

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



## FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

### PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO EN ECONOMÍA

---

**TEMA:**

---

LA PRODUCCIÓN DE CALZADO Y LA RENTABILIDAD DE LOS  
ARTESANOS DE LA PARROQUIA AMBATILLO

---

**AUTOR:** CRISTINA MORETA

**TUTOR:** ING. DANILO LOZADA

Ambato – Ecuador  
2015

## **APROBACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN O TITULACIÓN**

### **CERTIFICA:**

Yo, Ing. Danilo Lozada con CI. 1802051266, en mi calidad de tutor del trabajo investigativo de graduación o titulación sobre el tema: “LA PRODUCCIÓN DE CALZADO Y LA RENTABILIDAD DE LOS ARTESANOS DE LA PARROQUIA AMBATILLO”.

Desarrollado por la egresada: Cristina Pulina Moreta Simbania, considero que dicho informe investigativo, reúne los requisitos técnicos, científicos, y reglamentarios, por lo que autorizo la presentación del mismo ante el Organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por parte de la Comisión calificadora designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 15 Mayo del 2015



**TUTOR**

Ing. Danilo Lozada

CI. 1802051266

## AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, CRISTINA PULINA MORETA SIMBANIA, con C.I. # 180447063-9, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación: **“LA PRODUCCIÓN DE CALZADO Y LA RENTABILIDAD DE LOS ARTESANOS DE LA PARROQUIA AMBATILLO”**, es original, autentico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de esta Investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad del autora.

Ambato, Mayo de 2015



---

Cristina Pulina Moreta Simbania

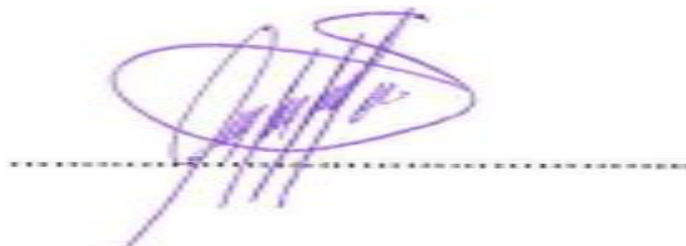
C.I.180447063-9

AUTORA

## CESIÓN DE DERECHOS DEL AUTOR

Cedo los derechos en línea patrimoniales del presente trabajo final de grado o titulación con el tema: **“LA PRODUCCIÓN DE CALZADO Y LA RENTABILIDAD DE LOS ARTESANOS DE LA PARROQUIA AMBATILLO”**. Autorizo su reproducción total o parcial, siempre que esté dentro de las regulaciones de la Universidad Técnica de Ambato, respetando mis derechos de autor y que no se utilice con fines de lucro.

Ambato, Mayo del 2015

A handwritten signature in purple ink is written over a horizontal dashed line. The signature is stylized and appears to be the name of the author.

Cristina Pulina Moreta Simbania

C.I.180447063-9

AUTORA

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos Profesores Calificadores, una vez revisado, aprueban el informe de Investigación, sobre el tema: **“LA PRODUCCIÓN DE CALZADO Y LA RENTABILIDAD DE LOS ARTESANOS DE LA PARROQUIA AMBATILLO”**, desarrollado por Cristina Paulina Moreta Simbania, 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 del 2015

Para constancia firma



Eco. Diego Proaño

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Eco. Álvaro Vayas

PROFESOR CALIFICADOR



Dr. Fabián Mera

PROFESOR CALIFICADOR

## DEDICATORIA

*Es muy satisfactorio para mí dedicar este trabajo, a Dios por su bondad infinita, por darme la sabiduría, el conocimiento y las aptitudes para el desarrollo de la misma. A mis padres Enma y Cesar por darme el mejor regalo; la oportunidad de prepararme, a mis hermanos y sobrinos quienes confiaron en mi capacidad de lograr cada una de mis metas propuestas*

*A mi esposo Diego por su apoyo incondicional, quien me acompañó en mis noches de desvelo por su ayuda para construir mi camino y alcanzar mis objetivos*

*A mí querida amiga Diana por haber sido cómplice de mi vida universitaria y personal por haber compartido tantos momentos felices y tristes, a todos ellos mi sentimiento de gratitud y reconocimiento.*

## **AGRADECIMIENTO**

*Mi agradecimiento a la Universidad Técnica de Ambato, a la Facultad de Contabilidad y Auditoría por haberme permitido cruzar por sus aulas, de manera especial al Ing. Danilo Lozada, quien me ha brindado todas las facilidades necesarias para el desarrollo del presente trabajo de investigación.*

*Finalmente, agradezco a mis maestros quienes de una u otra manera compartieron sus conocimientos para forjar día a día profesionales con éxito.*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN O TITULACIÓN .....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS DEL AUTOR.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xvi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xviii
ABSTRACT .....	xx
INTRODUCCIÓN.....	xvi
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA .....	1
1.1. Tema.....	1



1.2. Planteamiento del Problema .....	1
1.2.1. Contextualización .....	1
1.1.1.1. Macro contextualización .....	1
1.1.1.2. Micro contextualización .....	2
1.1.1.3. Meso contextualización .....	3
1.3. Análisis crítico .....	7
1.4. Prognosis .....	8
1.5. Formulación del problema .....	8
1.6. Interrogantes .....	8
1.7. Delimitación del objeto de investigación .....	9
1.8. Delimitación del contenido.....	9
1.9. Delimitación espacial.....	9
1.10. Delimitación temporal .....	9
1.11. Justificación.....	9
1.12. Objetivos .....	10
1.12.1. Objetivo General .....	10
1.12.2. Objetivo Especifico.....	10
CAPÍTULO II.....	11

MARCO TEÓRICO .....	11
2.1. Antecedentes Investigativos .....	11
2.2. Fundamentación Filosófica.....	14
2.2.1. Fundamento ontológico .....	15
2.2.2. Fundamentación Epistemológica.....	17
2.2.3. Fundamentación axiológica.....	18
2.3. Fundamentación Legal .....	19
2.4. Categorías fundamentales .....	21
2.4.1. <i>Supraordinación</i> .....	21
2.4.2 Conceptualización de la variable independiente.....	23
2.4.2.1. <i>Gestión de Producción</i> .....	23
2.4.2.2. <i>Proceso de Gestión</i> .....	24
2.4.2.3. <i>Fuerza de trabajo</i> .....	25
2.4.2.4. <i>Producción de calzado</i> .....	26
2.4.3 Conceptualización de la variable dependiente.....	32
2.4.3.1 <i>Contabilidad</i> .....	32
2.4.3.2 <i>Balance contable</i> .....	33
2.4.3.3 Estado de resultados .....	38

2.4.3.4 Rentabilidad .....	40
2.5. Hipótesis .....	43
2.6. Señalamiento de las variables .....	43
CAPÍTULO III.....	44
METODOLOGÍA.....	44
3.1. Enfoque de la Investigación .....	44
3.2. Descriptiva .....	45
3.3. Modalidad básica de la investigación .....	45
3.4. Nivel o tipo de investigación .....	46
3.5. Población y Muestra .....	47
3.6. Operacionalización de las Variables.....	48
3.1.1. Operacionalización de variables independiente.....	48
3.1.2. Operacionalización de variables dependiente .....	49
3.7. Plan de Recolección de Información .....	50
3.8. Procesamiento de la Información .....	51
3.9. Análisis de los resultados .....	51
CAPÍTULO IV .....	52
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	52

4.1. Análisis de Resultados .....	52
4.2. Análisis e interpretación de resultados .....	53
4.3. Análisis de instrumentos utilizados en la encuesta de la hipótesis ..	66
CAPITULO V .....	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	71
5.1. Conclusiones.....	71
5.2. Recomendaciones.....	72
CAPÍTULO VI .....	73
PROPUESTA .....	73
6.1. Datos Informativos: .....	73
6.2. Antecedentes de la Propuesta.....	74
6.3. Justificación.....	75
6.4. Objetivos .....	76
6.4.1. <i>Objetivo General</i> .....	76
6.4.2. <i>Objetivos Específicos</i> .....	76
6.5. Análisis de Factibilidad .....	76
6.6. Fundamentación.....	79
6.1.1. <i>Fundamentación teórica</i> .....	79

6.7. METODOLOGIA, MODELO OPERATIVO.....	86
BIBLIOGRAFÍA.....	110
ANEXOS .....	119

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Producción de calzado.....	48
Tabla 2: Procesos de producción.....	53
Tabla 3: Costos de producción .....	54
Tabla 4: Entradas y salidas d los procesos de producción.....	55
Tabla 5: No de Operarios en talleres artesanales .....	56
Tabla 6: No de Operadores en talleres artesanales .....	57
Tabla 7: Tiempo empleado en la producción de zapatos .....	58
Tabla 8: Zapatos por jornada de trabajo .....	59
Tabla 9: Maquinaria de los artesanos .....	60
Tabla 10: Planificación de la producción.....	61
Tabla 11: Maquinarias disponibles por artesano.....	62
Tabla 12: Utilidad antes del 15% .....	63
Tabla 13: Utilidad antes del impuesto .....	64
Tabla 14: Utilidad final .....	65
Tabla 15: Distribución estadística de la variable independiente; cálculo de la desviación estándar ponderada. ....	67
Tabla 16: Distribución estadística de la variable dependiente; cálculo de la desviación estándar ponderada. ....	67

Tabla 17 : Resumen económico de la propuesta .....	77
Tabla 18. Modelo Operativo.....	86
Tabla 19. Ciclo de Producción .....	89
Tabla 20: Esquema para la determinación de los competidores, basándose en el juicio de la Dirección .....	91
Tabla 21: Matriz de perfil competitivo .....	92
Tabla 22: Valores corporativos .....	93
Tabla 23 Capacidad de producción .....	98
Tabla 24: Estrategias del producto 1 .....	104
Tabla 25: Estrategias del producto 2 .....	105
Tabla 26: Organigrama estructural .....	108
Tabla 27: Evaluación de la propuesta .....	109

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Árbol de problemas .....	7
Gráfico 2: Supra e infra ordinación .....	21
Gráfico 3: Proceso de Gestión .....	25
Gráfico 4: Elementos que integran el Balance .....	37
Gráfico 5: Estados financieros básicos .....	38
Gráfico 6: Estructura del Estado de Resultado .....	39
Gráfico 7: Calculo de la Rentabilidad económica .....	42
Gráfico 8: Procesos de producción .....	53
Gráfico 9: Costos de producción.....	54
Gráfico 10: Entradas y salidas d los procesos de producción .....	55
Gráfico 11: No de Operaciones en talleres artesanales .....	56
Gráfico 12: No de Operadores en talleres artesanales .....	57
Gráfico 13: Tiempo empleado en la producción de zapatos.....	58
Gráfico 14: Zapatos por jornada de trabajo.....	59
Gráfico 15: Maquinaria de los artesanos.....	60



Gráfico 16: Planificación de la producción .....	61
Gráfico 17: Maquinarias disponibles por artesano .....	62
Gráfico 18: Maquinarias disponibles por artesano .....	63
Gráfico 19: Utilidad antes del impuesto.....	64
Gráfico 20: Utilidad final.....	65
Gráfico 21: T student .....	69
Gráfico 22: Organigrama estructural.....	108

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Desde tiempos coloniales el desarrollo de la economía del cantón ha estado superdotado a un conjunto de variables que ha resultado en una diversificación económica y un nivel de especialización que posibilitan hasta hoy un liderazgo en el mercado.

Es así que la producción de calzado es uno de los ejemplos de desarrollo económico que tiene sus orígenes en el siglo XVII y que su potenciación ha resultado del posicionamiento de la ciudad en términos geográficos, es decir, es un enclave de comercialización, otorgándose al territorio una clasificación de lugar para el comercio de distancia. Y es que muchos de los productos son vendidos o inventariados aquí (Ambato), para que sean trasladados a otros puntos del país para su venta final.

Esta ventaja como tal ha sido en muchos casos aprovechadas por los pobladores de la ciudad para convertirse en productores y que considerando los gastos de logística de sus pares en otras localidades, puedan considerarse como proponentes de un producto más competitivo en términos de precio.

Así Ambatillo, como muchas otras zonas del cantón Ambato, son un ejemplo de lo relatado. Es decir, se han convertido en productores de calzado que semanalmente generan en promedio 10 pares de zapatos bajo un esquema de fabricación artesanal, en que el 70% de los procesos son manuales y dedicados al abastecimiento de la feria de este producto que se desarrolla cada domingo en la ciudad y en donde se abastece una demanda calzado que se distribuye a su vez en otros mercados del país.

Esta oferta artesanal esta matizada como en la mayoría de casos en su género por un bajo nivel tecnológico, así como la poca formalidad en sus procesos, que como se aprecia en la presente investigación no es sino un causal para la disminución de la competitividad en el mercado, así como, de la rentabilidad.

La producción como está planteada actualmente, no diferencia los principales problemas de manera sistemática y urge su funcionamiento en torno a las consecuencias del nivel de calidad focalizadas en etapas finales como el acabado del producto o mucho más posteriores en devoluciones fruto de un cliente no satisfecho.

Y es que como se aprecia en ejemplos de producción de avanzada como es el caso Plasticaucho S.A. el zapato y sus bondades económicas son el resultado de un nivel de planificación que inicia en el diseño y modelaje del producto en donde se asegura el confort, así como el control de cada uno de los componentes en términos de cantidad y calidad.

Por otra parte la rentabilidad como consecuencia de la producción de calzado en Ambatillo si bien es positiva no expresa la verdadera dimensión de lo potencial. Bajo nivel de control de costos principalmente se observan como una causa del nivel de ganancias.

Esto motiva el análisis, es decir, analizar la situación de los artesanos que desde la breve descripción técnica de los procesos y de sus implicaciones, se pueda observar y casi determinar las consecuencias en el nivel de rentabilidad del negocio.

Por tanto el presente trabajo, pretende contextualizar la producción de calzado para poder establecer con una claridad más precisa todas aquellas condiciones que motiva, forjan o fuerzan el nivel actual de rentabilidad obtenido por los artesanos en la parroquia de Ambatillo.

## **ABSTRACT**

Since colonial times the development of the economy of the canton has been superditada to a set of variables that has resulted in economic diversification and a level of expertise that enable today to market leadership.

Thus footwear production is one example of economic development that has its origins in the seventeenth century and empowerment has been the positioning of the city in geographical terms, ie, is an enclave of marketing, granting the territory rated place to trade away. And many of the products are sold or inventoried here (Ambato), to be transferred to other parts of the country for final sale.

This advantage as such has often been exploited by the residents of the city to become producers and considering logistics costs of their peers in other locations, can be regarded as proponents of a more competitive in terms of price product.

Ambatillo well as many other areas of Canton Ambato, are an example of what was said. That is, they have become producers of footwear weekly generate on average 10 pairs of shoes under a scheme of craftsmanship, with 70% of the processes are manual and dedicated to supplying the fair this product develops each Sunday in the city and where demand is distributed footwear turn into other markets in the country is supplied. This artisan offer is nuanced and in most cases its kind by a low technological level, as well as little formality in their processes, as seen in this investigation is but a cause for the decline in competitiveness market as well as profitability.

Production and is currently raised, not unlike the main problems systematically and urges its operation around the consequences of targeted level of quality end enetapas as the finished product or much later in returns the result of a dissatisfied customer.

And is that as seen in examples of advanced production such as Plasticaucho SA shoe and economic benefits result from a planning level which starts at the product design and modeling where ensures comfort and control each of the components in terms of quantity and quality.

Moreover profitability as a result of the production of footwear Ambatillo while it is positive does not express the true extent of the potential. Low cost control are seen mainly as a result of the level of earnings.

This motivates the analysis, ie, analyzing the situation of artisans from brief technical description of the processes and their implications can be observed and almost determine the impact on the level of profitability.

Therefore this paper aims to contextualize the production of footwear to establish a more precise clearly motivates all those conditions, forged or Forzan the current level of profitability obtained by artisans in the parish of Ambatillo.

## INTRODUCCIÓN

La producción de calzado en Ambato, es una de los principales motores económicos que dinamiza diferentes niveles de grupos poblacionales en el cantón.

Este desarrollo sin embargo, esta matizado por un conjunto de variables que lo caracterizan y que conspiran en un mundo globalizado al acceso y apoderamiento de mercados o la sobrevivencia a costa de demanda de producto por parte de nichos de mercado poco sostenibles.

Por otro lado, si bien las políticas arancelarias han asegurado un fortalecimiento del sector, la visión del mismo es afinar la competitividad en torno a capacidades propias del sector, que avizoren una coherencia con el mercado y sus necesidades, que aseguren adecuados niveles de tecnología, que interioricen la calidad y que hagan frente a la competencia sobre todo de otros productos de países vecinos.

La rentabilidad entonces, en este punto es solo una consecuencia de las características de los procesos y por tanto si bien el enfoque del estudio es más económico, debe partir desde las consideraciones técnicas actuales de la producción de calzado.

Sin embargo, esta investigación pretende ser una herramienta de motivación para que el mejoramiento del nivel de rentabilidad en los artesanos pueda iniciar desde la comprensión de las oportunidades de desarrollo técnicas del proceso.

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA

### 1.1. Tema

La producción de calzado y la rentabilidad de los artesanos de la parroquia Ambatillo.

### 1.2. Planteamiento del Problema

#### 1.2.1. Contextualización

##### 1.1.1.1. Macro contextualización

Según Sergio Miranda Da Cruz (2012) afirma: “Los países asiáticos cubren el 80 por ciento de la producción mundial de calzado, pero entre ellos sólo China abarca el 60 por ciento lo cual “desequilibró toda la producción mundial”, según precisó hoy el director de Agro industria y Apoyo Sectorial de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial”.

Si bien las cifras reflejan la fuerte concentración de producción en ese mercado, el ejecutivo destacó que “América Latina es el segundo productor mundial de calzado, con genuinas posibilidades de recuperación y de desempeñar un papel clave a nivel mundial”.

En este sentido, advirtió que la industria del calzado debe “basarse en un permanente avance tecnológico para seguir siendo competitiva a nivel macro y micro con inteligencia manufacturera”.

China aunque tiene una alta concentración de la producción mundial, también el consumo en ese país está en alza, con graves “problemas de abastecimiento de agro y electricidad crecientes y con altos costos logísticos para el traslado, con costos laborales crecientes, con lo cual según la ONUDI (2012): “se estimó que el gigante asiático disminuirá su participación en el mercado en los próximos años para abastecer su propio mercado interno, lo que dará grandes oportunidades para América Latina”.

Frente a esta realidad las organizaciones gremiales en América han debatido en los últimos años los importantes avances que deben sostenerse sobre todo con una acción mancomunada en las organizaciones públicas y privadas en cada país y en la región Latinoamérica.

En esta edición, durante las presentaciones de mis amigos colegas presidentes de las cámaras de calzado, hubo un pronunciamiento común: la necesidad de contar con políticas públicas industriales que apoyen los esfuerzos que los empresarios llevan a cabo para ser más competitivos, aumentando la producción de calzado de sus empresas, además de conservar y en su caso generar más empleo.

Cabe destacar que para lograr esto se señaló que debe de haber voluntad política para que el gobierno de cada país genere las acciones y los programas necesarios los cuales apoyen en el desarrollo de su industria del calzado. Tal es el caso de Argentina y Ecuador países que ha logrado un repunte muy importante en la producción de calzado (Cámaras de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato. 2012)

#### **1.1.1.2. Micro contextualización**

En la actualidad la elaboración de productos hechos de cuero en el Ecuador se ha incrementado, este incremento ha llegado a formar parte importante dentro de la participación de los principales productos de exportación no petroleros según datos del Banco Central del Ecuador las manufacturas de estas exportaciones dentro del primer trimestre del 2012.



El crecimiento en la industria del cuero ha sido el eje principal para que este sector poco a poco alcance la globalización de sus productos, por lo que las empresas y sus industrias se han visto obligados a adaptarse a las exigencias de los mercados globales con el fin de lograr un mejoramiento en cada una de sus áreas funcionales tanto tecnológicas, comercializadoras, productivas y administrativas; todo esto para que su estructura sea capaz de enfrentarse a un mundo más competitivo de una manera óptima.

La industria del calzado de cuero dentro del país tiene muchas falencias y debilidades, según la publicación de un estudio del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad 2014: “las principales limitaciones que afronta este sector son la falta de materia prima especialmente los químicos importados desde diferentes países del mundo, tales como el pegamento, tintes, etc.; así como también la falta de capacitación a los artesanos, la carencia de liderazgo y motivación en este”.

### **1.1.1.3. Meso contextualización**

A fines del siglo XX cualquier observador podía sorprenderse del dinamismo de Ambato y Tungurahua. Philippe Cazamajor (1987: 253), por ejemplo, lo expresa así: Ambato (...), que es una ciudad relativamente pequeña, es la única que realiza transacciones mayoristas a un nivel de especialización tan alto, como no ocurre ni siquiera en Quito ni en Guayaquil.

Michel Portais (1987: 152) resalta más o menos lo mismo. Ambato está en el centro de la estructura de la sierra central: “Se encuentra en la encrucijada más importante de la sierra central, a la entrada de la antigua vía de penetración a la región amazónica”. Allí aparece el primer centro molinero del país. “Lo que impresiona en el caso de Ambato es la multiplicidad de las formas de actividad y la presencia de actores de múltiples iniciativas”.

Su papel comercial (de Ambato) y el impacto de los mercados en el desarrollo son objeto de estudio detallado (más adelante). Entonces se podrá ver hasta qué punto esta función nacional de Ambato está inscrita en la geografía.

Jean Paul Deler (1983: 216) la expresará de una manera similar para referirse al auge ambateño de la década de 1920:

La ciudad de Ambato se beneficia por su ubicación geográfica en el corazón de los Andes centrales, en el cruce del eje longitudinal del callejón interandino en que se convirtió la vía férrea, de la tradicional vía de acceso a la costa por Guaranda y Babahoyo, y del itinerario de acceso a la Amazonia por el valle del Pastaza.

Es decir, el posicionamiento geográfico es un valor importante en el flujo de procesos de mercado que en el caso de Ambato y sus alrededores constituyó una fuente importante de trabajo y de diversificación económica. Esto en consideración de las demandas de las diferentes localidades.

De otra mano Chiriboga afirma: “El inmenso mercado regional no condujo a una especialización productiva sino que por el contrario indujo y sigue induciendo a una diversificación económica del territorio circundante”. (2010, p.19).

Así mismo Chiriboga afirma: “La red de ferias en Tungurahua a pesar de su gran dimensión nunca llegó a ser monopolizada por los grandes comerciantes de origen terrateniente”. (2010, p.21).

Estas conclusiones sustentan la capacidad de los artesanos desde tiempos antiguos por fortalecer una diversidad de oficios dentro de los cuales se encuentra la producción de calzado, actividad en la cual logran especialidad y calidad reconocida en el Ecuador desde tiempos de la colonia.

En consecuencia al posicionamiento geográfico del cantón motivó opciones de trabajo que en consecuencia influyó en los pobladores por gestar junto a la actividad agrícola como principal fuente de ingresos, actividades artesanales que complementa el presupuesto familiar.

En este sentido la producción de calzado ha jugado siempre en la misma lógica de desarrollo señalada y que en el contexto de país hace referencia a hechos históricos que han dado renombre a la producción de este artículo en el Ecuador.

Así pues en el siglo XIX, los territorios correspondientes a la ciudad de Ambato fueron la base de producción de actividades artesanales y una de aquellas que fue más frecuente y generalizada fue la fabricación de calzado. "... Ambato en el siglo XIX, proveía más del 55% de la demanda de calzado en el territorio que actualmente es el Ecuador". (Guía Turística Artesanal de Tungurahua", 2012, p.11).

Es decir, la producción de calzado ha sido considerada como una actividad primaria de los habitantes de esta ciudad y que debido al reconocimiento de la calidad de sus productos ha logrado posicionarse en el mercado nacional como un producto competitivo.

Estas circunstancias han aflorado en una situación actual en la que se desprende según Proaño (2015) "La provincia de Tungurahua abarca la producción del 44% a nivel nacional".

La producción de calzado se ha incrementado según Diego Montero (2015), Director Ejecutivo de la Cámara de Calzado de Tungurahua en 46% en los últimos 5 años la demanda de calzado, esto debido a las políticas arancelarias del Gobierno ecuatoriano para con el sector de calzado.

Esta tendencia que desacuerdo según las últimas políticas establecidas a partir de febrero de 2015 deberían fortalecer aún más la producción y consumo de producto nacional.

En este contexto Ambatillo se presenta como una parroquia con iniciativa importante en la producción artesanal de calzado, puesto que según Chadán (2013), el 60% de la población de Ambatillo se dedica a la producción de calzado.

A pesar de este potencial no existe una claridad de cómo en el contexto de estas oportunidades se pueden aprovechar las alternativas de crecimiento sobre la base de una radiografía que muestre el nivel de rentabilidad del negocio y evidencie las oportunidades de mejore. Es necesario recalcar que en la localidad de estudio el 100% de las unidades productivas son Pymes.

Así mismo según la CEPAL (2014) las Pymes representan más del 60% de las oportunidades de empleo que por otra parte complementan en términos económicos en la mayoría de casos la actividad económica principal como es la agricultura.

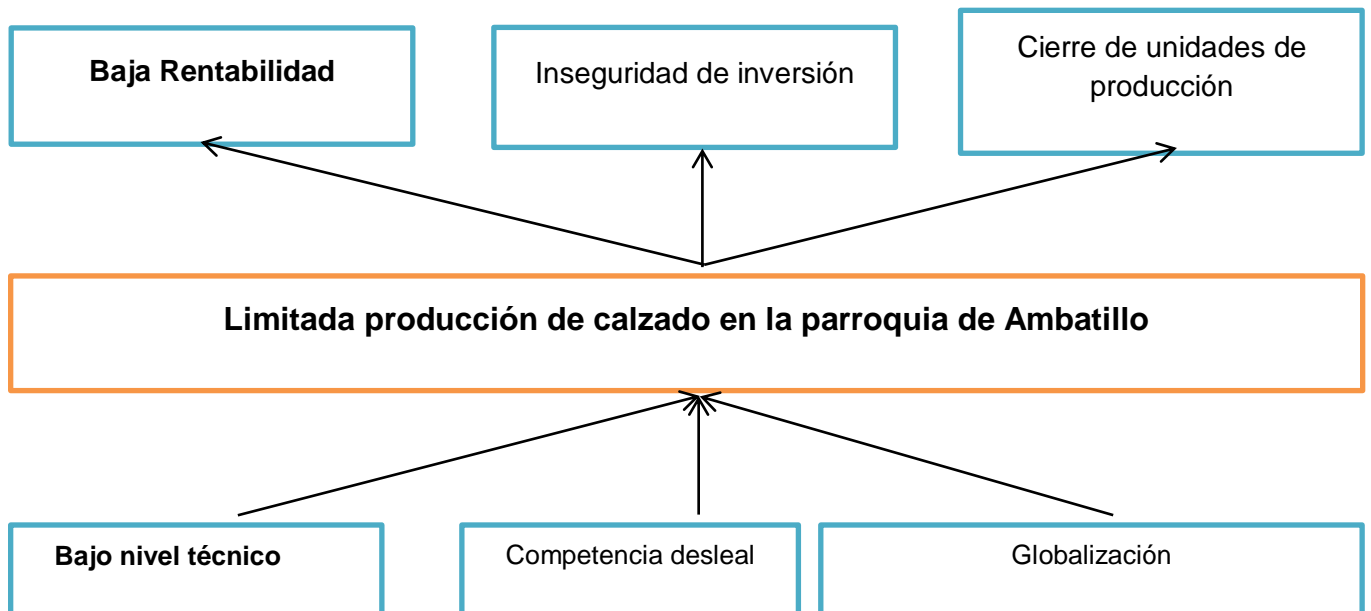
Según Manuel Chiriboga (2010): “Si incluimos las actividades artesanales en la representación, encontraremos que por lo general las artesanías se superpusieron precisamente a las zonas que ya estaban ocupadas por frutales y por actividades artesanales en el siglo XIX.

Esta premisa plantea que el desarrollo de Pymes en áreas artesanales de las zonas rurales como la del calzado tiene también relación económica con la agricultura, esto evoca una simbiosis económica que ha permitido sobrellevar los avatares de las características socioeconómicas de la agricultura y su relación con el mercado.

### 1.3. Análisis crítico

El análisis de la problemática se circunscribe en la revisión de la situación que actualmente caracterizan a las unidades productivas de calzado en la parroquia de Ambatillo.

Como se puede apreciar el efecto inmediato de una mezcla de causas es la reducción de la competitividad de las unidades de producción que en la práctica potencia una disminución de ingresos e incluso ponen en riesgo la permanencia de las mismas en el mercado. Las causas se perfilan en torno a falta de destrezas y habilidades en materia técnica y administrativa. Es decir, el bajo nivel de planificación y definición de soluciones en los procesos de producción, las limitadas capacidades técnicas de los operadores, así como el nivel de tecnología. Estas causas se suman en un bajo nivel de producción que consecuentemente redundando en un nivel de rentabilidad que no refleja el adecuado potencial.



**Gráfico 1:** Árbol de problemas  
**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

#### **1.4. Prognosis**

Bajo lo mencionado se establece un ambiente de simbiosis económica, es decir, los artesanos de la parroquia de Ambatillo son personas que subsisten de la actividad agrícola como de la producción de calzado.

Es necesario meditar sobre la volatilidad del mercado agrícola y sus efectos sobre la estabilidad de la economía familiar, es decir, las actividades artesanales y en concreto la producción de calzado genera un efecto de amortiguador económico sobre los resultantes generados por el mercado en el sector, actividad sobre la que también lucran dichos pobladores.

En este contexto la identificación de la realidad de las unidades productivas, la valoración de la rentabilidad de la actividad económica, así como de la decisión de estrategias de fortalecimiento coadyuva al fortalecimiento de la realidad de las familias y a evitar la realidad socioeconómica que en la localidad puede tomar un desequilibrio inesperado.

#### **1.5. Formulación del problema**

¿De qué manera la producción de calzado incide y en la rentabilidad de los artesanos de la parroquia de Ambatillo?

#### **1.6. Interrogantes**

¿Cuál son los ciclos de producción de calzado en los artesanos de la Parroquia Ambatillo?

¿Cuál ha sido el comportamiento de la rentabilidad del último año con respecto a los últimos dos años?

¿Cómo mejorar la producción de calzado de los artesanos de la Parroquia Ambatillo para obtener un incremento de su rentabilidad?

### **1.7. Delimitación del objeto de investigación**

El estudio en cuestión se realizará considerando los siguientes aspectos:

### **1.8. Delimitación del contenido**

#### **Delimitación de Contenidos.**

**Campo:** Económico

**Área:** Microeconomía

**Aspecto:** la producción de calzado y la rentabilidad de los artesanos

### **1.9. Delimitación espacial**

La presente investigación se llevara a cabo en el periodo 2015 y el trabajo de la investigación de campo se realizara en el segundo trimestre del año 2016

### **1.10. Delimitación temporal**

El presente trabajo investigativo se lo realizara en la Parroquia Ambatillo del Cantón Ambato.

### **1.11. Justificación**

El presente problema se investiga en un marco de fortalecimiento de la economía local de la parroquia de Ambatillo, es decir, no se pretende establecer una recomendación técnica del proceso, sino más a la luz de la caracterización del mismo visualizar bajo una óptica económica las alternativas de fortalecimiento de esta actividad productiva.

Así, una premisa importante será entender la gestión de este tipo de producción por parte de sus propietarios y valorar en términos económicos cada una de sus fases, para en una reflexión de ambos elementos

(características y datos económicos), poder generar una radiografía que pretenda ser un primer elemento de juicio práctico para estos fabricantes de calzado, como primer eslabón para un proceso de mejora.

Así mismo se pretende establecer el nivel de rentabilidad del negocio de fabricación de calzado considerando todas las variables que intervienen en el proceso de producción.

## **1.12. Objetivos**

### **1.12.1. Objetivo General**

Determinar la incidencia de la producción de calzado en la rentabilidad de los artesanos de la Parroquia Ambatillo para fortalecer la optimización de tiempo y recursos.

### **1.12.2. Objetivo Especifico**

- Determinar el ciclo de producción de calzado de los artesanos de la parroquia Ambatillo.
- Analizar el comportamiento de la rentabilidad del último año en relación a años anteriores.
- Proponer un modelo de producción a través del uso de tecnología para incrementar la rentabilidad de los productores de calzado.



## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes Investigativos**

Esta proposición defiende un axioma que se concreta en que la provincia de Tungurahua y su cabecera cantonal históricamente ha tenido un posicionamiento de productor y comercializador de varios productos, los mismos que se han situado en el mercado local gracias a su disposición geográfica que ha motivado o forjado en el emprendimiento importantes procesos en las áreas agrícola, metalmecánica, cuero y calzado, entre otras.

“Tungurahua es la provincia más pequeña y más densamente poblada de Ecuador, y a lo largo de todo el siglo XIX fue una zona privilegiada de tránsito en el comercio interregional entre la costa y la sierra. Su importancia en dicho comercio decayó temporalmente a inicios del siglo XX con la construcción del ferrocarril, pero rápidamente se reorganizó mediante un sistema de ferias regionales que permitió aprovechar su ubicación estratégica para el abastecimiento del expansivo mercado“. (Chiriboga. 2010).

Pero esta lógica de diversificación económica se basa en una cultura organizativa que fundamentalmente se afina en la distribución agraria.

“En medio de un panorama dominado en la sierra central ecuatoriana por haciendas tradicionales y comunidades campesinas dependientes, la provincia de Tungurahua destaca como un raro caso de histórico predominio de la pequeña y mediana propiedad agraria, y de relativa debilidad de las haciendas tradicionales. Al mismo tiempo, dispuso tempranamente de sistemas de riego y vialidad, y una dinámica vinculación a los centros comerciales neurálgicos del mercado interno (Quito y Guayaquil)“. (Chiriboga. 2010).

Históricamente en la provincia de Tungurahua, se han caracterizado por desarrollar actividades agrícolas, dada las bondades de los suelos y además debido a su tradición artesanal sobre todo en la artesanía como medio de complemento de los ingresos motivado porque Tungurahua era considerado como un centro de acopio.

Es decir, la lógica del tungurahense dado su posicionamiento geográfico y considerada su vocación prioritariamente agrícola (Según el INEC.2010 el 22% son agricultores), es la diversificación de ingresos que sobre todo disminuya el riesgo de la actividad agrícola en términos de la volatilidad del mercado y del clima, así como, de la estacionalidad de los cultivos.

Estos antecedentes se concluye que Ambatillo es una parroquia en que sus pobladores son asalariados y que tal situación económica es el producto de un proceso histórico que han fortalecido las actividades agrícola y de zapatería.

En tanto la segunda opción económica es necesario comentar según lo afirma Bayas Moscoso, Roberto Fabián Cisneros Martínez, (2013) que aunque la incidencia en el empleo del sector cuero y calzado a nivel nacional no es influyente, si se puede determinar que la importancia del sector en la provincia del Tungurahua es significativa ya que cuenta con el 47% del sector a nivel nacional y tiene el 27% del personal ocupado en el sector de industrias manufactureras a nivel de la provincia del Tungurahua.

Según Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (2009) afirma que: “Un sector particularmente afectado fue el del calzado, el cual tuvo que soportar la competencia china y de los países vecinos a tal extremo que para el año 2008, de cada 10 pares de zapatos vendidos en el Ecuador, más de 8 pares eran importados”.

A principios del año 2009 se aplicó un conjunto de políticas de protección a la producción nacional que redujeron las importaciones de calzado en aproximadamente un 55%, mientras que en volúmenes disminuyeron en más del 70%, todo gracias al arancel de 10 dólares a la importación de cada par de zapatos.

Esta medida es actualmente apoyada por otra de protección según la Resolución No 011-2015 del 6 de marzo de 2015, lo que sin duda afianza oportunidades de desarrollo para el sector en los diferentes niveles de producción.

Así en el sector de calzado existe, algunos cuellos de botella descritos por Iván Álvarez (2015) Gerente de Producción de Plástica Industrial, son:

- a) Personal capacitado: Este es el principal cuello de botella sobre el cual se determina el éxito de los demás procesos. Es importante destacar que este puede ser un elemento que compense el nivel tecnológico de la maquinaria. Un nivel adecuado de capacidades puede asegurar un producto de calidad y de alta aceptación en el mercado.

Si bien este tema es transversal a los procesos es imprescindible que para la fase de entendimiento de moda, gestión de moda y armado, se cuente con el personal adecuado con destrezas en dibujo, gestión de partes, conocimiento de pegamentos y resistencia de materiales. Esta descripción puede ayudar a superar por lo menos el 70% de los potenciales problemas.

- a) Gestión de moda: Diferenciar la moda en los diferentes nichos de mercado es importante. La moda no es precisamente aquella que se oferta desde los grandes centros internacionales, es aquella que culturalmente es más coherente en relación con las costumbres de nuestros clientes. Sin embargo, se debe digerir el término de confort como un elemento que debe traducirse de la moda a la gestión de modelos.
- b) Diseño de modelos: El modelaje es importante al momento de costear un modelo y de asegurar el nivel de confort para los

potenciales clientes. La mayoría de los errores radican en una correcta planificación del modelo. Especificar las características aseguran una eficiencia en los procesos.

- c) Detalles ergonómicos: Luego del modelo la ergonomía o comodidad del producto es importante, hace incluso que pueda accederse a nichos de mercado especiales (diabéticos, discapacidades, reumatismos, etc.) donde la mayoría de la competencia no ingresa. Entender estos detalles agrega valor en el producto y ofrece más garantías de una venta efectiva.
- d) Calidad de materiales: En segmentos de mediana y baja economía la durabilidad del producto es importante y precisamente la calidad de materiales asegura este indicador.

Corte y armado: Esta una fase resultante de los demás elementos pero sin duda no menos importante, asegura la operación de lo planificado.

## **2.2. Fundamentación Filosófica**

Esta investigación se basa en un conjunto de paradigmas que forman parte del conocimiento científico que sustenta este proceso de construcción y que vale la pena diferenciar del conocimiento cotidiano que en base a la experiencia se reproduce en la operatividad normal de las unidades artesanales de producción de calzado.

Según Fuentes (2002) afirma: “El conocimiento común o cotidiano carece de dos propiedades que posee el conocimiento científico, a saber la sistematización y la socialización”.

Esta reflexión debe sustentarse en un cambio de paradigma que posibilite un cambio de forma de concebir la operación en una empresa.

Así;

Según Kuhn (1962), afirma: “Por otra parte, el paradigma debe ser concebido como una serie de valores compartidos, esto es, un conjunto de métodos, reglas y generalizaciones utilizadas conjuntamente por aquellos entrenados

para realizar el trabajo científico de investigación, que se modela a través del paradigma como logro”.

Dentro de esta consideración, el siguiente trabajo investigativo se inclinará hacia un enfoque constructivista, debido a la naturaleza del mismo.

En base a ello, se toma en cuenta a uno de los iconos pensadores en esta corriente. Según en una de las publicaciones de la revista de la Universidad de Kennedy, entre sus recopilaciones de las teorías y postulados de Piaget postula que el conocimiento se genera del resultado de la interacción entre sujeto y objeto, mas no en ellos.

En base a una de las publicaciones de la Revista de Universidad y Sociedad del Conocimiento, en uno de sus artículos expresa que:

El constructivismo tiene sus raíces en la filosofía, psicología, sociología y educación. El verbo construir proviene del latín *struere* que significa ‘arreglar’ o ‘dar estructura’. El principio básico de esta teoría proviene justo de su significado. La idea central es que el aprendizaje humano se construye, que la mente de las personas elabora nuevos conocimientos a partir de la base de enseñanzas anteriores. El aprendizaje de los estudiantes debe ser activo, deben participar en actividades en lugar de permanecer de manera pasiva observando lo que se les explica. (Hernández, 2008).

Así la fundamentación filosófica busca generar conocimiento empírico – subjetivo resultante de la constante participación e interacción con los objetos de estudio. Se tomará como eje a esta corriente puesto que el análisis que requiere la investigación se basara en las experiencias de cada empresa y en los escenarios económicos que refleje la situación.

### **2.2.1. Fundamento ontológico**

Según Palermo (2011): "Ontología es una parte de la filosofía que se define como la ciencia del ser“. Es decir, facilita la desafia los actuales modelos

mentales, incidiendo en los paradigmas para que se pueda desarrollar una nueva mirada que genere nuevas miradas o descubrimiento de nuevas acciones o posibilidades.

El paradigma que sustenta la gestión de las unidades de producción de calzado en Ambatillo pone en manifiesto una política de sobrevivencia sobre la base de un reconocimiento de capacidades limitadas en los actores y el poco sustento que las entidades públicas aplican para un cambio de mentalidad en el manejo de las unidades artesanales.

“El auge del Positivismo Lógico y el fiscalismo de la ciencia permitieron a los economistas ortodoxos generar los consensos académicos que se orientaron hacia: 1) la minimización de las capacidades heurísticas de esta escuela y 2) una fuerte crítica por la escasa capacidad de generar conocimiento científico generalizable. Munt (2011).

Munt refleja una realidad que es imputable al caso de estudio, en la medida que la misma debe establecer un conclusiones generalizables a las unidades productivas en Ambatillo, puesto que de esta manera se potencia el sector en la localidad y se potencializa el efecto de esta investigación. Esto claramente significa un entendimiento cultural y socioeconómico de las principales características de los artesanos, en un búsqueda de gestión de oportunidades mejora. Esto se pretende gestionar a través de una descripción de los procesos productivos.

La posición ontológica fundamental que agrupó originariamente a los fundadores de esta escuela es que la conducta del ser humano se halla condicionada por el medio social en el que se desenvuelve cotidianamente, lo que determina que ciertos comportamientos puedan ser categorizados como hábitos o costumbres, es decir, en respuesta a ciertos estímulos del entorno los individuos accionan de manera rutinaria determinando el surgimiento de instituciones. Se define entonces a una institución como hábitos de pensamiento decantados que son comunes a la generalidad de los hombres, o el surgimiento de procesos de pensamiento rutinizados que son compartidos por un número de personas en una sociedad dada. (Kalmanovitz, 2003).

En este sentido debe verificarse que los estímulos se han no solo expresados en términos de ventajas del mercado a partir de las protecciones arancelarias, sino que tras procesos futuros se hace imperante fortalecer las unidades en un intento de real competitividad, puesto que al mediano plazo las empresas perduraran no políticas de protección sino por la implementación real de soluciones.

La gestión del pensamiento hacia los actores debe fundamentarse en nuevas formas de entendimiento de las relaciones con el mercado y en sí misma las perspectivas de manejo de la producción de calzado, por ello se hace necesario la gestión a partir de modelos de enseñanza, así:

Según Palermo (2011) afirma: "El Coaching Ontológico es una dinámica de transformación mediante la cual las personas y organizaciones revisan, desarrollan y optimizan sus formas de estar siendo en el mundo. Se presenta como una conversación que crea una nueva cultura y no como una técnica dentro de la cultura subyacente".

### **2.2.2. Fundamentación Epistemológica.**

Epistemología es el estudio de los fundamentos y métodos del conocimiento científico: aborda su naturaleza, su validez, sus métodos y su alcance. ¿Cuál es la naturaleza del conocimiento que podremos generar con nuestras investigaciones? ¿Cómo podemos generar conocimiento científico? ¿Cuál es el valor y el status de este conocimiento? Son tres cuestiones relevantes que no pueden ser resueltas sin abordar el problema epistemológico Zazo (2006).

La realidad social, económica y cultural, así como, los aspectos histórico-temporales establecen realidades distintas que no permiten la aplicabilidad de los preceptos y conceptos de carácter general y en este sentido la tendencia de los interpretativa vistas y constructivistas dentro de las tendencias epistemológicas nos permitirán determinar que las recomendaciones si bien gozan de principios comunes, deben ser contextuales y hasta subjetivas.

Esta posición epistemológica nos permite asegurar que la determinación de oportunidades de mejora debe enmarcarse bajo la caracterización de la unidad productiva y su contexto.

Suponer una aplicación de una medida sin entender la realidad podría ocasionar muchas inconsistencias y potenciales bloqueos de los beneficiarios a las soluciones.

Por tanto en sentido procedimental la epistemología se embarcará en el presente estudio en sentido metodológico, por lo cual la Economía a través de las herramientas correspondientes permitirá validar el conocimiento.

Es decir, como Gil, M (2005) fundamenta: "... dado un problema se pueden plantear hipótesis aplicables a la búsqueda de una solución que tenga consecuencias contrastables que se transformen en evidencias relevantes".

### **2.2.3. Fundamentación axiológica**

Según Gómez (2015): "La axiología, o filosofía de los valores, es la rama de la filosofía que estudia la naturaleza de los valores y juicios valorativos".

Se pretenderá analizar los valores que cada uno de los indicadores pueden posicionar en el contexto del proceso de fabricación de calzado, los mismos que se irán valorados en términos de la rentabilidad del proceso general.

Es decir, esta investigación tendrá una valoración axiológica en la medida que se pueda verificar mínimamente el nivel de retribución por las inversiones realizadas por el propietario.

La cuantificación deberá tener un punto final de comparación que será el precio promedio de productos similares en el mercado y desde allí se establecerán conclusiones de ventajas o deficiencias en el proceso productivo, analizado cada fase en términos económicos.



Se dispondrá además de una contextualización que permita ponderar las circunstancias de cada medición.

### **2.3. Fundamentación Legal**

Ecuador atraviesa por un hito dentro de su historia republicana a partir del 2008, cuando se aprueba una nueva constitución (art. 276) en que se manifiesta: “sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo”. (2008, p292.).

Esta definición constitucional es instrumentada desde el Plan del Buen Vivir que en su objeto 10 define la transformación de la matriz productiva.

Buen Vivir es una apuesta de cambio que se construye continuamente desde esas reivindicaciones por reforzar la necesidad de una visión más amplia, la cual supere los estrechos márgenes cuantitativos del economicismo, que permita la aplicación de un nuevo modelo económico cuyo fin no se concentre en los procesos de acumulación material, mecanicista e interminable de bienes, sino que promueva un modelo económico incluyente; es decir, que incorpore a los procesos de acumulación y re-distribución, a los actores que históricamente han sido excluidos de las lógicas del mercado capitalista, así como a aquellas formas de producción y reproducción que se fundamentan en principios diferentes a dicha lógica de mercado. (Senplades.2015)

La transformación de la matriz productiva supone una interacción con la frontera científico-técnica, en la que se producen cambios estructurales que direccionan las formas tradicionales del proceso y la estructura productiva actual, hacia nuevas formas de producir que promueven la diversificación productiva en nuevos sectores, con mayor intensidad en conocimientos, bajo consideraciones de asimetrías tecnológicas entre países (eficiencia schumpeteriana) y con un rápido crecimiento de la demanda interna y externa que promueva el trabajo (eficiencia keynesiana o de crecimiento). (Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, 2009)

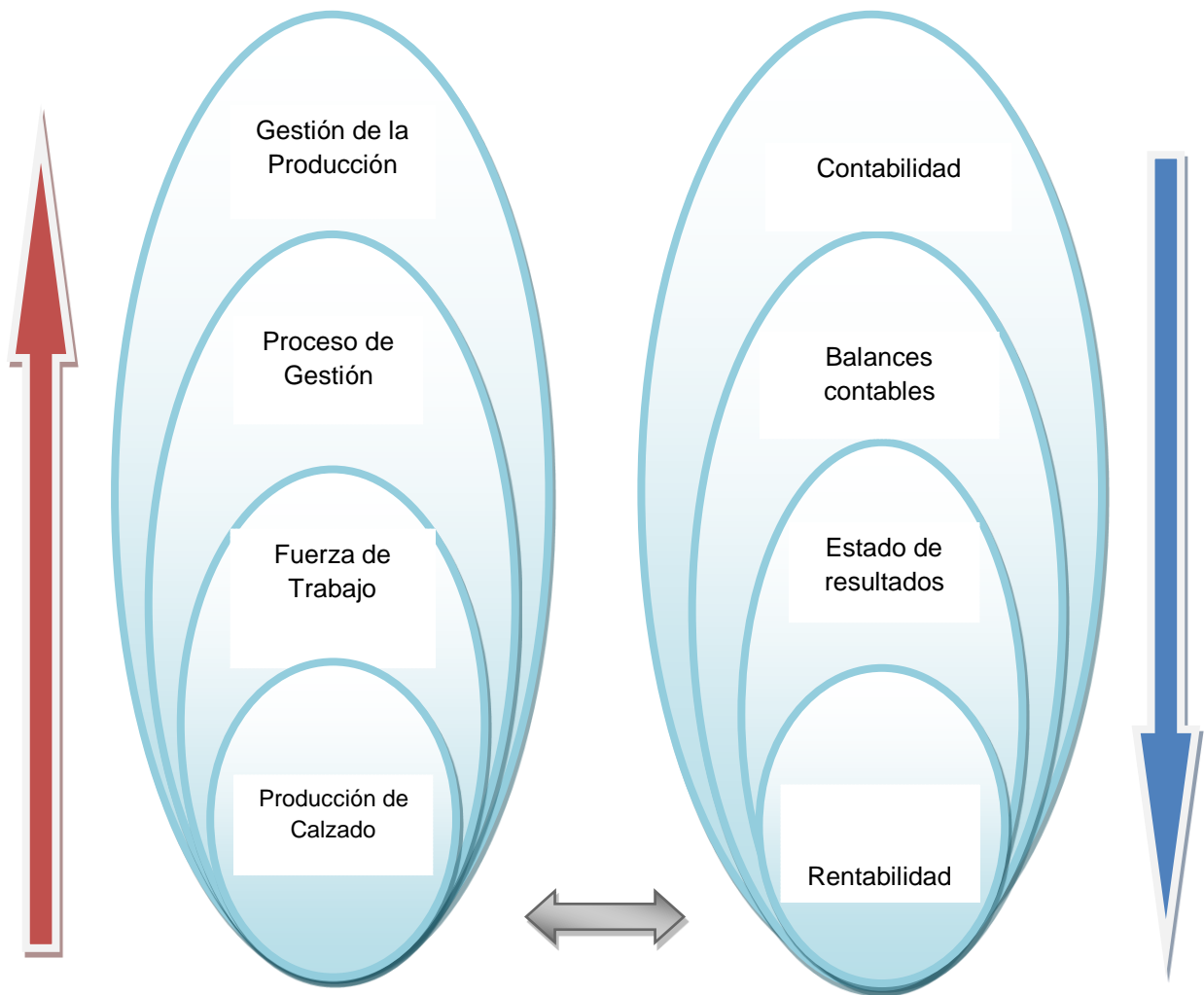
En este marco de gestión se destaca un objetivo específico que pretende fortalecer las pequeñas empresa, así en el mismo apartado del Plan Nacional del Buen Vivir se destaca el Fortalecer la economía popular y solidaria en la estructura productiva.

Existe en este objetivo una aclaración que se debe a como se potencializa las micro y medianas unidades productivas. Este aspecto constituye el fundamento dentro del cuadro normativo que fundamenta el actuar sobre esta investigación

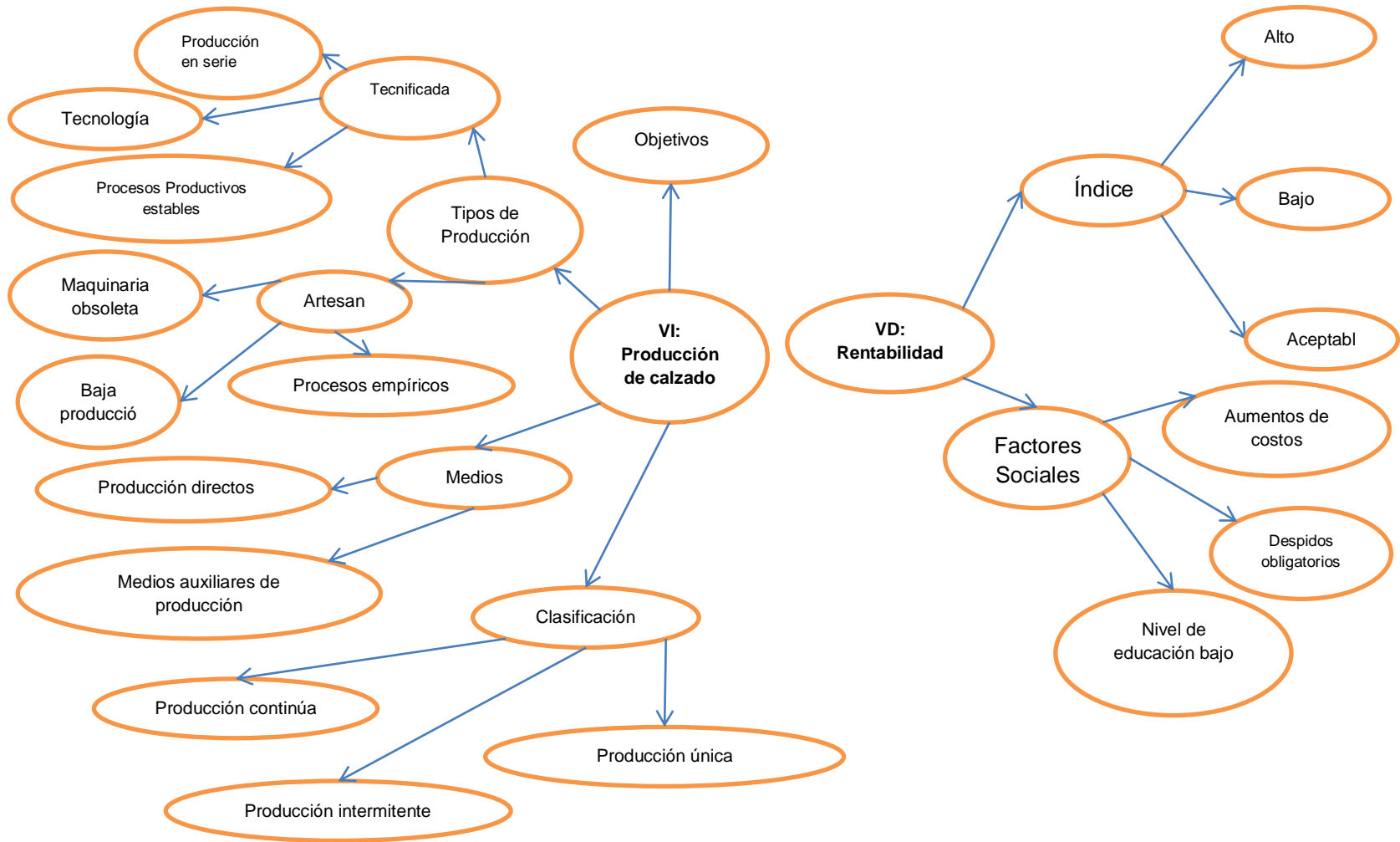
Según el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (2009), afirma: “Establecer mecanismos para la incorporación de las micro, pequeña y medianas unidades productivas y de servicios, en cadenas productivas vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas por sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos”.

## 2.4. Categorías fundamentales

### 2.4.1. Supraordinación



**Gráfico 2:** Supra e infra ordinación  
**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)



## **2.4.2 Conceptualización de la variable independiente**

### **2.4.2.1. Gestión de Producción**

*“El conjunto de decisiones y acciones que llevan al logro de objetivos previamente establecidos”.* El modelo de gestión de la producción se desarrolló sobre una concepción renovada de la teoría general de sistemas. El fin práctico del modelo es administrar la producción en forma gerencial, sin descuidar la táctica y la acción.

Los modelos requieren de un proceso de adaptación a cada compañía; es virtud del gerente establecer las bondades y deficiencias que puedan presentarse.

Velásquez (2003. Pág. 75) sostiene que:

*“Los procedimientos claros que les permitan organizar y mejorar su producción, optimizando los recursos, mejorando sus procesos, garantizando la calidad del producto y cumpliendo con los plazos de entrega de la producción.”*

*“Las actividades que el empresario realiza para organizar los procesos productivos en sus talleres, es lo que se conoce como Gestión de la Producción”.*

*“Pero para que esa Gestión sea ADECUADA y cumpla con hacer más eficiente el manejo de los recursos, debe ser debidamente documentada y socializada a todos los niveles de la empresa.”*

Se puede decir que la gestión de la producción se inicia cuando la gerencia de la empresa o el responsable encargado de producción, emite la Orden de Producción basada en el pedido de un cliente o en su defecto, la propia definición de la empresa para producir un tipo de prenda. Según PROMPYME (2005. Pág. 10)

#### **2.4.2.2. Proceso de Gestión**

En el trabajo investigativo de Velásquez (2003) se establece que la importancia de los procesos fue apareciendo de forma progresiva en los modelos de gestión empresarial. No irrumpieron con fuerza como la solución, sino que se les fue considerando poco a poco como unos medios muy útiles para transformar la empresa y para adecuarse al mercado.

Un principio fundamental de la Calidad Total es el papel de los clientes como árbitros absolutos de la calidad. La calidad inherente del producto o del servicio, la adecuación al uso y cualquier otra orientación de la calidad ligada directamente a características propias de la empresa proveedora y de sus ofertas al mercado quedan subordinadas a la respuesta de este mercado.

Se puede definir un proceso como cualquier secuencia repetitiva de actividades que una o varias personas (Intervinientes) desarrollan para hacer llegar una Salida a un Destinatario a partir de unos recursos que se utilizan (Recursos amortizables que necesitan emplear los intervinientes) o bien se consumen (Entradas al proceso).

Por ejemplo:

Proceso: Estampar un tornillo.

Actividad del proceso: Cambiar cesto contenedor en tolva de evacuación de tornillos estampados.

Intervinientes: Sección de estampado.

Salida: Tornillo estampado.

Destinatario: Sección de roscado.

Recurso amortizable: Máquina estampadora.

Entradas: Acero.

El proceso tiene capacidad para transformar unas entradas en salidas



**Gráfico 3:** Proceso de Gestión  
**Elaborado por:** Velásquez (2003)

### **2.4.2.3. Fuerza de trabajo**

Conjunto de condiciones físicas y espirituales que se dan en la personalidad viviente de un hombre y que ésta pone en acción al producir bienes de cualquier clase.

En la sociedad capitalista, señala la teoría marxista, la fuerza de trabajo se transforma en mercancía. Esto se debe a que al no tener acceso a la propiedad de los medios de producción, el hombre, para subsistir, se ve obligado a vender su capacidad o fuerza de trabajo como mercancía.

La fuerza de trabajo es una particular mercancía cuyo valor de uso es el trabajo y cuyo valor de cambio es el salario.

Para Marx (1932), los economistas anteriores a la formulación de sus ideas confundían los conceptos de trabajo y fuerza de trabajo. Mientras que la fuerza de trabajo no pasa de ser una capacidad, el trabajo es la materialización de esa capacidad en un producto determinado. No podemos, por tanto, hablar de trabajo independientemente de un producto: no podemos decir tampoco que el obrero venda su trabajo, ya que ello significaría la venta de un producto elaborado.

Fuerza de trabajo es un concepto importante dentro de la teoría del valor marxista. Ella constituye la única fuente generadora de nuevo valor; incorpora al producto en el cual se plasma, un valor mayor que aquel en que fue adquirida (salario).

La Fuerza de trabajo del proletario se conoce vulgarmente como mano de obra, mientras que a su trabajo se le llama obra de mano.

#### **2.4.2.4. Producción de calzado**

El análisis de las unidades de producción artesanal de calzado en Ambatillo pretende generar resultados que permitan identificar pautas para una adecuada intervención dentro de estas pymes. Cuando se establece el término intervención no se pretende establecer condicionamientos, sino más un conjunto de pautas que puedan ser recogidas por los artesanos como elementos de reflexión y en caso oportuno de cambio.

En este sentido se establece primero un marco conceptual que se fundamenta en revisar la producción y la rentabilidad del negocio que basados en los principios de la administración para la calidad se estudiarán las características y estructuras de cada pyme a los efectos de que al final se pueda compararlos y establecer su grado de homogeneidad conceptual y estructural y escenarios de aplicabilidad generales para el universo.

El concepto diagnóstico se inscribe dentro de un proceso de gestión preventivo y estratégico. Se constituye como un medio de análisis que permite el cambio de una empresa, de un estado de incertidumbre a otro de conocimiento, para su adecuada dirección, por otro lado es un proceso de evaluación permanente de la empresa a través de indicadores que permiten medir los signos vitales. (Valdez Rivera, 1998).

Según Cummings & Worley (2001), afirma: “El diagnóstico es una herramienta de la dirección y se corresponde con un proceso de colaboración entre los



miembros de la organización y el consultor para recabar información pertinente, analizarla e identificar un conjunto de variables que permitan establecer conclusiones“.

La investigación a efectos de su estudio será considerada en dos grandes apartados, considerando además que estos componentes guardan relación entre las mismas al momento de conjeturar las conclusiones.

Así el primer grupo de variables corresponderá al análisis de la producción y el segundo de la rentabilidad del negocio.

En primer término tenemos la variable independiente, la misma que se puede entender como:

La producción es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y al mismo tiempo la creación de valor, más específicamente es la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo determinado. Medina (2015)

En este sentido abordaremos un análisis del proceso en términos de eficiencia de producción que permita cumplir con los acuerdos establecidos con los clientes con calidad y efectividad.

Según la Universidad Nacional de General Sarmiento (2003), afirma que:

“El enfoque funcional descompone la organización por funciones y se agrupan los procesos por especialidades en correspondencia con los sistemas de producción, contabilidad, finanzas, personal, entre otros. El desarrollo unilateral de los mismos puede conducir a sistemas funcionalmente óptimos pero que dificultan la integración de las acciones hacia los objetivos globales de la organización, ya que trabajan con indicadores que miden el desempeño individual de cada especialidad“.

En palabras de Álvarez (2015) la producción se medirá a través de las siguientes variables:

- a) Cadena de Valor: es un modelo de gestión de los procesos que describe cada una de las actividades de una organización generando valor al cliente final.

Este aspecto realza la necesidad de que artesano pueda determinar en términos generales cuales son los procesos que existe en su empresa y dentro de estos cuales son aquellos que exigen operación, así como también aquellos que son considerados como apoyo en la gestión del producto.

Los procesos operacionales para el caso de las empresas artesanales deberán ser reconocidos las principales etapas de producción de calzado, así como la de ventas.

En la producción de calzado al menos se evidenciará las etapas según Álvarez (2015):

- Recepción de Materia prima: Revisión de cantidades de materiales requeridos según plan de diseño.
- Área de corte: Según plan de diseño cortar el cuero en partes
- Armado de cortes: Cocido de cortes según modelo planteado
- Montaje: Fijación de cortes a horma para lograr forma, esto se hace con materiales que aseguren correcto pegado o fijación
- Pegado de Suela: Se pega la suela a la horma donde se halla ubicado el corte.
- Fijado de tacón: Este no es un caso fijo y depende del modelo en la mayoría de casos el tacón ya es un aparte de la suela y este paso se puede reconocer en el paso anterior
- Acabado: Revisión de detalles, pulido del zapato
- Empaque y almacén: Guardar en empaque destinado y almacenamiento hasta la venta del mismo.
- Ventas: En la mayoría de centros artesanales el dueño entrega a otro comprador o centro de comercialización con lo que termina en este paso los procedimientos operacionales.

Así mismo, los procesos de apoyo son:

- Compras: Adquisición de material

- Recursos humanos: Se comprende al menos en el cumplimiento de normativa de seguridad social y de enrolamiento de trabajo (salarios)
- Servicios: Casi siempre delimitado a mantenimiento de infraestructura y maquinaria, así como a gestión contable o de permisos de funcionamiento.

b) Tiempos y proceso: Según Unexpo (2010), “consiste en la aplicación de técnicas para determinar el tiempo estándar que se invierte en realizar una determinada tarea, es decir, identificadas las etapas valorar el tiempo que se tarda en la ejecución, así como indicadores que ofrezcan una imagen de cuáles son las etapas más eficientes y aquellas que mayor tiempo.

Así mismo según Gestipolis (2010), es actividad que implica la técnica de establecer un estándar de tiempo permisible para realizar una tarea determinada, con la debida consideración de la fatiga y las demoras personales y los retrasos inevitables.

Inventarios: Según Mac Graw Hill (2010) afirma “a la lista detallada de los elementos patrimoniales, clasificados en bienes, derechos y obligaciones, y valorados en una unidad de cuenta”.

Conocer la naturaleza del inventario hace necesario conocer mínimamente cuanto de cada cosa existe y como se maneja la rotación y en si la cantidad de dinero congelado en la bodega

- c) Programación: La programación de producción es la gestión y distribución de recursos, eventos y procesos para crear bienes y servicios. Una empresa ajusta su programa de producción basándose en la disponibilidad de recursos, órdenes de clientes y eficiencias. El objetivo de la programación de producción es equilibrar las necesidades de los clientes con los recursos disponibles mientras se opera de la forma más rentable. (Acevedo, 2012)
- d) Calidad: La calidad si bien incluye una definición bastante amplia para términos de la presente investigación debe manejarse en base al control de los puntos críticos del proceso, al conteo de dichas características, así como a la identificación y caracterización de los reclamos de los clientes definiendo en ellos las causas principales Álvarez (2015).

De otra mano está el análisis de la rentabilidad del negocio como variable dependiente.

El análisis económico financiero junto con el análisis de costos tiene como principales objetivos determinar la rentabilidad de la empresa y analizar su estabilidad financiera. Se corresponde con un enfoque jerárquico, ya que se apoya en la estructura organizativa y constituye el diagnóstico tradicional para el sistema de control de gestión ya que se identifica con el control presupuestario por centros de responsabilidad. Este enfoque se basa en el análisis de desviaciones (problemas) pero no está diseñado para mostrar las relaciones causa – efecto y por consiguiente presenta una escasa capacidad de mejoramiento. Utiliza preferentemente información financiera tomada de la contabilidad y se queda en un enfoque económico superficial Simons (1994).

Es decir, es importante como se había señalado en párrafos anteriores concretar una inspección de campo que se concreta en la gestión de los procesos, para posibilitar que las premisas del análisis financiero puedan generar el valor requerido.

Según Lorenzo Preve (2008): En el imaginario popular, un emprendimiento que logra producir ingresos mayores que sus costos, generando resultados positivos, se considera un emprendimiento rentable.

### **Objetivos de Producción:**

“Cumplimiento de plazos, es decir, hacer despachos a tiempo. Tiempos cortos de elaboración del producto, rapidez, evitar tiempos muertos, que el material no esté inmovilizado. Poca inversión de capital, teniendo cantidades mínimas de existencias y reservas de material, mínimos créditos y mantener reducida la carga de los intereses.”

## Medios de Producción

Según Robbins (2004), son, la conjunción de los medios de trabajo y los sujetos del trabajo, concretamente eso incluye máquinas, herramientas, la tierra, las materias primas, las unidades de producción de bienes (fábricas) y en general todo aquello que media entre el trabajo humano en el acto de transformación de la naturaleza y la naturaleza misma. Y se dividen en:

- **Medios de producción directos:** Intervienen directamente en el proceso productivo, siendo la producción el resultado obtenido del conjunto de: a) Los operarios, b) El material, c) La maquinaria.
- **Medios auxiliares de producción:** No intervienen directamente en el proceso productivo, pero sin ellos el proceso no se puede llevar a cabo. Los más importantes son los siguientes: a) Servicios generales, b) Oficinas, c) Talleres, d) Almacenes de materias primas.

El modo de producción sería la forma de sociedad en su conjunto, constituida por la infraestructura o estructura económica y por la superestructura política, jurídica, religiosa e ideológica. La superestructura y la sociedad en su conjunto estarían asentadas sobre la estructura económica, en particular sobre las relaciones de producción (forma de organizarse una sociedad para producir bienes y servicios que depende del tipo de relación que existe entre propietarios de los medios de producción y los productores o trabajadores).

## Clasificación

En el trabajo investigativo de Paredes (2010) se citan las siguientes clasificaciones:

- **Producción continua:** Se desarrolla como una secuencia lineal continua de las operaciones que son necesarias para producir un producto: bien o servicio.

Se caracteriza por: a) Un producto final normalizado y por una rutina de manufactura, b) Un elevado volumen de producción, c) un inventario bajo durante el proceso por corridas largas de producción, d) Un aptitud limitada del trabajador, e) Un control del flujo en la producción.

- **Producción intermitente:** Se desarrolla con el producto en proceso siguiendo los centros de trabajo que requiere para su producción, eliminando aquellos no necesarios.

Se caracteriza por: a) Un proceso más flexible, b) Un mediano volumen de producción, c) Una aptitud de calificación mayor del trabajador d) Un control del pedido en la producción.

- **Producción única:** Se desarrolla como una secuencia no continua de las operaciones, pero la confluencia de las mismas contribuirá al objetivo del proceso.

Se caracteriza por: a) Un producto final único que requiere controles extremos de producción, b) Un bajo volumen de producción, c) Un inventario alto durante el proceso por una sola corrida de producción, d) Una alta flexibilidad del proceso, e) Niveles altos de calificación del trabajador, f) Un control del proyecto especial de producción.

### **2.4.3 Conceptualización de la variable dependiente**

#### **2.4.3.1 Contabilidad**

Las siguientes son las principales acepciones de Contabilidad:

Según el libro CONTABILIDAD BÁSICA Y DOCUMENTOS MERCANTILES por García (2010) establece el *Concepto de Contabilidad* como: “*La Ciencia y/o técnica que enseña a clasificar y registrar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa para proporcionar informes que sirven de base para la toma de decisiones sobre la actividad*”.

Por otro lado según McGraw-Hill en su colección “La BIBLIOTECA MCGRAW-HILL DE CONTABILIDAD”, Gabilos (2009) conceptualiza: “*La contabilidad como un sistema de información, cuya finalidad es ofrecer a los interesados información económica sobre una entidad. En el proceso de comunicación participan los que preparan la información y los que la utilizan*”.

En palabras de Terán (2008) define a la contabilidad como *un instrumento de comunicación de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa, sujeto a medición, registración e interpretación para la toma de decisiones empresariales*”.

Es indudable que el *concepto de contabilidad* como técnica de información ha logrado predominio absoluto y se ha eliminado el prejuicio de considerarla sólo un registro de hechos históricos, en la actualidad es una herramienta intrínsecamente informativa, que es utilizada para facilitar el proceso administrativo y la toma de decisiones internas (dentro de la misma organización, este tipo de decisión implica variación en el desarrollo habitual del negocio u empresa) y externas (genera una conducta sobre el entorno de la empresa vinculada con proveedores, bancos y accionistas, etc.).

#### **2.4.3.2 Balance contable**

Es un documento contable que permite conocer la situación financiera y económica de una empresa en un momento determinado del tiempo. El Balance está compuesto por dos masas patrimoniales diferenciadas a las que se denomina Activo y Pasivo.

El Activo está compuesto por el conjunto de bienes y derechos de los que es titular la empresa, así como otras partidas con la característica común de que se utilizan en la generación de ingresos. Dentro del Activo, distinguiremos entre Activo No Corriente y Activo Corriente. Denominaremos Activo no corriente a aquellos bienes y derechos adquiridos con intención de que permanezcan en la empresa durante más de un año.

Por el contrario, denominaremos Corriente a aquellos bienes y derechos adquiridos con intención de que permanezcan menos de un año.

El Patrimonio Neto es la diferencia entre el Activo y el Pasivo de la empresa. Está formado por los Fondos Propios, los Ajustes por cambio de valor y las Subvenciones, donaciones y legados recibidos.

El Pasivo por su parte, está formado por el conjunto de recursos financieros obtenidos por la empresa para el desarrollo de sus funciones y por las estimaciones de gastos futuros. Los recursos financieros del Pasivo son clasificados en función de su exigibilidad, diferenciando entre aquellos recursos que son propiedad de los titulares del Capital y por tanto no son exigibles (salvo reembolso de participaciones o distribución de las Reservas), y aquellos otros recursos que son propiedad de terceras personas ajenas a la empresa, por tanto, son exigibles, y deben devolverse en un determinado momento.

A su vez, dentro de los recursos ajenos o exigibles, diferenciaremos entre corriente y no corriente, en función de si el plazo en que deberá efectuarse el reembolso es inferior o superior al año.

El balance que comprende con la debida separación, los bienes y derechos que constituyen el activo de la empresa y las obligaciones y fondos propios que forman el pasivo de la misma. La clasificación entre corriente y no corriente se realizará teniendo en cuenta el plazo previsto para el vencimiento, enajenación o cancelación. Se considerará no corriente cuando sea superior a un año contando a partir de la fecha de cierre del ejercicio.

En palabras de Gabilos (2009) dice que los balances deberán formularse teniendo en cuenta que:

- a) Un activo financiero y un pasivo financiero se podrán presentar en un balance por su importe neto siempre que concurren simultáneamente estas condiciones: Que la empresa tenga en ese momento, el derecho exigible de compensar los importes reconocidos; Que la empresa



- tenga intención de liquidar las cantidades por el neto o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.
- b) Las correcciones valorativas por deterioro y las amortizaciones acumuladas, minorarán la partida de activo en la que figure el correspondiente elemento patrimonial
  - c) En caso de que la empresa tenga gastos de investigación activados de acuerdo con lo establecido en las normas de registro y valoración relativa a las normas particulares sobre el inmovilizado intangible, se creará una partida específica "Investigación" dentro del epígrafe A.I "Inmovilizado Intangible" dentro del activo del Balance normal
  - d) Los terrenos o construcciones que la empresa destine a la obtención de ingresos por arrendamiento o posea con la finalidad de obtener plusvalías a través de su enajenación, fuera del curso ordinario de sus operaciones, se incluirán en el epígrafe A.III "Inversiones Inmobiliarias del activo"
  - e) En el caso de que la empresa tenga existencias de producción de ciclo superior a un año, las partidas del epígrafe B.II del activo 3 "Productos en curso" y 4 "Productos terminados" del Balance normal, se desglosarán para recoger separadamente las de ciclo corto y las de ciclo largo de producción
  - f) Cuando la empresa tenga créditos con clientes por ventas o prestaciones de servicios con vencimiento superior a un año, esta partida del epígrafe B.III del balance se desglosará separadamente para recoger los clientes a corto y largo plazo
  - g) El capital social, y en su caso, la prima de emisión o asunción de acciones o participaciones con naturaleza de patrimonio neto figurarán en los epígrafes A.1.I Capital y A.1.II Prima de emisión, en caso de que estén inscritos en el Registro Mercantil con anterioridad a la formulación de las cuentas anuales.
  - h) Los accionistas (socios) por desembolsos no exigidos figurarán en la partida A.1.I.2 "Capital no exigido" o minorarán en epígrafe "Deudas con características especiales", en función de cuál sea la calificación contable de sus aportaciones
  - i) Cuando la empresa adquiera sus propios instrumentos de patrimonio, se registrarán en la agrupación Patrimonio Neto y se informará de ello en la Memoria

- j) Cuando se emitan instrumentos financieros compuestos se clasificarán, en el importe que corresponda de acuerdo con lo dispuesto en las normas de registro y valoración
- k) Cuando la empresa tenga elementos patrimoniales clasificados como "Activos no corrientes mantenidos para la venta" o como "Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta", se creará un epígrafe específico "Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta" dentro de la subagrupación A.2 "Ajustes por cambios de valor del patrimonio neto" del balance normal
- l) Si la moneda o monedas funcionales de la empresa fueran distintas al euro, las variaciones de valor derivadas de la conversión a la moneda de presentación de las cuentas anuales, se registrarán en un epígrafe específico "Diferencia de conversión" que se encontrará dentro de la subagrupación A.2 "Ajustes por cambios de valor del patrimonio neto" del balance normal. En este epígrafe figuran los cambios de valor de los instrumentos de cobertura de inversión neta en un negocio en el extranjero que, de acuerdo con las normas de registro y valoración, deben imputarse al patrimonio neto
- n) Cuando la empresa tenga deudas con proveedores con vencimiento superior a un año, esta partida del balance se desglosará para recoger separadamente los proveedores a corto y a largo plazo
- o) Cuando la empresa haya emitido instrumentos financieros que deban reconocerse como pasivos financieros, pero que por sus características especiales pueden producir efectos específicos en otras normativas, se incorporará un epígrafe específico tanto en el pasivo no corriente como en el corriente denominado "Deuda con características especiales a largo plazo" y "Deuda con características especiales a corto plazo". En la Memoria se especificarán las características de estas emisiones.
- p) La empresa presentará en el balance, de forma separada del resto de activos y pasivos, los activos no corrientes mantenidos para la venta y los activos correspondientes a un grupo enajenable de elementos mantenidos para la venta, que figurarán en el epígrafe C.I del pasivo. Estos activos y pasivos no se compensarán, ni se presentarán como un único importe.

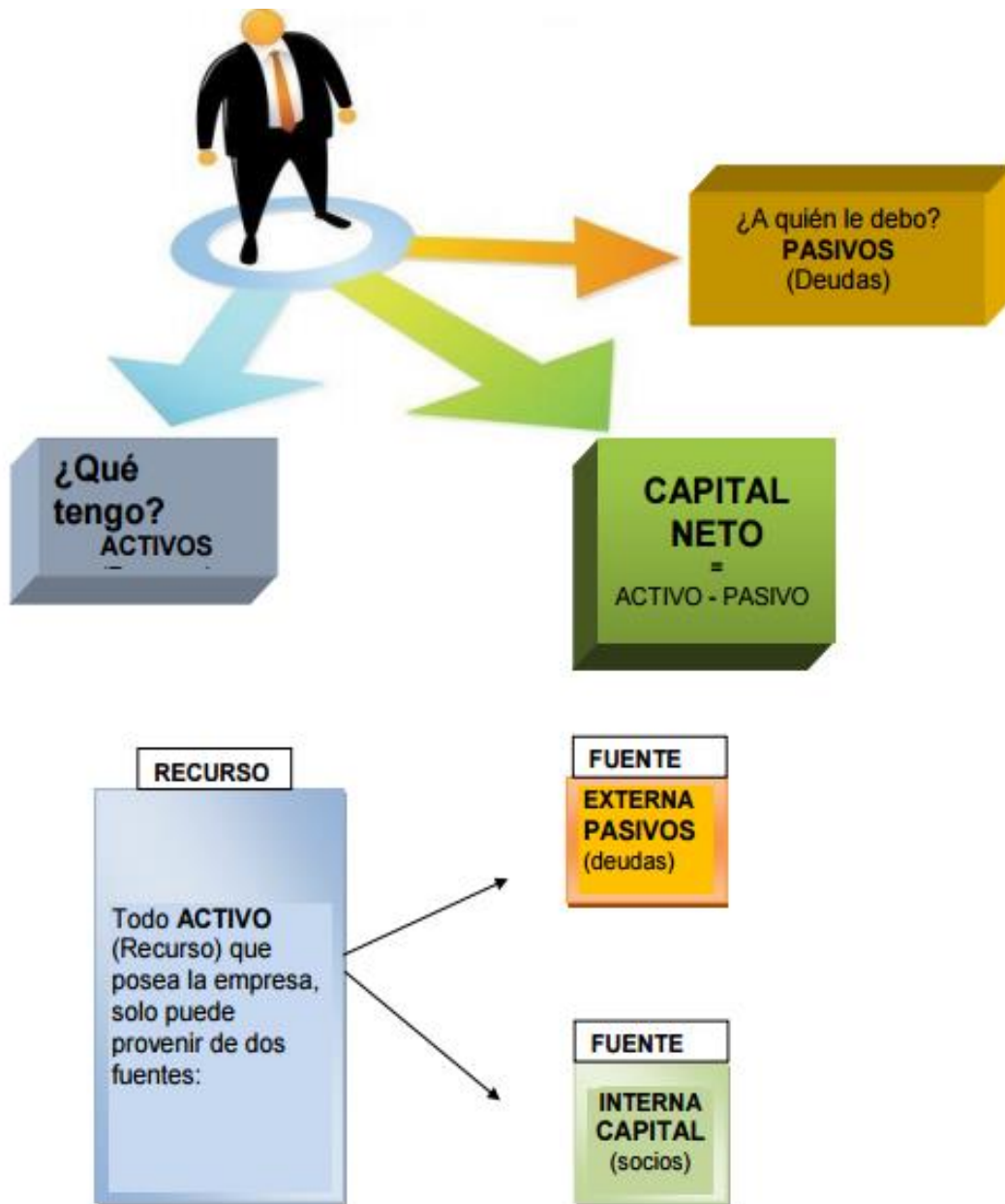
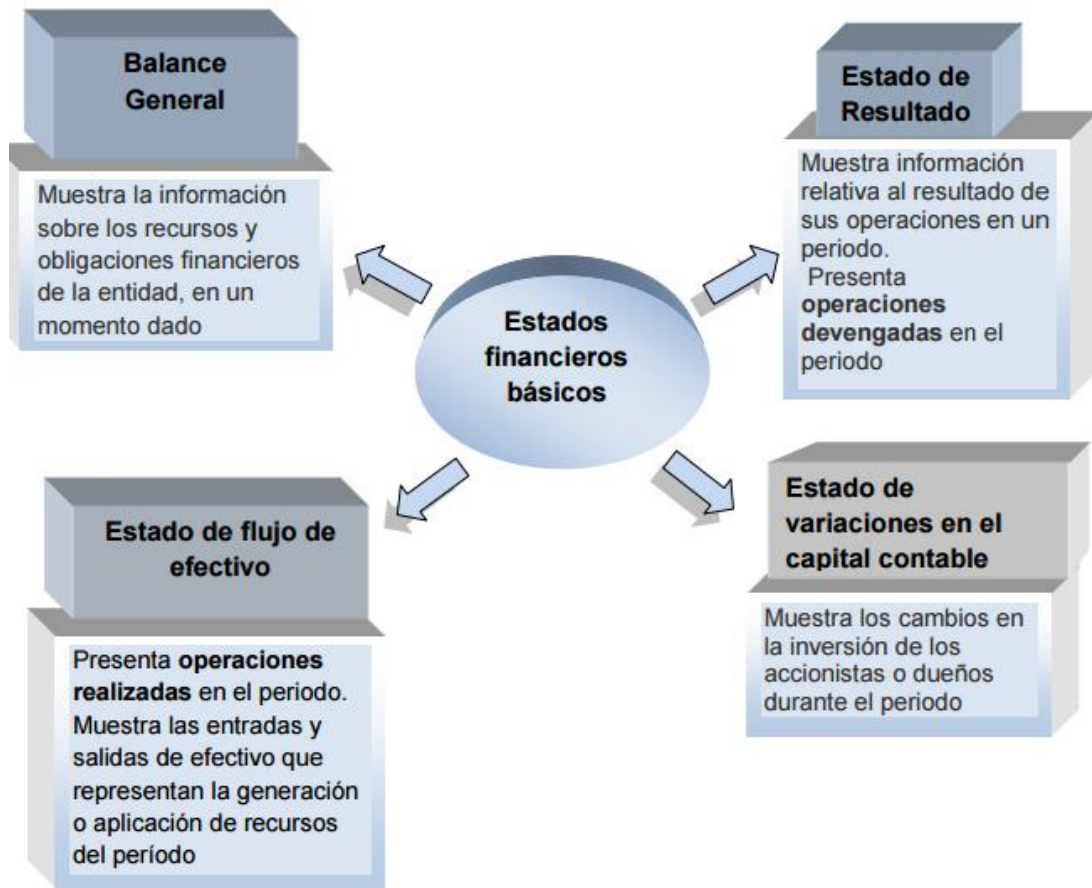


Gráfico 4: Elementos que integran el Balance  
 Elaborado por: Farias, M. (2014)

### 2.4.3.3 Estado de resultados

El estado de resultados de una organización o empresa refleja la situación financiera que ésta vive, se basa en el comportamiento de sus cuentas de ingresos y de sus cuentas de egresos.



**Gráfico 5:** Estados financieros básicos  
**Elaborado por:** Farias, M. (2014)

Para Crece Negocios (2013) los estados de resultado son también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

El beneficio o pérdida vendría a ser el resultado de la diferencia entre los ingresos y los gastos; hay beneficio cuando los ingresos son mayores que los gastos, y hay pérdida cuando los ingresos son menores que los gastos.

En cuanto al periodo de tiempo que comprende un estado de resultados, éste suele corresponder al tiempo que dura el ejercicio económico de una empresa, el cual suele de ser un año; aunque cabe destacar que el estado de resultados es un documento flexible y además de elaborarse estados de resultados anuales, también suelen elaborarse estados de resultados mensuales y trimestrales.

<b>La Estudiantil, S.A.</b> <b>Estado de Resultados</b>		<div style="border: 1px solid black; background-color: yellow; padding: 2px; display: inline-block;">Encabezado</div>
Por el periodo comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2013		
	<b>Ventas o Ingresos Netos</b>	
Menos	<b>Costo de ventas</b>	
=	<b>Utilidad Bruta</b>	
Menos	<b>Gastos Generales</b>	
	<b>Gastos de Venta</b>	
	<b>Gastos de Administración</b>	
Más	<b>Otros Ingresos y gastos</b>	
/menos	<b>Resultado Integral de Financiamiento</b>	
Más	Participación en los resultados de subsidiarias no consolidadas y Asociadas.	
/menos	<b>Partidas no ordinarias</b>	
=	<b>Utilidad o Pérdida antes de impuesto a la utilidad</b>	
Menos	<b>Impuesto a la utilidad</b>	
=	Utilidad o Pérdida antes de operaciones discontinuadas	
Más	<b>Operaciones discontinuadas</b>	
=	<b>Utilidad o pérdida neta</b>	
	<b>Firmas</b>	<div style="border: 1px solid black; background-color: yellow; padding: 2px; display: inline-block;">Pie</div>

**Gráfico 6:** Estructura del Estado de Resultado  
 Elaborado por: Farias, M. (2014)

El mismo autor nos dice que (2013) El estado de resultados:

Nos permite saber cuáles han sido los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa, analizar esta información (por ejemplo, saber si está generando suficientes ingresos, si está gastando demasiado, si está generando utilidades, si está gastando más de lo que gana, etc.), y, en base a dicho análisis, tomar decisiones.

Pero también nos permite, al comparar un estado de resultado con otros de periodos anteriores, conocer cuáles han sido las variaciones en los resultados (si han habido aumentos o disminuciones, y en qué porcentaje se han dado), y así saber si la empresa está cumpliendo con sus objetivos, además de poder realizar proyecciones en base a las tendencias que muestren las variaciones.

Algo que destacar es que la elaboración de un estado de resultados se basa en el principio de devengado, es decir, éste muestra los ingresos y los gastos en el momento en que se producen, independientemente del momento en que se hagan efectivos los cobros o los pagos de dinero.

#### **2.4.3.4 Rentabilidad**

La rentabilidad es la ganancia que una inversión devuelve en un tiempo específico. Existen dos tipos: económica y financiera, la primera está en función del lucro obtenido por los activos de la empresa, mientras la segunda se relaciona al flujo de capitales que la actividad propiamente regresa al inversionista.

Ana Rosales, en 2008, expresa la siguiente apreciación de éste término tan popularizado en el lenguaje común usado:

La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa.

La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta en valores.

Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o decida crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido.

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo.

Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión.

Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable

- **La rentabilidad fija**, es aquella que se pacta al hacer la inversión como son bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad aunque no suele ser elevada.
- **La rentabilidad variable** es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas hagan los encargados de su administración. En el caso de las acciones, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

Para Sánchez, (1995):

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las

acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad se puede definir como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse con la inversión que lo originó.

### **Cálculo de la rentabilidad económica**

En palabras de Sánchez (2002), a la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\textit{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\textit{Activototal a su estado medio}}$$

**Gráfico 7:** Calculo de la Rentabilidad económica  
**Elaborado por:** Farias, M. (2014)

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.



## **2.5. Hipótesis**

La producción de calzado incide en el la rentabilidad en los artesanos de la Parroquia Ambatillo

## **2.6. Señalamiento de las variables**

Las variables a estudiar son dos:

- **Variable independiente:**  
La producción de Calzado
- **Variables dependiente:**  
La rentabilidad
- **Termino de relación:**  
Incide
- **Sujeto de investigación:**  
Artesanos de la Parroquia Ambatillo

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Enfoque de la Investigación**

La presente investigación se desarrollará bajo un esquema cuantitativo, por el cual se pretende decidir entre ciertas alternativas. En este sentido la decisión como tal se fundamentará tras el uso de magnitudes numéricas consecuentes a la aplicación de herramientas estadísticas en la comunidad de Ambatillo. Es decir, bajo este enfoque se pretende describir a partir de una muestra, el comportamiento del universo que bajo los procedimientos estadísticos podrán ser generalizados a cada uno de los casos individuales.

Como tal el enfoque de la investigación se fundamentará en la recolección de datos. Por una parte la información será recabada de fuentes bibliográficas que se originan de estudios preliminares realizados en la zona y de aquellos que guardan coherencia con el sector calzado. Este primer apartado en la investigación pretende generar el espacio en términos contextuales y como fuente primaria de esquematización de las herramientas para la derivación de datos más específicos.

En este sentido la información bibliográfica del sector calzado que se considerará será prístiño al segmento de análisis, es decir, que refieran a unidades productivas de calzado, en donde además pretendan caracterizarlas en términos de procesos de producción y su consecuente estudio de rentabilidad.

De otra mano los datos serán levantados a través de una encuesta y procesados posteriormente tras análisis y crítica.

Esta herramienta estadística será aplicada considerando en primer término un universo de pequeños y medianos productores de calzado de cuero que hayan sido catastrados por la Junta Parroquial de Ambatillo. El esquema muestral utilizado será el probabilístico aleatorio.

### **3.2. Descriptiva**

Como se ha mencionado se pretenderá describir a la población desde el ordenamiento de las diferentes variables de fenómenos y hechos.

### **3.3. Modalidad básica de la investigación**

#### **De campo**

La investigación se desarrolla en la Parroquia de Ambatillo, en donde se aplica la encuesta preparada tomando en cuenta las consideraciones establecidas.

Adicionalmente y para recabar datos de los procesos de producción que permitan verificar ciertas variables que caracterizan al proceso productivo en sí, se aplica la observación a fin de contextualizar las unidades productivas.

#### **Bibliográfica**

La revisión bibliográfica comprende dos grandes grupos. La primera un contenido de estudios vigentes en el Ministerio de Industrias y Producción y la segunda incluyen un conjunto de informaciones recabadas de revistas, internet, etc.

### **3.4. Nivel o tipo de investigación**

El problema de la investigación pretende analizar las unidades productivas en las cuales se realiza mediciones de un conjunto de variables que caracterizan al proceso de producción de calzado.

La gestión de esta modalidad se desprende de la aplicación de una encuesta que pretende describir la gestión de las pymes desde 3 grandes apartados reflejados a la luz de un estudio de rentabilidad de las unidades productivas, así: Administración, Producción y Gestión del cliente.

Es necesario aclarar que estos procesos son focalizados puesto que según Caltu (2015), en estas definiciones se ubican los grandes cuellos de botella en esta escala de producción de calzado en el Ecuador, y por tanto además de proyectar la rentabilidad de esta rama productiva en la parroquia Ambatillo, se pretenderá generar conclusiones que generen valor agregado a lo referido.

En primer término los procesos de gestión del cliente, como un punto de partida y cierre del ciclo de gestión de la empresa, en donde se pretenderá bosquejar la gestión de:

- Percepción de tendencias de moda y diseño
- Comercialización y ventas

Los procesos administrativos, en un segundo momento como mecanismo de operalización de la demanda en el mercado pretenderán caracterizar principalmente:

- Compras
- Logística
- Mercadeo
- Recursos humanos

- Gestión de la normativa

Finalmente se analizará los procesos de producción en los que se valorará:

- Diseño y gestión técnica
- Montaje de unidades de calzado
- Inventario

En tal virtud el tipo de investigación aplicada en función del análisis de la información es cuantitativa puesto que se describirá un conjunto de características de la población y debido a la extensión del estudio será censal puesto que se trata de analizar un conjunto de individuos y recabar del mismo datos que permita inferir a partir de encuestas.

### **3.5. Población y Muestra**

En la parroquia de Ambatillo existen 20 artesanos registrados, por lo que este número de unidades de producción de calzado serán analizadas en su totalidad, por lo que se entiende no existirá muestra.

La investigación a través de la entrevista será realizada en campo, es decir, con visitas programadas. En la misma se levantará la información con el propietario del taller de calzado.

N & n= 20 artesanos

### 3.6. Operacionalización de las Variables

#### 3.1.1. Operacionalización de variables independiente

**Tabla 1:** Producción de calzado

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
La producción es el proceso mediante el cual la empresa transforma un conjunto de factores de producción en un producto cuyo valor debe ser mayor que la suma de los valores de los factores utilizados (lógicamente, si el valor fuese igual o menor, la actividad de la empresa no tendría ningún sentido) según Chadán (2013)	Recursos Humanos	Número de empleados	¿Con cuántos operarios cuenta en su taller artesanal? ¿Cuál es el grado de conocimiento de los artesanos en la producción de calzado?	Encuesta (Cuestionario).
	Maquinaria	Número de Maquinas Nivel de Tecnificación	¿La maquinaria de la empresa es de última generación con sistemas CNC? ¿De cuantas maquinas dispone para la producción de calzado?	
	Procesos	Cronograma	¿Planifica su producción de acuerdo a sus pedidos? ¿Realiza mediciones en los diferentes procesos de producción? ¿Conoce cuánto tiempo emplea en producir un par de zapatos? ¿Conoce cuantos pares de zapatos produce por cada jornada de trabajo?	

Elaborado por: Moreta, C. (2.015)

### 3.1.2. Operacionalización de variables dependiente

Tabla 5: Rentabilidad

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
La rentabilidad como una medida de rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados y las inversiones realizadas. Las utilidades que se obtienen a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. Sánchez (2002)	Rentabilidad Operacional	Utilidad antes de 15% empleados	¿La utilidad antes del 15% de empleados ha disminuido o ha aumentado en relación al año anterior?	Encuesta (Cuestionario).
	Rentabilidad Neta	Utilidad antes de impuestos	¿La utilidad antes de impuestos ha disminuido o ha aumentado en relación al año anterior?	
	Rentabilidad Patrimonial	Utilidad o pérdida en el ejercicio	¿La utilidad final ha disminuido o ha aumentado en relación al año anterior?	

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

### 3.7. Plan de Recolección de Información

La información será procesada a través de la encuesta (Ver Anexo 1). La encuesta será aplicada con el propietario mientras se realiza un recorrido, así:

**Tabla 5:** Plan de recolección de información

<b>PREGUNTAS BÁSICAS</b>	<b>INVESTIGACIÓN</b>
¿Qué?	La producción de calzado y la rentabilidad de los artesanos de la parroquia Ambatillo.
¿Para qué?	Para relacionar el tema de investigación con fundamentos teóricos científicos e interpretar los hechos y fenómenos del problema planteado.
¿A qué personas o sujetos?	A los productores de calzado.
¿Sobre qué aspectos?	Sobre la producción de calzado y la rentabilidad.
¿Quién?	La este trabajo investigativo se lleva a cabo por Cristina Moreta
¿Cuándo?	En el primer semestre del 2013.
¿Lugar de recolección de la información?	Parroquia Ambatillo



¿Cuántas veces?	Prueba piloto y prueba definitiva
¿Qué técnica de recolección?	Investigación primaria e Investigación secundaria.
¿Con que?	A través de la aplicación de la Encuesta
¿En qué situación?	Cuando los productores cuenten con tiempo disponible.

Elaborado por: Moreta, C. (2.015)

### 3.8. Procesamiento de la Información

- a) Tabulación de encuesta según plantilla Excel.
- b) Crítica de información que valide los datos conseguidos
- c) Gestión estadística de datos
- d) Procesamiento de datos tomados en cada fase.

### 3.9. Análisis de los resultados

Para el análisis e interpretación de los resultados se utilizará el estadígrafo de porcentaje (%) y la presentación de los datos se realizará mediante gráfico de pasteles los cuales presentaran los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los artesanos de la Parroquia Pasa, es decir que mediante estos resultados podremos emitir conclusiones y recomendaciones que servirán de apoyo para la empresa.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1. Análisis de Resultados**

Mediante la aplicación de las técnicas y los métodos mencionados en el CAPÍTULO III de esta investigación, se ha logrado obtener información a través de la encuesta dirigida a los artesanos de Parroquia Ambatillo del Cantón Ambato.

Dichos resultados nos permite identificar a los artesanos de Parroquia Ambatillo, en cuanto a planificación estratégica en relación con la producción para proponer un plan tecnológico. Cada una de las preguntas realizadas serán analizadas e interpretadas para una mejor comprensión y discernimiento de los lectores de la presente investigación.

Finalmente se presenta a continuación, el análisis de las preguntas de la encuesta realizada a los clientes internos externos de la población objeto de estudio en concordancia con la encuesta. Una vez tabulados los datos, se realizará el análisis de cada una de las preguntas de la encuesta aplicada a los clientes internos y externos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos de la hipótesis.

## 4.2. Análisis e interpretación de resultados

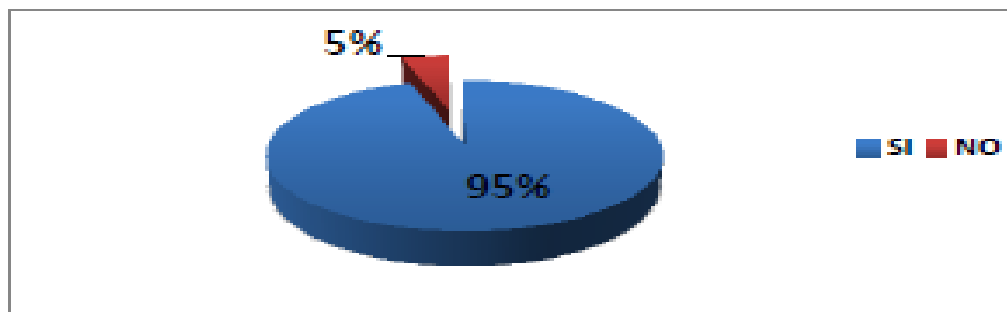
**PREGUNTA 1: ¿Conoce cuáles son los procesos de producción de su empresa?**

**Tabla 2:** Procesos de producción

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO %
SI	19	95
NO	1	5
TOTAL	20	100

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Fuente:** Encuesta Aplicada



**Gráfico 8:** Procesos de producción

**Fuente:** Tabla 2

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Análisis:** Nueve de cada diez artesanos conocen cuáles son los procesos de producción de su empresa. Se puede observar en el seguimiento del proceso que existe un conocimiento adecuado de los procedimientos necesarios para la fabricación de calzado.

**Interpretación:** El conocimiento de los procesos se da porque la mayoría ejercido esta actividad en promedio 5 años. El desconocimiento del 5% se da porque corresponde a una nueva generación de artesanos generalmente hijos de los emprendedores que iniciaron esta actividad.

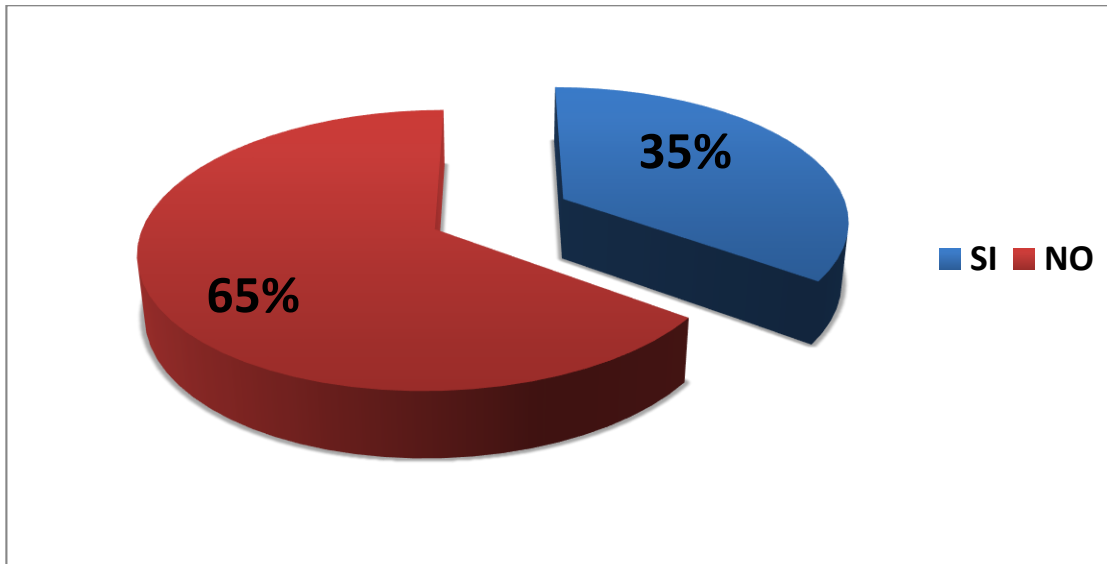
**PREGUNTA 2: ¿Tiene registros de costos de producción en las diferentes etapas?**

**Tabla 3:** Costos de producción

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO %
SI	7	35
NO	13	65
TOTAL	20	100

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

Fuente: Encuesta Aplicada



**Gráfico 9:** Costos de producción

Fuente: Tabla 3

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

**Análisis:** La mayoría de los entrevistados (65%) no poseen registros de costos en las diferentes etapas. La pauta se establece en base desde el modelaje y en esta fase la mayoría de los bocetos entregados no ofrecen detalles de materiales.

**Interpretación:** Los conocimientos de los artesanos están más focalizados a cuantificar el registro contable de los materiales adquiridos.

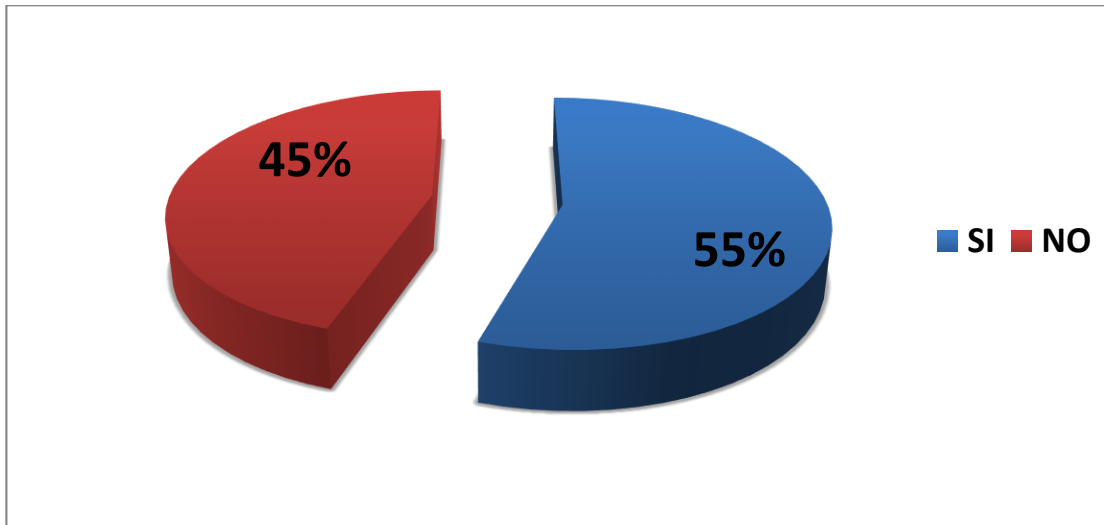
**PREGUNTA 3: ¿Tiene identificadas las entradas y salidas en sus procesos de producción?**

**Tabla 4:** Entradas y salidas d los procesos de producción

	<b>VALOR ABSOLUTO</b>	<b>VALOR RELATIVO %</b>
<b>SI</b>	11	55
<b>NO</b>	9	45
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Fuente:** Encuesta Aplicada



**Gráfico 10:** Entradas y salidas d los procesos de producción

**Fuente:** Tabla 4

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Análisis:** Casi un cuarto de los entrevistados no entienden claramente cuáles son las salidas de los procesos sobre todo de apoyo, es decir, de recursos humanos y contable sobre todo.

**Interpretación:** Las tres cuartas partes de los entrevistas acuerdan que sus principales conocimientos se fundamentan en los productivos.

#### PREGUNTA 4: ¿Con cuántos operarios cuenta en su taller artesanal?

Tabla 5: No de Operarios en talleres artesanales

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO %
1 a 3	11	55
4 a 6	6	30
7 a 10	3	15
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

Fuente: Encuesta Aplicada

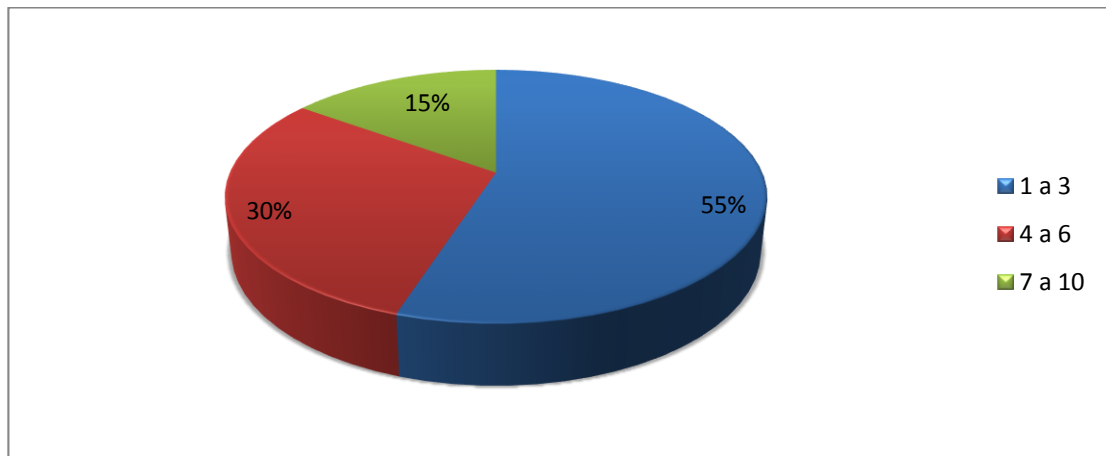


Gráfico 11: No de Operaciones en talleres artesanales

Fuente: Tabla 5

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

**Análisis:** De acuerdo a los resultados podemos visualizar que el 55 % de los artesanos cuenta con un rango de 1 a 3 operarios, un 30 % cuenta tiene de 4 a 6 operarios y el 15% restante cuenta de 7 a 10 operarios.

**Interpretación:** Los artesanos no cuentan con un número reducido de empleados pues por lo general es un negocio familiar, de acuerdo al tamaño de su taller y los ingresos ellos no se ven en la necesidad de adquirir más personal.

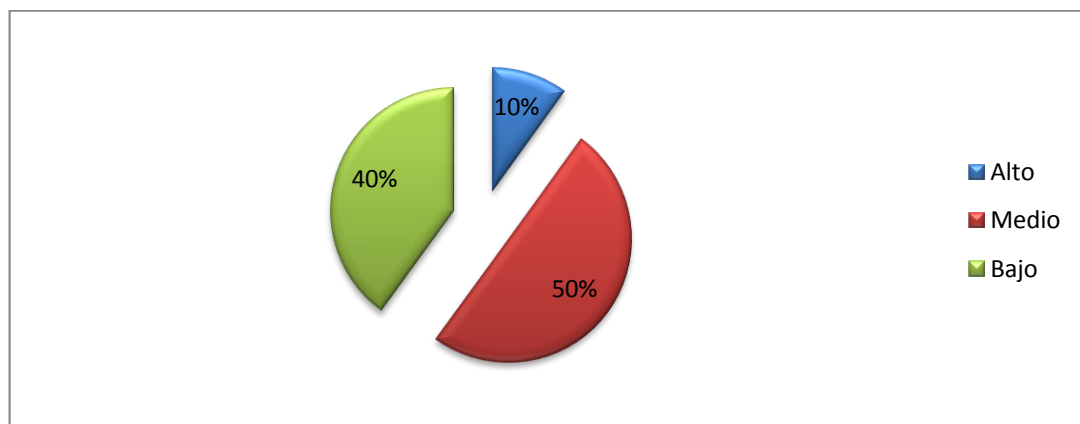
**PREGUNTA 5: ¿Cuál es el grado de conocimiento de los artesanos productores de calzado?**

**Tabla 6:** No de Operadores en talleres artesanales

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO %
<b>Alto</b>	2	10
<b>Medio</b>	10	50
<b>Bajo</b>	8	40
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Fuente:** Encuesta Aplicada



**Gráfico 12:** No de Operadores en talleres artesanales

**Fuente:** Tabla 6

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Análisis:** Los resultados arrojados nos permite visualizar que el 50 % de los artesanos de Ambatillo tienen instrucción media, con título de bachiller, el 40% tiene un grado bajo de conocimiento técnica, y el 10% un número muy reducido tienen una instrucción alta con títulos de tercer nivel

**Interpretación:** Los artesanos en su mayoría han aprendido sobre la producción de manera empírica práctica continuando con el negocio familiar.

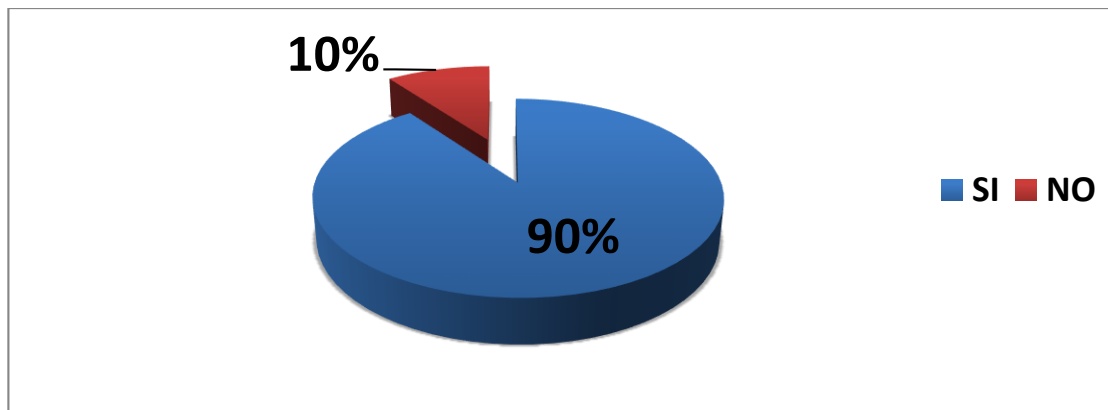
**PREGUNTA 6: ¿Conoce cuánto tiempo emplea en producir un par de zapatos?**

**Tabla 7:** Tiempo empleado en la producción de zapatos

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO %
SI	18	90
NO	2	10
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Fuente:** Encuesta Aplicada



**Gráfico 13:** Tiempo empleado en la producción de zapatos

**Fuente:** Tabla 7

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Análisis:** Se puede determinar que el 90 % tiene conocimiento del tiempo de duración en la fabricación de calzado y solo el 10% no tiene conocimiento de los tiempo que se manejan en la producción de calzado en la Parroquia.

**Interpretación:** Considerando uno de los indicadores de eficiencia más medidos y por los cuales los artesanos pueden obtener una medida de rendimiento y punto de referencia del nivel de productividad.



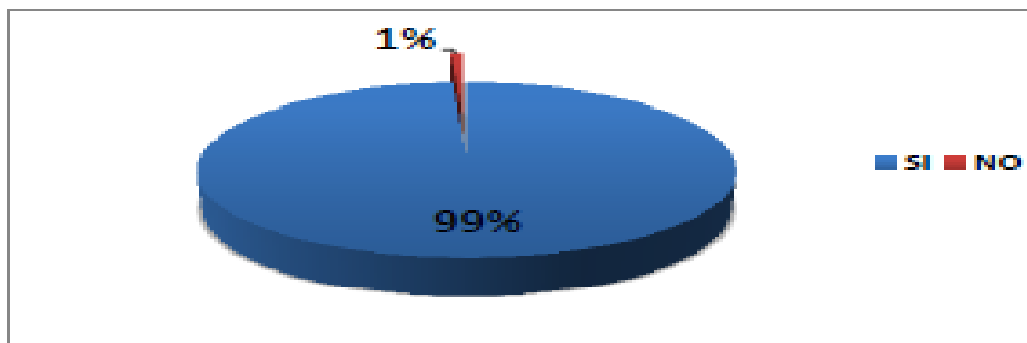
**PREGUNTA 7: ¿Conoce cuántos pares de zapatos produce por cada jornada de trabajo?**

**Tabla 8:** Zapatos por jornada de trabajo

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO %
SI	19	95
NO	1	5
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

Fuente: Encuesta Aplicada



**Gráfico 14:** Zapatos por jornada de trabajo

Fuente: Tabla 8

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

**Análisis:** el 95 % de los artesanos tiene conocimiento de cuantos zapatos produce por jornada de trabajo, y tan solo el 5% no tiene noción de ello.

**Interpretación:** En una jornada de trabajo (ocho horas) produce en promedio 10 pares de zapatos, la distorsión del uno por ciento ciertamente se debe al desconocimiento de un joven artesano entrevistado.

**PREGUNTA 8: ¿La maquinaria de la empresa es de última generación con sistemas CNC?**

**Tabla 9:** Maquinaria de los artesanos

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO %
<b>SI</b>	2	10
<b>NO</b>	18	90
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Fuente:** Encuesta Aplicada



**Gráfico 15:** Maquinaria de los artesanos

**Fuente:** Tabla 9

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Análisis:** el 90% de los artesanos no cuentan con maquinaria de última generación, y tan solo un 10% cuenta con ella.

**Interpretación:** Al ser talleres pequeños y no poseer mucha inversión ellos no tienen la posibilidad de adquirir maquinaria tecnificada, aumentando el tiempo de producción al igual que sus costos.

### PREGUNTA 9: ¿Planifica su producción de acuerdo con pedidos?

Tabla 10: Planificación de la producción

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO %
SI	5	25
NO	15	75
TOTAL	20	100

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

Fuente: Encuesta Aplicada

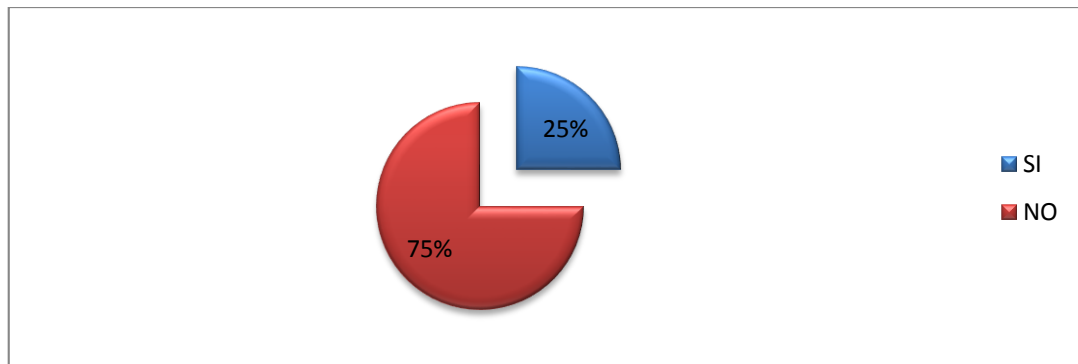


Gráfico 16: Planificación de la producción

Fuente: Tabla 10

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

**Análisis:** El 75 % de los artesanos no producen de acuerdo a las órdenes de producción, producen por producir y el solo 31 5% trabaja bajo órdenes de producción.

**Interpretación:** Es necesario distinguir producir los pedidos requeridos y planificar la producción. Esta relación no se cumple, puesto que no existe una conciencia en el conjunto de elementos a ser catalogados y en las especificaciones con que estos se consideran al momento de integrarlos en el proceso productivo. En la revisión del proceso productivo con el veinte por ciento que estima planifica se remite a la destreza de cálculo de materiales y a la oportunidad con que logra disponerlos en bodega.

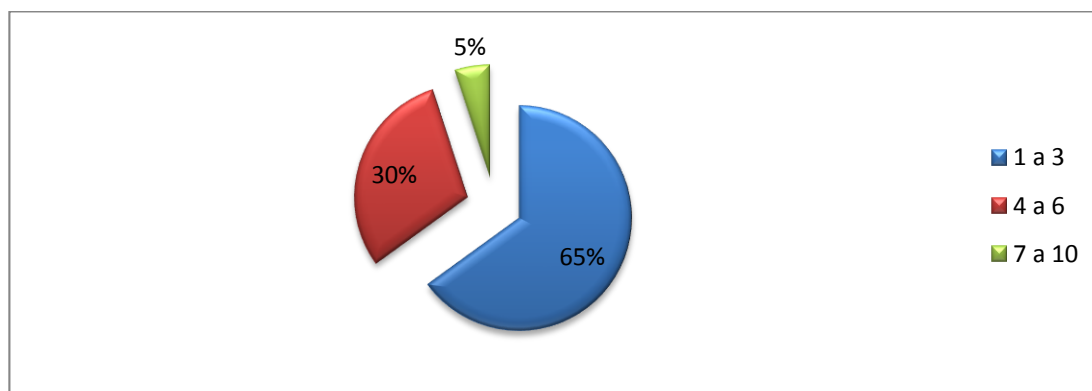
**PREGUNTA 10: ¿De cuantas maquinas dispone para la producción de calzado?**

**Tabla 11:** Maquinarias disponibles por artesano

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO %
<b>1 a 3</b>	13	65
<b>4 a 6</b>	6	30
<b>7 a 10</b>	1	5
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Fuente:** Encuesta Aplicada



**Gráfico 17:** Maquinarias disponibles por artesano

**Fuente:** Tabla 11

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Análisis:** De acuerdo a los resultados podemos visualizar que el 65 % de los artesanos cuenta con un rango de 1 a 3 máquinas, un 30 % cuenta tiene de 4 a 6 de maquinaria y el 5% restante cuenta de 7 a 10 máquinas.

**Interpretación:** Los artesanos no cuentan con un número amplio de máquinas para aumentar con su producción de calzado haciéndolos menos competitivos, al no producir la suficiente mercadería para cubrir la mayor parte de la demanda de los clientes.

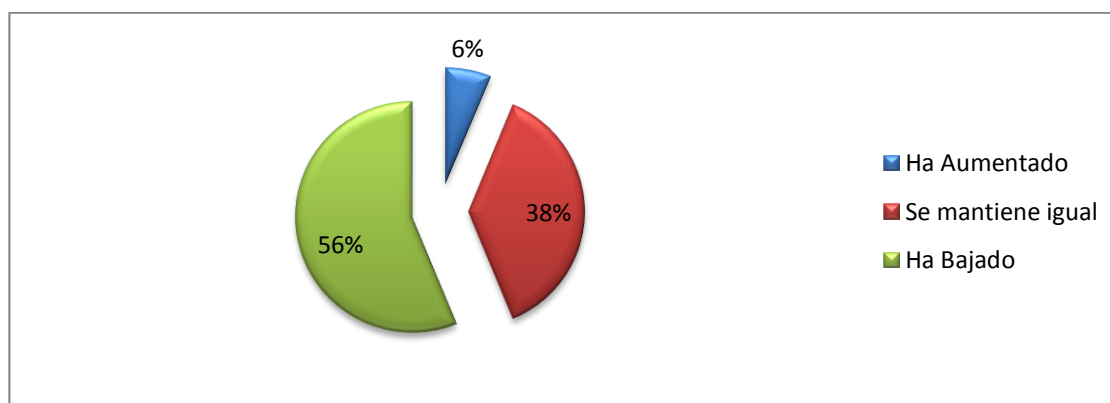
**PREGUNTA 11: ¿La utilidad antes del 15% de empleados ha disminuido o ha aumentado en relación al año anterior?**

**Tabla 12:** Utilidad antes del 15%

	<b>VALOR ABSOLUTO</b>	<b>VALOR RELATIVO %</b>
<b>Ha Aumentado</b>	1	5
<b>Se mantiene igual</b>	10	30
<b>Ha Bajado</b>	9	45
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Fuente:** Encuesta Aplicada



**Gráfico 18:** Maquinarias disponibles por artesano

**Fuente:** Tabla 12

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Análisis:** En el estado de situación una vez estimados los ingresos, costos y gastos se procede a calcular la utilidad bruta o antes del 15% de trabajadores, para el 5% de los artesanos ha aumentado, pero para el 30% se mantiene constante y para el 45% ha disminuido en relación al año anterior.

**Interpretación:** Los artesanos han disminuido su rentabilidad debido a muchos factores como la competitividad, es necesario que aprovechen las restricciones establecidas por el estado para mejorar estas situación.

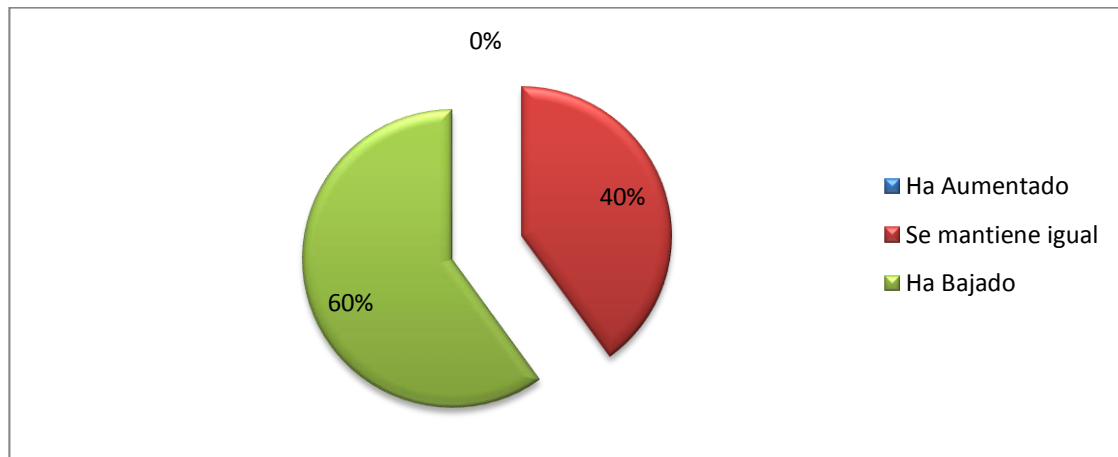
**PREGUNTA 12: ¿La utilidad antes de impuestos ha disminuido o ha aumentado en relación al año anterior?**

**Tabla 13:** Utilidad antes del impuesto

	<b>VALOR ABSOLUTO</b>	<b>VALOR RELATIVO %</b>
<b>Ha Aumentado</b>	0	0
<b>Se mantiene igual</b>	8	40
<b>Ha Bajado</b>	12	60
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Fuente:** Encuesta Aplicada



**Gráfico 19:** Utilidad antes del impuesto

**Fuente:** Tabla 13

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

**Análisis:** De acuerdo a los resultados podemos visualizar que el 60 % de los artesanos ha disminuido su utilidad antes del impuesto, y un 40% dice que esos valores se han mantenido constantes en relación al año anterior.

**Interpretación:** Los artesanos no han tenido aumento en su utilidad por diferentes varias condiciones que le impiden un aumento en la rentabilidad.

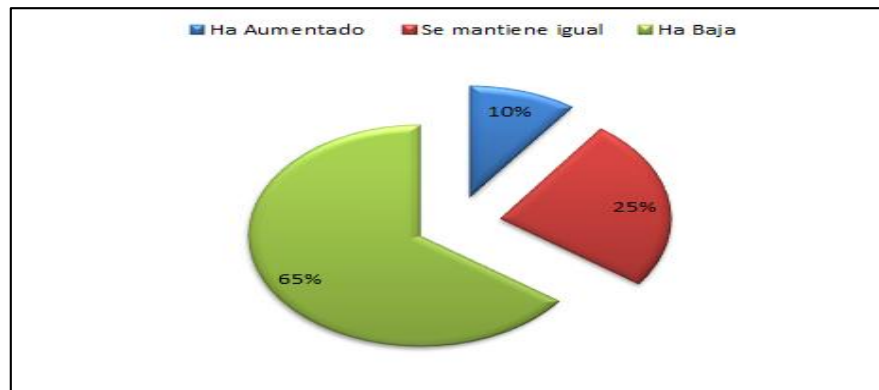
**PREGUNTA 13: ¿La utilidad final ha disminuido o ha aumentado en relación al año anterior?**

**Tabla 14:** Utilidad final

	<b>VALOR ABSOLUTO</b>	<b>VALOR RELATIVO %</b>
<b>Ha Aumentado</b>	2	10
<b>Se mantiene igual</b>	5	25
<b>Ha Bajado</b>	13	65
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

Fuente: Encuesta Aplicada



**Gráfico 20:** Utilidad final

Fuente: Tabla 14

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

**Análisis:** De acuerdo a los resultados podemos visualizar que el 65 % de los artesanos han disminuido sus utilidades al final del ejercicio contable y que el 25% ha mantenido estos rubros contrastantes con respecto el año anterior, y solo el 10% manifiesta que ha existido un aumento.

**Interpretación:** El criterio es abrumador, al no visualizarse un aumento en las ganancias de los artesanos es necesario que se tomen medidas que los hagan mas productivos para que puedan mejorar su situación.

### **4.3. Análisis de instrumentos utilizados en la encuesta de la hipótesis**

#### **4.3.1. Planteo de la hipótesis**

**H<sub>0</sub>:** La producción de calzado NO incide en la rentabilidad de los artesanos de Parroquia Ambatillo

**H<sub>1</sub>:** La producción de calzado SI incide en la rentabilidad de los artesanos de Parroquia Ambatillo

#### **4.3.2. Estimador estadístico**

Para la comprobación de la hipótesis se aplicó la metodología de t de Student, cuya prueba se basa en la comprobación entre la serie de frecuencias absolutas observadas empíricamente y las correspondientes frecuencias absolutas teóricas obtenidas en base a la probabilidad supuesta en la hipótesis nula.

El proceso de cálculo de la desviación estándar se resume en las siguientes tablas, respectivamente en donde:

X<sub>1</sub>: es el valor promedio variable independiente

X<sub>2</sub>: es el valor promedio de la variable dependiente

X<sub>m1</sub>: es el valor de la varianza variable independiente

X<sub>m2</sub>: es el valor de la varianza variable dependiente

$\sum (X_1 - X_{m1})^2$ : sumatoria de cuadros variable independiente

$\sum (X_2 - X_{m2})^2$ : sumatoria de cuadros variable dependiente



**Tabla 15:** Distribución estadística de la variable independiente; cálculo de la desviación estándar ponderada.

Pregunta	Respuestas		X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub> - X <sub>m1</sub>	( X <sub>1</sub> - X <sub>m1</sub> ) <sup>2</sup>
	Si	no			
3	11	9	2	10	100
8	2	18	-16	-8	64
9	5	15	-10	-2	4
<b>TOTAL</b>			<b>-24</b>	$\sum ( X_1- X_{m1})^2$	<b>168</b>
<b>SUMA X<sub>m1</sub></b>			<b>-8</b>		

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

**Tabla 16:** Distribución estadística de la variable dependiente; cálculo de la desviación estándar ponderada.

Pregunta	Respuestas			X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub> - X <sub>m2</sub>	(X <sub>2</sub> - X <sub>m2</sub> ) <sup>2</sup>
	ha aumentando	se mantiene	ha bajado			
11	1	10	9	18	0	0
12	0	8	12	20	-2	4
13	2	5	13	16	2	4
<b>TOTAL</b>				<b>54</b>	$\sum ( X_1- X_{m1})^2$	<b>8</b>
<b>SUMA X<sub>m2</sub></b>				<b>18</b>		

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

#### 4.3.3. Aplicación de la prueba estadística

##### T student calculado

Con las distribuciones estadísticas se procede al cálculo del t student y la comprobación de la hipótesis:

$$\sigma\rho = \sqrt{\frac{SC1 + SC2}{N1 + N2 - 2}}$$

$$\sigma\rho = \sqrt{\frac{168 + 8}{20 - 2}}$$

$$\sigma\rho = \sqrt{\frac{176}{18}}$$

$$\sigma\rho = 3.13$$

**Cálculo del estimador estadístico t student**

$$t = \frac{Xm_1 - Xm_2}{\sigma\rho * \sqrt{\frac{1}{N1} + \frac{1}{N2}}}$$

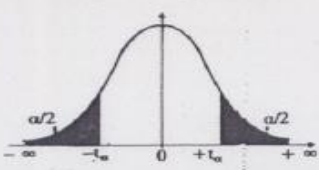
$$t = \frac{-8 - (-18)}{3.13 * \sqrt{\frac{1}{20} + \frac{1}{20}}}$$

$$t = \frac{-26}{3.13 * 0.32}$$

$$t = \frac{-26}{0.99}$$

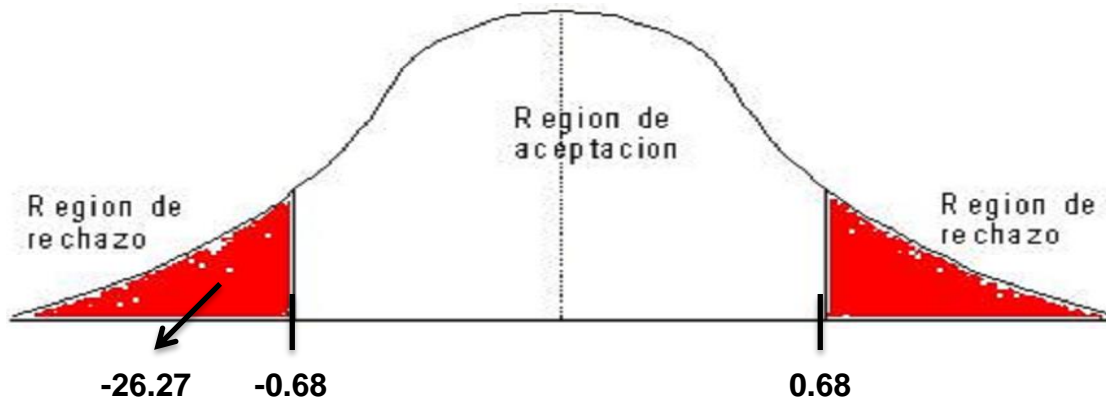
$$t = -26.27$$

**Tabla 6**  
**Distribución t de Student**



$\alpha$ $g-l$	0.50	0.40	0.30	0.20	0.10	0.05	0.02	0.01	0.001
1	1.000	1.376	1.963	3.078	6.314	12.706	31.821	63.657	636.619
2	0.816	1.061	1.386	1.886	2.920	4.303	6.965	9.925	31.598
3	0.765	0.978	1.250	1.638	2.353	3.182	4.541	5.841	12.929
4	0.741	0.941	1.190	1.533	2.132	2.776	3.747	4.604	8.610
5	0.727	0.920	1.156	1.476	2.015	2.571	3.365	4.032	6.869
6	0.718	0.906	1.134	1.440	1.943	2.447	3.143	3.707	5.959
7	0.711	0.896	1.119	1.415	1.895	2.365	2.998	3.499	5.408
8	0.706	0.889	1.108	1.397	1.860	2.306	2.896	3.355	5.041
9	0.703	0.883	1.100	1.383	1.833	2.262	2.821	3.250	4.781
10	0.700	0.879	1.093	1.372	1.812	2.228	2.764	3.169	4.587
11	0.697	0.876	1.088	1.363	1.796	2.201	2.718	3.106	4.437
12	0.695	0.873	1.083	1.356	1.782	2.179	2.681	3.055	4.318
13	0.694	0.870	1.079	1.350	1.771	2.160	2.650	3.012	4.221
14	0.692	0.868	1.076	1.345	1.761	2.145	2.624	2.977	4.140
15	0.691	0.866	1.074	1.341	1.753	2.131	2.602	2.947	4.073
16	0.690	0.865	1.071	1.337	1.746	2.120	2.583	2.921	4.015
17	0.689	0.863	1.069	1.333	1.740	2.110	2.567	2.898	3.965
18	0.688	0.862	1.067	1.330	1.734	2.101	2.552	2.878	3.922
19	0.688	0.861	1.066	1.328	1.729	2.093	2.539	2.861	3.883
20	0.687	0.860	1.064	1.325	1.725	2.086	2.528	2.845	3.850

Gráfico 21: T student



Si  $X^2 >$  punto crítico se rechaza la hipótesis nula

Si  $X^2 <$  punto crítico se acepta la hipótesis nula

**Se aprueba:**

### **Decisión**

Como ( $t_c$ ) calculado está en la zona de rechazo de ( $H_0$ ) o Hipótesis nula, entonces se acepta ( $H_1$ ) o Hipótesis alternativa.

**H1:** La producción de calzado SI incide en la rentabilidad de los artesanos de la Parroquia Ambatillo.

### **Conclusión**

El valor de  $t_c$  es mayor a lo establecido en la regla de decisión, por lo tanto se ubica en la zona de rechazo, lo que quiere decir que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, llegando a la conclusión que la producción de calzado SI incide en la rentabilidad de los artesanos de la Parroquia Ambatillo.

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Conclusiones

Luego de haber realizado la investigación “La producción de calzado y la rentabilidad de los artesanos de la parroquia Ambatillo”, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Respecto al objetivo específico 1 “Determinar el ciclo de producción de calzado de los artesanos de la parroquia Ambatillo”.

✚ De acuerdo a los resultados lanzados por la investigación se establece que el ciclo de producción de calzado es relativamente pausado debido a que no cuenta con un sistema adecuado de producción, el cual controle el uso de la materia prima ayude a optimizar recursos, exista mano de obra calificada.

Respecto al objetivo específico 2 “Analizar el comportamiento de la rentabilidad del último año en relación a años anteriores”

✚ Se llega a la conclusión que la rentabilidad causada en el último año es aceptable a criterio de los artesanos, sin embargo es necesario que exista un proceso de fortalecimiento de habilidades y destrezas en las áreas de operación de procesos técnicos, registro y control de costos, planificación de producción. Esto facilitará incrementarse en un 10% aproximadamente la rentabilidad del negocio.

Respecto al objetivo específico 3 “Proponer una Planificación tecnológica para incrementar la rentabilidad de los productores”

✚ Al hacer la investigación de campo pudimos constatar que la mayor parte de artesanos no cuentan con una planificación tecnológica adecuada u oportuna que les permita mejorar su sistema de producción, y con esto evitar que siga existiendo almacenamiento de sus productos, estanque en el proceso productivo.

## **5.2. Recomendaciones**

✚ Establecer un proceso de reaprendizaje de los procesos de manufactura y de habilidades administrativas que potencialicen la eficiencia de la producción y que consecuentemente mejore el nivel de rentabilidad del negocio.

✚ Para poder obtener mayores ingresos la empresa deberá realizar un análisis periódico del mercado el cual les permita estar siempre informados sobre las necesidades de los clientes.

Se recomienda una planificación tecnológica que les permita mejorar su desenvolvimiento en el sector del calzado, a través de esto se puede profundizar un análisis de fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que tiene la misma. Se deberá plantear objetivos estrategias, entre otros, y con ello lograr obtener niveles de rentabilidad satisfactorios para los, propietarios y socios de la empresa

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1. Datos Informativos:**

##### **TITULO**

“Modelo de producción a través del uso de tecnología para incrementar la rentabilidad de los productores”

##### **Ubicación**

**Provincia:** Tungurahua.

**Cantón:** Ambato

**Parroquia:** Ambatillo

##### **Tiempo estimado para la ejecución:**

- **Inicio:** Junio del 2015                      **Final:** Marzo 2016

##### **Equipo técnico Responsable:**

- Cristina Moreta y productores de calzado de la Parroquia Ambatillo.

##### **Costo:**

- El costo estimado de la propuesta será de \$2807,00 dólares.

## 6.2. Antecedentes de la Propuesta

De acuerdo a las conclusiones se llegó a determinar que los productores de calzado, no cuentan con una planificación tecnológica para producir de una manera estandarizada sus productos. Adicionalmente la investigación ha mostrado que el calzado debe combinar los atributos funcionales de diseño tales como utilidad, la eficiencia y la facilidad con aspectos de comodidad y seguridad entendida como la prevención de las lesiones y los aspectos estéticos en concordancia con las tendencias de la moda.

Es necesario tener un respaldo de estudios, investigaciones, ponencias, cursos, congresos, etc. de temas relacionados con la propuesta que se plantea. A continuación se mencionan aspectos importantes que concluyen diversos autores, sobre el tema propuesto:

Según las autoras Bernal, Ángela y Pacheco Verónica, en su Tesis de Grado: *“Desarrollo de un plan de tecnológico para optimizar la producción de una empresa operadora de cable en la ciudad de esmeraldas: Green TV”* concluyen que:

“El presente proyecto arroja resultados prometedores al medir su rentabilidad. La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 38.61% siendo superior a la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR) que es del 15.33%.

Así mismo acorde a las estrategias que se plantearon y al análisis económico-financiero que se realizó, se pronostica resultados prometedores para la empresa, ya que este proyecto logra cubrir pérdidas y generar ganancias mediante sus ventas mostrando de esta manera la viabilidad económica del proyecto.”

De la misma forma en otra investigación, realizada por Vicuña Belén, denominada: “Propuesta de una estrategia tecnológica para desarrollar la



capacidad comercial de Girasoles Boutique de la ciudad de Riobamba” concluye

Que: “La estrategia es un plan para definir y alcanzar los objetivos de una organización a través del tiempo, preferentemente en un lapso de periodo largo, por lo tanto las estrategias de mercadotecnia se refieren a los planes de la mezcla mercadológica para diseñar acciones que incrementen la participación de las empresas en los mercados.”

“El desarrollo de estas tesis muestra la necesidad de contar con estrategias de tecnificación idóneas basadas en la producción y cumplimiento de los procesos productivos, que se enfoquen al diagnóstico de los problemas que se presentan en este sector productivo.

Según concluye la autora, las estrategias tecnológicas adecuadas aplicadas a las empresas contribuyen al proceso de producción, y los beneficios obtenidos siguen una línea hasta llegar a mejorar la economía de un país.

Dentro del desarrollo de la investigación se ha logrado determinar que la producción, no cuenta con un plan de tecnológico definido, que plantee estrategias que incentiven las ventas y a su vez la rentabilidad de la empresa.

### **6.3. Justificación**

A través de la investigación realizada se a determinada varias falencias en los procesos de producción de calzado una alternativa para dar solución al problema es la Planificación Tecnológica que mejore la rentabilidad y la cual nos permita tener un sistema producción flexible.

Las razones principales para proponer un Plan Tecnológico y sus respectivas estrategias en el sector calzado de la Parroquia Ambatillo son: obtener un aporte basto de conocimientos en cuanto a temas tecnológicos, y así darle a

los propietarios de los talleres herramientas para mejorar sus sistemas de producción.

Para los artesanos es importante contar con un plan tecnológico definido, en el cual se muestren parámetros y lineamientos a seguir en el proceso de producción, que permita a los artesanos incrementar su rentabilidad, optimizando recursos.

Adicionalmente el tema propuesto es muy amplio y cuenta con numerosas fuentes de información, que permiten al investigador indagar sobre varias fuentes y obtener los conocimientos precisos y aplicables dependiendo de las circunstancias.

## **6.4. Objetivos**

### **6.4.1. Objetivo General**

Proponer una un Modelo de producción a través del uso de tecnología para incrementar la rentabilidad de los productores de calzado de la Parroquia Ambatillo.

### **6.4.2. Objetivos Específicos**

- Realizar un análisis del mercado a través de la oferta y la demanda del producto.
- Definir una planeación de la producción
- Realizar un estudio económico, en base a la información obtenida.

## **6.5. Análisis de Factibilidad**

Al plantear el tema propuesto, se tuvo que tomar en cuenta varios aspectos esenciales para lograr el exitoso desarrollo de la misma, entre ellos se consideró principalmente:

- **Recursos económicos**

La disponibilidad de recursos económicos, pues la propuesta es viable ya que previo acuerdo con los productores, la presente propuesta ha sido aprobada para ejecutada.

**Tabla 17 :** Resumen económico de la propuesta

N°	ITEM	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Computadora	H/Máquina	1	\$ 1100,00	\$ 1100,00
2	Impresora	H/Máquina	1	\$ 600,00	\$ 600,00
3	Cartuchos de Impresora		4	\$ 30,00	\$ 120,00
4	Internet	Horas	200	\$ 0,35	\$70,00
5	Flash Memory	Pza.	1	\$ 6,00	\$ 6,00
6	Hojas INEN A4	Resmas	5	\$ 5,00	\$ 25,00
7	Suministros de oficina		1	\$ 120,00	\$ 120,00
8	Copias		300	\$ 0,02	\$ 6,00
10	Alimentación	Global			\$ 500,00
11	Transporte	Global	140	\$ 1.5	\$ 210,00
12	Caja chica	Global	1	\$ 50,00	\$ 50,00
<b>Total:</b>					<b>\$2807</b>

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

- **Recursos humanos**

Cabe destacar la necesidad indispensable del capital humano, pues los artesanos cuentan con el personal suficiente, adecuado y comprometido para el correcto desarrollo de la propuesta.

Cada uno de ellos debe apoyar con la selección del personal que cuenten con las capacidades y competencias que cubran las descripciones del puesto, apoyar con las capacitaciones al personal según los requerimientos.

- **Recursos tecnológicos**

Hoy en día, el uso de la tecnología es indispensable para el desarrollo de las actividades de cualquier organización, los artesanos no cuenta con la tecnología necesaria para la ejecución del plan propuesto, por tal razón están predispuestos.

- **Tiempo de ejecución**

El tiempo que se planteó para la ejecución de la propuesta, es aproximadamente de nueve meses a un año, tiempo en el cual, al final se encuentran desarrolladas todas las etapas y actividades para la implantación de la misma. El tiempo tomado es relativamente corto para la adecuada ejecución de la propuesta.

- **Legislación**

Hay que tener en cuenta que las regulaciones de la legislación vigente pueden afectar positiva o negativamente los resultados posteriores del Plan de Tecnológico y sus respectivas estrategias.

Adicionalmente el Plan de Tecnológico y las estrategias planteadas ayudan a fortalecer aspectos básicos y necesarios para el incremento de su rentabilidad.

- **Ecología**

Cuidado de los aspectos ambientales, a través de la evaluación del impacto ambiental de los materiales que llevan los nuevos productos.

- **Procesos de manufacturación**

Seleccionando maquinaria, equipos, dispositivos, herramientas etc. Con la mejor tecnología en el mercado. Definiendo procesos, e incorporando las nuevas tendencias de los líderes.

## **6.6. Fundamentación**

### **6.1.1. Fundamentación teórica**

#### **Análisis de la Oferta**

Para establecer la oferta del mercado se lo realiza de la misma forma que la demanda del mercado, es así que se puede definir a la oferta como la suma total de lo que ofrecen en cada periodo todos los productores de un producto determinado.

Por otro lado la cantidad ofrecida es la cantidad de un bien en particular que una empresa estaría dispuesta y sería capaz de ofrecer en venta a un precio particular en un periodo determinado.

#### **Determinantes de la Oferta**

- Costo de Producción: para que una empresa pueda generar rentabilidad, indiferentemente del precio de la venta que quiera recibir por el producto, es necesario que supere el costo de producción, es así que el costo dependerá de varios elementos como son: el precio de lo consumido, materia prima, tecnología disponible, capital, mano de obra, entre otros, que requiere la empresa para el desarrollo del producto.
- Impuestos Subsidio: el impuesto es la aportación económica que se le hace al estado exigido a las empresas y ciudadanos para brindar ingresos al país. Por otro lado los subsidios son un estímulo que el gobierno ofrece a las

empresas para favorecer a la población de bajos ingresos, para que la economía no se vea afectada por el escaso poder adquisitivo o por el contrario para evitar el aumento del precio de un producto de consumo masivo, el gobierno asume una parte por él.

- Los precios de bienes relacionados: usualmente las organizaciones reaccionan frente a la fluctuación de los precios de bienes relacionados; es decir, si cualquier bien a fin al producto que se desea fabricar aumenta su precio, eso obliga a que el producto final tenga también un incremento en su precio de venta final.

### **Análisis de la Demanda**

Según López (2008), indica que la demanda total del mercado de un producto es el volumen total que compraría un grupo definido de consumidores, en un área geográfica definida, en un tiempo definido, en un entorno de marketing definido y bajo unos programas de marketing definidos. Además el autor antes mencionado puntualiza que el análisis de la demanda supone llevar tres tipos de tareas fundamentales:

- Medir la demanda: es decir medir el alcance que tendrá, tanto la demanda actual como la demanda potencial.
- Explicar la demanda: se debe identificar la demanda cuales son las variables de determinan la demanda y paralelamente determinar de qué manera interactúan e intervienen en su comportamiento.
- Pronosticar la demanda: es una previsión del nivel de demanda que se espera tener en el futuro mediante el conocimiento del comportamiento actual, y pasado de la demanda, así como de las variables que influyen en dicho comportamiento.

Las tareas antes mencionadas de muestran la significancia que tiene el correcto análisis de la demanda, de tal manera que si esta adecuadamente

explicados los fenómenos que influyen en la demanda permitirá realizar una previsión mucho más acertada y direccionar el entorno en una forma más efectiva, lo que al final del camino supondrá una mejor toma de decisiones.

### **Investigación de mercado**

Para analizar y ejecutar este punto es necesario conocer la definición de la investigación de mercado. Para Mart (2010), en su documento electrónico "*Segmentación del mercado*", menciona que: "Lo que se trata de hacer con la segmentación de mercado es encontrar "el punto de enfoque" donde se pondrá todo el esfuerzo del proyecto, donde se centrarán nuestras campañas de marketing por ejemplo.

Básicamente la segmentación de mercado divide (segmenta) a una gran masa de consumidores en un grupo reducido, en los clientes potenciales, que en definitiva, es lo que más interesa."

### **Análisis de la competencia**

Es importante realizar un estudio o análisis a la competencia de cualquier empresa, pues, el comportamiento de los competidores influye directamente en las actividades de una organización. Es así que, Koch (2006), en su "*Manual del Empresario Exitoso*", hace referencia que el análisis de la competencia corresponde a: "Describir a los competidores, quienes son, donde están, que tamaño tienen, cuanto usan de este tamaño y cuál es la participación en el mercado o volumen total de ventas. Evaluar las fortalezas y debilidades de la competencia y de sus productos o servicios. Debe analizarse esa competencia a la luz de aspectos como volúmenes, calidad y comportamiento de esos productos o servicios, precios, garantías, entre otros. Igualmente importante es la evaluación de las

capacidades técnicas, financieras, de mercadeo y tendencias en la participación de ellas en el mercado total.” (Pág.34).

Adicionalmente la autora manifiesta la necesidad de: “Conocer las estrategias de diferenciación, las barreras de protección y las estrategias de mercadeo de la competencia son elementos que permitirán definir nuestras propias estrategias de competitividad y mercadeo para capturar la participación de mercadeo. Igualmente definir nuestras ventajas competitivas, nuestra propia barrera de protección y detectar las debilidades de la competencia que pueden explotarse para garantizar esa porción de mercado a nuestra empresa”.(Pág.34).

Para poder realizar un análisis de la competencia, es primordial conocer qué es la competencia y qué aspectos importantes se debe considerar. Referente a esto, Koch, señala: “Son todas aquellas empresas que elaboran y venden lo mismo que usted y la misma clientela de su mercado meta. La competencia es necesaria investigarla y analizarla, para ello debemos recabar información sobre muestra representativa de ella, sobre la competencia es necesario investigar:

- Donde están ubicados
- Cuantos son.
- ¿Cuántos son según el tamaño?
- Que productos ofrecen
- Quienes son sus clientes
- Porque le compran
- Que piensa sus clientes de sus productos
- Cuáles son sus tácticas y formas de publicidad
- Cuáles son sus formas de distribución
- Productor- cliente



- Productor- Detallista- cliente
- Productor- mayorista- detallista- cliente”

## **Plan Estratégico**

Instrumento metodológico el cual permite establecer los logros esperados en la organización y los indicadores que nos permitan controlar la consecución de estos logros.

### **✚ Misión**

Es como una declaración duradera de propósitos que distingue a una empresa de otras similares. Expresa la razón de ser de una empresa para lo cual es importante determinar sus objetivos y estrategias.

### **✚ Visión**

Una visión de futuro define en términos generales a donde queremos que vaya la organización. Es un futuro atractivo, creíble y posible para la empresa y toma la forma de una declaración de intenciones cuidadosamente formuladas. La metodología de visión de futuro, tiene una ventaja sobre la de análisis de problemas. Mientras que esta última se pueda convertir fácilmente en mecánica la conversión de problemas a objetivos, la elaboración de una visión de futuro es mucho más creativa y permite ir mucho más allá de la solución de un problema, en la elaboración de una visión de futuro entonces es importante poder romper paradigmas y no ser conformistas: lo que esta bien puede estar mejor.

### **✚ Valores.**

Los valores son el conjunto de principios, creencias, reglas que regulan la gestión de la organización, constituyen la filosofía y el soporte de la cultura

empresarial. Los comportamientos de las personas del nivel directivo dependen de los valores, quienes a su vez se constituyen en ejemplo de sus colaboradores, son referentes de admiración e imitación.

### **✚ Misión, Visión y objetivos estratégicos**

Esta es parte de la etapa declarativa del proceso de planificación estratégica; en ésta, la organización se pone de acuerdo y decide sobre su Misión, Visión y objetivos estratégicos.

La Misión de la organización es la respuesta a la pregunta “¿Cuál es nuestro negocio y qué estamos tratando de lograr en nombre de nuestros clientes?”. Formula explícitamente el propósito de la organización, su razón de ser. Para ser efectiva debe dirigir su foco a mercados y clientes, pero debe ser sencilla y lograr un beneficio tangible para el cliente.

La Visión estratégica es un punto de vista de la dirección futura de la organización y de la estructura del negocio. Indica las aspiraciones de la administración para con la organización, proporcionando una vista panorámica de “en que negocios deseamos estar”, “hacia dónde nos dirigimos” y “la clase de compañía que estamos tratando de crear”. Los objetivos son el vínculo entre la Misión y la Visión de la organización. Son éstos los que definen el camino para llegar al logro de la Visión. La determinación de objetivos convierte la Visión estratégica en indicadores de desempeño específicos; representan un compromiso administrativo para lograr efectos y resultados, deben ser claros y medibles.

### **Planeación de la producción**

- Técnicas de planeamiento: la técnica de planeamiento de la producción consiste en obtener, antes de comenzar la producción real, una información tan completa como se posible sobre todos los factores que intervienen el

el procedimiento de la fabricación y planear luego el curso de las operaciones y el tiempo que llevara cada una de ellas, con el fin de realizar todo el trabajo de la manera mas directa y en el menor tiempo posible, para conseguir que se termine en la fecha calculada de antemano. A continuación se indica la información necesaria para su procedencia y el uso que debe hacerse e ella.

- a) Materiales de fabricación: clase, calidad y cantidad del material.
- b) Estándares de calidad para cada unidad: Dato deducido de los diseños o las especificaciones. Expresado en forma de límites y tolerancia en el trabajo a máquina.
- c) Producto de cada máquina o capacidad de instalación: Unidades de trabajo por hora que puede manipular, análisis de la capacidad de las máquinas.
- d) Método de trabajo, procedimiento más eficaz para realizar cada operación en cada unidad de producto.
- e) Máquinas, aparatos, herramientas y métodos.
- f) Técnica del control de la producción

## 6.7. METODOLOGIA, MODELO OPERATIVO

Tabla 18. Modelo Operativo

	FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4	FASE 5	FASE 6
	ANÁLISIS DEL MERCADO	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	PLAN ESTRATEGICO	PLANEACION DE LA PRODUCCION	CONTROL TECNOLÓGICO	EVALUACIÓN Y CONTROL
ACTIVIDADES	* Precio	* Plantear a los principales competidores, datos principales.	* Misión	* Materiales de fabricación	* Estrategias del producto	* Elaborar matriz de evaluación de la propuesta
	*Producto	* Selección de los 3 principales competidores.	* Visión	* Estándares de calidad	*Implementación de maquinaria CNC	* Definir indicadores aplicables para la evaluación
	*Plaza			* Producción y capacidad por maquina		
	*Promoción	* Elaborar la Matriz de perfil competitivo	* Valores corporativos	* Método de trabajo		
	*Ciclo de Producción					
			*Objetivos			

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

## **ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **PRECIO**

La producción nacional de calzado se ve notablemente afectada por los precios del calzado importado, así tenemos que el costo de importación de un par de zapatos chinos era de 1 dólar con 22 centavos (US\$ 1,22). Ciertamente, a ese valor se vuelve imposible sostener la producción zapatera nacional. Por tal motivo se tomó medidas de protección denominadas salvaguardas, aplicadas mediante un arancel específico a la importación de calzado a principios del año 2009, ha tenido una alta efectividad y, de acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador, ha provocado una sustancial disminución de las importaciones de zapatos, tanto en valores como en volúmenes. Así tenemos que en el año 2008 se importaron 133 millones 491 mil 760 dólares (US\$ 133'491.760, 00) correspondientes a 22 mil 080 toneladas; mientras que en el año 2009 se importaron 61 millones 247 mil 520 dólares (US\$ 61'247.520) correspondientes a 6 mil 341 toneladas,

Con esto se logra equiparar precios entre productores nacionales, y ayudar a su desarrollo empresarial, generando mayores ingresos con los cuales logren tecnificar sus procesos.

Una vez analizado y sabiendo que la demanda ecuatoriana en su mayoría es sensible al precio, considerar la política de precios que se adoptara merece de cuidadosa atención por lo que se deberá establecer un precio que sea capaz de cubrir todos los costes incurridos, y que sea lo suficientemente atractivo, accesible al mercado.

### **PRODUCTO**

Los productos que ofrecen los artesanos de la Parroquia Ambatillo son de calidad por el tipo de material que utilizan, el 75% de los productores utilizan

materiales de segunda que tienen un menor costo que los materiales de primera, el 19% utiliza materiales de primera con la finalidad de elaborar calzado elegante y garantizado mientras que el 6% utiliza materiales de tercera.

Esto no implica que su producto sea de baja calidad, simplemente lo consideran necesario para abaratar los costos y poder competir con la demanda existente en el mercado local.

Para la elección de materiales de producción ellos analizan las tendencias, diseños y modelos que se encuentran en el mercado, para una debida elección. El proceso de fabricación de su calzado lo realizan de forma manual, como el corte, el armado, la plantillada, el pegado de talones y acabado solamente el 32% lo realiza de manera tecnificada, es decir con la ayuda de maquinaria, para las actividades antes señaladas, tomado en cuenta que el proceso de elaboración depende mucho de la capacidad económica de los artesanos.

## **PLAZA**

La ciudad de Ambato por ser reconocida como una ciudad netamente comercial, por su atractivo en la producción de calzado.

## **PROMOCIÓN**

Mediante el uso de esta herramienta de marketing, se permitirá dar a conocer el calzado e informar sobre sus características estimulando la compra de un producto bueno y a precios accesibles.

## CICLO DE PRODUCCIÓN

El ciclo de producción de un par de zapatos varia entres 60 a 70 minutos, cabe indicar que el ciclo comienza con la recepción de la materia prima hasta la obtención del producto terminado.

Tabla 19. Ciclo de Producción



Elaborado por: Moreta, C. (2015)

### Análisis de la competencia

#### *Principales competidores*

La creciente competencia en la producción de calzado es un aspecto que afecta directamente a los productores, pues ya se conoce que solamente en la ciudad de Ambato existen más de 403 Productores dedicados a la misma actividad. A continuación se muestra unos de los principales competidores:

- Calza Moda Cevallos
- Henry Shoes

- Martini
- Calzado Gusmar
- Pavis
- Crazy Danis
- Bryans
- Luthers
- Alexa
- Janmart
- Botas Mabelis
- Ana Confor
- Mariori Botas
- Calzado Zepol
- Calzado Misshell
- Creaciones Anabel
- Calzado Vaness
- Luigi valdini

Los arriba mencionados, son los competidores con mayor relevancia que posee, sin embargo, para un estudio más profundo, a continuación se seleccionan los tres más representativos y que constituyen una competencia directa, para un mejor análisis. Una vez señalada la competencia a la cual se enfrentan en el mercado, es conveniente seleccionar a los tres competidores principales, para centrar mejor el análisis. Existen diversos aspectos para la identificación de competidores, en consecuencia, para el caso pertinente, se utiliza la selección de competidores desde la óptica del consumidor, de la cual se aplica el método basado en los juicios de la dirección. Para el efecto a continuación mencionamos un extracto pertinente sobre el tema según Munuera y Rodríguez (2006), en su libro denominado *“Estrategias de marketing, un enfoque basado en el proceso de dirección”*: en el cual menciona que: “A partir de las experiencias recogidas por la dirección de la empresa



entre los distintos participantes en la actividad empresarial (personal de ventas, distribuidores, proveedores, consumidores, etc.) pueden desarrollarse discusiones en las que elaboren juicio sobre el presente y futuro de la competencia.” (Pág.132). Para definir a los principales competidores en base al método de juicios de la dirección, se plantea el siguiente esquema:

**Tabla 20:** Esquema para la determinación de los competidores, basándose en el juicio de la Dirección

MERCADOS	PRODUCTOS	
	Similares	Diferentes
Idénticos	Calza moda Cevallos	Creaciones Anabel
		Calzado Vaness
		Janmart
Diferentes	Luigi Valdini	Mariori Botas
		Henry shoes
		Calzado Misshell

	Grupo A
	Grupo B
	Grupo C
	Grupo D

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

En base a la matriz anterior, podemos concluir que, de las cuatro casillas o grupos que se encuentran en la matriz, los grupos A y C forman el conjunto de los competidores actuales o más importantes, ya que operan con el mismo producto o porque forman parte del mismo mercado. En contraste, los grupos B y D aún son competidores potenciales.

Una vez determinados los principales competidores, a continuación se realiza una comparación de los mismos frente a los productores de Ambatillo, mediante la Matriz de perfil competitivo.

## Matriz de Perfil Competitivo (MPC)

Con los tres competidores más relevantes se procede a la elaboración de la matriz de perfil competitivo:

**Tabla 21:** Matriz de perfil competitivo

FACTORES CLAVES DE ÉXITO	PONDERACION	Productores de Ambatillo		Calza Moda Cevallos		Luigi Valdinì		Henry Shoes	
		CALIFICACION	PUNTAJE	CALIFICACION	PUNTAJE	CALIFICACION	PUNTAJE	CALIFICACION	PUNTAJE
Posicionamiento de la empresa	0.15	2	0.3	4	0.6	3	0.5	3	0.5
Garantía y calidad del calzado	0.30	3	0.9	2	0.6	2	0.6	2	0.6
Precios accesibles	0.20	2	0.4	2	0.4	1	0.2	2	0.4
Variedad de modelos	0.15	2	0.3	4	0.6	4	0.6	3	0.5
Lealtad del cliente	0.10	3	0.3	2	0.2	2	0.2	2	0.2
Espacio físico	0.10	2	0.2	3	0.3	4	0.4	4	0.4
TOTAL	1.00		2.4		2.7		2.5		2.5

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

De la tabla anterior, se concluye que el factor de mayor importancia para la determinación del éxito de la empresa es la “*garantía y calidad del vehículo*”, como lo señala su ponderación. Con los resultados obtenidos, es claro que, en general, la organización con mayor fuerza Calza Moda Cevallos.

En este punto, cabe aclarar que; no por el hecho que una empresa obtenga una calificación de 2.4, 2.5 y otra de 2.7 en una matriz del perfil competitivo, quiere decir que la primera empresa sea 30% mejor, en la relación a la de mayor puntaje. Las cifras revelan la fuerza relativa de la empresa, pero la precisión implícita es sólo una ilusión. Las cifras no son mágicas. El propósito no es obtener una única cifra mágica, sino más bien asimilar y evaluar la información de manera sensata y general que sirva para tomar decisiones.

## **PLAN ESTRATEGICO**

### **Misión**

Contribuir al mejoramiento económico y productivo de la Parroquia Ambatillo bajo el asesoramiento técnico que garantice el correcto modelo de producción.

### **Visión**

Ser líderes en la producción de calzado, considerando las necesidades de los clientes y logrando su entera satisfacción.

### **Valores corporativos**

**Tabla 22:** Valores corporativos

<b>VALORES</b>	<b>DEFINICION</b>
TRABAJO EN EQUIPO	Buscar la participación de todos los miembros lo cual conduce a un alto grado de interacción e involucramiento de los mismos para crear un buen ambiente laboral
RESPETO	El respeto significa aceptar y comprender tal y como son lo demás, aceptar su forma de pensar, lo que es una manifestación de cortesía y consideración.
COMUNICACIÓN Y CONFIANZA	Siempre debe existir una comunicación abierta, lo que permite generar confianza, logrando respeto,

	ya que la comunicación es la herramienta básica para la resolución de conflictos.
CREATIVIDAD	Es necesario que todo el personal sea creativo en todas las etapas de producción, así al momento de ofertar el producto se debe dar a conocer el valor agregado que posee el mismo, es decir la creatividad de quienes diseñan los productos.
TRANSPARENCIA	Dentro de la empresa es necesario que exista transparencia en los procedimientos, ya que los mismos deben ser conocidos, los valores del producto estén detallados.
COLABORACION	El personal que labora, posee este valor de colaboración ya que se trabaja conjuntamente con otras personas con el fin de que la producción de la empresa sean correctos.

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

## Principios

- Trabajo con calidad, en beneficio de todos los miembros de la parroquia
- Capacitación constante
- Mejoramiento continuo, con innovación permanente.
- Sistema de Información en base a decisiones
- Trabajo en equipo con transparencia y profesionalismo

- Consideración tanto al personal como a nuestros clientes.

## **Objetivos**

- Incrementar la rentabilidad de los productores
- Potenciar la producción de calzado
- Mejorar el proceso productivo

## **PLANEACIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

### *MATERIALES DE PRODUCCIÓN*

- El Talón
- Los Contornos del enfranque
- Los arcos de la horma
- La curva del talón

El sistema moderno de fabricación de calzado exige normalizar y coordinar las hormas. Se debería controlar siempre la exactitud de medida de las hormas acabadas, los medios auxiliares que se necesitan para ellos son:

- Escuadra
- Control de la anchura dl empeine
- Control de la anchura por medio de los puntos de medición de la anchura.
- Control de la anchura por medio de puntos de medición con el compás.
- Control de los puntos de medición con la cinta de medición
- Control del perfil con una plantilla perfilada
- Control de los perfiles mediante moldes
- Control del contorno del talón mediante moldes

- Control de la bóveda de la suela
- Control del tubo cilíndrico

## 1. Componentes prefabricados del calzado

### a. Corte

El corte se lo realiza por medio de fresas a chorro de agua, laser, cuchillas y fresas manuales, el troquelado con troqueladoras hidráulicas de brazo giratorio continúa siendo el método más conveniente para las empresas de países en desarrollo.

### b. Punteras

Una puntera de buena calidad debe conservar la forma de la horma una vez cada la misma, reforzar la punta del zapato, no deformarse durante el uso y ser elástica, las punteras, mas corrientes son:

- Puntera de genero tejido
- Punteras en caucho
- Punteras de poliestileno
- Punteras Trueline

### c. Contrafuertes

Tienen como finalidad reforzar el zapato en la zona del talón para estabilizar el pie, estas se utilizan con las siguientes materias primas:

- Cuero de sulas
- Cuero Regenerado
- Poliestileno
- Resinas termoplásticas

#### d. Plantillas

La plantilla, es uno de los componentes más importantes exige fidelidad a la horma, estabilidad. Los calzados que deben satisfacer altas exigencias de calidad o comodidad.

#### e. Suelas

Hoy en día se cuenta con instalaciones de gran rendimiento para la fabricación de suelas en grandes cantidades.

Para el empleo de las suelas o de un sistema de ensuelado es imprescindible coordinar entre si tanto las hormas, la plantilla, el grosor del material que conforma la capellada.

#### f. Tacones y tapa

Los tacones deben ajustarse a la horma y estar configurados de tal forma que cumplan a un tiempo funciones estéticas y anatómicas.

#### 1. Adhesivos

La fabricación de calzado con suelas pegadas y de ensuciado directo ha aumentado considerablemente. La industria química se ha especializado en la fabricación de colas está hoy en día en condiciones de fabricar y suministrar adhesivos para todas las aplicaciones que permiten pegar casi todos los materiales.

## **PRODUCCIÓN Y CAPACIDAD POR MAQUINA**

**Tabla 23** Capacidad de producción

<b>MAQUINARIA</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA POR PARES DIARIOS</b>
MAQUINA DE COSER (4)	15 PARES POR DIA	80%	12 PARES
DESTALLADORA	35 PARES POR DIA	80%	28 PARES
CORTADORA	40 PARES POR DIA	70%	28 PARES

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

Según la capacidad instalada, solamente se utiliza el 77% de la misma, mediante capacitaciones e implantación de estándares de calidad se pretende que alcancen el 100% del uso de la maquinaria, a través la adquisición de nueva maquinaria tecnificada se estima que lograra elevar su nivel de producción en un 30%. Y esto conllevara a reducir costos innecesarios, optimizar recursos como materia prima, mano de obra y eliminando de desperdicios a cortando el ciclo de producción en un estimado del 20%.

Debemos tomar en cuenta que al elevar la producción de un 77% a un 130%, se va a generar un incremento de la rentabilidad con una rotación el el mercado ya que se va a producir un 53% más en el mismo tiempo.

### **ESTANDARES DE CALIDAD**

1. Definir en forma clara y científica los “Estándares” o “Indicadores” esperados de Productividad para los Grupos de Trabajo de acuerdo a la experiencia que se tenga o preferiblemente con base a los resultados que arroje un “Estudio de Tiempos y Movimientos”, realizado por un Ingeniero Industrial. De todas maneras se deberá buscar y, lo más



importante, alcanzar niveles cercanos en promedio, es decir “unas referencias con otras” de 15 a 20 pares por persona al día.

2. Adecuar el Sistema Eléctrico y de Iluminación que permita garantizar tanto unos buenos niveles de luz, unas condiciones seguras para los trabajadores, como también todo lo relacionado con los aspectos estéticos que son actualmente requeridos en la planta de producción.
3. Revisar el “Sistema Empleado para la Remuneración de la Mano de Obra” por los trabajos realizados
4. Desarrollar con frecuencia, a través del de Recursos Humanos, jornadas de motivación y capacitación, como un mecanismo práctico y comprobado para la resolución de problemas en el sitio de trabajo.
5. Diseñar, desarrollar e implementar lo antes posible las FICHAS TÉCNICAS DE FABRICACIÓN, las cuales deberán incluir los principales detalles del modelo o estilo a trabajar
6. Redistribuir la Planta Física de Fabricación de acuerdo al nuevo “Lay – Out” de Proceso y al Esquema de Trabajo planteado, buscando que las Máquinas para uso común queden democráticamente ubicadas evitando pérdidas de tiempo por desplazamientos innecesarios de los Trabajadores.
7. Reponer la Maquinaria requerida por Equipos de Última Tecnología que permitan incrementar como mínimo un 25 % la Productividad.

Es importante agregar que el mayor problema con el subproceso en una fábrica de zapatos es el “cuello de botella”, el cual radica en el desbalanceo que existe entre las productividades que se pueden lograr con relación a los rendimientos posibles de la sección de montaje, ensuelado y terminación, dado que en esta última es posible producir en nuestro medio entre 25 y 36 pares por persona al día, y en la guarnición solamente se pueden alcanzar de 12 a 18 pares por persona por turno.

## **METODO DE TRABAJO**

### **Distribución de las áreas de trabajo y sus funciones**

Cada área tendrá funciones específicas, y en coordinación desarrollarán las actividades de producción en serie, por lo que se han considerado en cada una de las secciones el número de personas que laboraran permanentemente en la planta de producción.

#### **a. Área administrativa**

En esta área trabajaron dos personas, el Gerente y la secretaria, las mismas que serán responsables de las actividades de planeación y el control de la producción, así como controlar los ingresos y salidas, pedidos y existencias de los productos, organizar y mantener la coordinación de las actividades y el adecuado funcionamiento, de la planta de producción, así como fijar las prioridades de producción de acuerdo a la demanda de calzado en los tiempos y en épocas definidas, controlar los costos, gastos y demás actividades económicas y administrativas de su cargo.

#### **b. Área de corte**

Trabaja una persona, las actividades que realiza son el diseño del modelo de calzado a confeccionar, preparación de patrones, y corte de las piezas en cuero que formarán el zapato, como son las capelladas, punteras, talones y forros, teniendo para esta actividad (corte), un tiempo máximo de 4 minutos para todas las piezas que formaran un par de zapatos, siendo esta actividad completamente manual con el empleo de cuchillas y una mesa de corte o bastidor.

c. **Área de aparado**

En esta sección laborarán tres personas, las mismas que serán las encargadas de unir las piezas mediante la utilización de máquinas de aparar, que unirán las capelladas y los talones a los forros y el cierre del corte, fijándose para estas actividades un tiempo máximo de 6 minutos, dependiendo del número de piezas que conformen el diseño o modelo del zapato.

d. **Área de preparación y fijado de plantillas**

Para esta área se utilizará una persona, que será la encargada de cortar manualmente las plantillas de una a una de acuerdo a las medidas del calzado que se vaya a confeccionar, para luego ser fijadas a las hormas, en las que se armará el corte, proponiéndose un tiempo para esta actividad de 4 minutos, por par. Esta actividad puede ser concomitante con la de aparado (actividades simultáneas), por cuanto ya se conoce la medida y el tipo de horma que se va a utilizar.

e. **Área de armado**

***El área de armado se subdivide en tres secciones:***

- **Centrado del corte y armado de flancos:** Donde se recibe el corte y la horma emplantillada, y se procede a colocar o adaptar el corte a la horma fijándose los flancos a las hormas, para que el corte quede completamente centrado y fijado, donde comienza a tener forma el futuro calzado, para esta actividad se requerirá de una persona con un tiempo de labor de 4 minutos por par.
  
- **Armado de puntas:** una vez que ha sido centrado el corte y armado los flancos, se procede a armar las puntas del calzado, cuya actividad

principal es la adicionarles una puntera entre el forro y la punta de la capellada, para dar fijeza y flexibilidad a la punta del calzado para que mantenga su forma, en esta actividad laborará una persona y se estima un tiempo de labor de 4 minutos por par.

- **Armado de talones:** Actividad posterior al fijado de puntas, donde de igual manera se adiciona un contrafuerte en el talón, entre el cuero y el forro, con la finalidad de que se mantenga la forma del zapato, requiriéndose para estas actividades de igual manera se requiere de una persona y un tiempo estimado de 4 minutos.

f. **Área de fijación de plantas y cocido**

En la elaboración de calzado escolar, se utilizan plantas prefabricadas, por lo que en esta sección, lo que se realiza es la preparación de las plantas que comprende en una limpieza de las plantillas con desengrasante y adherente, para luego de secado se procede a aplicar la pega o soluciones adhesivas, tanto en la suela como en el corte emplantillado, posteriormente se prensa para su completa adherencia y se procede a cocer la planta con la plantilla mediante el uso de máquinas denominadas segundeadoras, lo que le asegura su fijación y flexibilidad, evitando el desprendimiento. Para realizar estas actividades se requieren de igual manera una persona y un tiempo aproximado de 4 minutos por par.

g. **Área de acabado**

En esta sección se procede a limpiar los excesos de adhesivos, retoque de las fallas que pudieron presentarse en el corte, colocación de plantillas secundarias, así como se realizará la limpieza general del calzado con la aplicación de esmaltes o tinturas definitivas, requiriéndose para este proceso una persona y un tiempo de labor de 4 minutos por par.

#### h. **Área de embalado**

Una vez que el calzado ha salido de la planta producción, llega a la sección de embalado, donde se colocará los formadores, las etiquetas y se procederá al embalaje en los cartones respectivos donde se señala el tipo de calzado, color y numero, requiriéndose de una persona para esta actividad y un tiempo de trabajo aproximado de 2 minutos por par.

#### i. **Área de almacenamiento**

Una vez terminado el proceso de fabricación y embalado, el calzado es recibido por el bodeguero en la sección de almacenamiento, donde es debidamente registrado e inventariado, sección donde se realiza el control de existencias, ingresos y salidas, por lo que se considera como una unidad auxiliar a la área administrativa.

Bajo las consideraciones anteriores, se estima que el tiempo de producción por par de zapatos es de aproximadamente 22 minutos, pero como la actividades dentro del proceso de producción en serie y considerándose que el mayor tiempo de duración de las actividades es de 6 minutos (aparado del corte), se estima que se puede llegar a producir 80 pares de zapatos al día en las 8 horas laborables.

### **ESTRATEGIAS DEL PRODUCTO**

Fabricar productos de excelente calidad, añadiéndole un valor agregado, para satisfacer su demanda y exigencias del mercado.

Al utilizar tecnología que nos permitirá optimizar al máximo los usos recursos humanos, materiales y financieros con las que cuentan las empresas.

**Tabla 24:** Estrategias del producto 1

<b>OBJETIVO:</b>	Ofrecer calzado con valor agregado.
<b>ESTRATEGIA:</b>	Ofrecer al cliente garantía de fabricación
<b>ACCIONES:</b>	a. Realizar un estudio de mercado sobre el tiempo de garantías.
	b. Mejorar el tiempo de garantía de la competencia.
<b>RECURSOS:</b>	Humanos: Investigador
	Financieros: \$1500
<b>PERÍODO DE EJECUCIÓN:</b>	Junio-Diciembre 2015
<b>RESPONSABLE:</b>	Consultoras

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

**Tabla 25:** Estrategias del producto 2

<b>OBJETIVO:</b>	Diversificación de productos
<b>ESTRATEGIA:</b>	Investigar las últimas tendencias de moda
<b>ACCIONES:</b>	Innovación de materiales
	b. Buscar nuevos proveedores.
	c. Captar más segmentos de mercado
<b>RECURSOS:</b>	Humano: Investigador
	Financieros: \$ 300
<b>PERÍODO DE EJECUCIÓN:</b>	Junio-Diciembre 2015
<b>RESPONSABLE:</b>	Consultora

Elaborado por: Moreta, C. (2015)

## **IMPLEMENTACIÓN DE MAQUINARIA CNC**

En su mayoría la maquinaria que actualmente disponen los talleres artesanales son adquiridas en estado usado o reconstruidas ya que no tienen prácticamente valor en otros países desarrollados por ser de baja eficiencia puesto que las maquinas presentan desgaste por el tiempo que han estado en uso y no han recibido reparación.

La utilización de maquinaria con sistemas CNC (Control Numerico Computalizado), esta en auge en todo el mundo por su funcionalidad ya que debido a su tecnología avanzada proporciona un mejor desempeño en la producción.

Con la implementación de este tipo de maquinaria en la producción de calzado el productor optimiza recursos tanto de mano de obra como de material, realiza cortes y mediciones exactas asegurando que el producto sea de calidad y cumpla con las condiciones de diseño.

### **VENTAJAS**

- Mayor precisión y mejor calidad de productos
- Mayor uniformidad en los productos producidos
- Un operario puede operar varias máquinas a la vez fácil procesamiento de productos de apariencia complicada
- Flexibilidad para el cambio en el diseño y en modelos en un tiempo corto
- Fácil control de calidad
- Reducción en costos de inventario
- Es posible satisfacer pedidos urgentes
- No se requieren operadores con experiencia
- Se reduce la fatiga del operador
- Mayor seguridad en las labores



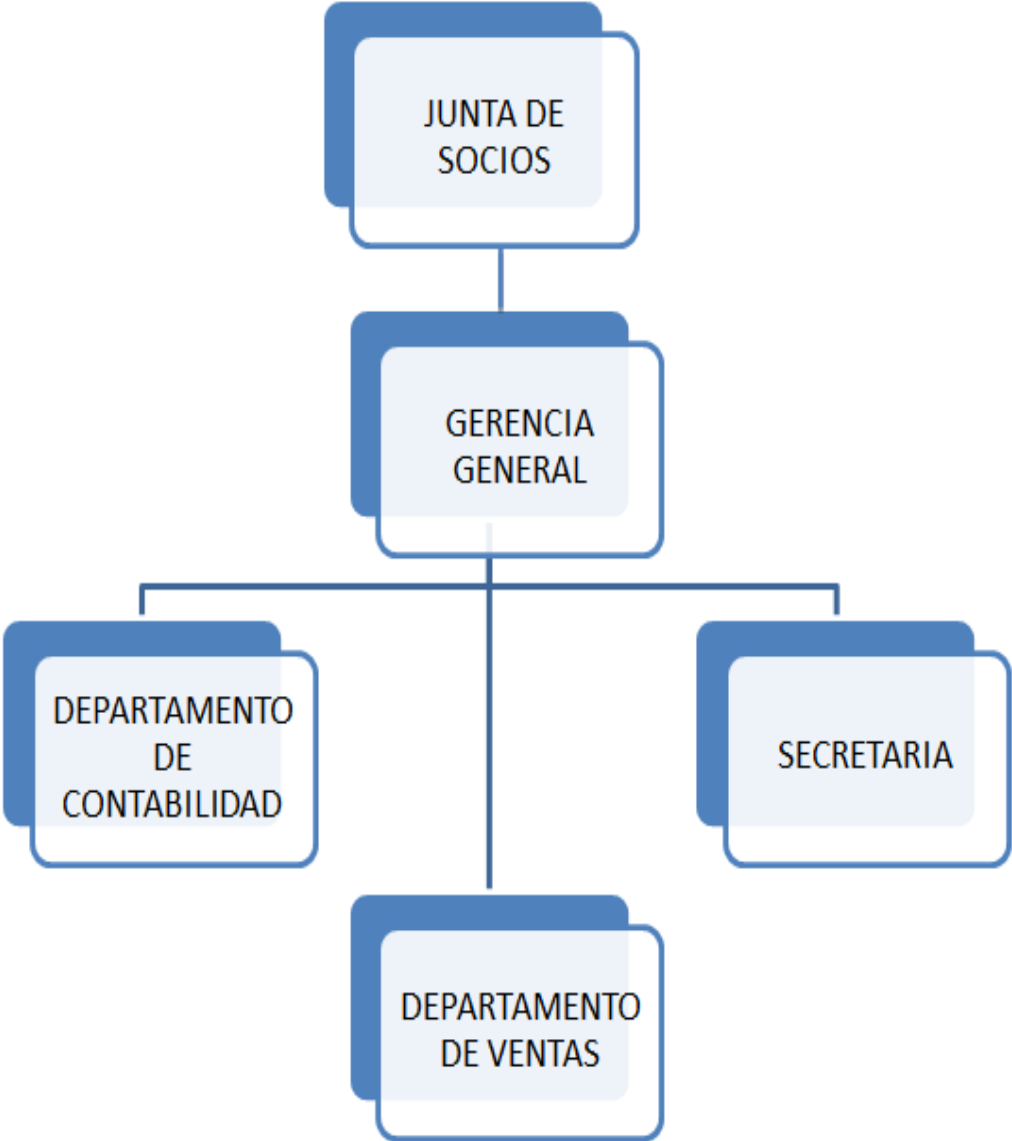
- Aumento del tiempo de trabajo en corte por maquinaria
- Fácil control de acuerdo con el programa de producción lo cual facilita la competencia en el mercado
- Fácil administración de la producción e inventario lo cual permite la determinación de objetivos o políticas de la empresa.
- Permite simular el proceso de corte a fin de verificar que este sea correcto.

### ***DESVENTAJAS***

- Alto costo de la maquinaria
- Falta de opciones o alternativas en caso de fallas
- Es necesario programar en forma correcta la selección de las herramientas de corte y la secuencia de operación para un eficiente funcionamiento
- Los costos de mantenimiento aumentan, ya que el sistema de control es más complicado y surge la necesidad de entrenar al personal de servicio y operación
- Es necesario mantener un gran volumen de producción a fin de lograr una mayor eficiencia de la capacidad instalada.

Organigrama Estructural

Tabla 26: Organigrama estructural



Elaborado por: Moreta, C. (2015)

## PREVISION DE LA EVALUACION

A continuación se explica en que consiste el proceso de evaluación de la propuesta:

**Tabla 27:** Evaluación de la propuesta

PREGUNTAS	EXPLICACIÓN
¿Quiénes solicitan la evaluación?	Los productores de calzado
¿Por qué evaluar?	Se evalúa con la finalidad de identificar el cumplimiento de todas las acciones propuestas, adicionalmente para corregir falencias en el transcurso del proceso.
¿Para qué evaluar?	Con el propósito de medir el impacto del plan tecnológico propuesto.
¿Qué evaluar?	Cada etapa del modelo operativo, su adecuada aplicación y los resultados obtenidos según lo estipulado.
¿Quién evalúa?	Investigadora: Cristina Moreta.
¿Cuándo evaluar?	Al finalizar la aplicación de las estrategias de tecnológicas planteadas.
¿Con que evaluar?	En base a instrumentos de recolección de información, indicadores de producción, fichas de observación.

**Elaborado por:** Moreta, C. (2015)

## BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, L. (sn de sn de 2012). *ehowespanol*. Recuperado el 12 de 12 de 2014, de ehowespanol: [http://www.ehowenespanol.com/definicion-programacion-produccion-sobre\\_454625/](http://www.ehowenespanol.com/definicion-programacion-produccion-sobre_454625/)
- Alvarez, I. (10 de 02 de 2015). Cuellos de botella en la producción de calzado. 3. (C. Alvarez, Entrevistador)
- Ambatillo, G. P. (23 de Marzo de 2013). Datos Geograficos . Ambato, Tungurahua, Sierra.
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito.
- Asamblea Nacional. (2011). *Ley Orgánica de Regulación y Control de Poder de Mercado*. Quito: eSilec Profesional.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Manabí.
- Assael, H. (1975). *Ensayos sobre política fiscal*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bayas Moscoso, Roberto Fabián Cisneros Martínez, M. (sn de sn de 2013). *Análisis de la competitividad del sistema manufacturero de calzado en el cantón Cevallos*. Recuperado el 10 de 02 de 2015, de ESPE: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/7108/1/T-ESPEL-MAE-0060.pdf>
- Calleja, J. (01 de 08 de 2008). Concepto de Amortización. Madrid, Madrid, España.
- Castaño, G. (02 de Julio de 2014). *Seminario de Teoría Administrativa*. Obtenido de Universidad Nacional de Colombia: [http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo1/Pages/1.2/121Conceptos\\_autores.htm](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo1/Pages/1.2/121Conceptos_autores.htm)
- Cazamajor, P. (1987). *Abastecimiento de las ciudades, mercados y ferias*. Quito: En S. Allou et al.

- CEPAL. (Septiembre de 2006). Definiendo la Competitividad. México. Obtenido de <http://www.cepal.org/mexico/capacidadescomerciales/tallerbasesdedatosrep.dom/documentosypresentaciones/2definiendolacompetitividad.pdf>
- CEPAL. (2009). Inversión, incentivos gubernamentales y gastos tributarios en América Latina. *Serie Macroeconómica del Desarrollo N°77*, 20 - 21.
- CEPAL. (20120). Las Políticas Económicas de Keynes. *Revista CEPAL 108*.
- CEPAL. (15 de 02 de 2014). CEPAL. Recuperado el 02 de 13 de 2015, de CEPAL: [http://www.cepal.org/dmaah/noticias/paginas/8/28248/equipo\\_ecuador.pdf](http://www.cepal.org/dmaah/noticias/paginas/8/28248/equipo_ecuador.pdf)
- Chadan, J. (26 de 11 de 2013). Youtube. Recuperado el 10 de 04 de 2015, de Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=WcmKPM02IEk>
- Chiriboga, M. (16 de 03 de 2010). [www.rimisp.org](http://www.rimisp.org). Recuperado el 10 de 04 de 2015, de [www.rimisp.org](http://www.rimisp.org): <http://es.slideshare.net/usuarioirimisp/presentacin-de-territorio-de-tungurahua-ecuador>
- CRECE NEGOCIOS. (s.f.). *El estado de resultados*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/el-estado-de-resultados/>
- Cueros, R. t. (2011). Participacion Laboral en el sector calzado. *Tecnica de Cueros*, Edición 35.
- Cumming, T. ., (2001). *Organization development and change*. sn: South Western College Publishing. .
- Deler, J. (1981). *Ecuador del Espacio al Estado Nacional*. Quito: F. Yépez (trad.).
- Díaz, G., & Yasmín, K. (2001). *Desarrollo de imagen institucional del Colegio Santa María de Matellini de Chorrillos a través de la planificación estratégica*. Obtenido de [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/human/diaz\\_gy/cap4.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/human/diaz_gy/cap4.pdf)

- Economista, R. E. (Viernes, 2 de Abril de 2010). *Google*. Recuperado el Sabado 23 de Marzo de 2013, de Google: <http://xalarcon78.blogspot.com/2010/04/el-sector-del-calzado-vive-un-buen.html>
- El Economista. (01 de 11 de 2013). *Tus Fiannzas*. Recuperado el 01 de 04 de 2015, de El Economista: <http://eleconomista.com.mx/fondos/2013/11/01/que-sirve-apalancamiento-financiero>
- Empresarios, A. N. (23 de Marzo de 2013). Inseguridad, el gran obstáculo para la competitividad empresarial . Ambato, Tungurahua, Sierra.
- Espinosa , A., & Villegas , A. (Diciembre de 2000). *Los Incentivos a las exportaciones en Colombia*. Obtenido de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere2/Tesis31.pdf>
- Eustat. (sn de 07 de 2004). *Definiciones*. Recuperado el 01 de 04 de 2015, de Instituto Vasco de Estadística: [http://www.eustat.es/documentos/opt\\_0/tema\\_67/elem\\_1711/definicion.html#axzz3X7xK0rNO](http://www.eustat.es/documentos/opt_0/tema_67/elem_1711/definicion.html#axzz3X7xK0rNO)
- FERNÁNDEZ, J. (2013). *EXPANSIÓN*. Recuperado el 2013 de SEPTIEMBRE de 2013, de DICCIONARIO ECONÓMICO: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- Fernandez, S. (sn de sn de 1990). *Contabilidad*. Recuperado el 01 de 04 de 2015, de Introduccion a la Contabilidad: <http://www.contabilidad.tk/node/163>
- FMI. (Abril de 2000). *La Globalizacion: ¿Amenaza u Oportunidad?* Obtenido de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm>
- Fuentes, M. (2002). *Paradigmas en la investigación científico*. Caracas: sn.

- GABILOS. (s.f.). *Curso de contabilidad*. Obtenido de [http://www.gabilos.com/cursos/curso\\_de\\_contabilidad/curso\\_contabilidada.html?5\\_el\\_balance\\_activo\\_y\\_pasivo.html](http://www.gabilos.com/cursos/curso_de_contabilidad/curso_contabilidada.html?5_el_balance_activo_y_pasivo.html)
- GAD Ambato. (s.f.). *Plan estratégico participativo - Parroquia Ambatillo*. Ambato: sn.
- Galán Zazo, J. I. (2006). Metodología de la Economía de la Empresa: Algunas Nociones. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 12(3), 27.
- Gil, M. (2005). Epistemología de la Administración. *Jornadas de Management*, 33.
- Goetzl, A. (2006). ¿Subsidios o Incentivos? *Actualidad Forestal Tropical*, 3.
- Gomez, M. (Enero de 2008). Diseño de estrategias que permitan a las organizaciones pasar a una . Querétaro, México. Obtenido de <http://fca.uaq.mx/files/investigacion/doctorado/tesis/MariaTeresaGomezSaldana.pdf>
- Guarino, N. (1998). *Formal Ontology and Information Systems*. Italia : IOS Press.
- Guerrero, R. (julio de 2007). *Perspectivas frente a la globalización*. Mèrida, Colombia.
- Herald, E. (19 de Agosto de 2010). *Ecuador Inmediato.com*. Recuperado el 24 de Marzo de 2013, de Ecuador Inmediato.com: [http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news\\_user\\_view&id=132341&umt=Ecuador%20produce%2028%20millones%20de%20pares%20de%20zapatos%20al%20a%F1o](http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=132341&umt=Ecuador%20produce%2028%20millones%20de%20pares%20de%20zapatos%20al%20a%F1o)
- Hernández, S. (2008). El Modelo Constructivista con las nuevas tecnologías: aplicado en el proceso de aprendizaje. *Revista de Universidad y Sociedad del Conocimiento*, 26.
- Herrera, F. (1948). *Naturaleza, fines y definiciones de política económica*. Obtenido de

de

<http://www.analesderecho.uchile.cl/index.php/ACJYS/article/view/4309/4199>

- INEC. (02 de 10 de 2010). *INEC*. Recuperado el 11 de 11 de 2014, de INEC: <http://www.inec.gob.ec>
- INEC. (2010). *Resultados del Censo 2010*. Ambato: sn.
- Jaramillo, L. (06 de Agosto de 2003). *Facultad de Ciencias Sociales Universidad de Chile*. Obtenido de Facultad de Ciencias Sociales Universidad de Chile : <http://www2.facso.uchile.cl/publicaciones/moebio/18/jaramillo.htm>
- Kalmanovitz, S. (Segundo Semestre). El Neoinstitucionalismo como escuela. *Revista de Economía Institucional*, 32.
- Kogut , B. (1985). En *Designin Global Strategies: Comparative and Competitive Value - added Chains* (págs. 15-28).
- Krugman , P., & Obstfeld, M. (2000). En *International Economics; Theory and Policy* (pág. 13). Addison - Wesley.
- Kuhn , T. (1962). *La estructura de las revoluciones científicas*. Universidad de Chicago.
- Kuhn, T. (1962). *La estructura de las revoluciones científicas*. Chicago: Universidad de Chicago.
- Lideres, R. (Domingo de Febrero de 2013). *Google*. Recuperado el Sabado de Marzo de 2013, de Google: [http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/zapatos-calzado-produccion-Ecuador-empresa\\_0\\_796720325.html](http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/zapatos-calzado-produccion-Ecuador-empresa_0_796720325.html)
- Lideres, R. (Lunes 21 de Enero del 2013). La Pymes concentran 1.4 millones de puestos de trabajo. *Lideres*, 14.
- Mac Graw Hill. (2010). Concepto económico de la empresa. En sn, *Estudio del patrimonio* (pág. 38). Buenos Aires: Mac Graw Hill.
- Macías , S. (2008). Productividad y Competitividad en las PYMES. *PYMES: Visión estratégica para el desarrollo económico y social*, 383.



- Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (2009). *Informe de Industrias de Calzado*. Quito: sn.
- Ministerio de Economía y Finanzas - Perú. (s.f.). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de [http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=section&id=26&Itemid=100694](http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=section&id=26&Itemid=100694)
- Ministerio de Turismo del Ecuador. (2012). *Guía Turística Artesanal del Ecuador*. Ambato: Pastork.
- Montero, D. (13 de 03 de 2015). Estadísticas de producción de calzado en el Ecuador. (C. Alvarez, Entrevistador)
- Munt, J. (s.f.). La empresa como objeto de debate entre el viejo y nuevo institucionalismo. *XVIII Jornadas de intercambio de conocimientos científicos y técnicos Facultad de Ciencias Económicas-UNRC* (pág. 21). Buenos Aires: UniRío 2011.
- Nadal, A. (2002). *Contradicciones del modelo de economía abierta aplicado en México*. México: Casa Juan Pablos.
- Navarete, J. P. (2012). *Política Económica*. México: RED TERCER MILENIO.
- O'Kean, J. M. (09 de Mayo de 2013). *Economy Weblog*. Obtenido de ¿Qué es la Competitividad?: <http://economy.blogs.ie.edu/archives/2013/05/que-es-la-competitividad.php>
- Ospina, P. (. (2011). *“Tungurahua rural: el territorio de senderos que se bifurcan”*. Quito: sn.
- Pontificia Universidad Católica del Perú. (18 de Febrero de 2013). *Pontificia Universidad Católica del Perú*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Perú: <http://calidad.pucp.edu.pe/el-asesor/que-es-la-competitividad-parte-2#sthash.A56BCcTr.ewhn3U5Z.dpbs>
- Portais, M. (1987). *Las ciudades intermedias de la sierra*. Quito: En S. Allou et al.

- Porter, M. (1980). *Estretgia Competitiva*. Piramide.
- Preve, L. (16 de 02 de 2008). *IAE*. Recuperado el 01 de 04 de 2015, de IAE en Medios: <http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29>
- Proaño, D. (13 de 03 de 2015). Foro Latinoamericano de Calzado. (C. Alvarez, Entrevistador)
- Rivera, J. (12 de 06 de 2010). *Gerencie.com*. Obtenido de Gerencie.com: <http://www.gerencie.com/politica-fiscal.html>
- Rojas, P., & Sepúlveda, S. (1999). *¿Qué es la Competitividad?* Costa Rica: IICA.
- Romo, D., & Abdel, G. (2005). Sobre el Concepto de Competitividad. En *Comercio Exterior* (pág. 200).
- Rose, J. (sn de sn de 2015). *Las definiciones de rotación de activos totales y el margen de ganancias*. Obtenido de Pequeña y mediana empresa: <http://pyme.lavoztx.com/las-definiciones-de-rotacin-de-activos-totales-y-el-margen-de-ganancias-10531.html>
- Sánchez, G. V. (2006). *Introducción a al teoría económica. Un enfoque latinoamericano*. México: Prentice Hall. 2da edición.
- Sanchez, I. (sn de sn de 2012). *Razones o Índices Financieros*. Recuperado el 01 de 04 de 2015, de INO Sanchez: [http://www.inosanchez.com/files/mda/af/TOPICO03\\_RAZONES\\_FINANCIERAS.pdf](http://www.inosanchez.com/files/mda/af/TOPICO03_RAZONES_FINANCIERAS.pdf)
- Sanford , B. (2008). *Introduccion a los fundamentos de la regulacion de incentivos*. Obtenido de [http://bear.warrington.ufl.edu/centers/purc/docs/papers/sp\\_08.pdf](http://bear.warrington.ufl.edu/centers/purc/docs/papers/sp_08.pdf)
- Secretaría Nacional de PPlanificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Quito: SENPLADES.
- Sectretaría Nacional de PPlanificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Quito: SENPLADES.

- Senplades. (sn de sn de 2014). *Ministerio de la Producción*. Recuperado el 11 de 04 de 2015, de Ministerio de la Producción: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2013-2017-Objetivo-10.pdf>
- Senplades. (11 de 04 de 2015). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Recuperado el 11 de 04 de 2015, de Senplades: <http://plan.senplades.gob.ec/inicio;jsessionid=C333C271A178120B72B BBB4A1CB82B5F.nodeaplan>
- Servicio Interno de Rentas. (15 de 01 de 2015). *Servicio Interno de Rentas*. Recuperado el 01 de 04 de 2015, de Definiciones: [http://www.sii.cl/diccionario\\_tributario/dicc\\_g.htm](http://www.sii.cl/diccionario_tributario/dicc_g.htm)
- Simons, R. (1994). *Los sistemas de control como instrumentos para la renovación estratégica*. Madrid: Deusto.
- Solana, F. (1994). Buenos Aires: Ediciones Interoceánicas.
- UNEXPO. (2010). *Tiempos y Movimientos*. (G. Salcedo, Ed.) *Ingeniería del Trabajo*.
- Universidad de Chile. (s.f.). Obtenido de <http://www.analesderecho.uchile.cl/index.php/ACJYS/article/view/4309/4199>
- Universidad de Keneddy. (s.f.). *Perspectiva Constructiva de Piaget*.
- Universidad de Palermo. (sn de sn de 2011). *Coaching Ontológico*. Recuperado el 10 de 01 de 2015, de Universidad de Palermo: [http://www.palermo.edu/dyc/opendc/opendc2011\\_1/017.pdf](http://www.palermo.edu/dyc/opendc/opendc2011_1/017.pdf)
- Universidad Nacional de General Sarmiento. (2003). *Desarrollo de una metodología de diagnóstico para empresas PyMEs industriales y de servicios*. Buenos Aires: Instituto de la Industria.
- Valdez, R. (1998). *Diagnóstico Empresarial*. México: Trillas.
- Wikipedia. (7 de 11 de 2011). *Producción (economía)*. Recuperado el 10 de 03 de 2015, de Wikipedia:

[http://es.wikipedia.org/wiki/Producci3n\\_\(econom3a\)#Atendiendo\\_a\\_la\\_forma\\_de\\_producci3n](http://es.wikipedia.org/wiki/Producci3n_(econom3a)#Atendiendo_a_la_forma_de_producci3n)

- Wikipedia. (4 de 11 de 2014). *Cadena de Valor*. Recuperado el 12 de 04 de 2015, de Wikipedia: [http://es.wikipedia.org/wiki/Cadena\\_de\\_valor](http://es.wikipedia.org/wiki/Cadena_de_valor)
- Wikipedia. (01 de 02 de 2015). *Wikipedia*. Recuperado el 11 de 04 de 2015, de Wikipedia: <http://es.wikipedia.org/wiki/Axiolog3a>
- Ynfante, R. E. (26 de 11 de 2008). *Gestipolis.com*. Obtenido de Gestipolis: <http://www.gestipolis.com/organizacion-talento/incentivos-y-la-motivacion.htm>
- Zabala, J. (6 de Marzo de 2011). *El Fil3sofo sin Filosof3a*. Obtenido de <http://elfilosofosinfilosofia.blogspot.com/2011/03/axiologia-de-los-valores-segun-max.html>

## ANEXOS

**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**OBJETIVO:**

Recoger la información necesaria para el análisis de la producción y rentabilidad de los productores de calzado de la Parroquia Ambatillo.

**INSTRUCCIONES:**

Lea detenidamente la pregunta y responda con la mayor sinceridad posible.

Esta encuesta es dirigida a los productores de calzado, con el propósito de contribuir a su desarrollo

Sus respuestas son muy importantes para alcanzar nuestro objetivo.

**PREGUNTA 1:** ¿Conoce cuáles son los procesos de producción de su empresa?

SI  NO

**PREGUNTA 2:** ¿Tiene registros de costos de producción en las diferentes etapas?

. SI  NO

**PREGUNTA 3:** ¿Tiene identificadas las entradas y salidas en sus procesos de producción?

. SI  NO

**PREGUNTA 4:** ¿Con cuántos operarios cuenta en su taller artesanal?

1 a 3	
4 a 6	
7 a 10	

**PREGUNTA 5:** ¿Cuál es el grado de conocimiento de los artesanos productores de calzado?

Alto	
Medio	
Bajo	

**PREGUNTA 6:** ¿Conoce cuánto tiempo emplea en producir un par de zapatos?

SI  NO

**PREGUNTA 7:** ¿Conoce cuántos pares de zapatos produce por cada jornada de trabajo?

SI  NO

**PREGUNTA 8:** ¿La maquinaria de la empresa es de última generación con sistemas CNC?

SI  NO

**PREGUNTA 9:** ¿Planifica su producción de acuerdo con pedidos?

SI

NO

**PREGUNTA 10:** ¿De cuantas maquinas dispone para la producción de calzado?

1 a 3	
4 a 6	
7 a 10	

**PREGUNTA 11:** ¿La utilidad antes del 15% de empleados ha disminuido o ha aumentado en relación al año anterior?

Ha Aumentado	
Se mantiene igual	
Ha Bajado	

**PREGUNTA 12:** ¿La utilidad antes de impuestos ha disminuido o ha aumentado en relación al año anterior?

Ha Aumentado	
Se mantiene igual	
Ha Bajado	

**PREGUNTA 13:** ¿La utilidad final ha disminuido o ha aumentado en relación al año anterior?

Ha Aumentado	
Se mantiene igual	
Ha Bajado	