunto de acciones y actividades productivas el presente estudio busca crear las condiciones más óptimas para uso eficientes de los recursos limitados que existen en el sector. Por su parte se contará con el apoyo de la Centro Artesanal Huambaló, quien será la institución encargada de ejecutar la propuesta.

6.3 Justificación

Con el propósito de dar solución a la problemática planteada en esta investigación se plantea diseñar un mapa de procesos e indicadores de gestión que contribuya a mejorar las actividades productivas de los microempresarios que se dedican a la fabricación de muebles.

Por su parte el sistema mencionado ayudará a los artesanos del sector, en cuanto a tener una guía para optimizar los procesos productivos, con el fin de evitar retrasos en el tiempo de entrega de los productos, aumento de costos por actividades deficientes y baja de calidad por procedimientos erróneos.

Con la presente propuesta el microempresario dedicado a la fabricación de muebles de la parroquia Huambaló tiene una herramienta que contribuye a mejorar la productividad, en este sentido el enfoque que del sistema está dado desde el más sencillo artesano al más grande productor del sector.

Es decir con la estrategia planteada, cualquier artesano puede analizar sus propias actividades y las etapas en las que se desarrollan a fin de determinar cuáles son las más eficientes y optar por nuevas opciones que propone la presente investigación, proporcionando una ayuda para la toma de decisiones.

Bajo este contexto el microempresario participante en esta investigación, puede decidir en adoptar en su totalidad los procesos productivos propuestos u optar solo por aquellos que de mejor manera se adapte a sus necesidades y capacidad productiva; es decir bajo ningún concepto el modelo planteado, es restrictivo a una determinada capacidad productiva, por

el contrario es una guía para cualquier tipo de artesano, desde el más sencillo al más productivo.

Por otra parte los emprendedores de Huambaló, con un mapa de procesos e indicadores de gestión, podrán lograr una mayor eficiencia y eficacia en la utilización de los recursos disponibles; permitiendo tener procesos de producción capaces de adaptarse a cambios y exigencias del entorno que les rodea.

La guía planteada proporciona beneficios bipartitos; es decir por una parte ayuda a la mejora de la productividad empresarial y por otra parte contribuye a la satisfacción total de las necesidades de los clientes, entiéndase como el cumplir todas las exigencias en cuanto a precio, calidad, tiempo en entrega pactada.

Además otro de los beneficios es generar una especialización del trabajo en cada una de sus etapas; en este contexto cuando los procesos productivos mejoran se requiere de un comprometimiento adicional del talento humano de las empresas, que bajo ningún concepto requiere un costo adicional, pues simplemente se utiliza de una mejor manera los recursos disponibles otorgando actividades específicas a cada miembro del proceso productivo, con esto se logra una especialización del artesano en cada actividad necesaria para la fabricación del producto.

Por consiguiente el mapa de procesos e indicadores de gestión, que se presenta en esta investigación generará una posible solución a las deficiencias de la producción que actualmente presenta Huambaló, y contribuyendo a incrementar los conocimientos de los artesanos en términos de producción y dirección empresarial, lo que a su vez proporcionará una mejora significativa en rendimientos financieros, tanto en reducción de costos como en incremento de ventas al fidelizar clientes.

6.4 Objetivos

6.4.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un mapa de procesos e indicadores de gestión para las microempresas de la parroquia Huambaló.

6.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Analizar los procesos de producción de las microempresas para determinar las fallas en su ejecución.

Identificar los procesos productivos más óptimos para el sector que permitan incrementar la eficiencia y eficacia de los recursos disponibles.

Plantear un nuevo mapa de procesos productivos locales para que sirva como guía a los microempresarios de Huambaló.

6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.

6.5.1 Factibilidad Técnica.

La presente investigación cuenta con la factibilidad técnica para su realización, pues los procesos productivos que se detalla en el presente compendio son de utilización común y se pueden realizar por cualquier tipo de departamento de producción, y en cualquier tipo de microempresa sin importar su capacidad.

Además la investigación, contará con el apoyo de un equipo técnico previamente seleccionado por parte del centro Artesanal Huambaló que colabore con todos los aspectos necesarios para la identificación de los procesos productivos más viables para el sector, por lo tanto cada proceso que se identifica como eficiente en este documento, es técnicamente comprobado por el equipo autorizado.

6.5.2 Factibilidad Económico

La presente investigación es factible económicamente debido a que se cuenta con el apoyo total de los miembros del Centro Artesanal Huambaló CENARHU De la parroquia Huambaló, muestra de aquello el costo total tanto en lo económico como el aspecto técnico es cubierto por los microempresarios; pues se verán beneficiados con la posterior ejecución del modelo propuesto lo cual generará mejoras en el proceso productivo, posteriormente al solucionar los problemas identificados, se elevarán los rendimientos económicos de cada empresa.

Además de tener mejores procesos de producción, este documento contribuirá a la obtención de una ventaja competitiva en todos los aspectos productivos, optimizando

recursos que permita reducir el costo de producción; otro aspecto beneficiado es la calidad de los muebles a ser entregados a los clientes.

6.5.3 Factibilidad Socio – Cultural

Es factible en el aspecto socio – cultural debido a la disponibilidad de los microempresarios involucrados en la investigación y por otro lado el documento propuesto es incluyente en todos los aspectos en equidad de género y participativo, además de respetar las costumbres, valores, estilos de vida de cada individuo, y todo aspecto cultural; donde el único objetivo de la presente es mejorar las condiciones de vida y trabajo de la población involucrada.

6.5.4 Factibilidad Legal

La investigación es legalmente factible, pues se enmarca en lo que dispone la constitución y las leyes, por lo tanto no existe ningún impedimento legal para su desarrollo y posterior ejecución. Por otra parte cuenta con las garantías dispuesta en la Ley Orgánica de Compañías.

6.5.5. Factibilidad Ambiental

La presente propuesta es factible en este aspecto, debido a que el desarrollo de la investigación no incurre en daños al contexto ambiental, además las microempresas en análisis cuentan con todos los permisos y licencias ambientales correspondientes a los aspectos de la producción; es decir se garantiza en este aspecto ninguna incursión en perjuicios ambientales.

6.5.6. Factibilidad de Equidad de Género

Es factible en este sentido, pues el desarrollo y la aplicación del sistema de estandarización de procesos productivos no es restrictivo ni condicionante, es decir es libre y espontáneo la utilización del manual sin distinción de género, entiéndase que pueden participar cualquier microempresario.

6.5.7 Factibilidad Política

Es factible bajo este aspecto, pues la realización del documento respeta en todos los acuerdos, convenios y reglamentos internos de cada microempresa participante. Por otra parte la investigación no cuenta con ninguna restricción política.

6.6. FUNDAMENTACIÓN

6.6.1. Modelo Relacionado con la propuesta.

ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS DE PRODUCCIÓN

La actual exigencia que se tiene en el mundo competitivo empresarial, ha conllevado a las instituciones a tratar de simplificar los procesos de producción y a ser más eficientes con los recursos limitados con los que se desenvuelva.

En sentido resumiendo lo expuesto por Rodríguez (2005, págs. 88-89), la estandarización de los procesos productivos es fundamental para los negocios. La estandarización es fundamental es vital para el crecimiento de la empresa. Lo importante es llevarla a cabo de una manera adecuada a las necesidades de las pequeñas empresas.

Un proceso que mantiene las mismas condiciones produce los mismos resultados. Por tanto si se desea obtener resultados esperados consistentemente, es necesario estandarizar las condiciones, incluyendo materiales, maquinaria y equipo, métodos, procedimientos y el conocimiento y habilidad de la gente.

Si se requiere lograr una estandarización efectiva, es necesario que todos los miembros del proceso de producción participen en la selección y documentación de un método, así como también reciban la capacitación necesaria.

Bajo este mismo contexto señala que la estandarización del trabajo consiste en establecer un acuerdo acerca de la forma de hacer algo, la mejor forma que pueden imaginar quienes están involucrados.

PROCESOS Y ACTIVIDADES

Es importante señalar que los procesos y actividades de una empresa deben tomar en cuenta todos los aspectos concernientes a su contexto.

Para Muñoz (2009, pág. 211), en este tipo de análisis:

Debe tomar en cuenta los diagramas de diseño y de ensamble de los productos, la maquinaria, equipo y tecnología del proceso y nivel de flexibilidad, requerido para renovar el diseño de los productos y variar los volúmenes de producción. Esta información permitirá establecer las actividades que deben realizarse en la planta y la forman en que se deben conducir. Es necesario indicar que, para los propósitos del diseño de planta, las unidades de planeación no serán necesariamente las unidades administrativas de la estructura organizacional de la empresa, sino más bien unidades que a menudo se denominan departamentos de planeación; que se definen como grupos de estaciones de trabajo que se consideran una unidad en el proceso de diseño de la disposición de planta. Un departamento de planeación puede o no coincidir con un departamento o unidad de la estructura organizacional de la empresa.

ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

En este sentido se puede decir que la producción es la transformación de materia prima en bienes y servicios. Por su parte Heizer y Render (2004, pág. 4) señalan que “Administración de operaciones es el conjunto de actividades que crean valor en forma de bienes y servicios al transformar los insumos en productos terminados. Las actividades que crean bienes se realizan en todas las organizaciones.”

CARACTERIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN

La selección del enfoque de los sistemas de producción es un tema radical para el correcto desarrollo y posterior funcionamiento de cualquier tipo de investigación que se realice tanto para empresas individualizadas o a un sector determinado.

Sintetizando lo expuesto por Muñoz (2009, págs. 215-216) identifica dos criterios de asociados al tipo de producción.

Producción de acuerdo al sistema de venta. Las empresas adoptan un sistema de producción bajo pedido o estandarizado. Los sistemas de producción bajo pedido

responden a órdenes o pedidos de los clientes. Por lo general cada pedido de los clientes posee características muy particulares. En cambio, los sistemas de producción estandarizada producen artículos con un alto grado de estandarización y acumulan inventarios para satisfacer de inmediato la demanda de los clientes.

La administración de operaciones para estos dos tipos de sistemas de producción tiene diferencias muy marcadas; por ejemplo, la secuencia y control de las actividades productivas es más difícil en sistemas bajo pedido, ya que se debe utilizar el mismo equipo e instalaciones para procesar pedidos simultáneos con características diferentes.

La estrategia de una empresa para decidir entre un sistema de producción bajo pedido o estandarizado, se sustenta en las características del mercado al cual se orienta. Un sistema bajo pedido pone énfasis en la variedad de los productos que quiere ofrecer; en cambio, una producción estandarizada beneficia la capacidad para alcanzar altos volúmenes de producción. La decisión de optar por uno u otro sistema tendrá consecuencias muy importantes para la selección del equipo y del proceso. En particular, en sistemas de producción bajo pedido es aconsejable adquirir maquinaria de propósito general, capaz de producir las diferentes especificaciones de diseño de los clientes.

Producción de acuerdo al proceso.

Los siguientes tipos de sistemas de producción se distinguen de acuerdo con la modalidad de proceso:

Producción de flujo continuo. La producción no se detiene, se producen altos volúmenes en una forma continua. Una paralización del proceso implica, por lo general, altos costos de apertura.

Producción en masa. Se produce un número entero de unidades con un alto nivel de estandarización. En estos sistemas la automatización es, por lo general, económicamente rentable y se alcanzan altos niveles de producción de bajo costo.

Producción por lotes. Se alternan los procesos por lotes de artículos; por lo general, los lotes son modelos diferentes del mismo producto. Se incurre en costos por apertura al tener que adaptar las instalaciones para la producción de otro lote.

Producción tipo taller. Estos sistemas se utilizan generalmente para permitir una producción flexible. La planta se organiza en talleres o departamentos, cada uno con el encargo de un tipo de proceso diferente; se produce por lotes, pero los talleres son unidades independientes que trabajan diferentes lotes cada uno. Los costos de apertura son bastante altos, ya que cada taller incurre en ellos al tener que procesar diferentes productos, razón por la cual se generan a menudo problemas de planeación, secuenciación y expedición de órdenes. Una planta tipo taller produce lotes de artículos con características específicas a pedido del cliente, y la demanda puede ocurrir una sola vez o ser muy variable.

Producción tipo proyecto. Estos sistemas los utilizan empresas dedicadas a la producción de artículos complejos, generalmente únicos, con base en un proyecto. La adopción de este sistema de producción se debe a que la unidad se fabricará una sola vez a pedido del cliente, y a que sus requerimientos en envergadura y materiales son tan complejos que los materiales deben transportarse al lugar donde se manufactura el artículo, el cual o bien no puede moverse, o su transporte es muy costoso.

GESTIÓN EFICAZ DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS

Uno de los aspectos que más énfasis tienen que tener las empresas es como gestionar de una manera eficaz sus procesos productivos. Según López (2008, pág. 2), “cualquiera que sea el proceso de transformación, la dirección de las operaciones se enfoca a gestionar, adecuada y eficazmente, los recursos puestos en juego y organizar y controlar el propio proceso de transformación para obtener los productos correctos.”

Dentro del mundo empresarial se cuenta con varios tipos de manuales, todo depende del tipo de enfoque que tenga la persona requirente.

Citando a Álvarez (1996, pág. 50).

Los manuales de métodos son manuales especializados que desarrollan y utilizan principalmente las áreas técnicas de la organización: Ventas, Producción, Ingeniería, Diseño, Control de calidad, Investigación y Desarrollo, Informática, Sistemas y Mantenimiento entre otras áreas. Se pueden desarrollar a partir de un procedimiento que muestre cómo elaborar, revisar y elaborar métodos. Debido a la tecnología especializada que los manuales contienen, es conveniente que cada manual solamente permanezca en manos del área que lo haya generado.

6.7. METODOLOGIA MODELO OPERATIVO

Diseño de un mapa de procesos e indicadores de gestión para las microempresas de muebles de Parroquia Huambaló.

Diseño de un mapa de procesos e indicadores de gestión

Diseño de un mapa de procesos e indicadores de gestión				
Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4	Fase 5
ANALIS SITUACIONAL	ESTUDIO DE PROCESOS	EVALUACION DE PROCESOS PRODUCTIVOS	DEFINICION FLUJOGRAMA DE PROCESOS	SEGUIMIENTO Y EVALUACION
*Estudiar el entorno de los microempresarios de la Parroquia Huambaló, en aspectos de producción y comercialización	*Identificar con claridad los procesos productivos y las áreas involucradas en el sector * Mapa de procesos para la realización de muebles	*Diagnosticar procesos de producción deficientes. *Identificar las mejoras que se puedan hacer al proceso. *Mejorar los procesos de producción eficientes. *Establecer una prueba piloto de los nuevos procesos.	*Establecimiento del diagrama de flujo de las actividades a desarrollarse en el proceso de producción	*Indicadores de gestión y rentabilidad

Gráfico 29: Diseño de un mapa de procesos

Elaborado por: Carolina Supe

FASE 1

6.7.1 ANÁLISIS SITUACIONAL

PARROQUIA HUAMBALÓ

Perteneciente a la provincia de Tungurahua, específicamente al cantón Pelileo. Se encuentra ubicada a 9 km del centro de la ciudad. Geográficamente está limitada al Norte por las parroquias Bolívar y La Matriz, al este con la Matriz, al oeste por la parroquia Bolívar y finalmente al sur por la parroquia Cotaló.

De acuerdo a los últimos resultados expuestos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), Huambaló contó para el año de referencia con 7862 personas de las cuales 3883 fueron hombres mientras que 3979 fueron mujeres.

En cuanto a la superficie actual de la parroquia según lo expuesto en el último censo población es de 25,75 km².

La tabla que se muestra a continuación proporciona información de la población por parroquias del cantón Pelileo al año 2010

TABLA N° 30 POBLACIÓN POR PARROQUIAS – CANTÓN PELILEO

CANTÓN PELILEO			
PARROQUIA	URBANO	RURAL	Total
BENITEZ (PACHANLICA)	-	2.183	2.183
BOLIVAR	-	2.713	2.713
CHIQUICHA	-	2.445	2.445
COTALO	-	1.852	1.852
EL ROSARIO (RUMICHACA)	-	2.638	2.638
GARCIA MORENO (CHUMAQUI)	-	6.380	6.380
GUAMBALO (HUAMBALÓ)	-	7.862	7.862
PELILEO	10.103	14.511	24.614
SALASACA	-	5.886	5.886
Total	10.103	46.470	56.573

FUENTE: INEC 2010

Por otra parte de acuerdo a la misma investigación la parroquia Huambaló cuenta con una tasa de crecimiento detallado de la siguiente manera: Hombres 1,35%, Mujeres 1,26% registrando un promedio final de 1,30%

En la siguiente tabla se muestra la proyección poblacional para el año 2015, de acuerdo a la tasa de crecimiento anteriormente mencionada. Los resultados arrojan que para el año 2015 la parroquia Huambaló cuenta con un estimado de 8406 personas, proyectado a una tasa de crecimiento del 1,30%

TABLA N° 31 PROYECCIÓN POBLACIONAL PARROQUIA HUAMBALÓ

AÑO	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CANTÓN PELILEO	58.731	59.531	60.343	61.160	61.978	62.797
PARROQUIA HUAMBALÓ	7.862	7.969	8.078	8.187	8.297	8.406

FUENTE: INEC

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Según el último Censo Poblacional realizado en el año 2010 la población económicamente actividad (PEA) de la parroquia Huambaló, entiéndase por PEA al conjunto de personas que están en capacidad de trabajar y tienen disponibilidad para hacerlo, es de 3998 personas.

Por otro lado las principales actividades económicas que se dedica la población son la agricultura y la industria del mueble, siendo este último el objeto de análisis de esta investigación.

Bajo este contexto según lo expuesto en el plan de trabajo del Gobierno Autónomo Descentralizado parroquia rural de Huambaló (2014), la agricultura representa un 34% de la PEA, mientras que la industria manufacturera es el 25% de la PEA, el comercio registra un 14% y el 11% se dedica al transporte y almacenamiento.

No obstante, Huambaló es considerado por esfuerzo y dedicación en la fabricación de todo tipo de muebles como la capital del mueble en la zona centro del país, la excelente calidad que tienen sus productos finales le ha hecho merecedor a esta parroquia de Tungurahua

grandes reconocimientos, motivo por el cual su mercado a lo largo de los años se ha diversificado.

La producción de muebles en los últimos años se ha incrementado debido a la gran demanda que se tiene por su variedad y calidad; sin embargo las empresas y microempresas que se dedican a este tipo de actividad, aún utilizan procedimientos empíricos y en algunos casos muy poco eficientes, mismos que se analizan posteriormente.

COMERCIO

Este sector de la población en los últimos años ha visto como se ha incrementado la demanda de sus productos, los mismos que en un inicio tenían sus principales ventas en Pelileo y Ambato, pero actualmente se distribuye sus productos a nivel nacional.

Por otro lado esta diversificación provocó una aceptabilidad de los productos, al punto que los clientes se acercan a los talleres de fabricación a comprar los muebles o hacer sus pedidos, siendo el excelente estado de las carreteras uno de los motivos principales para que suceda esto, sin embargo la constante demanda y el continuo incremento en las exigencias de los clientes ha denotado las deficiencias en el aspecto comercial, sean estos por desconocimiento en técnicas de venta o en algunos casos el poco nivel cultural en atención al cliente por parte de los artesanos.

Otro aspecto a considerar es la competencia desleal que actualmente se da en el mercado, donde Huambaló no es la excepción, siendo este un punto preocupante por los emprendedores del sector al ver como a pesar de la gran demanda, son solo unos pocos, que han constituido empresas grandes y acaparan el mayor porcentaje del mercado.

Una de las estrategias que Huambaló debe optimizar, es la Expo Feria del Mueble que cuenta con la colaboración de empresas públicas y privadas y su enfoque principal es captar clientes a nivel nacional e internacional, esta es una herramienta que exige al empresario a mejorar en todos los aspectos comerciales.

FASE II

6.7.2 ESTUDIO DE PROCESOS

En la parroquia Huambaló, la Fabricación de muebles se ha identificado previamente como la actividad económica más importante y que genera rendimientos económicos muy importantes para el sector, no obstante del mismo modo se identificó que aún se tiene procesos empíricos y deficientes al desarrollar esta actividad.

La fabricación de muebles consta de diferentes tipos de actividades o procesos de producción, mismos que deben ser optimizados para un eficiente desarrollo de las microempresas.

Para la identificación de los procesos productivos que se describen en este documento, se tuvo la colaboración del equipo técnico de la Asociación previamente seleccionado; además es preciso tener en cuenta que la fabricación de muebles no es un proceso homogéneo, debido a los distintos diseños que responden a las distintas exigencias de los clientes, también al uso de diferentes tipos de maderas.

Sin embargo existen procesos productivos básicos, que se son objetos de análisis en la presente investigación, cuyo fin es optimizar los procesos productivos básicos, donde claramente se ha identificado que los microempresarios de la parroquia Huambaló están teniendo problemas, mismos que se explican a continuación.

MATERIA PRIMA (Determinación de Necesidades)

En la parroquia Huambaló, el proceso de producción de muebles, empieza con la determinación de los materiales o materia prima propiamente dicho; la cantidad requerida es decir su volumen, la calidad de la materia prima que va en concordancia a las exigencias del cliente.

Cabe mencionar en este punto que un gran porcentaje de microempresarios de la parroquia, prevé la demanda y sus exigencias, y compran con anticipación sus materiales, algo que en cierto punto es bueno, pero la mayoría de las veces los artesanos u operarios

se equivocan en la adquisición; es decir compran materia prima erróneamente y esto les ocasiona pérdidas en ese momento y en el futuro.

Por otra parte existen microempresarios que al no provisionarse previamente en materiales básicos o esenciales como lijas, selladores, masilla, etc.; pierden tiempo y ocasionan retrasos en la producción; sin embargo existen otra clase de empresarios que ya tienen sus proveedores establecidos y son ellos que con un contacto telefónico dejan sus materias primas en el taller de fabricación.

Es decir existe una competencia desigual, por un lado existen microempresarios que se demoran en la adquisición de los materiales, mientras que otros se ven beneficiados con la entrega a domicilio de la materia prima, obviamente los primeros necesitan más tiempo de producción y son menos atractivos para los clientes, mientras que los segundos han logrado generar una ventaja competitiva.

Gráfico 30: Adquisición material prima



Fuente: Microempresas de Muebles Huambalò

Elaborado por: Carolina Supe

RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO DE MATERIA PRIMA

Es importante señalar que en este punto se refiere más que todo a la adquisición de la materia prima esencial, que para este caso es la madera. En Huambaló existen microempresarios que ha creado alianzas estratégicas con sus proveedores y son ellos quienes entregan sus productos a domicilio, es decir en el propio lugar de trabajo.

Actividades como estas generan una ventaja competitiva, sin embargo la mayoría de microempresas del sector no tienen este tipo de convenios o alianzas, por encontrar en el rubro del transporte un costo innecesario para entendimiento de ellos, lo cual por el contrario provoca una reducción de esfuerzo y recursos.

Por otro lado una de las desventajas del sector es su clima frío, el cual afecta directamente a la madera, que a conocimiento de expertos, mientras más seca la madera mejor. Además en la mayoría de microempresas en análisis, la madera no es receptada en un lugar adecuado, por el contrario tienen su materia prima al intemperie donde adquiere humedad por el tipo de clima del sector.

Además en algunos talleres se verificó, productos químicos con solventes, pintura, laca, lijas e incluso esponjas pasan al aire libre, donde se destruyen con facilidad y son inservibles, procedimientos muy empíricos y poco ortodoxos, que ocasionan un incremento en los costos de producción.

Gráfico 31: Recepción Materia prima



Fuente: Microempresas de Muebles Huambalò

Elaborado por: Carolina Supe

SELECCIÓN DE LA MADERA A TRABAJAR

En cuanto a la selección de la madera a trabajar para la mayoría de microempresas en análisis, es de exclusiva responsabilidad por el denominado Maestro mayor; no obstante existen talleres cuya diferente forma de organización ocasionan un cambio en este aspecto, específicamente cuando existe varios maestros, donde cada uno es responsable desde un inicio de la tarea encomendada, es decir responsable desde el diseño, selección del material de acuerdo a las exigencias del cliente hasta su entrega final del producto.

Si bien es cierto este tipo de organización otorga autonomía y libre espontaneidad a los empleados, es decir el artesano no siente presión y labora con confianza al tener a cargo solo su responsabilidad; sin embargo esto ocasiona por otro lado, cuando un empleado es irresponsable, un derroche de materias primas y un incremento en desperdicios innecesarios.

Otro problema que se ha encontrado en las microempresas de Huambaló es el incrementado porcentaje de error en la correcta selección de la madera, lo que ocasiona a su vez desperfectos en el producto final.

Gráfico 32: Selección de la madera



Fuente: Microempresas de Muebles Huambaló

Elaborado por: Carolina Supe

TRAZADO

Este proceso productivo es uno de los más importantes, si bien es cierto la mayoría de los muebles tienen patrón a seguir previamente elaborado, es decir poseen plantillas previamente diseñadas; las microempresas encuentran problemas sustanciales cuando el cliente muestra interés en diseños nuevos o inventados.

Este proceso tiene una vital responsabilidad pues las partes de los muebles luego del proceso de corte pasan a ser armadas y cualquier falla que no se ha identificado en el trazado pasan a formar parte del armado donde el descuadre no permite tener un mueble de calidad.

Gráfico 33: Área de Trazado



Fuente: Microempresas de Muebles Huambalò

Elaborado por: Carolina Supe

CORTE

Luego del proceso de trazado finalmente la madera pasa al proceso de corte, es decir la madera pasa al área de corte donde es cortado de forma precisa de acuerdo al diseño previamente trazado de acuerdo a las especificaciones técnicas.

En este proceso también se realizan los cortes correspondientes a ranuras, molduras y partes machihembradas. Es preciso resaltar que en esta etapa del proceso de producción también se realizan actividades de cepillado a la madera si no lo tiene, a fin de darle un mejor acabado. Por su parte los microempresarios una vez que tienen las piezas cortadas con sus respectivos agujeros para el proceso de ensamblaje, nuevamente proceden a lijar las piezas para su siguiente actividad.

Gráfico 34: Proceso de Corte fabricación muebles



Fuente: Microempresas de Muebles Huambalò

Elaborado por: Carolina Supe

ENSAMBLE

Este proceso de producción consiste en ensamblar todas las piezas que previamente se trazaron y cortaron, mediante la utilización de pegamento, clavos, tornillos etc, todo depende de la necesidad del mueble a fabricarse.

Por lo general este proceso productivo consiste en dos partes, ensamblaje por partes y ensamblaje final.

El ensamblaje por partes consiste en unir piezas de la madera previamente cortada, de forma estratégica, lo cual permite tener grandes partes que forman un todo de acuerdo a la especificación del cliente.

Por otra parte el ensamblaje final, consiste en armar todos los paneles previamente armados por separados, para finalmente tener al mueble de formar rústica; es preciso

mencionar que los microempresarios de Huambaló tienen en su oferta de productos no solo bienes terminados es decir con acabado, sino también en estado natural.

Gráfico 35: Ensamblaje de muebles



Fuente: Microempresas de Muebles Huambaló

Elaborado por: Carolina Supe

ACABADO

Este proceso consiste en darle los acabados al mueble, en cuanto a color, matices, chapas etc.

Una vez terminado el proceso de ensamblaje el mueble pasa al área de acabado, proceso clave donde se determina la calidad del mueble, por ser lo que a primera vista ve el cliente.

El principal objetivo de este proceso es proporcionar al mueble características referentes a las especificaciones del cliente, cuando un mueble es hecho bajo ciertas exigencias o acabados llamativos para captar clientes.

Por lo general este proceso de producción consiste de una serie de actividades a efectuarse a fin de dar las mejores características únicas al producto terminado.

Teñido

Proceso en el cual se da color con un tinte específico al mueble, de acuerdo a las exigencias del cliente.

Sellado

Esta actividad tiene como finalidad, eliminar cualquier tipo de imperfección de la manera, es decir consiste en tapar huecos con masilla para dar una textura de suavidad.

Lijado del Sellado

Actividad en la cual se procede a quitar cualquier tipo de exceso de la madera, donde se le otorga una textura suave al mueble.

Segundo Sellado

Este proceso consiste en nuevamente corregir fallas en la madera, a más de dar uniformidad al color, finalmente se lija nuevamente a fin de dar una textura de suavidad.

Lacado

Consiste en proporcionarle al mueble una capa de protección de laca transparente, proceso otorga un aspecto al mueble brillante o terminado mate.

Accesorios

Depende del tipo de mueble fabricado, a algunos se les otorgará chapas de diferentes tipos, o manecillas previamente seleccionadas. Por otro lado la tapicería es un proceso que requieren algunos muebles; para los microempresarios de Huambaló esta actividad es subcontratada por especialistas del ramo, mientras que otros poseen sus propios artesanos.

Gráfico 36: Acabado



Fuente: Microempresas de Muebles Huambalò

Elaborado por: Carolina Supe

Embalaje y Expedición

Proceso de producción en el que empaca a los muebles con cartones o plástico transparente a fin de protegerle al producto el transporte y descarga

Gráfico 37: Embalaje producto terminado



Fuente: Microempresas de Muebles Huambalò

Elaborado por: Carolina Supe

MAPA DE PROCESOS

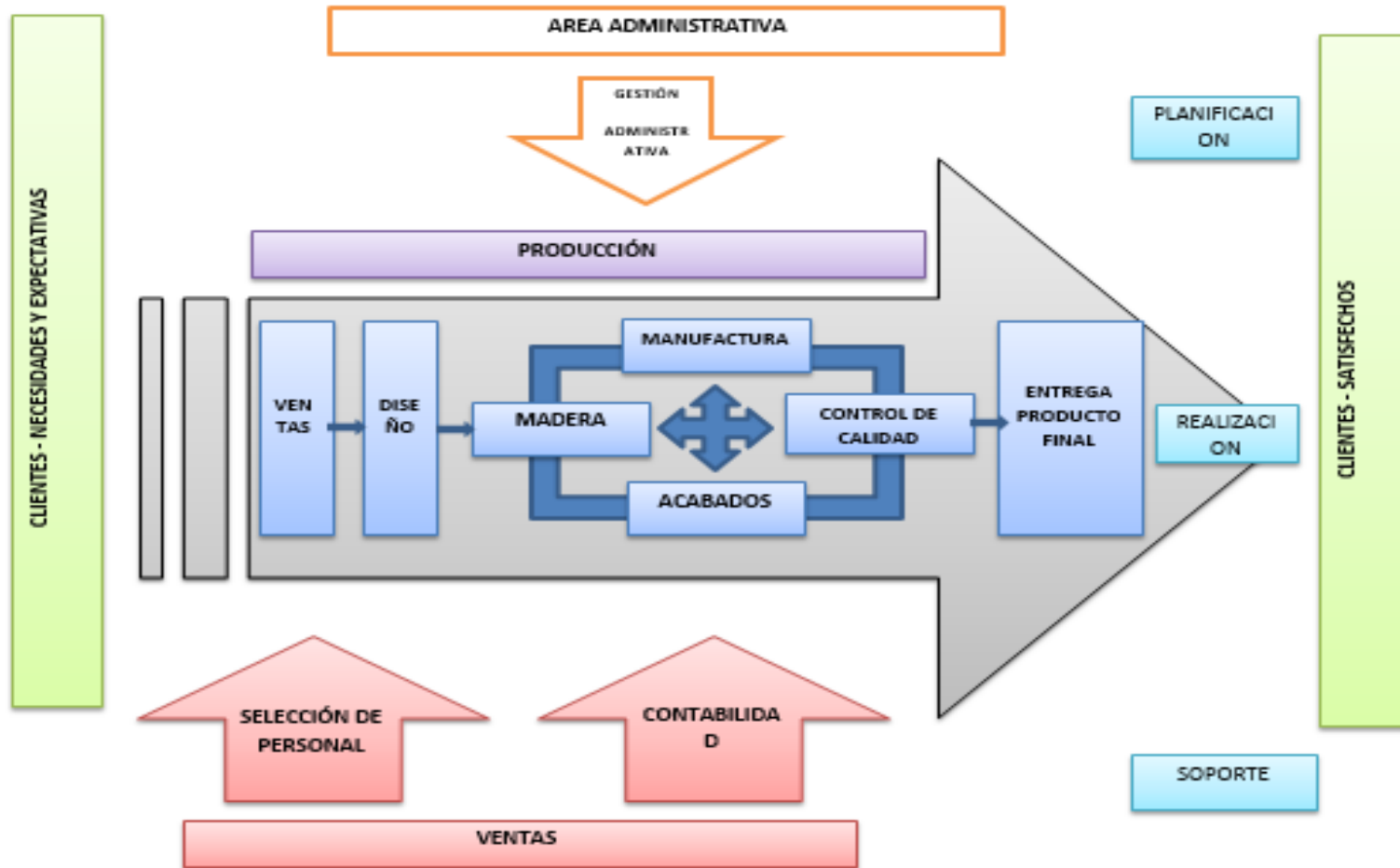


Grafico 38: Mapa de procesos

Elaborado por: Carolina Supe

FASE III

6.7.3 EVALUACIÓN PROCESOS PRODUCTIVOS.

Diagnóstico de procesos productivos deficientes.

Con el apoyo del equipo técnico provisto por la Asociación se logró identificar los procesos productivos en los que la mayoría de los microempresarios están fallando, no obstante eso no significa que deben ser eliminados, pues forman parte del conjunto de actividades necesarias e indispensables para la fabricación de muebles.

A continuación se detallan las actividades con sus respectivos problemas.

Gráfico 39: Deficiencias en los Procesos Productivos

SELECCIÓN MATERIA PRIMA	<ul style="list-style-type: none">• Poca diversificación de proveedores
ADQUISICIÓN MATERIALES	<ul style="list-style-type: none">• Errores en la adquisición de la materia prima por parte de los operarios.
RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO	<ul style="list-style-type: none">• Falta de convenios con proveedores para entrega de materia prima de puerta en puerta.
SELECCIÓN MADERA	<ul style="list-style-type: none">• Selección errónea de madera húmeda.
TRAZADO	<ul style="list-style-type: none">• Falta de especialización en el trazado.
CORTE	<ul style="list-style-type: none">• Limitada capacidad tecnológica.
ENSAMBLE	<ul style="list-style-type: none">• Falta de automatización en el ensamblaje.
ACABADO	<ul style="list-style-type: none">• Poca variedad en acabados.
EMBALAJE Y EXPEDICIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Demora en la entrega.

Elaborado por: Carolina Supe

Identificación de mejoras en los procesos de producción

Huambaló al contar con un gran potencial en la fabricación de muebles debe optimizar sus procesos de producción desde el momento del primer contacto con el cliente hasta la finalización con la entrega del producto.

Es por ello que para mejorar los procesos productivos en la fabricación de muebles es necesario tomar en cuenta las siguientes actividades a fin de que contribuyan a optimizar toda la producción.

DOCUMENTACIÓN DE PEDIDOS

A fin de evitar inconvenientes con el cliente, por errores en la especificaciones que este de para el mueble a fabricarse. Con una orden de trabajo se podrá tener un respaldo físico a fin de cumplir con las exigencias, sin embargo es útil ofrecer flexibilidad en cuanto a nuevas características que solicite el cliente siempre y cuando puedan realizarse.

DETERMINAR ÁREAS DE TRABAJO PARA ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

Con el objetivo de tener una producción rápida sin entorpecimiento a causas de estorbos en el área de producción. Este procedimiento genera una mayor identificación de errores por áreas, lo cual oportunamente se puede corregir.

CONTROL DE CALIDAD EN TODAS LAS ETAPAS

El realizar esta actividad minimiza la cantidad de fallas en el producto final, debido a que la oportuna corrección de fallas arroja una menor cantidad en las etapas finales del proceso de fabricación.

ESTABLECER UN SISTEMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA

De ser posible es importante recibir capacitación en temas actualizados a la actividad, las exigencia de la competencia hacen que el artesano este más al tanto de las nuevas características.

Mejora de los procesos de producción eficientes

Es sin duda que para mejorar los procesos productivos actuales que desarrollan los microempresarios de Huambaló, es necesario corregir las fallas actuales en cada uno de sus procesos, las posibles estrategias se describen a continuación.

Gráfico 40: Mejora de procesos productivos eficientes actuales

SELECCIÓN MATERIA PRIMA	<ul style="list-style-type: none">• Diversificar la oferta de materia prima con distintos proveedores
ADQUISICIÓN MATERIALES	<ul style="list-style-type: none">• Capacitar a los operarios en la compra de MP, de acuerdo a las determinaciones expuestas en ordenes de trabajo
RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO	<ul style="list-style-type: none">• Establecer convenios o alianzas estratégicas con proveedores para entrega de materia prima en los diferentes talleres.
SELECCIÓN MADERA	<ul style="list-style-type: none">• Capacitar al responsable en el modo correcto de selección de la madera a utilizarse.
TRAZADO	<ul style="list-style-type: none">• Establecer nuevas técnicas de trazado, bajo plantillas previamente diseñadas.
CORTE	<ul style="list-style-type: none">• Establecer estrategias financieras para mejorar la tecnología.
ENSAMBLE	<ul style="list-style-type: none">• Crear convenios para la automatización del área de ensamblaje.
ACABADO	<ul style="list-style-type: none">• Aumentar variedad de acabados.
EMBALAJE Y EXPEDICIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Optimizar los tiempos para una entrega oportuna de los productos terminados.

Elaborado por: Carolina Supe

Establecer una prueba piloto de los nuevos procesos.

Para la presente investigación es necesario realizar pruebas acerca de los procedimientos y sus posibles mejoras de los procesos productivos descritas previamente, no obstante las actividades descritas tienen el aval de su realización por parte del equipo técnico y las recomendaciones de mejoras fueron expuestas en base a procedimientos que se realizan en empresas de la misma actividad.

Por lo tanto es recomendable que lo expuesto anteriormente, de ser requerido pase por pruebas técnicas con el mismo número de microempresas encuestadas, de no ser esa la voluntad, se recomienda su uso pues cuenta con el aval de la comprobación de empresas dedicadas a la fabricación de muebles en la parroquia Huambaló.

FASE IV

6.7.4. DEFINICION FLUJOGRAMA DE PROCESOS

FLUJOGRAMA PROPUESTO PARA LAS MICROEMPRESAS DE MUEBLES DE LA PARROQUIA HUAMBALÓ

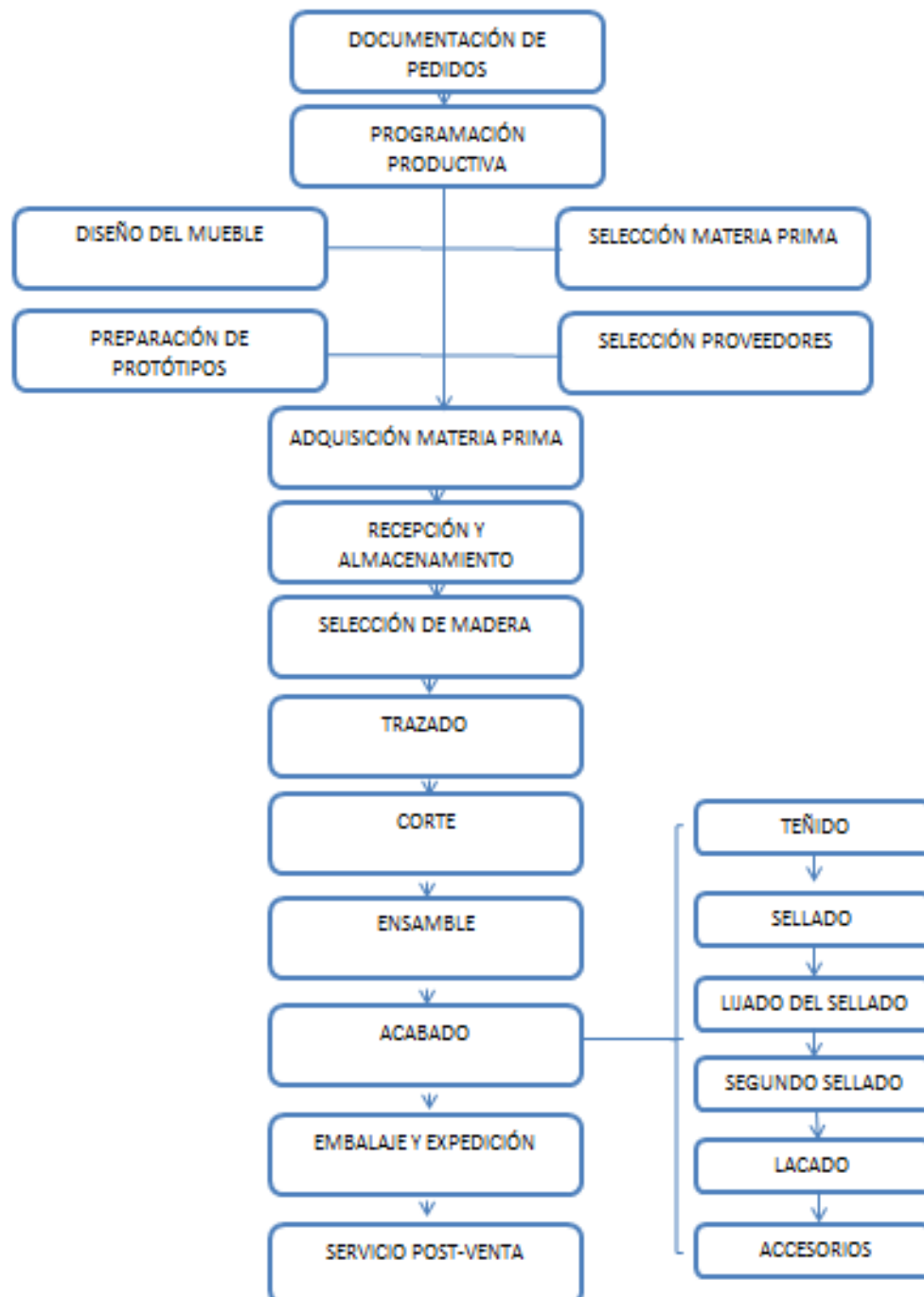


Grafico 41: Flujograma de Procesos
Elaborado por: Carolina Supe

FASE V

6.7.5. SEGUIMIENTO Y EVALUACION

INDICADORES DE GESTIÓN PRODUCTIVA

En base a lo anteriormente expuesto es necesario que los microempresarios del sector tengan un sistema de gestión productiva, es decir es necesario poseer una herramienta que permita en cualquier momento hacer un análisis de cómo los nuevos procesos de producción han afectado a la fabricación de los productos, por lo que a continuación se detalla los indicadores de producción más utilizados y que se aplicaran con gran facilidad por parte del artesano.

Por otro lado cualquier proyecto a emprenderse, se verá reflejado en el rendimiento financiero que otorgue a cada empresa o empresario; y de igual forma como lo expuesto anteriormente en el aspecto de la producción, es necesario realizar un análisis del rendimiento financiero, mismo que necesita de información representada en indicadores para la posterior toma de decisiones, sin embargo para sus respectivos cálculos es necesario manejar información contable, por lo que se recomienda la utilización de la tabla que se describe a continuación a los microempresarios que lo puedan realizar.

Tabla 32: Indicadores De Gestión Productiva

FACTOR	INDICADOR TÉCNICO	FÓRMULA
GESTIÓN PRODUCTIVA	PRODUCTIVIDAD REAL	PRODUCCIÓN REAL/INSUMOS
	PRODUCTIVIDAD ÓPTIMA	PRODUCCIÓN META/ RECURSOS PROGRAMADOS
	PRODUCTIVIDAD LABORAL	PRODUCCIÓN MENSUAL/HORAS TRABAJADAS AL MES

	PRODUCCIÓN DEFECTUOSA	UNIDADES PRODUCIDAS/UNIDADES DEFECTUOSAS
	FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES	NÚMERO DE CLIENTES QUE REGRESAN/ CLIENTES TOTALES
	CAPTACIÓN DE CLIENTES	NÚMERO DE CLIENTES NUEVOS/ CLIENTES TOTALES
	EFICIENCIA PRODUCTIVA	RECURSOS PROGRAMADOS/ RECURSOS UTILIZADOS
RENTABILIDAD	MARGEN BRUTO	(VENTAS – COSTO DE VENTAS)/VENTAS
	MARGEN OPERACIONAL	UTILIDAD OPERACIONAL/VENTAS
	MARGEN NETO	UTILIDAD NETA/VENTAS
	RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	UTILIDAD OPERACIONAL / PATRIMONIO

Elaborado por: Carolina Supe

APLICACIÓN DE INDICADORES

Para la aplicación de estos indicadores se ha extraído datos como ventas, costos de ventas producción, costo de producción, utilidad de la Micrompresa Diseño Modular, con la cual se aplicara los indicadores con el fin de mostrar mejoramiento en la rentabilidad de la Microempresa.

MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD

Tabla 33: Margen Operacional De Utilidad

CUENTAS	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
UTILIDAD OPERACIONAL	11675	15728
VENTAS NETAS	30905	36100

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

$$\text{MARGEN OPERAC.DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD OPERAC.}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

Tabla 34: indicador Margen Operacional

INDICADOR	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
MARGEN OPERACIONAL	38%	44%

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

Con estos resultados se puede determinar que por cada dólar vendido, la empresa posee una utilidad operacional del 38% en febrero de 2014, y del 44% en el mismo mes del año 2015; se puede notar que en el período de análisis existió un incremento en este indicador. Por lo tanto se puede concluir que una vez aplicado los procesos productivos descritos en la presente investigación se tuvieron mejores utilidades descontando los gastos administrativos y de venta.

MARGEN NETO DE UTILIDAD

Tabla 35: Margen Neto De Utilidad

CUENTAS	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
UTILIDAD NETA	7443	10027
VENTAS NETAS	30905	36100

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

Tabla 36: Indicador Margen neto

INDICADOR	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
MARGEN NETO	24%	28%

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

Los resultados anteriores indican que la empresa Diseño Modular generó una utilidad neta del 24% en febrero de 2014, mientras que para febrero de 2015 fue del 28%; por lo que se puede concluir que con la aplicación de los nuevos procesos de producción la empresa tuvo un mejor rendimiento, una vez descontados todos los costos, gastos y obligaciones tributarias.

PRODUCTIVIDAD REAL

Tabla 37: Productividad real

CUENTAS	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
PRODUCCIÓN REAL	25400	38800
INSUMOS	16380	20300

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

$$\text{PRODUCTIVIDAD REAL} = \frac{\text{PRODUCCIÓN REAL}}{\text{INSUMOS}}$$

Tabla 38: Indicador Productividad real

INDICADOR	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
PRODUCTIVIDAD REAL	1.55	1.91

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

por cada dólar invertido en insumos se tiene una productividad de \$1.55 para febrero de 2014, mientras que para febrero de 2015 fue del \$1.91; es decir la productividad de la empresa se ha incrementado, la utilización de los insumos son de una mejor manera.

PRODUCTIVIDAD LABORAL

Tabla 39: Productividad laboral

CUENTAS		FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
UNIDADES PRODUCIDAS AL MES	AL	125	221
HORAS TRABAJADAS AL MES		960	1344

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

$$\text{PRODUCTIVIDAD LABORAL} = \frac{\text{UNIDADES PRODUCIDAS MENSUAL}}{\text{HORAS TRABAJADAS AL MES}}$$

Tabla 40: indicador Productividad laboral

INDICADOR	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
PRODUCTIVIDAD LABORAL	13%	16%

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

Los datos expuestos indican que por cada hora hombre trabajada se produce el 13% de una unidad, dato de febrero de 2014; mientras que aplicados los nuevos procesos se tiene una efectividad de hora hombre trabajada de 0.16; es decir se produce en el año 2015 en referencia al mismo mes el 16% de una unidad por cada hora hombre empleada.

PRODUCCIÓN DEFECTUOSA

Tabla 41: Producción Defectuosa

CUENTAS		FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
UNIDADES PRODUCIDAS AL MES		125	221
UNIDADES DEFECTUOSAS		5	2

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

$$\text{PRODUCCIÓN DEFECTUOSA} = \frac{\text{UNIDADES PRODUCIDAS MENSUAL}}{\text{UNIDADES DEFECTUOSAS}}$$

Tabla 42: Indicador Producción Defectuosa

INDICADOR	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
POR CADA # UNIDADES PRODUCIDAS	25	111
PRODUCCION DEFECTUOSA	1	1

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

Los resultados expuestos significan que por 25 unidades producidas mensualmente en febrero de 2014, se tiene una unidad defectuosa; mientras que para febrero de 2015 por cada 111 unidades producidas, recién se tiene una. Como conclusión se puede decir que en la empresa con la aplicación de lo propuesto se tiene mayor eficiencia tanto en utilización de insumos como en unidades de producción, esto puede ser debido al control de calidad por etapas que se propone en este documento

FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES

Tabla 43: Fidelización con el cliente

CUENTAS	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
NÚMERO DE CLIENTES NUEVOS	30	50
CLIENTES TOTALES	100	125

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

$$\text{FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES} = \frac{\text{NÚMERO DE CLIENTES QUE REGRESAN}}{\text{CLIENTES TOTALES}}$$

Tabla 44: Indicador Fidelización con el cliente

INDICADOR	FEBRERO 2014	FEBRERO 2015 (MEJORA PRODUCTIVA)
PRODUCCIÓN DEFECTUOSA	30%	40%

Elaborado por: Carolina Supe

Fuente: Microempresa Diseño Modular

Con los datos expuestos indican que para el año 2014 se tenía una fidelización del cliente de un 30%, mientras que para febrero de 2015 se tuvo un 40%, es decir los clientes se vieron más conformes con los productos que decidieron regresar una vez aplicados los nuevos procesos.

6.8. Administración del Centro Artesanal Huambaló CENARHU

En la presente investigación se da a conocer como está formado la Administración del centro Artesanal Huambaló CENARHU, en el cual se detalla a cada una de sus autoridades.

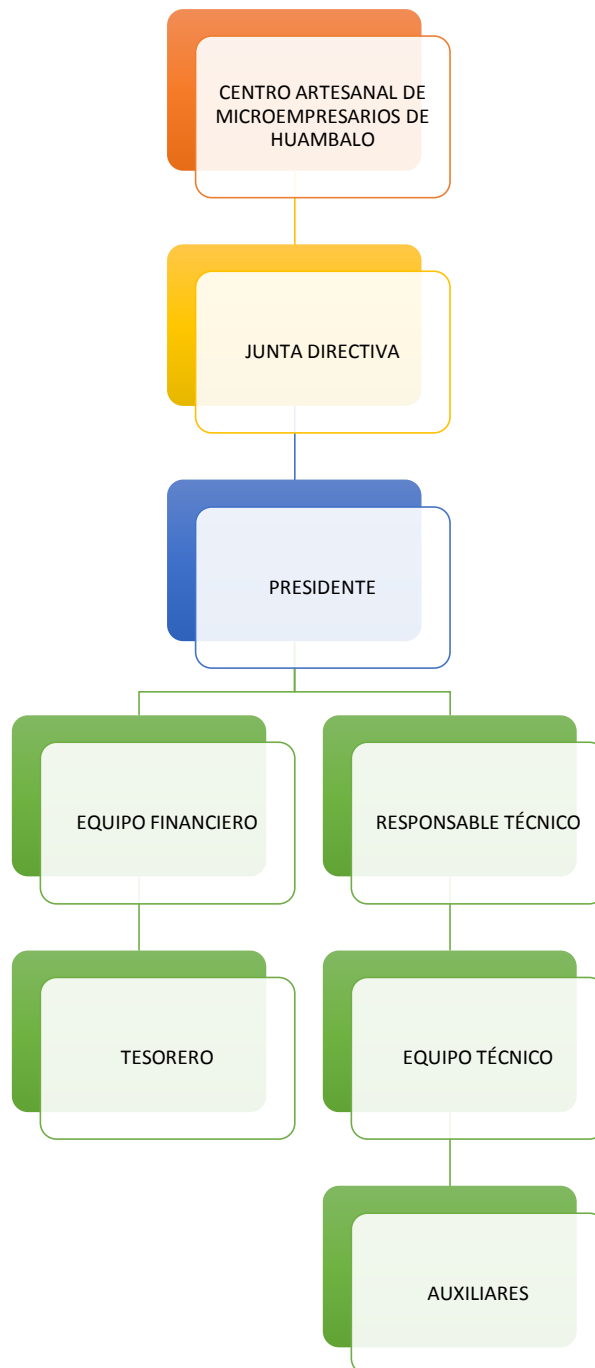


Gráfico 42: Organigrama Estructural

Elaborado por: Carolina Supe

La asociación de productores de Huambaló es una organización cuya finalidad es dar apoyo a los microempresarios del sector, en temas de convenios o participación de proyectos de emprendimientos y mejoras en la actividad de fabricación de muebles.

La Asociación está bajo responsabilidad del Presidente, quien es designado por voto popular de los miembros de la organización; en el desarrollo de la propuesta el representante, dio el aval para la utilización de recursos tanto económicos como técnicos.

Por su parte será el encargado de velar de la sociabilización de la investigación, es decir dar a conocer a los microempresarios sobre las características de este documento y de su libre uso.

En este sentido la Asociación cuenta además con un tesorero encargado de la administración financiera y recaudar las cuotas establecidas en el caso de ser necesario para los diferentes proyectos, en este proyecto tuvo participación directa y fue el encargado de desembolsar los requerimientos económicos tanto para movilización como para redacción del documento, mientras tanto en lo posterior velará por los recursos económicos que serán necesarios para la capacitación continua que se requiere de la presente.

Por otro lado la organización cuenta con un equipo técnico encargado de dar soporte a todas las actividades de campo en los diferentes proyectos, en la presente tuvo representación notable y vital, pues fueron los encargados de identificar con plenitud los procesos productivos descritos en cuanto a la fabricación de muebles en el sector, además será este mismo equipo quien dé seguimiento a las actividades de capacitación sobre el uso del documento e identificar nuevas alternativas en los procesos productivos, acorde a las exigencias del mercado competitivo.

Además los auxiliares técnicos, desarrollaran actividades de apoyo concerniente a lo dispuesto por parte del equipo técnico liderado por los responsables y serán los encargados de asistir en las pruebas piloto necesarias en el desarrollo de la presente.

6.9. Previsión de la evaluación

INTERROGANTES	PLAN DE EVALUACIÓN
¿Quiénes solicitan Evaluar?	Los representantes de la Junta directiva.
¿Por qué evaluar?	Porque se necesita que los procesos productivos de las microempresas sean eficientes y posteriormente genere mayores rendimientos económicos.
¿Para qué evaluar?	Para determinar el porcentaje de impacto de los procesos productivos en el aspecto económico de las empresas.
¿Qué evaluar?	El manual de procesos productivos estandarizados.
¿Quién evalúa?	El presidente y el equipo técnico.
¿Cuándo evaluar?	Cuando se implemente los nuevos procedimientos expuestos en el documento con una periodicidad de 6 meses de ser posible.
¿Cómo evaluar?	Con un análisis crítico sobre el impacto de las nuevas actividades en la producción individual de las microempresas.
¿Con qué evaluar?	Con evaluaciones periódicas de los procesos de producción, en una muestra de los artesanos del sector, identificado por el equipo técnico.

Tabla 45: Previsión de la evaluación

Elaborado por: Carolina Supe

BIBLIOGRAFÍA

- Aguiar, I. (2010). *Finanzas corporativas en la práctica*. Gran Canaria.
- Álvarez Torres, M. G. (1996). *MANUAL PARA ELABORAR MANUALES DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS*. México: Panorama.
- Belio, L. (2012). *Claves para gestionar productos*.
- Billene, R. (2008). *Administración de costos*.
- CONASEV. (2009). *Indicadores financieros de empresas*.
- CORPEI. (2007). Obtenido de CORPEI.
- Cruz. (2008). *La Innovación*. Mexico.
- Ecuador Forestal Org. (Marzo - Abril de 2011). *Ecuador Forestal*. Obtenido de www.ecuadorforestal.org
- Erazo, A. B. (Septiembre de 2014). *Universidad Internacional SEK*. Obtenido de repositorio.uisek.edu.ec
- Guerrero. (2011).
- Heizer, J., & Render, B. (2004). *Principios de Administración de Operaciones*. México: Pearson Educación.
- Hidalgo. (2010).
- INEC. (2010). *INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
- Krugman, P. (2007). *Introducción a la economía*. España.
- López Ruiz, V. R. (2008). *GESTIÓN EFICAZ DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS*. Madrid: Wolters Kluwer.
- Lopez, V. (2008). *Gestión eficaz de los procesos productivos*. Mexico.
- Marlene, D. T. (Enero de 2013). *Universidad Técnica de Cotopaxi*. Obtenido de repositorio.utc.edu.ec
- Muñoz Negrón, D. (2009). *Administración de operaciones Enfoque de administración de procesos de negocios*. México : Cengage Learning.
- Muñoz, D. (2007). *Administración de operaciones*. Mexico.

- Parra, E. d. (2008). *Estrategias de ventas y negocios*.
- Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus. (2010). *ECONOMIA CON APLICACIONES A LATINOAMERICA*. Mexico: McGraw-Hill.
- Restrepo, N. (2012). *El precio: clave de la rentabilidad*. España.
- Robert C. Merton y Zvi Bodie. (2010). *FINANZAS*. Mexico: Person Educación.
- Rodríguez Martínez, M. (2005). *El Método MR MAXIMACIÓN DE RESULTADOS PARA LA PEQUEÑA EMPRESA DE SERVICIOS*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Rosales, J. (2010). *Elementos de la macroeconomía*.
- Salinas, C. A. (Marzo de 2011). *Universidad Técnica de Ambato*. Obtenido de repositorio.uta.edu.ec
- Villegas Paredes, I. N. (2014). *PLAN DE TRABAJO GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO PARROQUIA RURAL HUAMBALÓ*. Recuperado el 17 de ABRIL de 2015, de http://vototransparente.ec/apps/resultados-2014/images/planes_trabajo/TUNGURAHUA/VOCALES%20JUNTAS%20PARROQUIALES/PELILEO/HUAMBALO/LISTAS%2035/LISTAS%2035.pdf

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE ECONOMÍA



ENCUESTA REALIZADA A LOS MICROEMPRESARIOS DE MUEBLES DE LA
PARROQUIA HUAMBALÓ

Objetivo:

Analizar el proceso productivo y la rentabilidad de las Microempresas de Muebles de la Parroquia Huambaló del Cantón Pelileo, a fin de establecer propuestas que mejoren la rentabilidad del sector.

No. De encuesta: ____

Datos Informativos:

Edad:

Nivel Instructivo:

Instrucciones:

- . Lea detenidamente las preguntas, conteste con la mayor sinceridad posible
- . Marque con una X la respuesta que estime conveniente
- . Favor marcar una sola respuesta.

1.- ¿Realiza Usted un control permanente en los procesos productivos, con el fin de mejorar la rentabilidad en su negocio?

Siempre..... Casi Siempre..... A veces..... Rara vez.... Nunca.....

2.-¿Considera usted que los Procesos Productivos de su Microempresa son Deficientes?

SI..... NO.....

3.- ¿Su negocio cuenta con maquinaria tecnificada que mejore los procesos productivos y por ende la producción?

SI..... NO.....

4.- ¿Ha afectado las restricciones medioambientales a la producción en su fábrica, debido a que implica la compra de materia prima?

SI..... NO.....

5.- ¿Al momento de comprar materia prima usted toma en cuenta el factor?

Calidad..... Precio..... Durabilidad.....

6.- ¿Con cuántos proveedores cuenta usted?

Un proveedor..... Dos proveedores.... Tres proveedores..... Más de tres....

7.- ¿Los materiales ofertados por su proveedor son de calidad?

Siempre..... Casi Siempre..... A veces..... Rara vez.... Nunca.....

8.- ¿Al momento de la Compra de sus materiales los proveedores ofrecen toda la garantía necesaria?

Siempre..... Casi Siempre..... A veces..... Rara vez.... Nunca.....

9.- ¿Cuál es la forma más usual de pago por compra de materiales?

Contado..... Crédito..... Mixto....

10.- ¿A cuántas personas proporciona trabajo actualmente en su negocio?

1 a 5.... 6 a 10.... 11 a 15.... Más de 15....

11.- ¿Su negocio cuenta con mano de obra calificada?

SI..... NO.....

12.- ¿Cuenta usted con la cantidad necesaria de materiales e insumos, para la producción en su fábrica?

Siempre..... Casi Siempre..... A veces..... Rara vez.... Nunca.....

13.- ¿Su negocio cuenta con recursos económicos suficientes para la producción de sus muebles?

SI..... NO...

14.- ¿Los costos en los que incurre la Empresa para la fabricación de muebles son?

Altos..... Medios..... Bajos.....

15.- ¿La rentabilidad obtenida por la venta de sus productos está acorde a los costos de producción?

SI..... NO.....

16.- ¿Mantiene la empresa un respaldo patrimonial en caso de eventuales bajas en la producción y venta de los muebles?

Siempre..... Casi Siempre..... A veces..... Rara vez.... Nunca.....

17.- ¿Existe una utilidad significativa entre producir y vender sus productos?

Siempre..... Casi Siempre..... A veces..... Rara vez.... Nunca.....

18.- ¿Considera importante invertir a largo plazo en los diferentes recursos para la producción de los muebles?

SI..... NO.....

19.- ¿La rentabilidad por ventas de su Microempresa es alta?

SI..... NO.....

20.- ¿Indique el monto aproximado de ventas mensuales?

Menos de \$5000,00..... De \$5001,00 a 10.000,00.....
De \$10.001,00 a \$20.000,00..... Más de 20.000,00.....

21.- ¿Al momento de la venta cual es el principal mercado que adquiere sus productos?

Local..... Regional..... Nacional..... Internacional....

22.- ¿Considera usted que existe una comercialización inadecuada dentro de la industria del mueble que origine un bajo crecimiento en su negocio y el mercado en general?

SI..... NO.....

23.- ¿Cree usted que todos los ofertantes de muebles deberían estandarizar precios?

SI..... NO.....

24.- ¿En qué aspecto piensa usted que la industria del mueble favorece a la Parroquia Huambaló?

Turístico..... Económico..... Social..... Otro cual.....