



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Ingeniera Financiera.

Tema:

“Las Normas de Calidad NTE-INEN 2537:2010 en los procesos de producción y la rentabilidad en Halley Corporación Cía. Ltda.”

Autora: Pozo Fuentes, Gabriela Estefanía

Tutor: PhD. Cruz Lascano, Mary Elizabeth

Ambato – Ecuador

2017

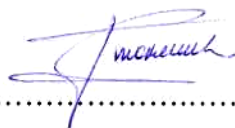
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, PhD. Mary Elizabeth Cruz Lascano, con la cédula de ciudadanía N°180246746-2, en mi calidad de Tutora del Análisis de Caso sobre el tema: **“LAS NORMAS DE CALIDAD NTE-INEN 2537:2010 EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y LA RENTABILIDAD EN HALLEY CORPORACIÓN CÍA. LTDA.”** desarrollado por Pozo Fuentes Gabriela Estefanía de la Carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Octubre de 2017

TUTORA



.....
PhD. Mary Elizabeth Cruz Lascano

C.C. 1802467462

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Pozo Fuentes Gabriela Estefanía, con la cédula de ciudadanía N° 180481354-9, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Análisis de Caso, bajo el tema: **“LAS NORMAS DE CALIDAD NTE-INEN 2537:2010 EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y LA RENTABILIDAD EN HALLEY CORPORACIÓN CÍA. LTDA.”** así como también los contenidos presentados, ideas, análisis de datos, conclusiones, son exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, Octubre de 2017

AUTORA



Pozo Fuentes Gabriela Estefanía
C.C:180481354-9

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este Análisis de Caso, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi Análisis de Caso, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este Análisis de Caso, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Octubre de 2017

AUTORA



.....
Gabriela Estefanía Pozo Fuentes
C.C:180481354-9

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Análisis de Caso, sobre el tema: **“LAS NORMAS DE CALIDAD NTE-INEN 2537:2010 EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y LA RENTABILIDAD EN HALLEY CORPORACIÓN CÍA. LTDA.”** elaborado por Gabriela Estefanía Pozo Fuentes, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Octubre del 2017



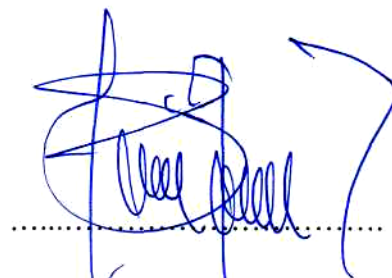
Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Ing. Ana Córdova

MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Ernesto Jara

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente proyecto les dedico a mis padres quienes me han brindado todo su amor y confianza en el transcurso de este tiempo, a mis hermanos quienes han llenado mi corazón y mente de sueños y nuevas metas. A Dios por darme la fe y recordarme que hay esperanza con esfuerzo y dedicación, también por buscar mi corazón y mi alma en los momentos más oscuros, por darme la fuerza y la sabiduría para seguir luchando, a más de darme el privilegio de tener personas valiosas a mi alrededor como mi familia.

Gabriela Estefanía Pozo Fuentes

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme brindado fuerza, sabiduría y constancia para no rendirme en el transcurso de toda mi vida y cuidarme con su amor incondicional al llenarme de bendiciones como esta.

A mis padres por estar cada día a mi lado, apoyándome, creyendo en mí, por su esfuerzo y paciencia, de igual manera a mis hermanos por ser mi fuerza para luchar.

A mi novio David, quien ha estado conmigo en las buenas y en las malas aún más. Y ha esperado este momento con la misma ansia, además de brindarme las palabras correctas en los momentos adecuados.

Finalmente y sin menos importancia, a una gran mujer, mi tutora, Phd. Mary Cruz por su enseñanza y ayuda para la realización de este proyecto.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTADA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TEMA: “LAS NORMAS DE CALIDAD NTE INEN 2537:2010 EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y LA RENTABILIDAD EN HALLEY CORPORACIÓN CÍA. LTDA”.

AUTOR: Gabriela Estefanía Pozo Fuentes

TUTOR: PhD. Mary Elizabeth Cruz Lascano

FECHA: Octubre del 2017

RESUMEN EJECUTIVO

El presente análisis de caso consiste en la relación dada desde la aplicación de una Norma de Calidad y la trascendencia de los aspectos financieros de Halley Corporación Cía. Ltda, recurriendo a balances, estados y documentación requerida en la normativa de calidad, además de presenciar los procedimientos ante la elaboración de los productos ofertados por la empresa. Los resultados obtenidos mediante la actuación de indicadores, se grafican para una mejor visualización de las personas interesadas y un útil análisis e interpretación, por consiguiente definir los aspectos positivos y negativos dentro de los periodos de estudio, a su vez realizar una comparación entre los efectos causados entre ellos.

Todo esto necesita el apoyo de las diversas áreas de trabajo que constituye la empresa como por ejemplo el área de ventas, producción, calidad, el área financiera contable y sobre todo gerencial.

En base a los datos obtenidos se puntualiza las debidas conclusiones y recomendaciones del caso de estudio, con el fin de centrar lo más relevante en una sola parte donde se refleje los aspectos ocurridos en los periodos analizados en relación a las dos variables.

Posteriormente, con las conjeturas diagnosticadas en la investigación se plantea componentes que pueden dar un mejoramiento de la calidad y recursos a la entidad, con el la intención de hacer más efectivo el funcionamiento de la empresa.

PALABRAS DESCRIPTORAS: NORMAS DE CALIDAD, NORMAS DE CALIDAD NTE INEN 2537:2010, RENTABILIDAD, PRODUCCIÓN, INDICADORES FINANCIEROS Y DESEMPEÑO.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
CAREER OF FINANCIAL ENGINEERING

TOPIC: “THE QUALITY STANDARDS OF NTE INEN 2537:2010 IN THE PROCESSES OF PRODUCTION AND PROFITABILITY IN HALLEY CORPORATION CIA. LTDA”

AUTHOR: Gabriela Estefanía Pozo Fuentes

TUTOR: PhD. Mary Elizabeth Cruz Lascano

DATE: October 2017

ABSTRACT

The present investigation consists in the relation given from the application of a Norm of Quality and the transcendence of the financial appearances of Halley Corporation Cía. Ltda. Resorting to balances, states and documentation required in the rule of quality, in addition to witnessing the procedures in front of the preparation of the products offered by the company. The results obtained by means of the performance of indicators, graphical for a better visualization of the people interested and an useful analysis and interpretation, therefore define the positive and negative appearances inside the periods of study, to his time make a comparison between the effects caused between them.

All this needs the support of the diverse areas of work that constitutes the company as for example the area of sales, production, quality, the countable financial area and managerial overcoat.

In base to the data obtained is spelled out the owed conclusions and recommendations of the case of study, with the end to center the most notable in an alone part where reflect the appearances occurred in the periods analyzed in relation to the two variables.

Subsequently, with the guesswork diagnosed in the investigation poses components that components which will lead to an improvement in the quality and resources to the entity, with the intention to do more effective the operation of the company.

KEYWORDS: QUALITY STANDARDS, QUALITY STANDARDS NTE INEN 2537: 2010, PROFITABILITY, PRODUCTION, FINANCIAL AND PERFORMANCE.INDICATORS.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xv
ÍNDICE DE TABLAS	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
1. Identificación de caso.	3
1.1. Descripción y formulación del problema.	3
1.2 Justificación:.....	9
1.3 Objetivos.....	10
Objetivo General:.....	10
Objetivos Específicos:	10
CAPÍTULO II	11
2. Marco Teórico	11
2.1. Antecedentes Investigativos	11
2.2. Categorías Fundamentales.....	15
2.2.1. Infraordinación De La Variable Independiente.....	16
2.2.2. Infraordinación De La Variable Dependiente	17

2.3.	Fundamentación Científica.....	18
2.3.1.	Normas de Calidad.....	18
2.3.2.	Mejora Continua.....	29
2.3.3.	Planificación Estratégica.....	37
CAPÍTULO III		51
3.	Metodología del Diagnóstico	51
3.1.	Modalidad, enfoque y nivel de la investigación.....	51
3.1.1.	Modalidad básica de la Investigación.....	51
3.1.2.	Enfoque de la Investigación.....	52
3.1.3.	Nivel de la Investigación	52
3.2.	Población y muestra, unidad de investigación	53
3.2.1.	Población y Muestra	53
3.3.	Operacionalización de las Variables	54
3.4.	Plan de Recolección de la Información:.....	57
3.5.	Plan de Procesamiento de la Información	57
CAPÍTULO IV		58
4.	Resultados.....	58
4.1.	Principales resultados obtenidos del diagnóstico.	58
4.1.1.	Examen y Análisis de la Gestión Empresarial	58
4.1.2.	Análisis e Interpretación de la Información Financiera de los Años 2015 - 2016	65
4.2.	Triangulación Hermenéutica	79
4.3.	Limitaciones del estudio de caso:.....	81
4.4.	Conclusiones.....	81
4.5.	Recomendaciones	82
CAPÍTULO V		84
5.	Propuesta de Solución.....	84
5.1.	Metodología de la propuesta de solución	84
5.2.	Desarrollo de la propuesta de solución.....	84
5.2.1.	Tema:.....	84
5.2.2.	Institución Ejecutora	84

5.2.3.	Beneficiarios:	85
5.2.4.	Ubicación	85
5.2.5.	Tiempo Estimado de Ejecución:	85
5.2.6.	Equipo Técnico –Responsable	85
5.2.7.	Objetivo:.....	85
5.2.8.	Alcance:.....	86
5.2.9.	Satisfacción del Cliente.....	86
5.2.10.	Identificación de Procesos	86
5.2.11.	Descripción de los Procesos	88
5.2.12.	Instructivos de Control y Seguimiento	90
5.2.13.	Fichas técnicas	121
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	126
	ANEXOS	134
	Anexo 1	135
	Anexo 2:	143

ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO	PÁGINA
Figura 1: Exportaciones No Petroleras - Principales Grupos de Productos	3
Figura 2: Principales Destinos de las Exportaciones de Artículos de Plástico	4
Figura 3: Producción y Participación de la Industria en el Producto Interno Bruto (PIB) en miles de dólares	5
Figura 4: Personal Ocupado en la Elaboración de Artículos de Plástico por Producto Principal.	6
Figura 5: Modelo de Sistema de Gestión Integral MIPYMES	25
Figura 6: Proceso Básico para la Mejora de Operaciones.	30
Figura 7: Círculo de Deming	31
Figura 8: Planificación y Programación de la Producción	34
Figura 9: Relación entre los Objetivos de la Organización, el Proceso de Producción y el Mantenimiento.	35
Figura 10: Indicadores Financieros.	40
Figura 11: Finanzas Corporativas	46
Figura 12: Sistema Dupont	47
Figura 13: Mapa de Procesos.....	87

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1: Productos con Índice de Ventas Mayor	54
Tabla 2: Aplicación de Check List.....	58
Tabla 3: Índice de Cumplimiento de la Planificación.....	60
Tabla 4: Índice de Mantenimiento Programado.....	62
Tabla 5: Desperdicios	63
Tabla 6: Índice de Desarrollo de Nuevos Productos.....	65
Tabla 7: Índice de Deserción de los Clientes.....	66
Tabla 8: Índice de Crecimiento en Ventas.....	67
Tabla 9: Rentabilidad sobre las Ventas.....	68
Tabla 10: Rentabilidad Sobre los Activos.....	69
Tabla 11: Rentabilidad sobre el Patrimonio.....	71
Tabla 12: Margen de Utilidad Bruta	72
Tabla 13: Margen de Utilidad Neta	73
Tabla 14: Rotación de los Activos.....	74
Tabla 15: Retorno de la Inversión (ROI).....	75
Tabla 16: Apalancamiento	76
Tabla 17: Rentabilidad Financiera	77
Tabla 18: Procedimientos	89
Tabla 19: Tabla de Control de la documentación	94

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1: Índice de Cumplimiento de la Planificación.....	61
Gráfico 2: Índice de Mantenimiento Programado	62
Gráfico 3: Índice de Desperdicios.....	64
Gráfico 4: Índice de Desarrollo de Nuevos Productos.....	65
Gráfico 5: Índice de Deserción de Clientes.	66
Gráfico 6: Índice de Crecimiento en Ventas	67
Gráfico 7: Rentabilidad Sobre las Ventas	68
Gráfico 8: Rentabilidad sobre los Activos	70
Gráfico 9: Rentabilidad sobre el Patrimonio.....	71
Gráfico 10: Margen de Utilidad Bruta	72
Gráfico 11: Margen de Utilidad Neta	74
Gráfico 12: Rotación de los Activos	75
Gráfico 13: Retorno de la Inversión (ROI)	76
Gráfico 14: Apalancamiento	77
Gráfico 15: Rendimiento Financiero	78

INTRODUCCIÓN

La aplicación de un Sistema de calidad se ha efectuado en el mundo entero teniendo como promoción y compromiso principal el aumento y mejora de la productividad dentro de una organización, a través de la práctica de las normas, reglamentos y políticas de calidad. Esto conlleva a su vez como resultados una mayor captación del mercado por la confianza que brinda a los consumidores.

Por otro lado, lo influyente dentro de una compañía es el deseo de incrementar sus ganancias y obtener mejores rendimientos dentro de cada periodo. Entonces nace la incertidumbre de saber si existe una diferencia dentro de un periodo que posea las Normas de Calidad en este caso las NTE INEN 2537:2010 y en el que aun en su totalidad no se tenía, refiriendo aquellos datos obtenidos en los estados financieros históricos de la compañía Halley Corporación Cía. Ltda.

En referencia a lo planteado se busca dar un diagnóstico, que pueda influir con decisiones para la mejora dentro de la empresa, por tal motivo se ha desarrollado lo siguiente:

CAPÍTULO I: se plantea el tema de investigación y su descripción conceptual dentro y fuera del país, así mismo como en la empresa, sin olvidar el árbol de problemas constituido por factores internos de la empresa y de esta forma justificar el estudio. Añadiendo los objetivos propuestos para el logro de una investigación óptima, y las preguntas directrices que dan la respuesta a la solución de la investigación.

CAPÍTULO II: incluye los antecedentes relacionados con la investigación, el marco teórico de las variables dependiente e independiente para su entendimiento tanto para su desarrollo como empleo de ellas.

CAPÍTULO III: abarca la metodología de la investigación, describiendo las modalidades, enfoques y niveles de estudio. Posteriormente la muestra para datos y cálculos con el fin de diagnosticar resultados en complemento de la operacionalización de las variables donde se define cada variable con su debida técnica o instrumento de estudio. Y de este modo planear el modelo obtención de la información y de su procesamiento.

CAPÍTULO IV: contiene los resultados de las variables después de haberlos procesado y calculado, e interpretado y analizado mediante instrumentos factibles que permitan tener diagnósticos acertados para dar respuesta al tema planteado, donde se encontrará las Normas de Calidad y la Rentabilidad, y luego las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO V: abarca la propuesta para la mejora de las actividades institucionales a través de su funcionamiento, partiendo de las debilidades encontradas en el capítulo anterior.

CAPÍTULO I

IDENTIFICACIÓN DE CASO O CASOS A ESTUDIAR

1. Identificación de caso.

LAS NORMAS DE CALIDAD NTE-INEN 2537:2010 EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y LA RENTABILIDAD EN HALLEY CORPORACIÓN CÍA. LTDA.

1.1. Descripción y formulación del problema.

En Latinoamérica la industria del plástico se ha desarrollado de forma creciente, incluso en aquellos países en los cuales no existe petróleo, siendo nuestro país el exportador de estos productos, ya sea como producto final o reciclado para fundirlo y crear uno nuevo, como es el caso de Chile, donde Ecuador es el principal proveedor de este bien, utilizando un 18% para material de construcción, 48% en embaces y 5 % para productos del hogar, con una estimación de crecimiento de todo el mercado de 2.5%. (Pro Ecuador; 2015, pp.3- 7)

Igualmente según Pro Ecuador (2015; pp. 24) “Ecuador registró cerca de USD\$ 585 mil equivalentes a 193 toneladas en exportaciones hacia el mercado boliviano durante el año 2015, ascendiendo un 63% con relación a la gestión 2013”.

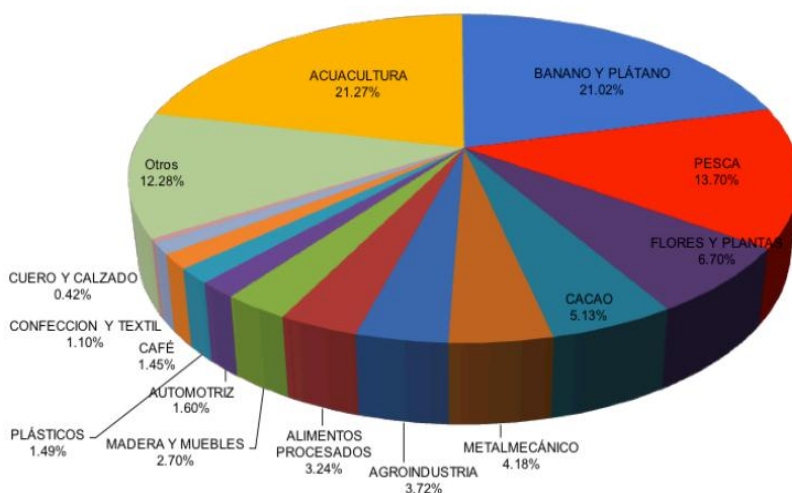


Figura 1: Exportaciones No Petroleras - Principales Grupos de Productos

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de Pro Ecuador (2015; pp 8)

Como se observa en la figura 1 las exportaciones por parte de los plásticos para el Ecuador representa 1,49 % considerándose un porcentaje promedio entre los productos de la agroindustria que también posee es un mercado amplio y así como el del cuero y calzado que forma parte de un segmento fuerte en el mercado nacional.

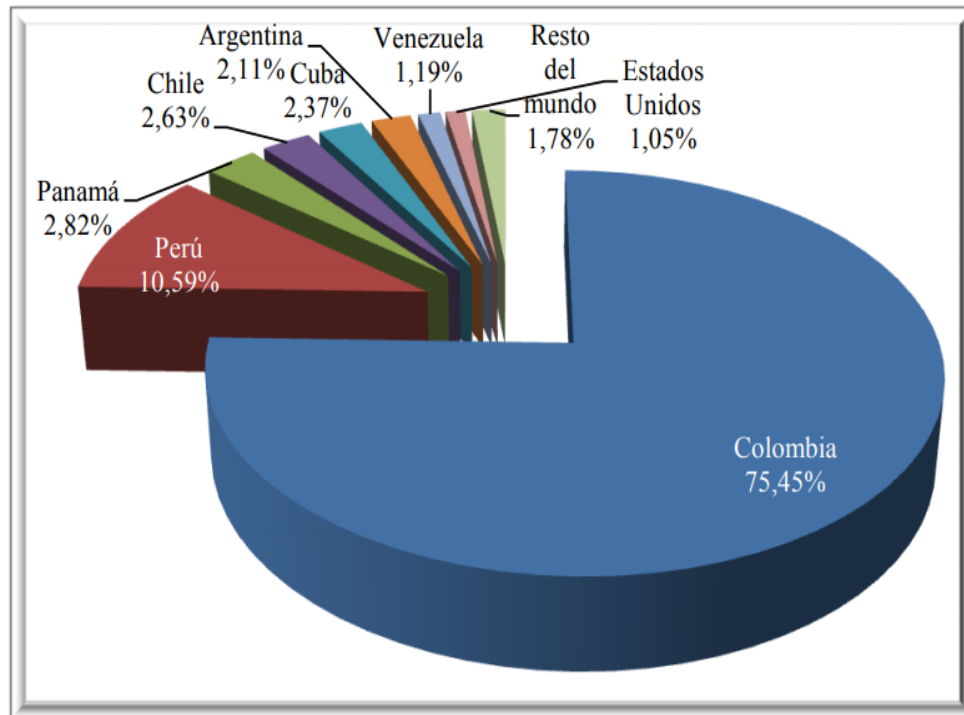


Figura 2: Principales Destinos de las Exportaciones de Artículos de Plástico

Elaborado Por: Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2011; pp 25)

Se dice que el Ecuador es un proveedor significativo por la proximidad geográfica, acortando los tiempos de servicio, disminuyendo costos en insumos para la industria manufacturera. Este subsector internamente también ha tenido su crecimiento en los últimos años, por la apertura de nuevas empresas y nuevas líneas de productos plásticos, ayudando a crear ideas acopladas a las últimas y nuevas necesidades de diferentes consumidores.

Industria	Producción	Consumo Intermedio	Valor Agregado Bruto	Participación de la Industria en el PIB (%)
Fabricación de productos de plástico	731.411	550.802	180.609	0,36%
Fabricación de productos de caucho	118.236	86.741	31.495	0,06%
Total	849.647	637.543	212.104	0,42%

Figura 3: Producción y Participación de la Industria en el Producto Interno Bruto (PIB) en miles de dólares

Elaborado por: Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2011; pp 8)

La industria del Plástico obtiene 0,30 % de participación en relación del PIB, más que el sector del caucho, esto se debe a unas siete veces mayor cantidad de producción. La industria dedicada a elaboración de productos en base a plástico en el Ecuador es grande, ya que existen alrededor de 600 empresas dedicadas a esta rama, por lo tanto la competencia con el tiempo se ha vuelto más fuerte, y la innovación, la versatilidad siempre están en juego dentro de este mercado. Estas empresas tienen una capacidad de poder abastecer altas porcentajes de requerimientos sin dificultad, por lo tanto aumenta el nivel de competencia entre ellas. En consecuencia algunas de estas instituciones se han visto en la necesidad de poseer normas de calidad, dando un resultado de 400 Normas ya emitidas hasta el 2015, además de certificaciones según la publicación de Tapia (2015) en la Revista Líderes. Lo que ha promovido no solo el aumento de ventas nacionales, sino también internacionales. Guayas, Pichincha y Azuay poseen casi el 100% de la producción, y Tungurahua se encuentra en cuarto lugar con 0.63% dentro de este campo, con una fabricación de 6.380.702. (Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; 2011, pp. 11).

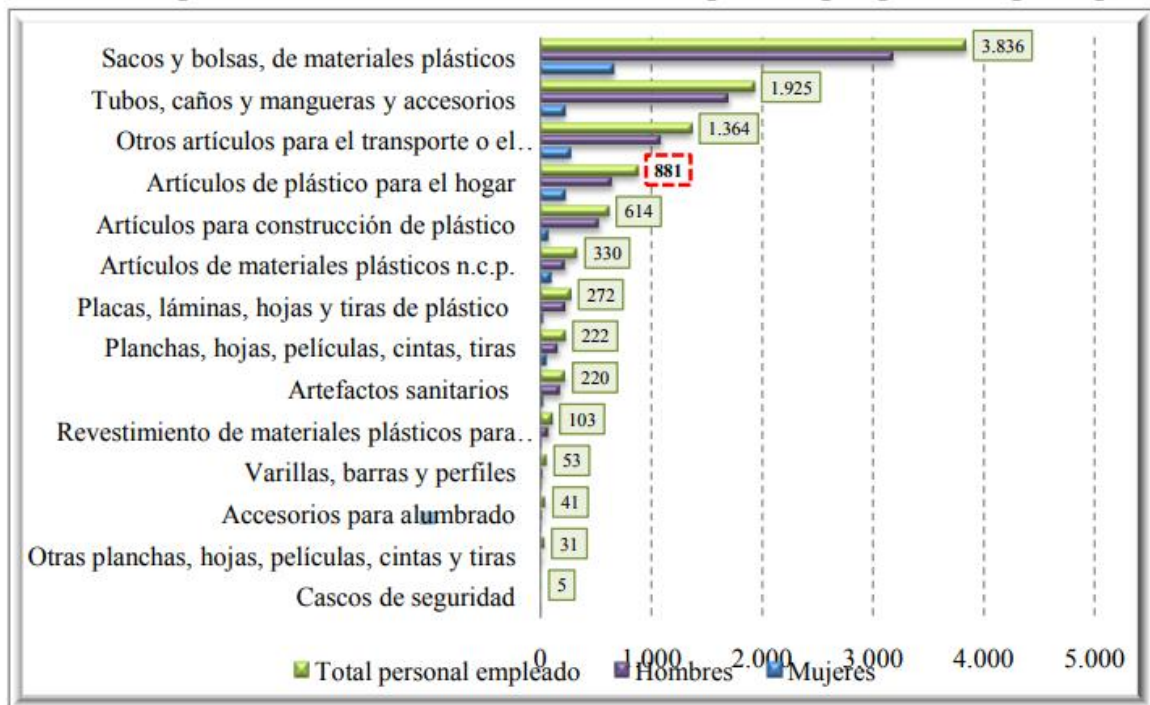


Figura 4: Personal Ocupado en la Elaboración de Artículos de Plástico por Producto Principal.

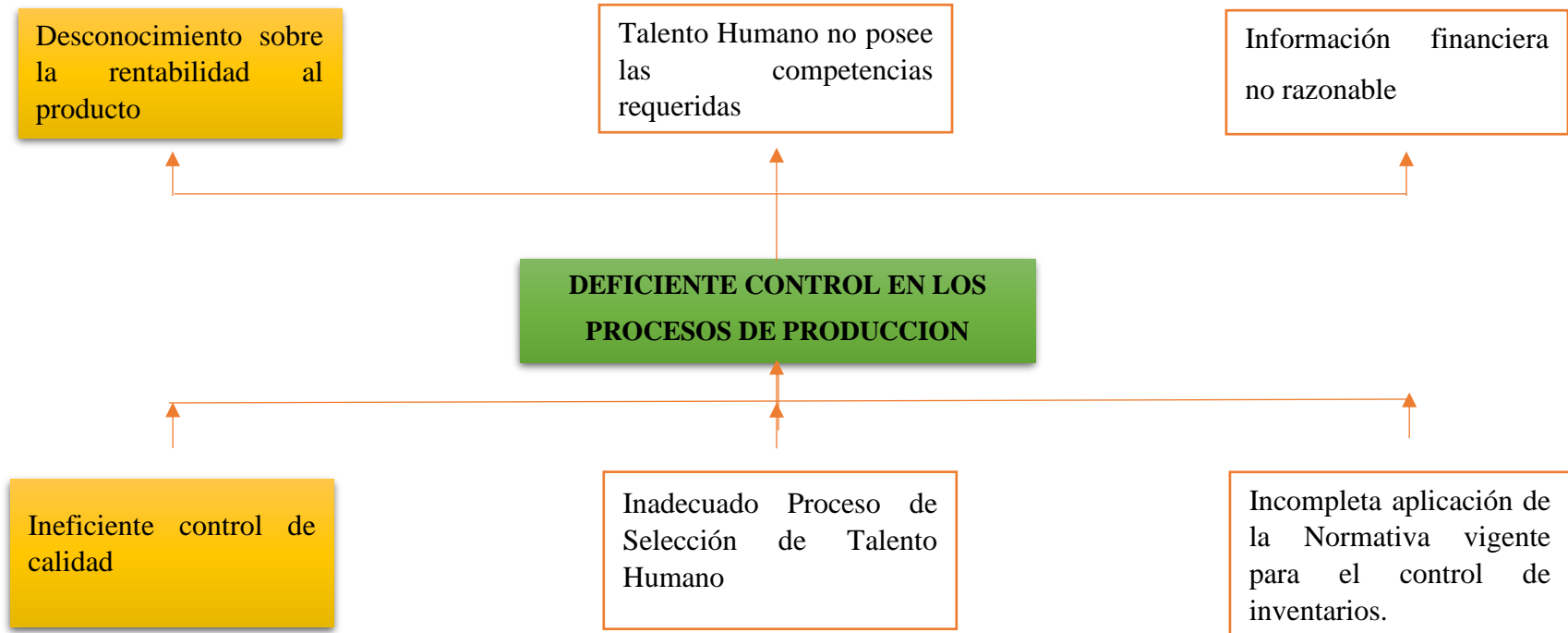
Elaborado Por: Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2011; pp 27)

Las 600 empresas existentes nombradas en el párrafo anterior únicamente el 3,83 % está guiada a productos para la el hogar, generando 881 lugares de trabajo. Los productos plásticos para la construcción que no solo se comercializan dentro sino a la vez fuera del país son: tuberías, planchas de poliuretano, tanques, asientos sanitarios, cables, mallas, línea eléctrica, etcétera; así como también a artículos como: útiles de oficina, botellas, entre otros, según el Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en su publicación de la Elaboración de Productos Plásticos para el hogar (2011; pp 4 - 27).

Halley Corporación Cía. Ltda. se creó en el año 2003, estableciéndose y formando parte del 9% del sector manufacturero dedicado a la elaboración de productos plásticos en Tungurahua, con la ideología de exclusividad, imaginando y revolucionando el mercado con productos útiles, de calidad y sobre todo para cubrir las expectativas de los clientes. La empresa inicio produciendo seguros de plásticos, pero poco a poco fue creando nuevos

productos y renovando, en la actualidad posee un total de 565 productos diferentes para la construcción, envases normales, publicitarios, y elementos para el hogar. Además ya posee la calificación NTE-INEN 2537:2010 en su producto cascos de seguridad hace un año, logrando vender la cantidad de 83,813 unidades desde enero a noviembre del 2016, esta herramienta ha generado la confianza en el momento de adquirir este artículo, mostrando el deber de cumplimiento hacia los clientes históricos y futuros. Este es un ejemplo de cómo la empresa ha logrado crecer y desarrollarse a nivel nacional llegando a nuevas plazas de mercadeo. La Compañía está conformada por cerca de 50 trabajadores entre Ejecutivos, Administradores y Personas de Obra. Desde su constitución la empresa siempre tuvo como visión establecer normas de calidad en sus productos, para de esta manera brindar mayor confianza y seguridad a sus clientes, además de influir en la captación de nuevos clientes.

Árbol del Problema



Análisis Crítico

Halley Corporación Cía. Ltda. Dedicada a producción, importación, y comercialización de accesorios plásticos para la construcción y útiles para el hogar, con la creación simultanea de nuevos productos, o por la rapidez que son solicitados sus productos, y en su meta de poder cumplir con estos requerimientos han dejado un poco de lado el control justo para cada una de las actividades, con la probabilidad de haber afectado a la rentabilidad de la empresa y de la gestión.

La empresa a no tener un conocimiento conciso acerca de los procesos de producción, incurre en estimar el verdadero valor del producto, por lo cual puede obtener perdidas irreversibles, como costos innecesarios y alto porcentaje en material desperdiciado, en consecuencia el estudio se guía en la Norma NTE-INEN 2537:2010.

1.2 Justificación:

Es importante la investigación ya que se busca investigar parámetros para la toma de decisiones eficientes, las mismas que nos permitirán mejorar la empresa, maximizando la rentabilidad y minimizando las perdidas, y así conseguir mayor posicionamiento en el mercado.

El interés de esta investigación se concentra en los procesos de producción bajo una norma de calidad y la determinación de cómo estos inciden en un periodo contable definido.

Este tipo de estudio permitirá ejercer de mejor manera la norma aplicada en procedimientos y políticas, las cuales se ajustarán a las necesidades de la empresa.

La parte fundamental de esta investigación se concibe a partir del análisis adecuado de la Norma que permitirá que los procesos sean efectivos y eficientes y de esta manera reducir costos de producción, riesgos laborales y ambientales a través del control, seguimiento y una adecuada documentación. Al mismo modo, la empresa podrá conocer la rentabilidad real garantizando su participación en el mercado y buscando nuevos objetivos, además de sostener fuentes de empleo y generar una imagen de eficiencia.

La factibilidad que posee esta investigación se ha logrado gracias a la apertura e información entregada por los propietarios y empleados, lo cual hace posible estar muy

cerca de la realidad empresarial de Halley Corporación Cía. Ltda. Por tales motivos, se justifica y se promueve la presente investigación por contribuir al crecimiento y desarrollo empresarial.

Mediante el presente estudio se beneficia la empresa interna y externamente, así también la Universidad Técnica de Ambato, puesto que el estudio se servirá como guía en futuros proyectos similares y por último los estudiantes, para quienes será de ayuda como una fuente de investigación.

Sin olvidar cubrir las necesidades de la entidad y poder corregir errores de supervisión a nivel productivo y financiero. Apoyándonos de la accesibilidad que posee la empresa hacia el investigador al otorgar información necesaria para su realización.

1.3 Objetivos

Objetivo General:

- Analizar como la Norma de Calidad NTE-INEN 2537:2010 en los procesos de producción influyen en la rentabilidad para el cumplimiento de los objetivos institucionales.

Objetivos Específicos:

- Diagnosticar la Norma de Calidad para la verificación del cumplimiento de estándares en los procesos.
- Determinar la Rentabilidad mediante comparaciones financieras para la Optimización.
- Proponer un modelo de aplicación de las normas de calidad NTE-INEN 2537:2010 para la mejora continua en los procesos de producción.

CAPÍTULO II

2. Marco Teórico

2.1. Antecedentes Investigativos

Según Rojas (2008, pp 120), en su tesis sobre la Implantación del sistema de Gestión de Calidad basada en la norma ISO 9001:2000 aplicada a una Industria Plástica, que reposa en la Escuela Superior Politécnica del Litoral, dijo que partir de la caracterización de los métodos del Sistema de Gestión de Integral de la Calidad, esta empresa estableció las entradas y las salidas de cada proceso y participación. Por lo cual creó una matriz que idee correctamente las documentaciones y acciones además de los movimientos de salida de cada proceso para poder inspeccionar las categorizaciones e intervenciones y estas sean eficaces cuales sirve a la empresa. En un principio mientras se realiza la inspección de los procedimientos se pudo claramente evidenciar falencias en la documentación, además de no estar correctamente definidas los roles a cada departamento por jerarquía, añadiendo los pocos registros sin información relevante que afirme la aplicación de la metodología de elaboración del artículo plástico, afectando así la evaluación de la efectividad.

Por tal motivo se inicia la creación de una matriz que asemeje como procesos clave se realizaban, a las metodologías donde se identificó lo siguiente: Diseño, Ventas, Mejora de Productos, Compras y Transacciones, Acopio y Despacho de Materia Prima, Planificación de la Producción, Producción, Almacenamiento y Despacho de Productos Terminados, Gerencia. Así mismo la empresa ejecuto los pertinentes seguimientos para que dichas actividades se realicen y faciliten los resultados ansiados. Se planeó un taller de instrucción para el personal industrial céntricos en donde se mostró los extractos y Métodos de la Norma ISO 9000.

La traspaso frecuente de este a elabora un programa de auditorías de carácter interno, que la compañía según el estudio realiza, ya que para potestad de exponer en una auditoria, la empresa debe por salvo haber desarrollado una auditoria interna. Para confeccionar la deliberación del Equipo Auditor, el encargado de la Colocación eligió a u número de siete participantes de los diferentes métodos. Para la primera auditoria, los presentadores desenrollaron listas de verificaciones, partiendo de las regulaciones

de la Norma, manuales, políticas y objetivas. Para confeccionar listas de validación de cada proceso auditado, los auditores internos dijeron preguntas en base al proceso y su ocurrencia en las exigencias especificadas en la Norma, habiendo resultados positivos.

Por lo tanto, dentro de una aplicación correcta bajo documentación adecuada, acciones de seguimiento e implantando capacitaciones al personal acerca de los procesos y elaboración del producto bajo una norma de calidad, directamente esta relaciona la efectividad y satisfacción del cliente, siendo esto un beneficio directo para la empresa en sí y para cualquier otra empresa que empiece a aplicar una norma de calidad en búsqueda de la mejora continua.

Según Canseco (2011, pp 58), en su tesis sobre “La Producción y su Impacto en Los Costos de la Empresa Produplic, Periodo 2008-2010”, la misma que reposa en la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, afirma que la producción es una medida referente que mide el contenido productivo para establecer explícitos bienes en elementos de tiempo. La elaboración de la responsabilidad se calcula por la producción horaria, diaria o anual por ocupación: exponiendo la ampliación de bienes, apto de producir un trabajador, en la mitad de tiempo, en un determinado período. Si se diversa el cuantía de los trabajadores, obviamente, no existirá un desarrollo de la productividad, ello sólo ocurrirá si se llega conseguir que los propios trabajadores logren un crecimiento de sus habilidades, por ejemplo, originen más y más en el mismo período de tiempo. Aplicando a los otros elementos productivos. Por ello la productividad de cada suplementario se realiza separadamente, pues en la práctica, ellos se deliberan de una cualidad que hace dificultoso tal separación, es viable tener, ese cambio, una idea lindante de la contribución de cada factor al producto final.

En la investigación citada de Canseco (2011, pp 95) como un análisis de la investigación se afirmó que el conjunto de los clientes da sus perspectivas, si es o no el producto de excelente calidad, en cuanto a la entrega oportuna, en gran parte se consume con su pedido; mientras tanto, el recurso contiguo que se investigó, los clientes en las fechas solicitud obtuvieron el producto lo más rápido, sin necesidad de darse cuenta el tiempo que lleva producir el bien.

Entonces, mediante el compromiso de cumplir con una norma implica obtener una mejor productividad a través del compromiso y responsabilidad de los trabajadores y la alta gerencia consiguiendo excelente calidad y entrega oportuna a partir de su aprobación y concentración.

Según Moreno (2016; pp 41) una vez aplicada la Norma en la Empresa no solo garantiza el correcto control y manejo de la compañía, sino también esta afianza la posición en el mercado, donde la calidad entre más alta sea será mayormente competitivo. La actualización de las normas en únicamente un producto, inicia la expansión como proyecto para diferentes sistemas de la operacionabilidad empresarial.

Después de lo expresado anteriormente la norma no solo mejora la productividad sino que este también influye en el control y manejo de una compañía, además que ayuda hacia un posicionamiento de mercado, convirtiéndolo en una entidad altamente competitiva y propagando nuevas plazas de mercadeo.

En el Estudio realizado por Sierra, Plazas, Guillén y Rodríguez (2010; pp 17) como conclusión de su estudio de Control de Calidad de envases de plástico afirma que control de calidad habitual en los productos plásticos de envases y construcción constituye pruebas físicas, fisicoquímicas, que consienten en comprobar características que certifican el funcionamiento adecuado del artículo elaborado. El diagnostico encontrado al aplicar el control de calidad determina las medidas necesarias para saber el correcto funcionamiento de una muestras de 10 artículos y poder tomar las medidas adecuadas. Resultando cuando se crea un nuevo producto la consistencia de este es muy bajo, pero después de varias pruebas proveen mejores resultados y bajo una Norma se registra y se puede dar soluciones prontamente.

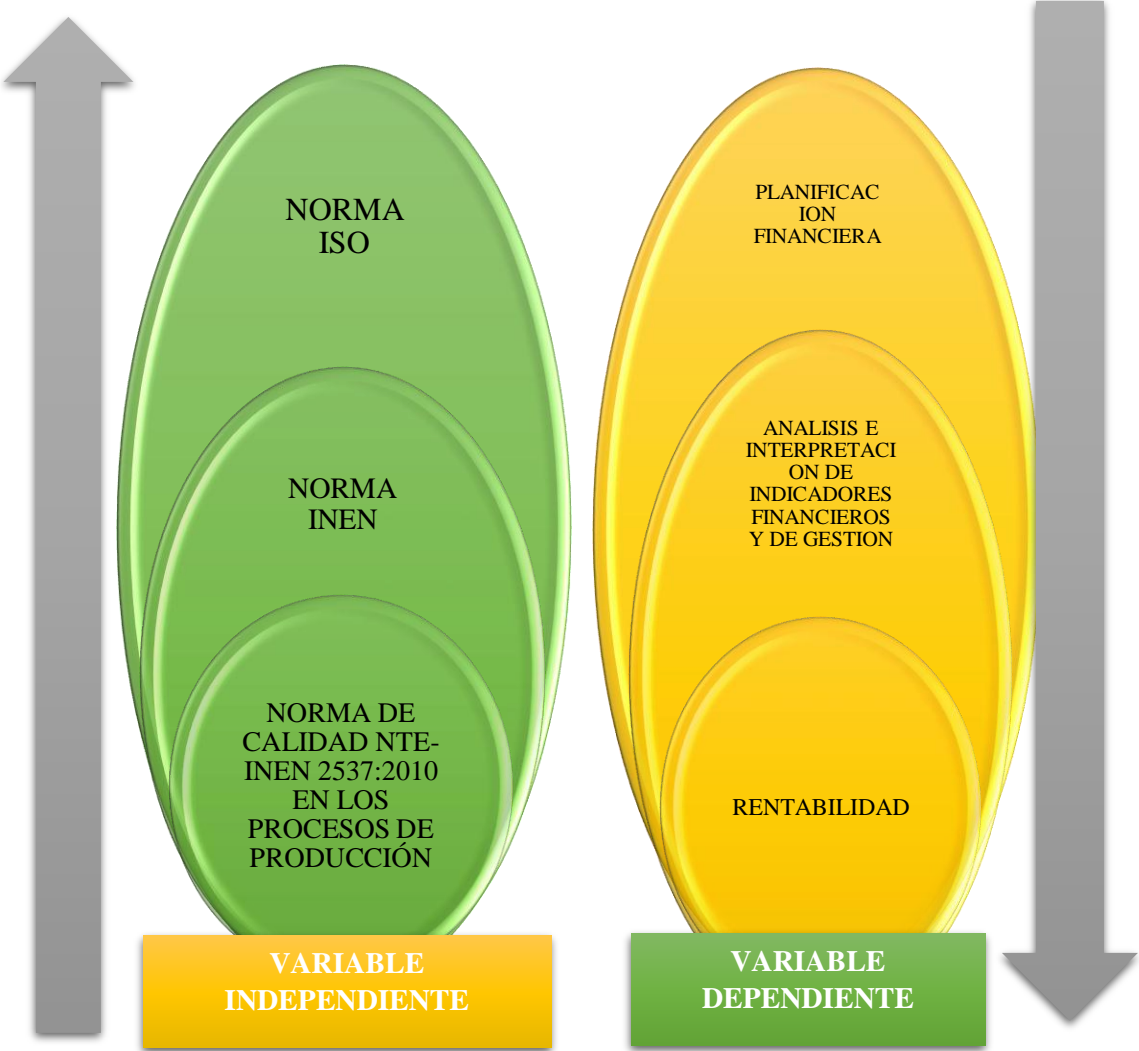
Gonzales (2009; pp. 61) La rentabilidad financiera por la ampliación de una Norma de Calidad se ha visto reflejada disminuida en 0,35%, no es algo muy significativo pero la empresa ha tomado más en cuenta los beneficios al cuidado de los trabajadores antes que los económicos, en consecuencia minimiza los riesgos a los que están los operarios expuestos a diario concluyendo en un mejoramiento de la productividad. Sin embargo el cumplimiento de la empresa ante la exigencia de la Norma de Calidad es bajo por la falta de compromiso de la alta gerencia. En respuesta a estos datos el

investigador realiza un mapa de procesos donde se pueda ver reflejado las interacciones necesarias entre los procesos estratégicos, en modo de apoyo y complemento de la descripción macro de los procesos de la gestión y los procesos.

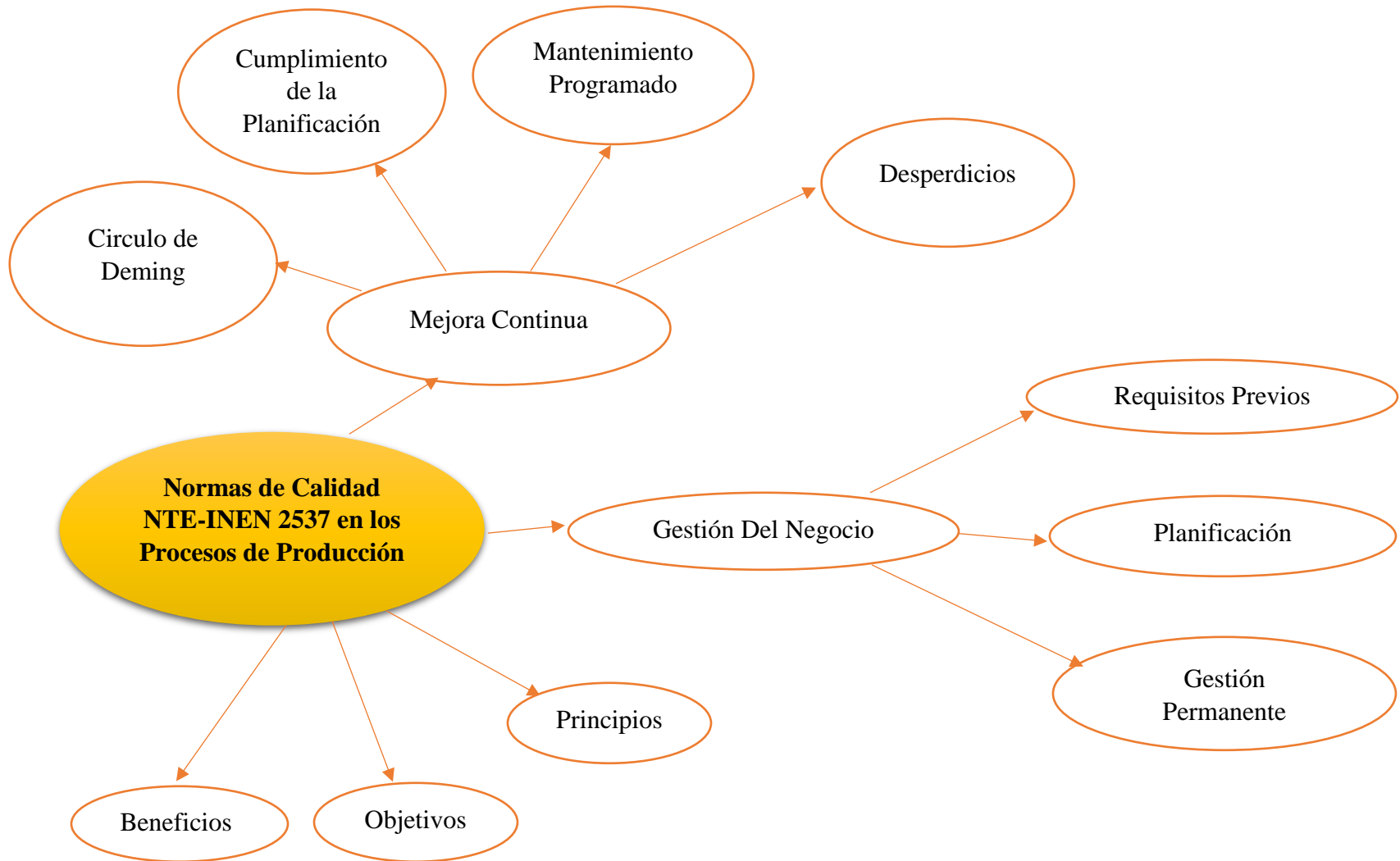
Con las investigaciones realizadas previamente con respecto a una aplicación de la Normas de Calidad, en cada una de las empresas donde se aplicaron, dio como diagnóstico principal una escases de cumplimiento con los reglamentos y requerimientos, así como también un efecto en sus rendimientos productivos y financieros, ya que a pesar de no cumplir en su totalidad, incremento su confianza en los clientes, aumentando sus ingresos pero incurriendo gastos adicionales que para algunos no es relevante y para otros trascendente.

2.2. Categorías Fundamentales

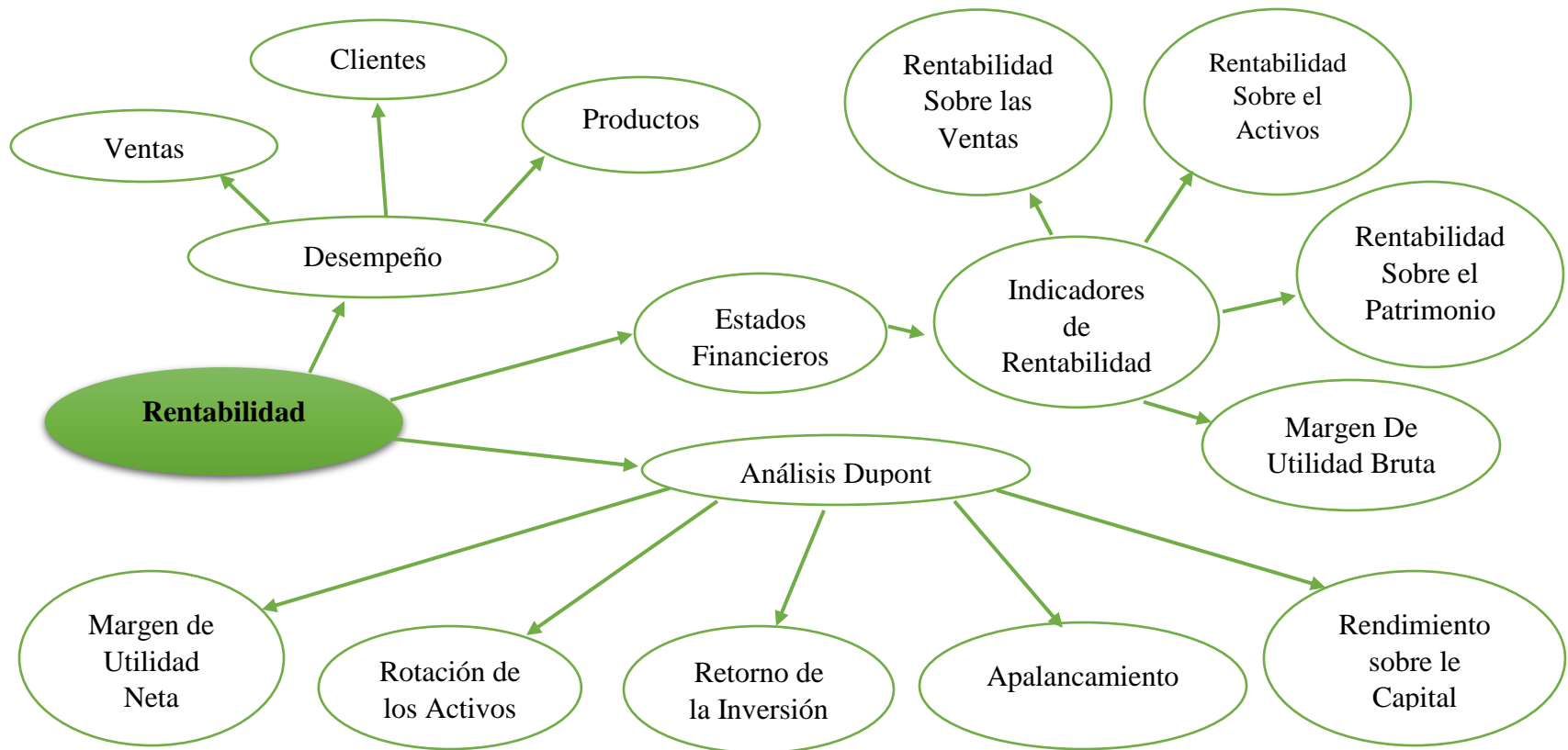
Subordinación



2.2.1. Infraordinación De La Variable Independiente



2.2.2. Infraordinación De La Variable Dependiente



2.3.Fundamentación Científica

2.3.1. Normas de Calidad

Las Normas de Calidad es un fenómeno internacional donde cada tipo de empresa ha optado a sujetarse en busca de la mejora, y así conseguir beneficios económicos y productivos, enfocados interna y externamente.

La calidad es una filosofía, una manera de operar y se ha convertido en una obsesión colectiva del mundo desarrollado, eminentemente complejo, plural y dinámico. En realidad este fenómeno salpica a todos los sectores de nuestra sociedad. (Pinto, 1998. pp.1).

Además como también lo afirma Benítez; Ríos (2009, pp 4). Las normas brindan una expresión común de comunicación entre las empresas, la administración, los usuarios y consumidores, instituyen un equilibrio socioeconómico entre los diferentes agentes que participan en las actividades comerciales, basada en cualquier economía de mercado, y son un modelo necesario de confianza entre cliente y proveedor.

Entonces, las Normas de Calidad ayudan a producir sinergia entre la industria, fomentando así el crecimiento económico-financiero, satisfaciendo las necesidades de todos aquellos que se encuentran inmiscuidos en el mercado, cabe recalcar que no es fácil obtenerlo o sobrellevarlo, requiere de esfuerzo y sobretodo demasiado control.

2.3.1.1. Las Normas de Calidad ISO

Se conoce que las normas ISO tienen su sede en Ginebra-Suiza, donde se encargan de la divulgación y supervisión de estándares de calidad de comunicación, producción, comercialización para industrias de todos los sectores internacionalmente.

López (2001). Se refiere a las normas ISO como un valor indicativo y de guía., su uso es cada vez mayor y hay gran interés porque desde el punto de vista económico disminuye costes, tiempo y trabajo. Es muy significativo matizar que las normas ISO son voluntarias, aunque en algunos casos, la ley puede llegar a exigir la implantación de alguna norma ISO por el tipo de sector industrial.

Se puede decir que las normas surgen con el objeto de que las empresas puedan ser administradas por principios, reglamentos y políticas de calidad, y para que suministren la estabilidad dentro del mercado y en la colectividad. Añadiendo su trabajo para el logro común de adquirir un establecimiento con sistema de calidad, que responda a la satisfacción de las necesidades y perspectivas de los consumidores.

Retos en Supply Chain(2015) menciona un alto costo en su implantación, sin embargo también un alto beneficio a medio y largo plazo verificable, requiriendo sin duda esfuerzo y compromiso integral con las regulaciones en cuestión, brindando una elevado índice de retorno de la inversión ejecutada y, evidentemente, una alta competitividad. A más de contar con una certificación ISO, ya sea de la gestión de la calidad o de cualquiera de las demás naturalezas, contribuyendo básicamente dos ventajas: la primera, permite a la organización establecer su compromiso con la estandarización y la normalización, y la segunda, saber con más detalle la situación de la compañía, reconociendo y optimizando la gestión de sus operaciones y los procesos.

Supply Chain (2015) añade ventajas especiales propias de las normas ISO 9000, adecuados a la gestión de la empresa, mismos que persiguen los objetivos de estandarización de las demás regulaciones ISO, pero encaminadas a amplificar la satisfacción del cliente por medio de la calidad del producto o el servicio ofertado, y a optimizar el trabajo de procesos y actividades importantes, en consecuencia el aumento de oportunidades del negocio, y la reducción de los riesgos.

Las normas referentes para procesos de producción, se encuentran en la familia de las ISO 9000. Hoy en día se ha publicado ya una nueva Norma, nombrada ISO 9001:2015, cual se dice que se ha creado pensando en el desarrollo actual y las nuevas mentalidades de los consumidores y empresariales. Desde un principio un sistema de gestión ISO 9001 ayuda a gestionar e inspeccionar de modo continuo la calidad en los procesos empresariales, así mismo norma y gestiona la calidad, siendo una herramienta de mayor reconocimiento a nivel mundial, así como los patrones de referencia describen cómo obtener un desempeño y servicio sólidos. Accediendo a convertirse a la empresa en un competidor firme en el

mercado, mejorando constantemente mediante de métodos eficientes de trabajo que administrará mejor los recursos, tiempo, dinero.

En la circulación de Lloyd's Register Group (2014) mediante su página web sobre las normas de calidad ISO 9001, las normas de sistemas de gestión de la calidad (SGC) reconocida internacionalmente. La norma ISO 9001 ha sido por mucho tiempo un referente mundial, destacando sobre un millón de certificados alrededor el mundo. La Cámara de Industrias de Tungurahua (2015) en su publicación, dice que las normas de calidad ayudan a la satisfacción de las necesidades y exigencias de los clientes, a través de la entrega de servicios de Reglamentación, Normalización y Metodología; usando un calificado talento humano de la empresa y continuamente informado, efectuando los requisitos de un Sistema de Gestión de la Calidad fundado en la norma ISO 9001 y legales disposiciones vigentes del país, alcanzando los objetivos corporativos, optimizando la mejora continua y la eficiencia del Sistema de Gestión.

Entonces, por deducción las Normas de Calidad son exigencias contempladas en todo el mundo, trabajadas en diversas empresas para conseguir una gestión de calidad total optima, para con ello, poder adquirir un buen posicionamiento en el mercado nacional e internacional, mediante la aplicación de políticas de calidad instaladas en todas las áreas de la empresa, empezando por el talento humano, hasta encontrar la satisfacción de los consumidores.

2.3.1.2. Normas INEN

Estas normas aparecen según el Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN (2016), al crearse este establecimiento el 28 de agosto de 1970, quien desde su inicio ha venido procediendo como la unidad nacional encargada de prescribir las Normas Técnicas Ecuatorianas asumiendo como concepto básico la complacencia de las necesidades nacionales y proporcionar un mejor comercio interno y externo.

Para el INEN (2016) su objetivo básico es: “Cumplir las competencias del organismo técnico nacional, en materia de reglamentación, normalización y metrología, establecidos en las normativas constitucional y legal vigentes, así como en tratados, acuerdos y convenios internacionales”.

A demás el INEN (2016) afirma proporcionar servicios de normalización, reglamentación, evaluación de la conformidad, favoreciendo al Gobierno Nacional a alcanzar los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir relacionados a la mejora de la calidad de vida de la población y la transformación de la matriz productiva, contando con recurso humano comprometido, informado y competente.

Teniendo esto en cuenta lo anteriormente mencionado, es necesario mencionar algunos de los ámbitos que abarca esta normalización, Según Normalización INEN (2016):

Ámbito industrial.- Ayuda a la optimización de operaciones al compartir buenas prácticas de producción o desarrollo de servicios.

Ámbito económico.- Incentiva a un comercio libre y justo por medio de la competitividad al promover altos grados de calidad.

Ámbito internacional.- Facilita la diversificación de la gama de productos o servicios locales hacia mercados extranjeros al alinearse a normas internacionales.

Ámbito ambiental.- Contribuye por medio de prácticas basadas en los principios fundamentales de la normalización a la conservación del medio ambiente. (INEN. 2016)

Las INEN buscan cubrir el sector socioeconómico y financiero de la empresa, sin olvidar los requerimientos de los consumidores, al igual que las ISO.

La aplicación de un sistema de calidad ISO INEN (2016) ostenta variedad de beneficios que se pueden adquirir una empresa al implantar normas, reglas y políticas. En su aplicación esta puede transmitir:

✓ ***Compromiso a sus accionistas:***

Este punto es fundamental en el funcionamiento de las Normas de Calidad en la empresa, debido a que se requiere de constancia y permanencia en las actividades relacionadas con administración y producción, para formar una

cadena de valor. De esta forma la empresa podrá tener una mejor interacción entre empleadores y trabajadores.

✓ ***Reputación de su organización.***

Al añadir las normas de calidad ISO INEN la empresa puede adquirir una reputación ante el mercado competitivo, lo que le permitirá una mayor aprobación ante nuevos clientes potenciales, y de esta manera aumentar su rendimiento financiero.

✓ ***Satisfacción de cliente***

La empresa puede satisfacer a sus clientes con la aplicación de las Normas de Calidad ISO INEN, ya que posee en su elaboración estándares de eficacia en su proceso de producción, lo que permite brindar un mejor producto, con certificación internacional.

✓ ***Ventaja competitiva***

Una organización posee una ventaja competitiva cuando contiene alguna o algunas características que pueden diferenciarla del resto de empresas direccionadas al mismo ámbito operacional, la que puede brindarle la capacidad para lograr rendimientos superiores a los demás. Esta consiste también buena imagen, de una prestación adicional de un producto, entre otros, los mismos que las normas de calidad ISO INEN presta en su aplicación. (ISO INEN 9001).

• **Objetivos:**

Según la Cámara de Industrias de Tungurahua (2015) en su publicación en su página web, dice que existen objetivos en la aplicación de las Normas ISO INEN. Las mismas que a continuación se nombra:

- ✓ Incrementar las instalaciones de la calidad en el ámbito de Normalización y Reglamentación Técnica al desarrollo de los sectores productivos.
- ✓ Incrementar la cobertura de servicios orientado al aseguramiento de la trazabilidad de las mediciones en el país.

- ✓ Incrementar la aplicación de documentos normativos mediante la emisión de certificados de conformidad.
- ✓ Incrementar la eficiencia operacional.
- ✓ Incrementar el desarrollo del talento humano
- ✓ Incrementar el uso eficiente del presupuesto.

Las NTE- INEN presentan la estructura, redacción y presentación para su obtención, las cuales son emitidas por el INEN, para establecer de forma clara y concisa los factores que se requirieren para su implantación. Hay un sin número de este tipo de normas dependiendo de la razón social del negocio como por ejemplo la producción de hortalizas; NTE INEN 1745:90, o para fertilizantes NTE INEN 0213:97. El Ecuador ha adoptado Normas idénticas a las internaciones ISO, como: INEN-ISO 18812, misma que es equivalente a la ISO 18812:2003, mientras que en otras las han adaptado para el tipo de ámbito empresarial o actividad económica. Para la creación de las Normas, empleadas en este estudio se han tomado en cuenta terminología de las Normas ISO 9000.

2.3.1.3. Normas de Calidad NTE-INEN 2537:2010

Estas Normas de Calidad fueron diseñadas específicamente para el desarrollo y mejoramiento de las Medianas y Pequeñas Empresas (PYMES) del Ecuador, con el fin de garantizar e incrementar el crecimiento económico. El mismo que es presentado por el Instituto Ecuatoriano de Normalización y es conocida como el Sistema de Gestión Integral específicamente para el segmento de PYMES.

Este sistema busca el mejoramiento mediante la aplicación de los sistemas de gestión de calidad internacionalmente conocidos, atribuyendo al logro de resultados, de igual manera se fundamenta en la búsqueda de satisfacer al cliente y el desarrollo de habilidades eficaces, eficientes y consientes.

Las NTE-INEN poseen una perspectiva más internacional, por su tipo y ámbito de aplicación, por su enfoque en la planificación, enfoque hacia el mercado, administración en la gestión de recursos humanos, financieros, de infraestructura, ventas y operacional, así como también del medio ambiente y seguridad industrial. (NTE-INEN 2537:2010)

Se presenta principios relevantes según la Norma NTE-INEN 2537:2010 para su explicación:

a) Enfoque al cliente:

Se debe entender y satisfacer las necesidades del presente y del futuro esforzándose para superar aquellas expectativas.

b) Liderazgo

Persona encargada de tutelar los esfuerzos del grupo humano hacia el logro de objetivos, comprometiendo a sus miembros a participar enérgicamente para obtener los resultados.

c) Enfoque en datos y resultados

Las decisiones deben estar fundamentadas en datos ya que sirve para poder ver lo que a simple vista no es posible, así, poder optimizar los procesos controlándolos y mejorándolos, consiguiendo ver los resultados

d) Eficiencia

La organización debe lograr los objetivos trazados, utilizando el menor volumen de recursos, además ejecutar cada actividad cumpliendo con los estándares establecidos.

e) Desarrollo permanente

Se busca el desarrollo y progreso del negocio, basada en la norma, de esta forma se satisface a los clientes, buscando nuevas oportunidades basadas en la innovación, diferenciándose de los demás, y así brindar mayor ventaja

f) Conciencia ambiental

La organización debe interactuar a favor del medio ambiente, reduciendo factores de contaminación ambiental.

g) Ambiente de trabajo seguro

La empresa debe prever riesgos en cada área, incentivando métodos para disminuirlos y maximizar la salud de los trabajadores, estando consientes que estas prácticas forman parte importante de una buena organización. (NTE-INEN 2537:2010)

Objetivos:

- a) Implementar, establecer, revisar, mantener y mejorar un sistema de gestión integral.
- b) Demostrar su capacidad de cumplir los requisitos establecidos en esta norma.
- c) Incrementar su nivel de formalidad, rendimientos económicos y elevar su nivel de competitividad.
- d) Proporcionar en forma consistente, productos y servicios que satisfacen los requisitos del cliente y reglamentarios aplicables a los mismos.
- e) Desarrollar su negocio alineado a prácticas de gestión que promuevan el conocimiento técnico y el mejoramiento continuo.
- f) Fomentar el enfoque en el cliente como base para su crecimiento económico. (NTE-INEN 2537:2010)

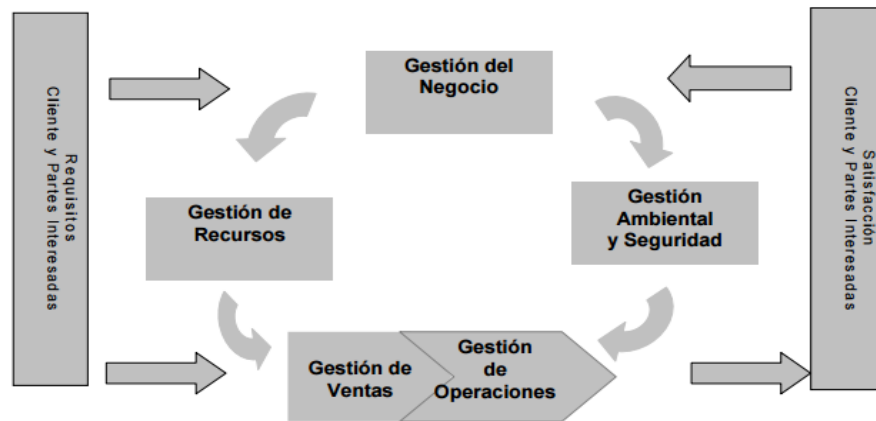


Figura 5: Modelo de Sistema de Gestión Integral MIPYMES

Fuente: Normativa NTE-INEN 2537:2010

2.3.1.3.1. Gestión de Operaciones

Según la Norma la Norma NTE- INEN 2537:2010, dice que primero debe identificar el tipo de negocio para de esta manera poder documentar, mantener y mejorar los procesos de elaboración, mediante acciones que puedan ser controladas.

Para Pérez (2007; pp.2) esta gestión no está dirigida solo a una dirección, por tal razón se debe realizar una retrospectiva de las operaciones para recaudar información necesaria para ajustarse hacia nuevas decisiones de nuevas circunstancias, porque no es posible planear, hacer o actuar sin conocer un diagnóstico real en el interior del sistema productivo. Con el propósito de evaluar y tomar medidas correctivas y preventiva, constituyendo así un control en el producción.

Dentro de la Gestión de operaciones, está implícito la planificación y control de la producción, ya que la calidad no debe únicamente medirse en el producto final, sino también en el proceso de transformación desde su origen como materia prima.

La producción o elaboración de un producto es el factor más importante dentro de una empresa, debido a que de este punto depende el éxito de la empresa. Por tal motivo, esta Norma al igual que las ISO 9001, han realizado un apartado donde se especifica a detalle condiciones e instructivos de trabajo.

2.3.1.3.1.1. Producción

Tomando en cuenta el concepto referente a la producción de Gonzáles (2007; pp4) afirma que las empresas quienes tienen función de la producción han llenado un grado más alto de implicación estratégica, se dice que presentan un mayor grado de actividad de producción. El mismo concepto ha sido introducido por el autor del artículo de Ward et al. (1994), cuales diferencian entre dos dimensiones de la actividad de la producción, el porcentaje de implicación del empleo de la producción en los procesos estratégicos del negocio, y el grado de compromiso ante programas de inversión, a largo plazo, en infraestructura de producción, encaminados a crear, pronosticando las necesidades de la empresa. Por otro lado Hoyos; Rendón (2015, pp 2) en su publicación dice que los sistemas de producción establecen su inserción en la economía mundial y, a su vez, la situación socio económica de los trabajadores. Por ello, tiene demasiada importancia el

análisis, los elementos y procesos productivos, con el objetivo de decretar políticas apropiadas de protección.

La producción es un proceso difícil, ya que incorpora al conjunto de bienes que además de poder ser agotado, también aprovecha para aumentar la producción de otros bienes. La producción es la composición de elementos para satisfacer las necesidades de la sociedad, a partir de bienes y servicios demandados.

A su vez, la producción es una actividad de la empresa en la que interviene el capital y el trabajo de la organización que se encuentra en cualquier tipo de diligencia predestinada a la fabricación, de bienes y servicios.

2.3.1.3.2. Gestión del Negocio

“Es el conjunto de procesos, recursos y decisiones encaminadas a administrar la organización, buscando sus resultados”. (NTE INEN 2538:2010).

Cipolletti (2016; pp 1-7) afirma, la calidad del negocio está reflejada en la rentabilidad y la sustentabilidad, debido a que permite tener un mejor control de los costos y de las pérdidas asociadas en la elaboración de un producto o la venta de un servicio por ser una forma ordenada y a la vez sistemática de laborar.

Para la Norma una Gestión de Negocio está compuesta inicialmente por los requisitos previos, la planificación, y el desarrollo permanente organizacional a través de las Normas de Calidad.

2.3.1.3.2.1.Requisitos Previos

Como sabemos el único requisito que una empresa debe tener para postular a la aplicación inicialcialmente es la legal constitución, no tener problemas tributarios, legales, además de visualizarse en el ámbito de la Calidad ya con planes de lineamientos estratégicos.(NTE INEN 2538:2010).

Los requerimientos necesarios para la Norma son complementarios a los requisitos del producto, tomando en cuenta las variables internas y externas para medir la capacidad de la organización. Una de las variables más importantes son los clientes a quienes se debe cumplir sus requerimientos directamente relacionados con los reglamentos aplicables al

producto, promoviendo el desarrollo de la mejora y eficacia en la gestión. (NTE INEN ISO 9001:2009).

Consecuentemente con lo anteriormente mencionado, la compañía debe tener un diagnóstico inicial en los procesos productivos, para establecer reglamentos, se pueda definir procesos, jerarquizar al personal, determinar al personal que estará directamente encargado de controlar y supervisar los procesos como la excelencia del producto en donde apoyándose de la Norma pueda tomar acciones correctivas hacia la mejora. Hacia ello se necesitar del apoyo del talento humano capacitado para enfrentar los nuevos retos organizacionales.

Algunos de los elementos donde la compañía pueda sujetarse podrían tener derecho de patentes, donde la Norma no asume la responsabilidad (NTE INEN ISO 9001:2009).

2.3.1.3.2.2. Planificación

La NTE INEN 2537:2010 encarga a la dirección organizacional en establecer y mantener lineamientos estratégicos y un desarrollo de los objetivos, fundados en las nuevas necesidades y requerimientos de los clientes. Conjuntamente la compañía debe establecer, documentar y ejecutar acciones en cumplimiento de los objetivos y desarrollar mecanismos de seguimiento, y cada un periodo determinado revisarla y actualizarla de ser recurrente.

Para el Departamento de Organización de Empresas de la Universidad de Alicante (2010; pp 4-6), afirma que una buena planificación está enfocada en sus objetivos organizacionales, y es flexible para poder adaptarse y generar cambios de ser necesario, a más de ser un apoyo en el sistema de control y toma de decisiones. El cumplimiento de requerimientos de los clientes es un factor importante en la práctica de una planeación.

Una planificación de la calidad posee un propósito como acentuar la responsabilidad social, tanto como esencial para encaminar el logro de objetivos organizacionales a través de los factores que se encuentran dentro y fuera. Esta debe ser comprensible a la vista de las personas, enfocada a la eficacia.

2.3.1.3.2.3.Desarrollo Permanente

En los lineamientos de la Norma NTE INEN 2537:2010 la organización indaga de forma sistemática y planificada el desarrollo del negocio, usando lineamientos establecidos en la norma. Añadiendo que la empresa debe satisfacer a sus clientes y fortalecer sus oportunidades de crecer. A más de eso, la empresa debe buscar continuamente nuevos productos y/o servicios que den competitividad en el negocio.

El desarrollo organizacional está directamente relacionado con la implementación y aplicación adecuada de las Normas de Calidad, se recomienda que las personas que intervienen en esta actividad estén capacitadas, apoyadas de la alta dirección por formar parte de su responsabilidad directa. Cipolletti (2016; pp 11 – 12).

La Transmisión de una buena comunicación en la Gestión de los Sistemas de Calidad hace más efectiva su aplicación en la organización entre los diferentes departamentos, hay que añadir que para el empleo de la calidad los involucrados conviene estar capacitados, de tal manera puedan actuar y corregir procedimientos erróneos o su vez mejorarlos.

2.3.2. Mejora Continua

García; Gisbert (2015, pp 191) “La base de la mejora continua es la autoevaluación, conocer la situación de partida de la empresa para poder evolucionar, detectar áreas de mejora, para crear el proyecto de mejora”.

Sumando al anterior concepto, también puede definirse a pequeños cambios incrementados en los procesos productivos o en las prácticas de trabajo permitiendo mejorar algunos indicadores de rendimiento. García; Pardo-del-Val; Bonavia (2008; pp 4).

Por lo tanto, la mejora continua no solo colabora y motiva a una gestión de la producción óptima, además es el camino hacia al crecimiento de una empresa, promoviendo desarrollo en el mercado, por consiguiente mayor rentabilidad, debido a su directa relación. A continuación se presenta el proceso recomendable para la mejora continua.

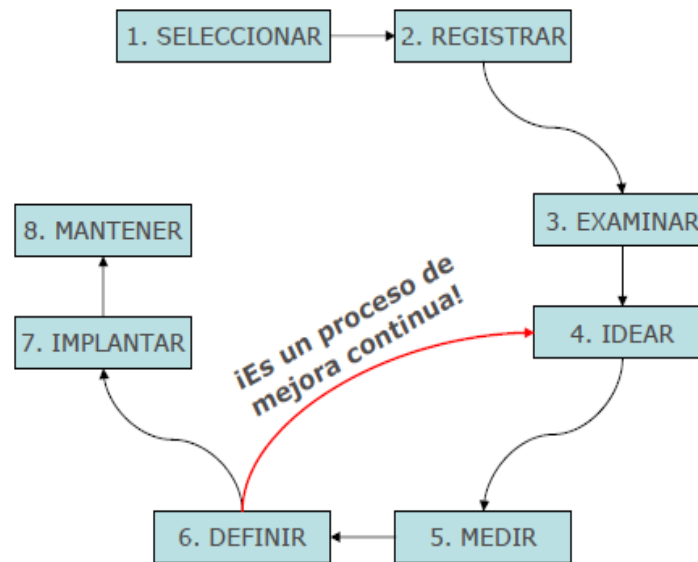


Figura 6: Proceso Básico para la Mejora de Operaciones.

Fuente: García. P. (sin año; pp.21)

2.3.2.1. Circulo de DEMING

Este se caracteriza por ser parte fundamental para la obtención de la mejora continua como por ejemplo Alemany (2004; pp 1) simboliza a estos sistemas como exigentes al trabajo y a la participación de todas las personas de la organización, siendo un trabajo en equipo, para llegar a ser realmente eficaces, por lo que es particularmente apropiado para la planificación, implementación e implantación y operación de este sistemas. Incluso las Normas ISO ha tomado como este ciclo de base para ordenar el contenido de las últimas ediciones.

Padula (2014; pp1) expone, el circulo de Deming o también llamado circulo de la calidad propone una forma de acción constante después de su mejoramiento continuo. Este emplea cuatro niveles de actuación muy conocidos como PHVA, mismas que son similares a la Ishikawa donde incluye las metas y objetivos mediante estos métodos.

Consecuentemente es la herramienta de la mejora continua de la Calidad porque cada una de sus etapas son fundamentales para una adecuada corrección y manejo versátil de las organizaciones

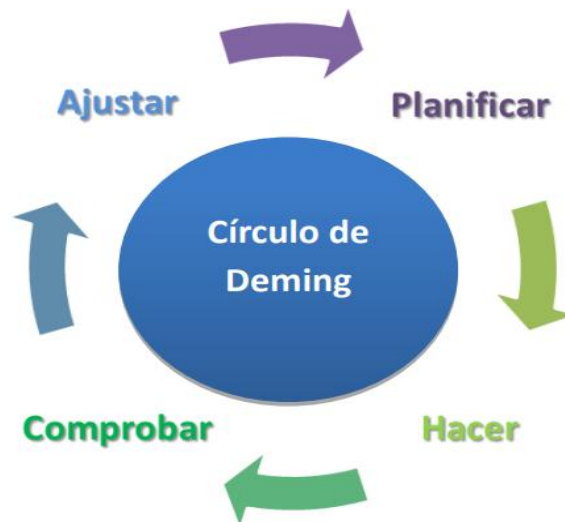


Figura 7: Círculo de Deming

Fuente: García. Gisbert (2015; pp 191)

2.3.2.1.1. PHVA (planear, hacer, verificar y actuar)

Según Sarmiento. M (2009) Dentro de lo comprendido dentro de un Sistema de Calidad, se encuentra el ciclo PHVA conocido por ser eficiente, este puede desplegarse dentro de cada proceso de una organización como un todo. Está intensamente vinculado con la planificación, implementación, el control y mejora continua, tanto en la confección del bien o servicio. Con respecto al concepto de PHVA dice que es algo que se halla presente en cada una de las áreas de la empresa, y debe ser constantemente utilizada. Sin importar la actividad sea simple o estricta.

La mejora continua y el mantenimiento de la capacidad del proceso puede conseguirse aplicando el ciclo de PHVA en todos los niveles dentro de la organización, aplicando por igual a cada proceso estratégico de alto nivel, tales como la planificación de los Sistemas Calidad o la revisión por la dirección, y a las actividades operacionales simples llevadas al funcionamiento de la empresa.

Según Sarmiento, M (2009) en su publicación define los conceptos de PHVA que a continuación el investigador expone en forma resumida:

Planificar: Constituye los objetivos y procesos necesarios para adquirir los resultados, de aprobación de acuerdo con las necesidades del cliente y las nuevas políticas de la empresa.

Hacer: Realizar e implementar procesos para alcanzar los objetivos.

Verificar: Efectuar un seguimiento y medir los procesos y productos en correlación con las políticas, objetivos y requisitos, para comprobar si la empresa ha logrado los resultados deseados.

Actuar: Ejecutar acciones para promover la mejora del trabajo en la ejecución de los procesos. (Sarmiento, M. 2009).

Las normas de calidad es un sistema en cual las empresas pueden hallar beneficios a nivel interno y externo en un mercado, consiguiendo el compromiso de los accionistas, ventaja competitiva y la satisfacción de los clientes. A demás instituye objetivos en función de la implementación, de igual forma está encaminado dentro de PHVA, en cumplimiento del ciclo de la mejora continua.

2.3.2.2.Indicadores para la Mejora continua

Los indicadores son parte importante, ya que deben ser mecanismos sistemáticos y permanentes de monitoreo para revisar resultados y alcances de la operación diaria de la organización, para así evaluar el cumplimiento de su labor organizacional.

García; Ráez; Castro; Vivar; Oyola (2003) han puntualizado factores trascendentes de la elaboración de indicadores.

- ✓ Permite el cambio de un sistema de monitoreo tradicional por actividades, a un sistema de monitoreo de resultados.
- ✓ Genera información vital para la toma de decisiones en la instrumentación de acciones que apoyarán el logro del quehacer organizacional.
- ✓ Permite ubicar el nivel de eficacia y eficiencia de la organización, sin dar margen a la ambigüedad.
- ✓ Permite la evaluación de los programas.

- ✓ Permite la difusión de logro de objetivos, tanto al interior como al exterior. (pp 2)

El estudio de la mejora es importante y de debe realizar mediante una programación trazada mediante metas, cabe recalcar, de acuerdo a lo anteriormente mencionado que se requiere de disciplina, trabajo en equipo, puesto que su estudio y análisis puede considerarse muchas de las veces complejo, pero ayudará a tener una mejor visión de las ventajas y desventajas de una organización.

2.3.2.2.1. Cumplimiento de la Planificación de la Producción

López (sin años; pp 4-6) explica que se trata de adecuar todos los recursos materiales, humanos y técnicos en función de la producción hacia los objetivos propuestos, entre los que se encuentra la capacidad de producción, revisión de las ventas, este resultado agrega cantidades a ser elaboradas por cada producto, tomando en cuenta las fechas desde la orden d pedido y el requerimiento del cliente.

Díaz (2016; pp 2) se refiere a la planificación y organización de los recursos necesarios para alcanzar el cumplimiento de las tareas con apoyo del equipo de trabajo, incluyendo a los subsistemas de producción y mantenimiento.

Existe un modelo de cálculo del Cumplimiento de la Planificación a pesar de que es muy lógico muy pocas industrias lo aplican. García (2016).

$$\text{Indice de Cumplimiento de la Planificación} = \frac{N^{\circ} \text{órdenes terminadas}}{N^{\circ} \text{órdenes Totales requeridas}}$$

Estas deben ser anteadas dentro de un periodo de tiempo para saber con exactitud si la empresa está o no cumpliendo con lo solicitado por sus clientes.

Por tal motivo la empresa debe tener claro sus recursos alcanzables y su capacidad de cumplimiento, para ello existe un mapa donde explica cuáles son los ítems a tomarse en cuenta para tener el conocimiento de manera más clara al momento de receptar un pedido

y afirmar la fecha de entrega al cliente, promoviendo así una planificación beneficiosa, refuerza la confianza y la sustentabilidad.



Figura 8: Planificación y Programación de la Producción

Fuente: López. (sin año; pp 4)

2.3.2.2.2. Mantenimiento Programado

Sierra (2004; pp 10) afirma que el mantenimiento es considerado una actividad conjunta a los de los procesos de la producción, por tal motivo de existir alguna inconsistencia en la operación de la maquinaria, tendrá como consecuencia un producto defectuoso, para producir artículos de alta calidad, la maquinaria debe operar dentro de las especificaciones y para prevenir hay que tomar acciones preventivas y oportunas de mantenimiento.

El modelo organizacional de Henry Ford citado por Olarte C., William; Botero A., Marcela; Cañon A., Benhur en su artículo de la Importancia Industrial dentro de los Procesos de Producción (2010; pp 355) muestra que concierne tener un jefe en la dirección

industrial quien supervisara a un director de operación y un director de mantenimiento, volviéndose una herramienta fundamental concerniente a actividades correctivas o de reparación.

Como ya se había dicho, el mantenimiento y la producción de la empresa están simultáneamente relacionados. A continuación, se muestra un claro ejemplo.

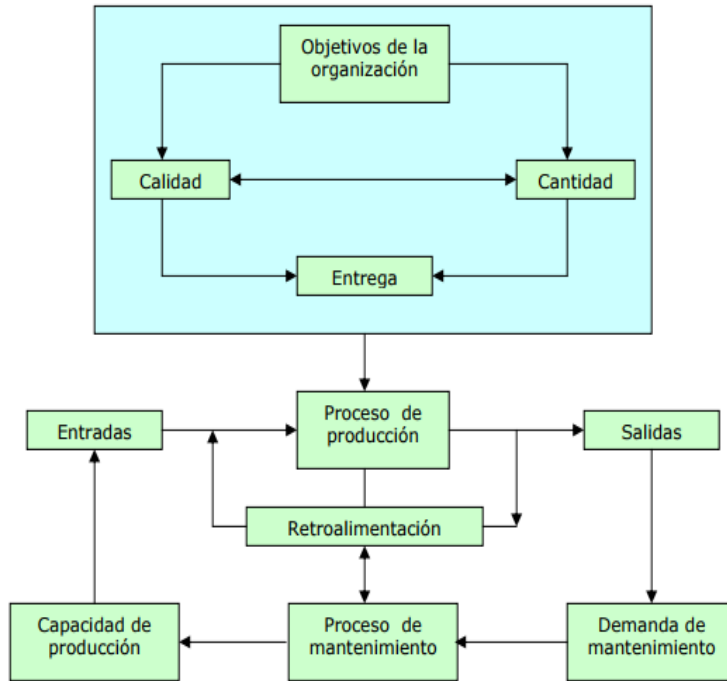


Figura 9: Relación entre los Objetivos de la Organización, el Proceso de Producción y el Mantenimiento.

Fuente: Sierra (2004; pp 11)

Como se observa en la Figura 9, el mantenimiento puede aportar a un ascenso de las utilidades y a la satisfacción del cliente, ya que ayuda al logro de las metas.

Un indicador inicial para la medición de uso del mantenimiento adecuado para la maquinaria, resulta de la revisión de las horas totales empleadas. García (2016).

Índice de Mantenimiento Programado

$$= \frac{\text{Horas dedicadas a mantenimiento programado}}{\text{Horas totales dedicadas a mantenimiento}}$$

Resultado que tendrá la compañía para la toma correctiva de decisiones, estudiar su evolución. Si esta es poca significa que el nivel de calidad que proporciona en la planta es baja, si el porcentaje es alto la empresa planifica y cumple con lo establecido y conoce de la importancia de un correcto mantenimiento, minorando el nivel de riesgos laborales, rentables.

2.3.2.2.3. Desperdicios

Giannasi (2012; pp 8) Define al desperdicio como todo lo que agrega valor a un producto y/o servicio., añade que es similitud de despilfarro o pérdida a causa del mal manejo de los recursos, posibilidades o ambas, uno de los factores puede llegar a ser la mala planificación de las tareas afectando a las ventas y a la captación de nuevos clientes.

Rivero. Rivas (2013; pp 12) Una disminución en el porcentaje de los desperdicios, refleja la efectividad de la organización, evitando costos adicionales, y tiempos. Aumentando su productividad y estimulación para el alcance de los objetivos. Existen siete tipos de desperdicios que son el exceso inventario, la sobreproducción, el re-trabajo, movimientos de material adicionales, el reproceso, tiempos muertos por esperas, falta de talento humano.

Cada uno de los indicadores de la mejora continua están directamente relacionados una de otra, a pesar de que cada proceso debe ser practicado con individualidad, al momento de dar un diagnostico o de ocurrir algún acontecimiento una será consecuencia de otro. Por lo cual hay que dar la importancia necesaria y no olvidar tomar acciones de correctivas y de mejora. Para su evaluación se obtiene calculando la siguiente ecuación.

$$\text{Índice de Desperdicios} = \frac{\text{Materia prima desperdiciada}}{\text{Materia prima utilizada}}$$

2.3.3. Planificación Estratégica

La planificación estratégica es un proceso que determina cómo una organización puede hacer el mejor uso posible de sus recursos en el futuro, a partir de su situación actual.

“La planeación estratégica se puede definir como el arte y ciencia de formular, implantar y evaluar decisiones inter funcionales que permitan a la organización llevar a cabo sus objetivos”. (Carreto, 2016)

Esencialmente, en la planificación estratégica los directivos examinan todos los aspectos ligados con la empresa, sus servicios o productos en sus procesos de fabricación, las estructuras que la empresa está delineada para desempeñar con todos estos procesos. Parte importante de esto, es que la organización forma todo este tipo de análisis, comparando y diferenciando el tipo de trabajo para aprender cómo hacerlo. (Álvarez, 2011)

La Planificación Estratégica está referido principalmente a como la parte direccional pueda ver y observar desafíos convirtiéndolos en oportunidades, mediante métodos e instrumentos capaces de encontrar acciones estratégicas involucradas con el desempeño adecuado de procesos a través de una medición, bajo la toma de decisiones necesarias para su perfeccionamiento.

Según algunas investigaciones indican que quienes utilizan conceptos de planeación estratégica han llegado a ser rentables y exitosas al contrario que aquellas que no las emplean. De este modo, la organización cumple con sus objetivos y metas propuestos, saliendo de una misión hasta lograr su visión.

Para medir el desempeño, la planeación estratégica esta se apoya en indicadores, que reflejen con exactitud la acción o actividad de la empresa.

2.3.3.1. Estados Financieros

Para iniciar hablar acerca de los Estados Financieros, es importante conocer que se necesita de una recopilación contable de las operaciones de la empresa, misma que es indispensable para el conocimiento y crecimiento. De aquí nacen los estados financieros con un periodo de inicio y terminación determinada, con sus respectivos resultados y variaciones. (Sandoval; Abreu, 2008, pp 189)

Para Gómez (2001) los estados financieros representa algo similar, pero añade que son útiles para que la administración pueda tomar decisiones, a través de conocer el rendimiento, liquidez, rentabilidad, cumplimiento de las obligaciones, crecimiento y desarrollo, a más de otros factores, por ello se deben realizar de manera oportuna, deben ser claros y llenar las necesidades de la empresa.

Los estados financieros son muy similares con respecto de una a empresa a otra, varían únicamente en las necesidades o expectativas del tipo de empresa donde se las desarrolle. Dentro de estas existen Estados Financieros básicos los que hacen posible el conocimiento de estos factores como: Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado de Cambios en el Patrimonio o Estado de Superávit, Estado de Flujos de Efectivo, Estado de Flujo de Caja. Para método de investigación se seleccionará únicamente el primer y segundo estado anteriormente nombrado.

2.3.3.1.1. Balance General

Gómez (2001). “Es el documento contable que informa en forma clara, el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital, valuados y elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados”.

Los conceptos u opiniones referentes al balance coinciden, pero hay que añadir que Guerrero (sin año). Dice que se estructura con todas aquellas partidas (saldos de cuentas o conjunto de cuentas) de activo, pasivo y capital.

Activo.- es un bien o un derecho con valor económico de la empresa, como por ejemplo los activos fijos, inversiones, cuentas por cobrar, entre otros.

Pasivo.- representa las obligaciones a corto y largo plazo con terceras personas, como por ejemplo préstamos bancarios, pago a proveedores, entre otras similitudes.

Patrimonio.- es la diferencia entre el total de los activos con el total de los pasivos, representando así los recursos reales de la empresa. (Guerrero, sin año)

2.3.3.1.2. Estado de Resultados o de Ganancias y Pérdidas

Gómez (2001) refiere como un documento suplementario donde se precisa ordenadamente como se adquirió la utilidad del ejercicio contable. Este está compuesto por las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores corresponden a ser exactamente iguales a los valores que constan en el libro mayor y auxiliar, o a los valores de la hoja de trabajo

Ingresos.- es el aumento de los activos o el decremento de los pasivos, con un impacto favorable en la utilidad o pérdida neta. Entre estas se reflejan las ventas, y las entradas de dinero por otras situaciones no necesariamente por la actividad económica de la empresa.

Gastos y Costos.-son decrementos de los activos o acrecentamientos de los pasivos, con el propósito de generar ingresos y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta. Aquí se encuentran las salidas de dinero por costos de ventas, gastos operacionales de ventas y administrativos, impuestos según las leyes establecidas. (Gómez, 2011)

2.3.3.1.3. Indicadores de Gestión y financieros

Son aquellas medidas que intentan ser análisis de los estados financieros de la empresa desde un punto de vista individual, en cotejo con la competencia o con el líder del mercado.

El cálculo de esta medida se basa en los estados financieros. Ya que los Indicadores Financieros se utilizan para analizar las tendencias y comparar valores o porcentajes resultantes de un periodo o diferentes, tanto de la empresa como de la competencia. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede llegar a diagnosticar la quiebra o el éxito de la compañía.

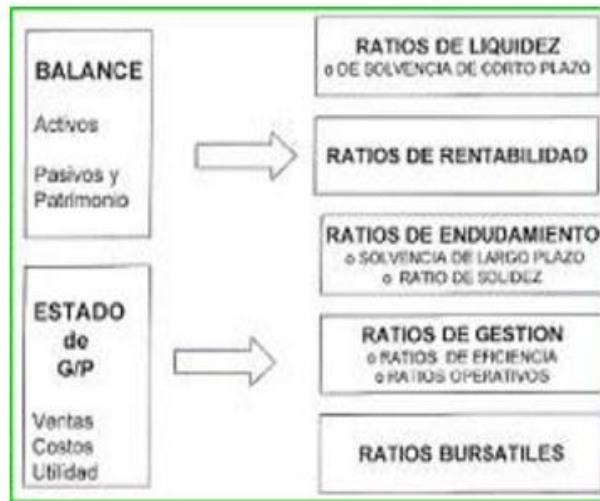


Figura 10: Indicadores Financieros.

Fuente: Enciclopedia Financiera

En la Figura 10. Especifica el estado financiero que permite obtener los indicadores financieros y de gestión, por el tipo de información que brindan.

En la actualidad, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se manejan como herramientas indispensables para establecer su posición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se consigue ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificando aquellas áreas de mayor rendimiento y las que demandan ser mejoradas. (Nava; Marbelis, 2009, pp3)

Entre los indicadores financieros más destacados y utilizados frecuentemente para llevar a cabo el análisis financiero, se encuentran los siguientes: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad. (Nava; Marbelis, 2009, pp4).

2.3.3.1.3.1.Indicadores de Desempeño

Toda empresa debe mantener un control estricto de sus resultados, debe asumir indicadores de gestión con los cuales pueda analizar de desempeño correspondiente, prestando atención al mercado y el funcionamiento del sector.

Armijo (2008) “Es una herramienta que entrega información cuantitativa respecto del logro o resultado en la entrega de productos (bienes o servicios) generados por la institución, cubriendo aspectos cuantitativos o cualitativos”.

Cada indicador posee objetivos diferentes dentro del nivel empresarial, Bravo (2008) dice que este dota a los elementos teóricos-prácticos, permitiendo identificar el valor estratégico en el control de Gestión, para realizar un seguimiento a los procesos, e implantar los correctivos necesarios de manera oportuna.

2.3.3.1.3.1.1. Desarrollo de Nuevos Productos

Minguela. B; Rodríguez. A; Arias. D; Universidad Complutense de Madrid; Universidad de Granada (2000; pp 167-168) El diseño de nuevos productos posee etapas que comienza a partir de una idea y culmina con la descripción total, antes de poder llegar a la entrega del producto al consumidor, el nuevo producto pasa por etapas como: la idea, una valoración preliminar, la identificación y análisis, el desarrollo, el análisis de aceptación, pruebas piloto y el lanzamiento del artículo al mercado.

El desarrollo de nuevos productos representa mayor competitividad dentro de un país, pero a este hay que añadirle la calidad, por lo tanto no es la cantidad de productos que se saque al mercado dentro de un periodo determinado, sino si el artículo posee las propiedades necesarias para pertenecer al mercado y ser competencia entre los demás. La competitividad incluye dos factores significativos: eficiencia operativa y promesa de valor. Devia (2007; pp 1-2).

Al cuantificar este indicador determina el porcentaje de nuevos productos que una compañía está sacando al mercado, tanto por sus políticas de diversificación como por las de exploración y desarrollo mercantil.

$$\text{Índice de Nuevos Productos} = \frac{\text{Productos año actual} - \text{Productos año anterior}}{\text{Productos año anterior}}$$

2.3.3.1.3.1.2. Deserción de Clientes

García. A; Koelliker. M; Martínez. M; Salinas. G (2012; pp16) exponer que el origen de la falta de calidad del servicio pueden existir bajas de clientes hasta el punto de representar riesgo para la organización al no llenar las necesidades del de los consumidores.

En la revista Colombiana de Marketing en su artículo presentado por Hoyos (2009; pp 36-28) la gerencia debe obsesionarse por reducir fallas en el producto o servicio, debido a que de esto depende su mercado y la estabilidad económica, empleando una planeación adecuada minorando las fallas repetitivas y previniendo las futuras, guiándose al cumplimiento de metas.

Entonces la deserción del cliente está ligada a la satisfacción que se le brinde. Mediante la siguiente formulas se diagnostica fórmula de la empresa ante los clientes:

$$\text{Índice de Deserción de los Cliente} = \frac{\text{Clientes año actual} - \text{Clientes año pasado}}{\text{Clientes año pasado}}$$

2.3.3.1.3.1.3. Crecimiento de las Ventas

León (2013; pp 281) El objetivo principal de todas las organizaciones es incrementar sus ventas, teniendo la encargo el capital humano, quienes tienen contacto directo con el consumidor y tiene la capacidad de escuchar las exigencias y necesidades, convirtiéndose en un punto determinante para el mejoramiento del desempeño.

Kuster; Canales (2006; 1-13) El éxito de las operaciones de ventas se debe la evaluación del trabajo, control y la planificación en base a los objetivos, garantizando el éxito. Igualmente los dos autores coinciden en la manera de detección de requerimientos de los consumidores es el talento humano encargado de ventas por su asistencia directa. Financieramente el aumento de las ventas es coherente con el crecimiento de los activos.

$$\text{Crecimiento de las Ventas} = \frac{\text{Ventas año actual} - \text{Ventas año anterior}}{\text{Ventas año anterior}}$$

2.3.3.1.3.2.Indicadores de Rentabilidad

La rentabilidad es un factor concluyente de los retornos invertidos, que adquiere un accionista a largo plazo. Existiendo una variedad amplia de indicadores que pueden aplicarse para ser evaluadas, siempre es importante examinarlos desde un punto de vista completo.

Nava; Marbelis (2009, pp 8) nos dice que la rentabilidad constituye los resultados sobre las acciones gerenciales y sus decisiones financieras, además de las políticas implementadas en una organización. Principalmente, la rentabilidad está fundada en la proporción del beneficio o utilidad que aporta un activo, proporcionada por su utilización en el proceso productivo, midiendo la eficiencia en las operaciones e inversiones que se realiza en la empresa.

2.3.3.1.3.2.1. Rentabilidad Sobre las Ventas

Angulo; Sarmiento (2000; pp 6). Permite evaluar las ganancias obtenidas dentro de un periodo con respecto a las ventas, su importancia se expresa en que puede medir el riesgo, relacionado entre, si la rentabilidad sube entonces el riesgo de igual manera, o viceversa.

$$\text{Rentabilidad Sobre la Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Juárez (2011; pp 37) La Rentabilidad sobre las ventas dependiendo del resultado tratará de segmentar el producto y diversificarlo aplicando la estrategia de diferenciación o a su vez a mejorar el precio o disminuir los costos.

Por lo tanto, una buena relación desde las estrategias aplicadas para obtener mejores resultados, tiene un vínculo entre utilidades con las ventas contribuyendo a aumentar o restar la capacidad para producir rentabilidad.

2.3.3.1.3.2.2. Rentabilidad sobre el Activo

La rentabilidad económica pauta la eficacia en el uso de los activos, que varía por el riesgo de la inversión. Según Contreras; Díaz (2015; pp 40-41).

$$\text{Rentabilidad Sobre los Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Juárez (2011; pp 37) Obtenido el resultado si la rentabilidad es baja se intentará de reducir el capital de trabajo optimizando el manejo de los inventarios o a su vez reformar el manejo del efectivo o las políticas de las cuentas por cobrar, también puede minorar los activos fijos para mejora la productividad.

Se basa en el beneficio formado por el activo de la empresa, en consecuencia a mayor valor, habrá mayores beneficios, significando un ambiente más próspero para la empresa.

2.3.3.1.3.2.3. Rentabilidad sobre el Patrimonio

Martínez (2010; pp19) esta rentabilidad se considera más acoplada a la realidad, las valorizaciones o las revalorizaciones patrimoniales, solo serán reales, cuando se vendan los activos presumidos por estas cuentas o a su vez se liquide la empresa.

Lo ideal en este indicador es su incremento de un periodo a otro, reflejado en el rendimiento tanto de los aportes, como del beneficio acumulado, el cual se compara con la oportunidad de las inversiones según Jiménez (sin año; pp 26)

$$\text{Rentabilidad Sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Por los tanto unas buenas decisiones deben abarcar el manejo del capital de la empresa en el transcurso de un periodo y mejorando de uno a otro para fortalecer el crecimiento de la empresa

2.3.3.1.3.2.4. Margen de Utilidad Bruta

Para Horngren; Sunden; Stratton (2006; pp 55) es el exceso de las ventas ante el costo de los productos vendidos; es decir, el costo de la mercadería que se fabrica. Es un concepto muy utilizado por la industria manufacturera.

Ferrer (2009; 1) Es un ítem importante cuando se inicia un estudio de las ventas en una empresa, los resultados resultantes del estudio, están en función con el volumen y los precios de las unidades vendidas, por lo que se hace necesario un análisis periódico de los comportamientos de estos elementos y de sus efectos en respuesta de las utilidades del obtenidas.

$$\text{Utilidad de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Añadiendo que el resultado de este indicador representará el valor por unidad cuando genera de utilidad después de costos y gastos, ya que un exceso de estos disminuirá su beneficio, el indicador permite tomar decisiones y tener un dictamen de sus operaciones.

2.3.3.1.3.3. Análisis Financiero

El análisis financiero interviene una vez efectuados los estudios mediante indicadores correspondientes, cabe recalcar su relevancia al momento de saber un diagnóstico real de la empresa, ya que anuncia los puntos fuertes y débiles, cual ayudara para la toma de decisiones y planeación de estrategias para el futuro.

Nava; Marbelis (2009, pp 10) añade el análisis está basado en la interpretación de los acontecimientos financieros ocurridos en el desarrollo de la actividad empresarial, para lo cual utiliza técnicas que una vez aplicadas llevan a una toma de decisiones acertadas, tomando como punto de inicio la información aportada por los estados financieros. Esto ayuda al conocimiento profundo empresarial, debido a su contemplación en el conjunto de principios y procedimientos empleados en la transformación de la información contable, económica y financiera que, una vez procesada, resulta útil para una toma de decisiones de inversión, financiación, planeación y control con mayor facilidad y pertinencia

Pastor (2012, pp 1) Publica los objetivos y la finalidad que tiene el análisis financiero:

- Evaluación histórica del funcionamiento económico-financiero de la empresa, así como de sus perspectivas para el futuro.
- Permite analizar el comportamiento de la empresa en el pasado y apreciar su situación financiera actual.
- Depende del punto de vista particular de cada parte involucrada.
- Implica el análisis y evaluación de los Estados Financieros de la empresa.
- Mediante el análisis del Flujo de Fondos se puede determinar el impacto que tienen sus fuentes y usos de fondos sobre su posición financiera.

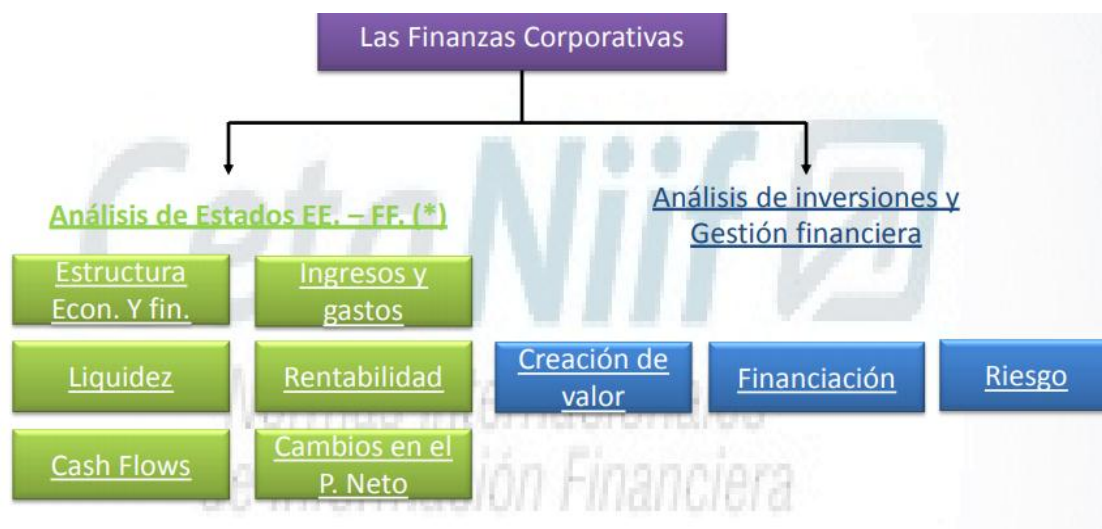


Figura 11: Finanzas Corporativas

Fuente: Jiménez (sin año; pp 26)

2.3.3.1.3.3.1. Análisis Dupont

Este análisis aparece a partir de la búsqueda del desarrollo de nuevos procesos contables e innovaciones financieras que permitan medir e identificar con mayor exactitud la rentabilidad, por la gran expansión económica que atravesaba los Estados Unidos en los años 20's, esta fórmula y tipo de Análisis fue creado por Donaldson Brown (directivo financiero de Du Pont y de General Motors Corporation).

Block y Hirt (2000) nos dicen que “La meta final de la empresa es lograr una valoración máxima para sus títulos valores en el sitio del patrimonio y, se puede acercar o no a esa meta utilizando la deuda para aumentar el retorno sobre el capital. Todas las situaciones se deben evaluar por separado”.

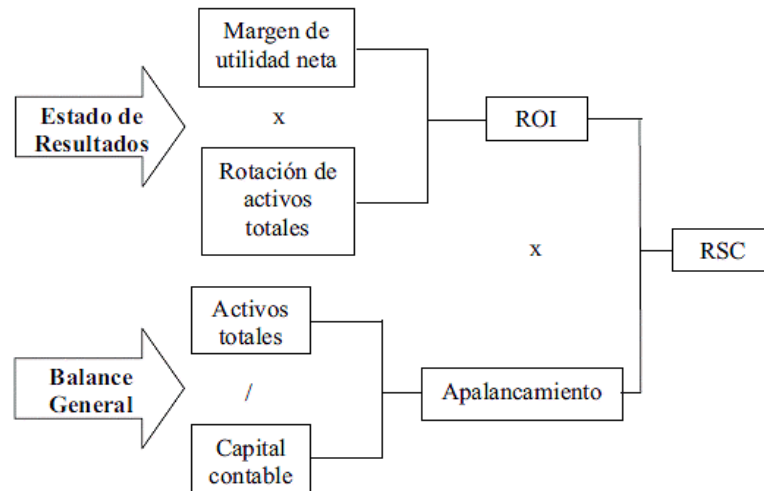


Figura 12: Sistema Dupont

Fuente: Nava; Marbelis 2009, pp 17

García, O. (2014). indica a que para concebir adecuadamente la formula, se relaciona en primera instancia el margen de utilidad neta, que mide la rentabilidad de las ventas de la empresa, con su rotación de activos totales, que indica la eficiencia con la que la empresa ha utilizados sus activos para generar ventas.

Nava; Marbelis (2009, pp 17) “El análisis Dupont consiste en combinar el estado de resultados y el balance general, de modo que se obtengan dos medidas globales de rentabilidad: el rendimiento sobre la inversión (ROI) y el rendimiento sobre el capital contable (RSC)”.

Finalmente, este sistema de analisis provocara un mejor dictamen financiero de la empresa, incitando a una interrelacion de factores que genera un el índice que mide la capacidad de la empresa para adquirir utilidades.

Existe un camino como se pudo ver en la figura 11 para alcanzar un mejor análisis financiero de la empresa, donde se requiere de un cálculo independiente.

2.3.3.1.3.3.1.1. Margen de Utilidad Neto

Lorca (sin año; pp 29) constituye la razón del esfuerzo realizado en una operación en el periodo de análisis, contribuyendo a la información, de si se adquiere una adecuada retribución del desempeño entregado por el negocio, esto se interpreta por cada dólar vendido la empresa cuanto está recibiendo.

$$\text{Margen de Utilidad Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Permite mostrar la explotación de los recursos operativos, a través de porcentajes que dan el dictamen sobre el logro de objetivos preestablecidos, para generar mayores rendimientos financieros.

2.3.3.1.3.3.1.2. Rotación de Activos

Representa la cantidad de utilidad devuelta por cada dólar invertido o a su vez la veces que el activo roto dentro de un periodo. Cuando el resultado es mayor indica que la empresa está orientada a recursos cuantiosos. En la situación de ser el activo es alto, este hecho debe ser objeto de un análisis más detallado, según Martínez (2010; pp16).

Lorca (sin año; pp 21) Esta razón tiene por esencia medir la actividad en ventas, o sea, cuántas veces puede situar en sus clientes un valor semejante a la inversión que se ha ejecutado en la empresa.

$$\text{Rotación de los Activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

En conclusion la rotacion permite determinar la utilidad equivalente obtenida con relacion a las ventas, midiendo el grado de aprovechamiento de los activos relacionado a la capacidad de volver a invertir y ser retribuido.

2.3.3.1.3.3.1.3.Retorno de la Inversion (ROI)

Cuevas (2001; pp 1) “Es una razón que relaciona el ingreso generado por un centro de inversión a los recursos (o base de activos) usados para generar ese ingreso”. Un inversor obtener una rentabilidad es la base minima de ganancia ante el monto invertido. Siguiendo a Angulo; Sarmiento (2000; pp 6).

$$\text{Retorno de la Inversión} = \frac{\text{Margen de Utilidad Neta}}{\text{Rotación de los Activos}}$$

En razon a lo mencionado este indicador mide el desempeño de todo lo invertido dentro de un periodo, tomando cuenta sus ingresos en base al retorno de efectivo por el uso de sus activos.

2.3.3.1.3.3.1.4.Apalancamiento

Lorca (sin año; pp 23) Muestra el importe de los recursos que son obtenidos desde terceros para el negocio. Este indicador permite conocer qué tan sólida se muestra la empresa observándola en términos de la constitución del patrimonio. El riesgo de tomar la decisión de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la empresa para concebir fondos necesarios y capaces para pagar las deudas a medida que el plazo se va venciendo.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Martínez (2010; pp17) El resultado dado es el nivel o porcentaje que se encuentra comprometido el patrimonio. El riesgo sea mayor o menor, conlleva a cualquier grado de

endeudamiento, dependiendo de la capacidad de pago en el corto y largo plazo, también de la calidad de los activos tanto corrientes como fijos. Si una empresa un tiene nivel de endeudamiento alto, y posee buenas capacidades de pago, esta será menos riesgosa para los acreedores, al contrario de una baja.

Buscar un endeudamiento será beneficioso siempre y cuando la empresa logra cubrir y superar los costos y obtener un mejoramiento de las utilidades.

2.3.3.1.3.3.1.5.Rendimiento sobre el Capital o Rendimiento Financiero (ROE)

Lorca (sin año; pp 27) “Es una cierta medida de la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista”.

$$\text{Retorno Financiero} = \frac{\text{Apalancamiento}}{\text{Retorno de la Inversión}}$$

Juárez (2011; pp 37) Si el resultado es bajo la empresa examinará una ampliación del crédito bancario, o un mejor apalancamiento con proveedores o a su vez, disminuir el patrimonio distribuyendo mayores dividendos o también adquiriendo acciones propias.

Este ratio mide la rentabilidad que consiguen los accionistas por los fondos invertidos en la sociedad, midiendo los beneficios sobre los propios recursos invertidos. Considerando valares altos como mas reantables.

PREGUNTAS DIRECTRICES:

¿Se aplica un Sistema Calidad para la verificación del cumplimiento de estándares en los procesos?

¿Se ha determinado la Rentabilidad mediante instrumentos y técnicas financieras?

¿Con la norma de calidad NTE-INEN 2537:2010 se ha evidenciado la mejora continua en los procesos de producción?

CAPÍTULO III

3. Metodología del Diagnóstico

3.1. Modalidad, enfoque y nivel de la investigación.

3.1.1. Modalidad básica de la Investigación

El presente proyecto será elaborado por el investigador con la modalidad de Campo y documental, ya que la información será de fuente primaria y secundaria.

3.1.1.1. Investigación de Campo

Este tipo de investigación es comúnmente conocido por tratarse del estudio realizado desde donde ocurren los hechos, con el fin de recabar información de primera instancia.

Como lo dice que se podría definir Graterol (2015, pp 48) este modelo de investigación es diciendo que es el proceso donde utilizando el método científico, permite llegar a poseer nuevos conocimientos de la realidad. (Investigación pura), o estudiar una situación determinada para determinar necesidades y problemas a efectos de emplear los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada).

Es importante añadir el punto de vista de JV Cortez (2008, pp 60): “(...) consiste en un procedimiento técnico, sistemático de la situación actual de las empresas industriales en el país en lo que corresponde al uso y aplicación. La información se obtiene mediante un proceso de recopilación y análisis de información recolectada en la investigación de campo”.

Combinando estas dos ideas, la investigación de campo servirá para poder recolectar datos importantes de la empresa acerca de los procesos de producción, cumpliendo metodologías y el análisis de estos, con el fin de obtener resultados claros y reales, entre los cuales se puede destacar la realización de un check list, además de la observación de los procesos productivos de la empresa.

3.1.1.2. Investigación documental

La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno (Sampieri 2010, pp 92).

Por otro lado, Mengo (2009, pp 8) lo expresa más ampliamente y detallada:

Es un proceso de construcción de conocimientos, un proceso de descubrimiento, de explicación de una realidad que se desconocía. Se procura, en ese sentido, llevar a cabo un trabajo sistemático, objetivo, producto de la lectura, análisis y síntesis de la información producida por otros, para dar origen a una nueva información para dar origen a una nueva información, con el sello del nuevo autor el sello del nuevo autor. (pp. 8).

La investigación se apoya en la documentación que favorecerá la obtención de un análisis e interpretación clara de la rentabilidad sujeta a los Estados Financieros de la empresa, así como en la verificación de la Norma Aplicada con los documentos sustentables de su aplicación existentes.

3.1.2. Enfoque de la Investigación

El presente estudio se presenta de manera cuali-cuantitativo, esto debido a la utilización de información financiera, arrojando índices e indicadores que permiten realizar una evaluación de la estructura de los gastos y costos ante la rentabilidad empresarial, obteniendo un resultado de conocimiento direccional. A demás de la utilización de un modelo de sistema de calidad para el control de los procesos.

Pita; Pértegas (2002, pp 8). La investigación cualitativa trata de identificar la naturaleza de las realidades, su estructura dinámica, su sistema de relaciones. Por otro lado, la investigación cuantitativa determina el impulso de asociación o correlación entre variables, su generalidad y objetivo de los resultados a través de una muestra para hacer concordancia a una población de la cual toda muestra procede.

Al relacionar estos dos enfoques dentro del estudio se podrá obtener información de la situación de la empresa asociando las Normas de Calidad y la Rentabilidad para la obtención de resultados claros, conjuntamente que se enrique los conocimientos.

3.1.3. Nivel de la Investigación

De acuerdo a los estándares de este estudio, se realizará de nivel descriptivo y correlacional, a continuación se presenta rasgos incluyentes:

3.1.3.1. Descriptivo

La investigación descriptiva la realizamos cuando queremos exteriorizar las características de un grupo, de un sector, o de un fenómeno, a través de observaciones y mediciones de los elementos. La información la podemos utilizar como base de partida para el desarrollo de una investigación. (Lafuente; Marín 2008, pp 7).

Esencialmente, la investigación descriptiva se ajusta en las dos definiciones de la metodología cuali-cuantitativas, dentro o fuera del mismo estudio. Este nivel de investigación está referido al tipo de pregunta de investigación, análisis de datos, y diseño, aplicable a un tema explícito. (Abreu 2012, pp 190).

Al estudiar la Norma de Calidad dentro de la Halley Corporación Cia. Ltda describe el desempeño en el área de producción con respecto al manejo habitual y su relación en el correcto manejo.

3.1.3.2. Correlacional

La aplicación permite identificar elementos o dimensiones profundos que explican las correlaciones entre un conjunto de variables, así como detectan grupos reducidos de variables que engloban al conjunto origina de variables y/o datos. Estas técnicas también son muy útiles para la obtención de indicadores y como paso previo para la elaboración de un modelo de regresión (Lafuente; Marín 2008, pp 12).

La Norma de Calidad según anteriores investigaciones acciona o beneficia en la satisfacción del cliente, de tal manera produce mayores ganancias dentro de un periodo aumentando la rentabilidad de la empresa, entonces en la presente investigación se observa lo anunciado para determinar su afectación, con el objeto de observar y evaluar su comportamiento.

3.2. Población y muestra, unidad de investigación

3.2.1. Población y Muestra

Garzón (2014, pp 35) menciona algo sobre la población en su estudio de investigación y dice que representa a un grupo finito o infinito de personas, datos u objetos que se someterán al estudio, cuando existe una población extensa, se calcula una muestra para

poder investigarla como parte total de la población, sin olvidar mantener un margen de error estadístico aceptable.

Para el presente estudio la población existente a estudiar obtenida para el desarrollo de la investigación, se tomara en cuenta los productos que produce y vende la Halley Cia. Ltda, detallada en el Anexo 2, donde se revisara y se analizara los tres productos más vendidos hasta octubre de 2016, presentados a continuación.

Tabla 1: Productos con Índice de Ventas Mayor

CÓDIGO	PRODUCTO	VENTAS (Unidades)		Variacion Absoluta	Variacion Relativa
		2015	2016		
7861192411622	Casco Halley Tipo I Clase G Amarillo (Rachet)	3848	16328	12480	324,32%
78020201200	Nudo Esquinero 1 1/4"	42545	46136	3591	8,44%
78020201660	Ancla Maciza De 1 1/2 "	290981	308783	17802	6,12%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Pozo Gabriela

En la tabla 1 se observa que los cascos tuvieron una variación relativa de 324,32% esto se debe que a finales del año 2015 se empezó con la creación de este producto, contrariamente a los dos siguientes, cuales muestran 8,44 y 6,12 correspondientemente.

A demás se cuenta con los Estados financieros de los últimos dos años, que servirá para realizar los análisis de principales indicadores financieros. Detallados en el Anexo 1.

3.3. Operacionalización de las Variables

Apolaya (sin año) afirma es el proceso de llevar una variable del nivel abstracto a un plano preciso, dentro de lo que implica operacionalizar una variable, se traduce en hacerla medible. Importante en la posibilidad que un investigador no tenga mucha experiencia y de este modo pueda tener la seguridad de no confundirse o cometer errores, muy frecuentes en un proceso investigativo.

Variable Independiente: Normas de Calidad NTE-INEN 2537:2010 en los procesos de producción.

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítem	Técnica o instrumento
Es un sistema donde las empresas pueden hallar diversos beneficios a nivel de dirección y normalización, consiguiendo el compromiso de la alta gerencia y el talento humano, la satisfacción de los clientes, ventaja competitiva dentro del mercado.	Mejora Continua mediante los procesos de elaboración de un producto.	Desperdicios Cumplimiento De La Planificación Mantenimiento Programado	¿Se utiliza documentos de control y seguimiento? ¿Se verifica el porqué de las fallas en un producto cuando sale defectuoso? ¿Los Productos siguen las especificaciones de los clientes? ¿Se está determinando los tiempos y procesos de producción? ¿Se siguen los Procedimientos adecuados para la elaboración del producto?	Check List Calculo de Indicadores de mejora continua

Realizado por: Gabriela Pozo

Variable dependiente: La rentabilidad

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítem	Técnica o instrumento
Se basa en los retornos del beneficio y la utilidad, bajo la inversión a largo plazo, midiendo la eficiencia de la empresa, teniendo en cuenta la toma de decisiones financieras, y los procesos productivos.	Rentabilidad Económica	Utilidad Neta	¿De cuánto fue la utilidad neta de la empresa en los últimos tres años?	Análisis de estados financieros y Calculo de Indicadores Financieros
	Rentabilidad Financiera	Activo Neto	¿Cuál es la capacidad del Activo para generar beneficios?	
		Margen Operacional	¿De cuánto ha llegado a ser el beneficio sobre las ventas?	

Realizado por: Gabriela Pozo

3.4. Plan de Recolección de la Información:

Para el plan de recolección se elabora herramientas de recolección de información para el respectivo levantamiento en Halley Corporación Cía. Ltda.

La información se espera obtener de reportes de ventas por producto de cada año, así como se realiza preguntas directas con el fin de construir un check list, para la variable independiente y diferentes informes para el cálculo de indicadores en el estudio de la mejora continua, además de que se levanta toda la información financiera necesaria, siendo así; se continuara con el proceso respectivo de análisis de los datos obtenidos.

3.5. Plan de Procesamiento de la Información

Para la variable independiente primero se realiza un check list, cual es dirigido a la persona encargada de Gerencia y Producción, posteriormente se procede a presenciar un proceso de elaboración de casco, anclas y nudo esquinero, consiguiendo mayor conocimiento del paso a paso, tiempo y desperdicios de materia prima, con ello proceder a calcular un índice de desperdicios promedio para el cálculo de indicadores de la mejora continua, y el correspondiente análisis.

En el caso de la Variable dependiente, obtenidos los Estados Financieros esenciales como lo es en este estudio, el Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, se procede a realizar el cálculo de cada uno de los índices de rentabilidad, desempeño, de tal manera que se pueda visualizar resultados porcentuales de la compañía y analizarlos, así mismo como los necesarios para el Análisis de Dupón.

Finalmente, una comparación y análisis de cada resultado de las variables mediante una Triangulación Hermenéutica, dará solución final del estudio.

CAPÍTULO IV

4. Resultados

4.1.Principales resultados obtenidos del diagnóstico.

4.1.1. Examen y Análisis de la Gestión Empresarial

4.1.1.1.Aplicación del Check-list

Se inicia con una recolección de información mediante un Check list, realizado por 21 preguntas relacionadas directamente con la variable independiente, con el fin de obtener datos claros, donde se pueda encontrar las falencias en dichos procesos a través de la Norma empleada en el estudio. Resultados dados al realizar un check list se presenta a continuación:

Tabla 2: Aplicación de Check List

HALLEY CORPORACION CIA. LTDA			
ENERO 19, 2017			
CHECK LIST APLICADO A NORMA NTE: INEN 2537:2010			
GESTIÓN DE OPERACIONES			
PREGUNTAS	SI	NO	OBSERVACIÓN
¿La gerencia tiene implantado políticas de calidad para el área?	X		
¿Existe guías que respalden la calidad al momento de producir?	X		
¿Se ha logrado cumplir con los requisitos del cliente?	X		
¿Los productos se elaboran en los tiempos establecidos?	X		
¿Existe un alto índice de desperdicios, cuando se produce el artículo denominado cascos?	X		
¿Han Existido quejas por parte de los clientes en el transcurso del año 2016?		X	

¿Se ha llevado a cabalidad el proceso implementado para la mejora continua Según la Norma NTE-INEN 2537:2010?		X	
¿Se fabrica el producto con la materia prima adecuado?	X		
¿La empresa dispone de la documentación necesaria de control en los procesos?		X	
¿Existe un presupuesto destinado a la mejora continua?		X	
¿Cuándo se detecta errores de producción, la empresa realiza acciones correctivas?	X		
¿Las personas a cargo de la producción de los productos se encuentran capacitados?	X		
¿Los trabajadores se encuentran conscientes de lo importante que es cada proceso de producción?	X		
¿Los procesos se renuevan de acuerdo a las nuevas necesidades de los clientes, y a cada producto?	X		
¿Se da el correcto mantenimiento a la maquinaria para una óptima producción?		X	
¿Antes de cumplir con los nuevos requisitos del cliente se examina los riesgos?	X		
¿Se planea y se verifica pre y pos la elaboración?	X		
¿Se está teniendo presente una cantidad mínima y máxima en inventarios?	X		
¿Se emplea fichas técnicas?		X	
¿Se conoce los tiempos de producción para cada producto?	X		
¿Cada año se establece nuevos planes para la mejora continua?		X	

Realizado por: Gabriela Pozo

De acuerdo a la información situada como resultado del Check List y en comparación de la Norma NTE INEN 2537:2010 en conformidad con los estándares solicitados en relación del producto terminado no existe quejas por parte de los clientes, pero mediante el proceso de producción no hay la debida documentación, ni respaldo o planeación para la mejora continua desde la aplicación de la Norma.

4.1.1.2. Análisis de la Mejora Continua

Para obtener otro tipo de información acerca de la Aplicación de la Norma en Halley Corporación Cía. Ltda. Se ha recurrido a calcular indicadores de la mejora continua, de este modo se logra tener un mejor diagnostico actual de la empresa con respecto a la gestión del área de producción, representados a través de gráficos para su debido análisis e interpretación.

Índice de Cumplimiento de la Planificación

Datos:

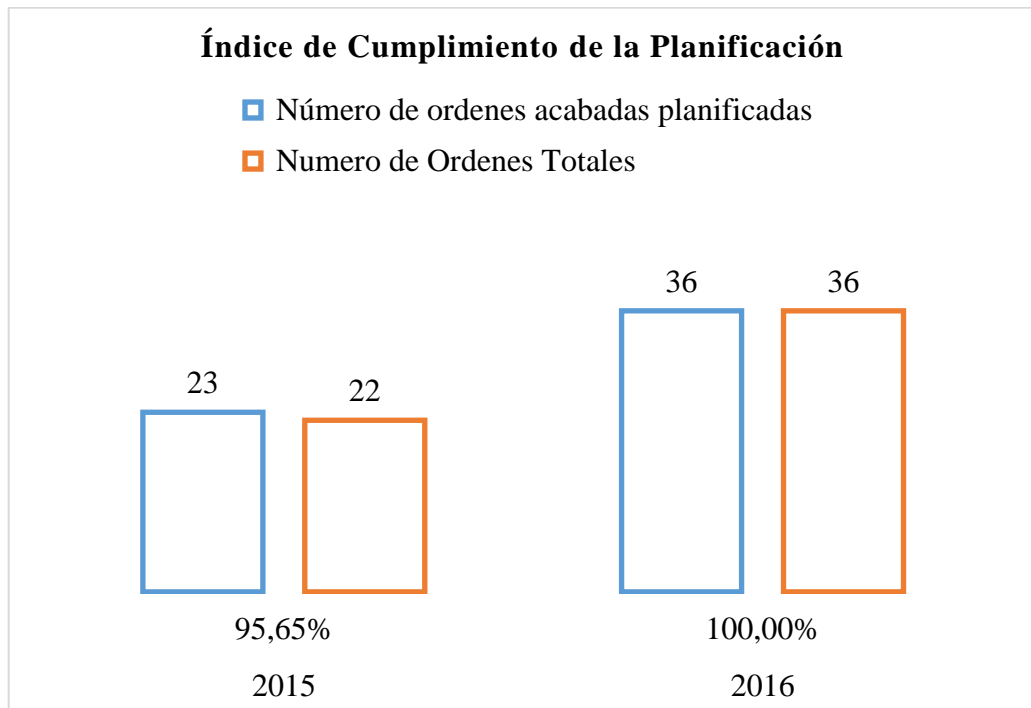
Tabla 3: Índice de Cumplimiento de la Planificación

Año	Número de ordenes acabadas planificadas	Número de Ordenes Totales	% Cumplimiento
2015	23	22	95,65%
2016	36	36	100,00%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 1: Índice de Cumplimiento de la Planificación



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

De acuerdo a lo investigado, la empresa cumple en el año 2015 con un 95,65 % cumpliendo con casi toda las ordenes solicitadas, pero para el año 2016 se afirma que de cada 36 órdenes muestreadas en el mes de noviembre, todas se han cumplido.

La Compañía muestra alto compromiso con el cumplimiento a los clientes, por lo que refleja seriedad y confianza en ellos, además internamente se puede suponer que existe coordinación entre las áreas y logro de objetivos, dando como resultado órdenes entregadas a tiempo.

Índice de Mantenimiento Programado

Datos:

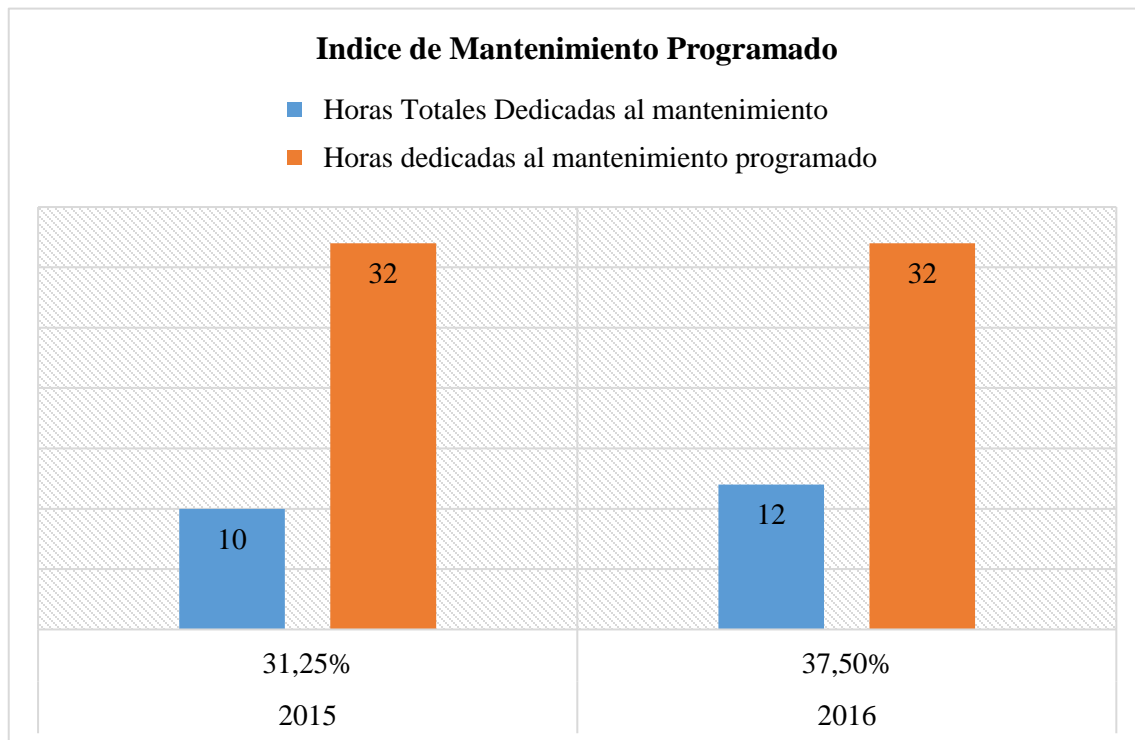
Tabla 4: Índice de Mantenimiento Programado

Año	Horas dedicadas al mantenimiento programado	Horas Totales Dedicadas al mantenimiento	% Mantenimiento
2015	32	10	31,25%
2016	32	12	37,50%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 2: Índice de Mantenimiento Programado



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

Para el año 2015 el mantenimiento programado se cumplió en tan solo 31,25% siendo así menos de la tercera parte necesaria para la planta operadora, en el 2016 aumenta en tan solo 6,25% por lo tanto sigue infringiendo lo obligatorio.

El mantenimiento preventivo en ambos años es escaso, a pesar de que se conoce este elimina tiempos de producción improductivos y costos adicionales para la empresa, así como el riesgo de incumplimiento de las órdenes solicitadas de los clientes, por parada de la maquinaria provocando tiempos muertos y cuellos de botella para el área de producción, esperando con incertidumbre la recuperación de su funcionamiento normal.

Desperdicios

Datos:

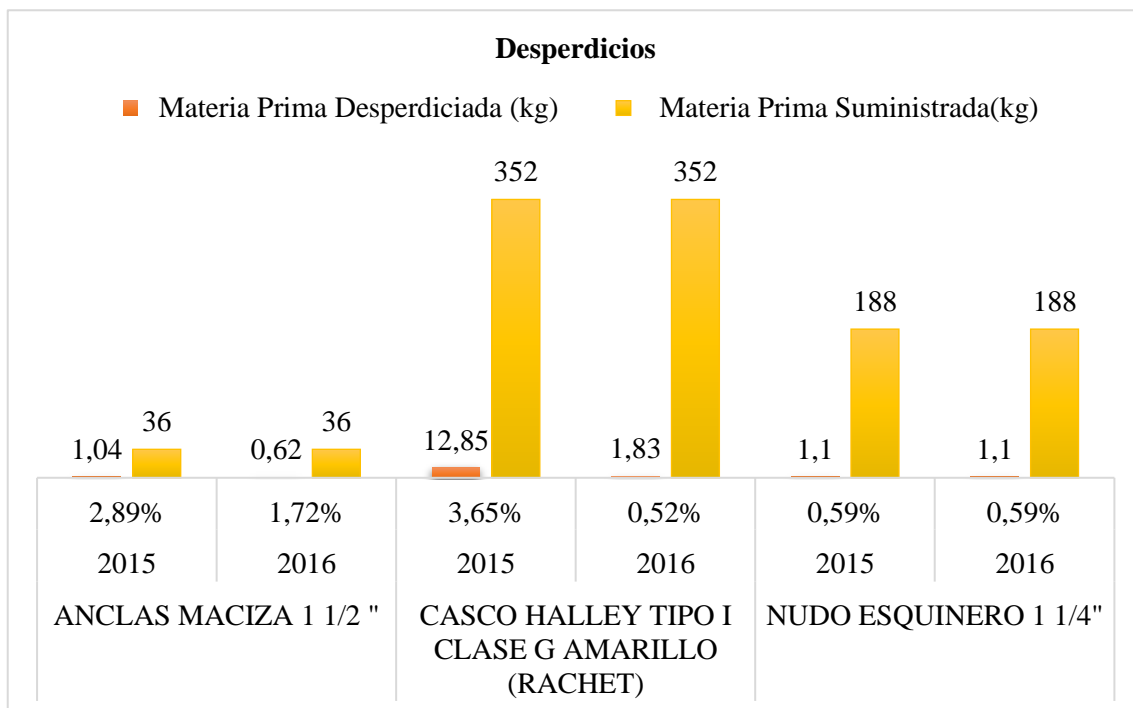
Tabla 5: Desperdicios

Productos	Año	Materia Prima Utilizada (kg)	Materia Prima Suministrada(kg)	% Desperdicios
Casco Halley Tipo I Clase G Amarillo (Rachet)	2015	12,85	352	3,65%
	2016	1,83	352	0,52%
Anclas Maciza 1 1/2 "	2015	1,04	36	2,89%
	2016	0,62	36	1,72%
Nudo Esquinero 1 1/4"	2015	1,1	188	0,59%
	2016	1,1	188	0,59%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 3: Índice de Desperdicios



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los productos muestreados por nivel de ventas, para el estudio de los desperdicios causados al momento de elaboración, el Casco para el año 2015 tiene el mayor porcentaje de desperdicios con 3,65 %, seguido de la Ancla Maciza con 2,89%, en el 2016 estos disminuyen al 0,58% y 1,72 % correspondientemente, el Nudo Esquinero en ambos año ha mantenido el mismo porcentaje de Materia Prima Utilizada de 99,41 %, resultando tan solo 0,59 % desperdiciado.

El resultado de una reducción en los desperdicios puede deberse a causa de la habitualidad con la que estos productos se elaboran, por lo que el personal pudo haber perfeccionado en una parte la metodología de fabricación.

4.1.2. Análisis e Interpretación de la Información Financiera de los Años 2015 - 2016

Así mismo, se ha recolectado la información financiera de la empresa, donde se ha procesado la información más relevante a través de indicadores representados en gráficos para su mayor entendimiento y facilitando la emisión de criterios para el análisis e interpretación de los resultados con el fin del estudio de la variable dependiente.

4.1.2.1. Indicadores de Desempeño Índice de Desarrollo de Nuevos Productos

Datos:

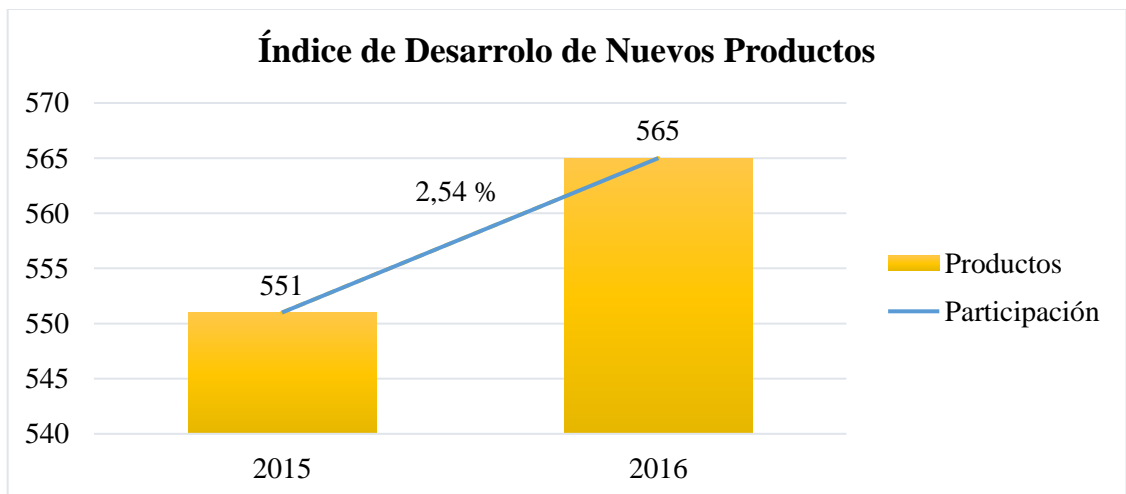
Tabla 6: Índice de Desarrollo de Nuevos Productos

Año	2015	2016	Crecimiento
Productos	551	565	2,54%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 4: Índice de Desarrollo de Nuevos Productos



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

Desde el año 2015 al 2016 Halley Corporación Cía. Ltda. Saco al mercado un total de 14 nuevos productos igual al 2,54 %, aumentando así su oferta y cubriendo nuevas demandas de los clientes, abriendo así nuevos círculos de comercialización.

Índice de Deserción de los Clientes

Datos:

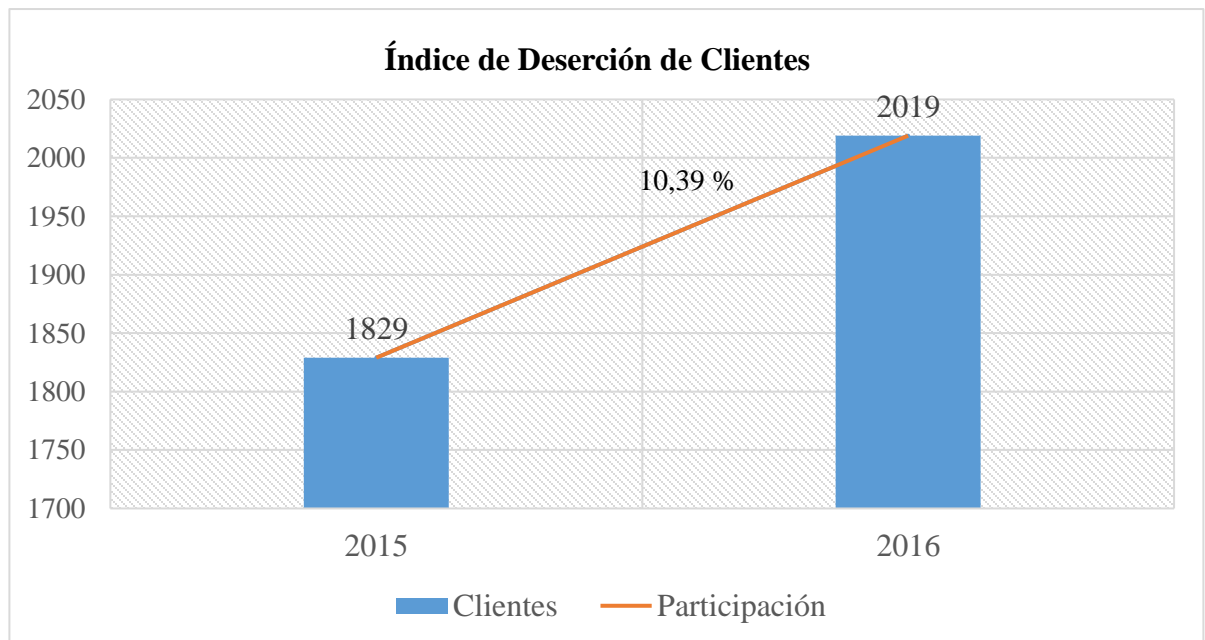
Tabla 7: Índice de Deserción de los Clientes

Año	2015	2016	Crecimiento
Cientes	1829	2019	10,39%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 5: Índice de Deserción de Clientes.



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

El gráfico 7 simboliza claramente como la compañía concentro nuevos clientes en el transcurso del 2016, constituido en 10,39 % , relacionada directamente con el índice de nuevos productos.

Índice de Crecimiento en Ventas

Datos:

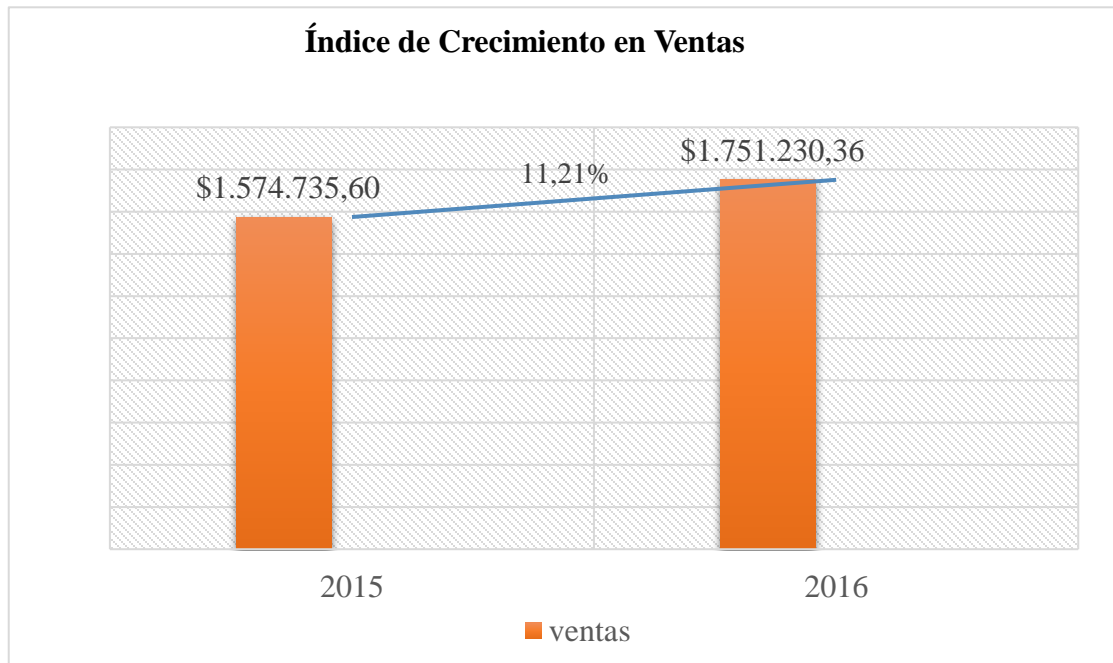
Tabla 8: Índice de Crecimiento en Ventas

Año	2015	2016	Participación
Ventas	\$ 1.574.735,60	\$ 1.751.230,36	11,21%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 6: Índice de Crecimiento en Ventas



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

Las ventas para el año 2016 vario a favor en 11,21 %, produciendo una disminución en los inventarios de productos terminados de \$ 244.348,17 a \$ 196.140,89 en el 2015 con un porcentaje de 19,73 %. Lo que provoco un aumento en sus cuentas por cobrar en un 24,95 % y en cuentas incobrables de 14,36 %.

4.1.2.2. Indicadores de Rentabilidad

Rentabilidad Sobre las Ventas

Datos:

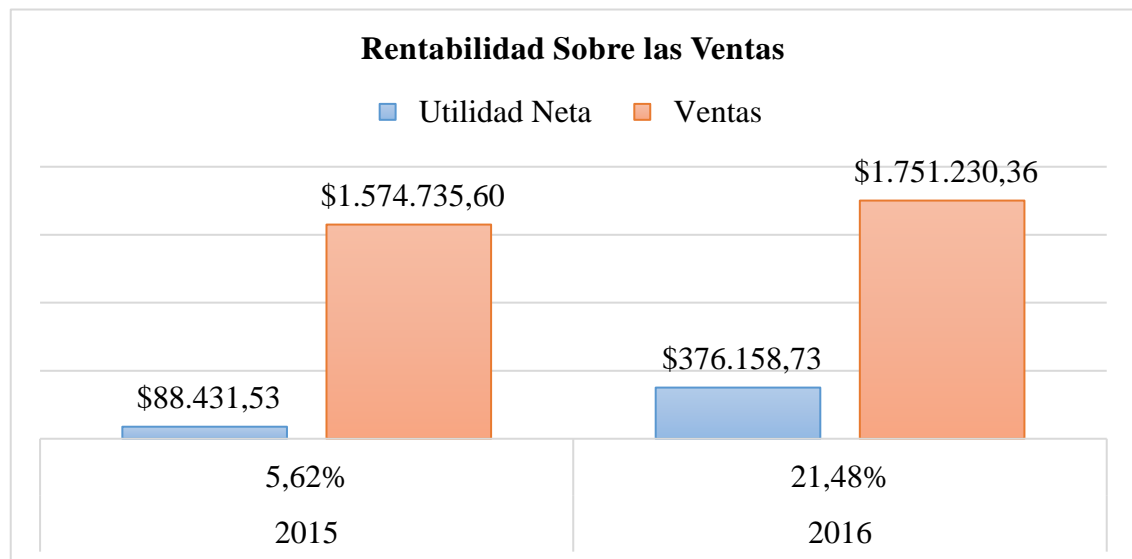
Tabla 9: Rentabilidad sobre las Ventas

Año	Utilidad Neta	Ventas	Participación
2015	\$ 88.431,53	\$ 1.574.735,60	5,62%
2016	\$ 376.158,73	\$ 1.751.230,36	21,48%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 7: Rentabilidad Sobre las Ventas



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

La Rentabilidad en el 2015 representa el 5,62% en referencia a las ventas, siendo menor en 15,6 % en comparación del año 2016 cual tuvo un rendimiento del 21,48 %, debido a un incremento de \$ 287. 727, 20 de las ventas netas.

Las ventas en 2016 crecieron a raíz de la oferta de nuevos productos bajo la elaboración de la empresa, sin embargo a pesar de estos factores la utilidad de la empresa no se ha visto altamente elevada de un año a otro induciendo al 11,21 % más que el año 2015, a causa de mayores costos directos e indirectos del periodo. No obstante Halley Corporación Cía. Ltda. de igual manera ha aumentado su eficiencia en ventas.

Rentabilidad Sobre los Activos:

Datos:

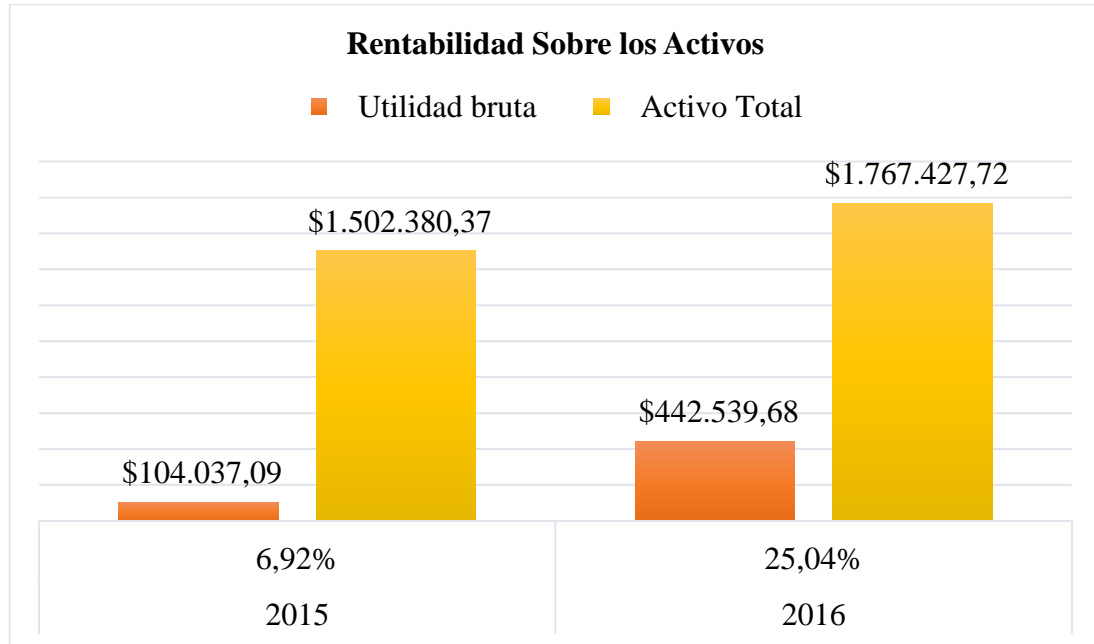
Tabla 10: Rentabilidad Sobre los Activos

Año	Utilidad bruta	Activo Total	Participación
2015	\$ 104.037,09	\$ 1.502.380,37	6,92%
2016	\$ 442.539,68	\$ 1.767.427,72	25,04%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 8: Rentabilidad sobre los Activos



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación:

El activo ante la rentabilidad operacional del periodo 2015 ejerce el 6,92 %, casi cuatro veces menor al del 2016, cual constituye el 25,04 %. Por consecuencia de un incremento de en sus activos del 17,64 % para el último año y el 325,36 % en su Utilidad Bruta.

La capacidad de utilización de los activos para generar una mayor rentabilidad se ha visto desarrollada eficientemente para el año 2016 por la empresa a través de la alta gerencia, explotando cada uno de los recursos propios y accesibles que ayuden para el correcto funcionamiento, además del conducción de las inversiones empresariales con la finalidad de cumplir nuevas metas y objetivos.

Rentabilidad Sobre el Patrimonio

Datos:

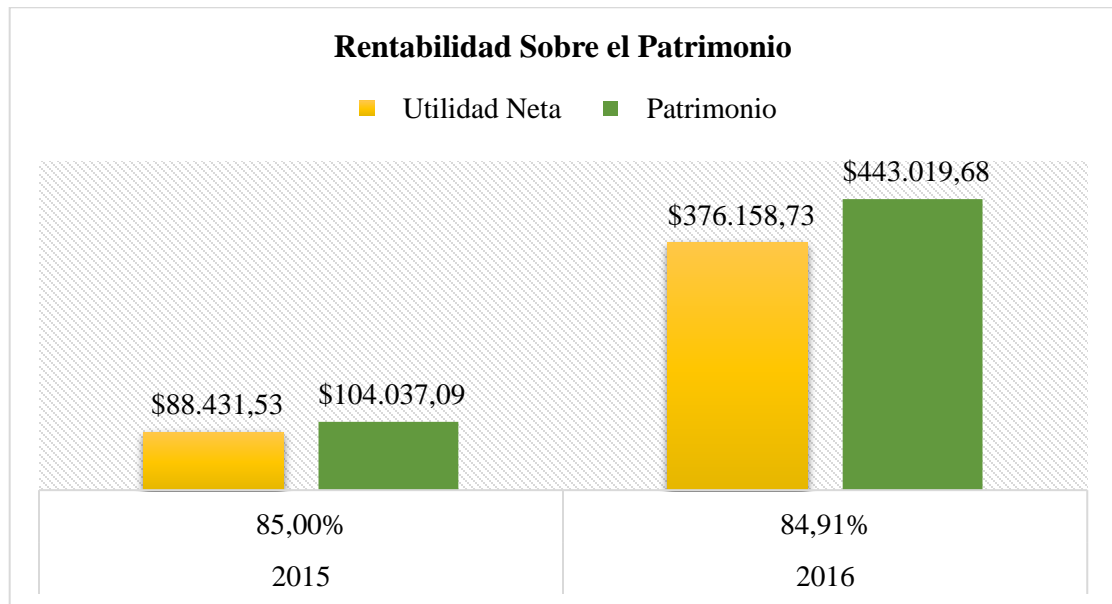
Tabla 11: Rentabilidad sobre el Patrimonio

Año	Utilidad Neta	Patrimonio	Participación
2015	\$ 88.431,53	\$ 104.037,09	85,00%
2016	\$ 376.158,73	\$ 443.019,68	84,91%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 9: Rentabilidad sobre el Patrimonio



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

En el año 2015 la empresa utiliza 85,00 % de su patrimonio para generar rentabilidad, este porcentaje disminuyó en el 2016 en 0,09 %, no representando una cantidad relevante.

Estos datos se reflejan a causa de relación entre la baja cantidad de capital suscrito por la compañía misma que para el año 2016 aumento en \$ 80,00, pero que sin embargo ha producido rendimientos considerables para la empresa, manifestando consistencia en la actividad principal de la empresa.

Margen de Utilidad Bruta

Datos:

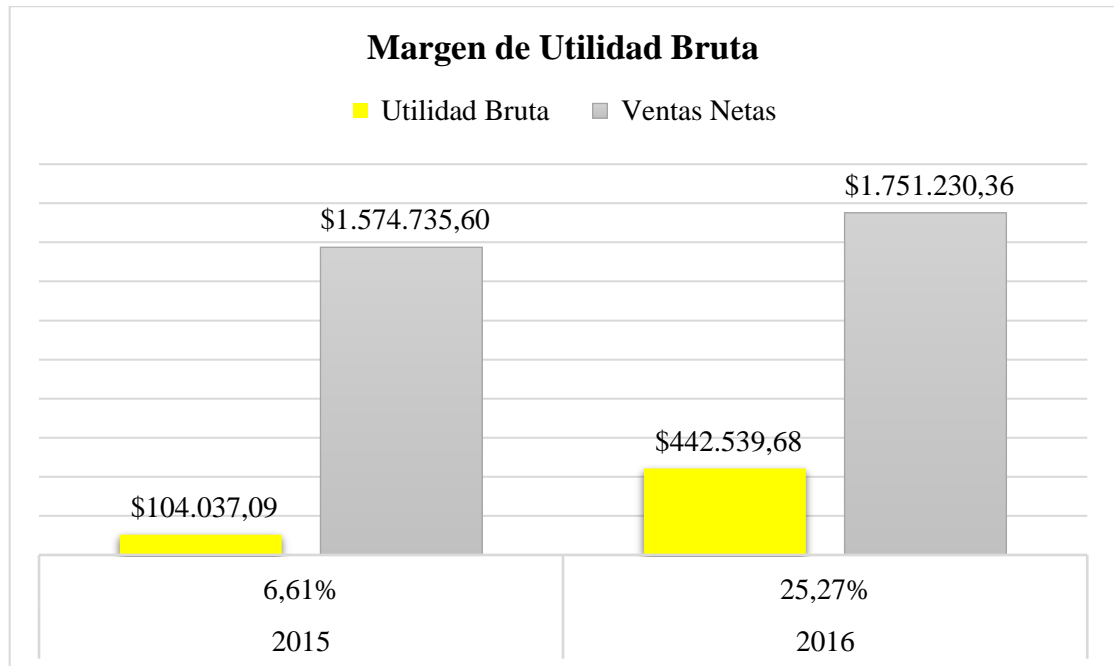
Tabla 12: Margen de Utilidad Bruta

Año	Utilidad Bruta	Ventas Netas	Participación
2015	\$ 104.037,09	\$ 1.574.735,60	6,61%
2016	\$ 442.539,68	\$ 1.751.230,36	25,27%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 10: Margen de Utilidad Bruta



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

De lo acuerdo a los resultados graficados anteriormente se deduce que para el año 2015 y 2016, la utilidad bruta obtenida fue de 6,61 % y 25,27 % comparativamente, por cual observamos que existe un alto descenso del 18,66 % ante el periodo anterior, así como también podemos afirmar que a pesar de que los costos directos e indirectos se acrecentaron su impacto sobre la utilidad bruta no es representa un al grado de significancia.

En 2016 la empresa posee un mayor grado de probabilidad de poder capitalizar, reinvertir o cubrir gastos necesarios presentes y/o futuros, por su aumento en fondos disponibles.

4.1.2.3. Análisis Dupont

Para conseguir el valor porcentual para análisis Dupont de Halley Corporación Cía. Ltda. Primero se observara indicadores que se encuentran en el método de cálculo del mismo, ya que como se había conocido anteriormente este análisis relaciona factores entre el Balance General y de Pérdidas y Ganancias.

Margen de Utilidad

Datos:

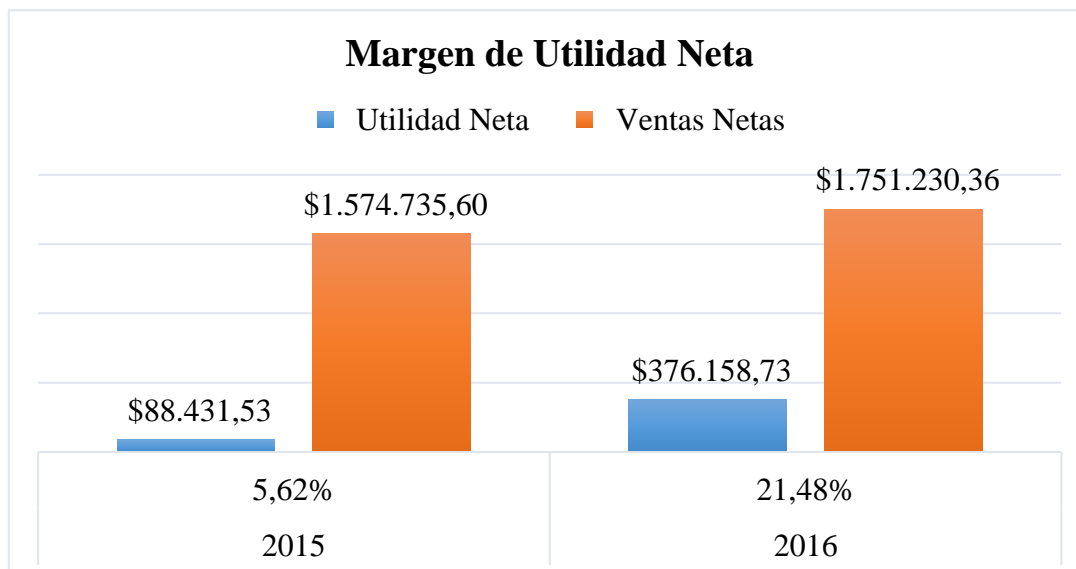
Tabla 13: Margen de Utilidad Neta

Año	Utilidad Neta	Ventas Netas	Participación
2015	\$88.431,53	\$1.574.735,60	5,62%
2016	\$376.158,73	\$1.751.230,36	21,48%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 11: Margen de Utilidad Neta



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

En el año 2015 la utilidad neta ante las ventas netas tuvieron una participación del 5,62% y en el año 2016 se acrecentó a 21,48 %, triplicándose de un año al otro, de tal forma el 2016 tuvo mayor utilidad a pesar de tener mayores costos y gastos por el aumento de producción y elaboración de productos para las ventas que también se muestran superiores.

Rotación de los Activos

Datos:

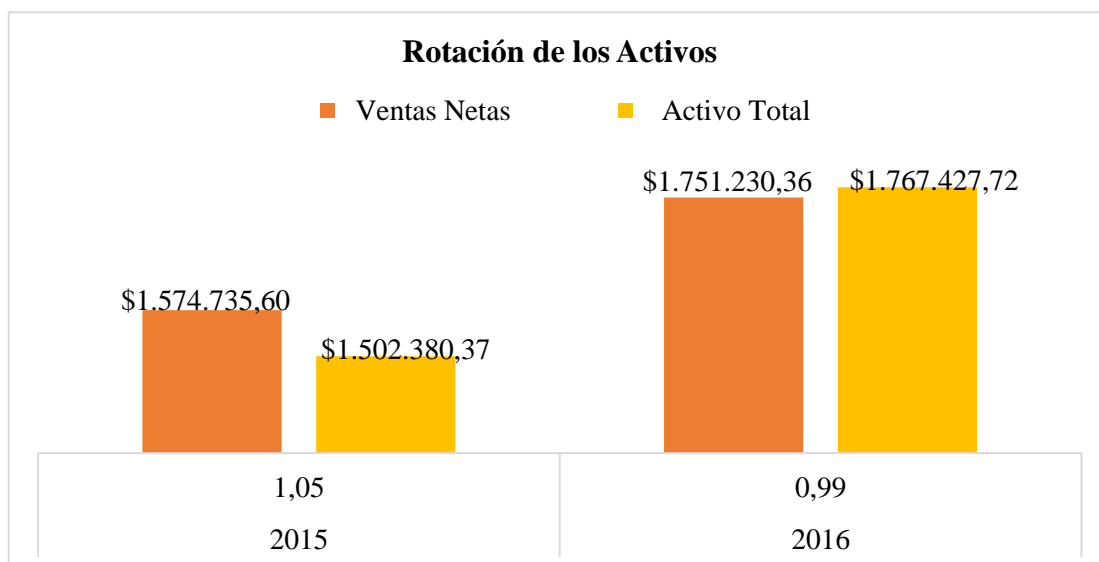
Tabla 14: Rotación de los Activos

Año	Ventas Netas	Activo Total	Veces
2015	\$ 1.574.735,60	\$ 1.502.380,37	1,05
2016	\$ 1.751.230,36	\$ 1.767.427,72	0,99

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 12: Rotación de los Activos



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

Según los datos recogidos para el cálculo de este indicador, revela que el activo rotó en el año 2015 por 1,05 veces, del mismo modo en el año 2016 se obtuvo un ciclo de 0,99 veces. Este ha disminuido a causa de factores internos causante de resultados como efecto del aumento de la construcción de un nuevo galpón y adecuación de las instalaciones ya que esto produce un aumento en el activo de 17,64 % desde el año 2015.

Retorno de la Inversión

Datos:

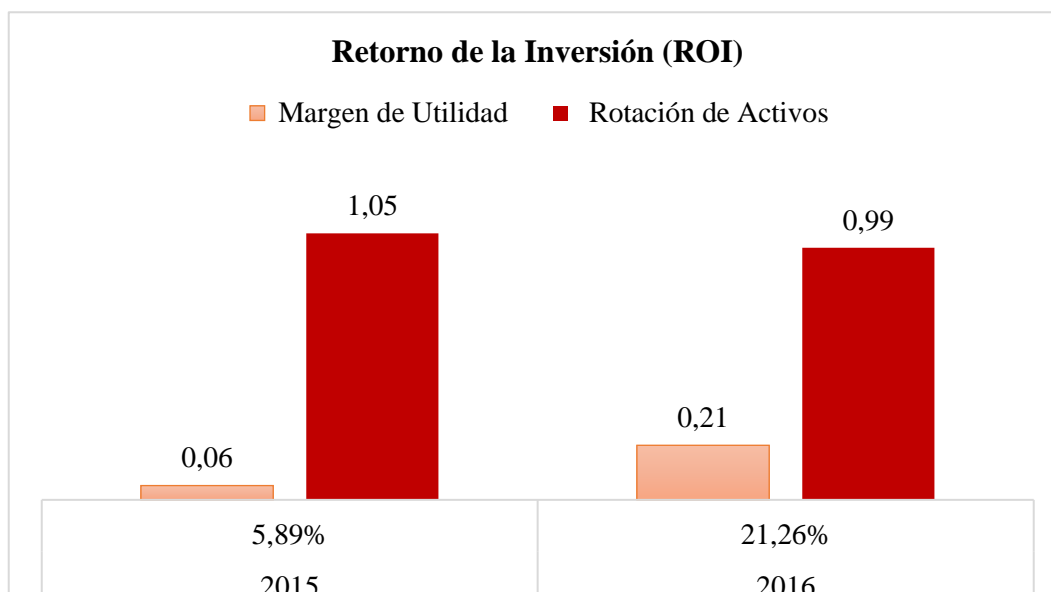
Tabla 15: Retorno de la Inversión (ROI)

Año	Margen de Utilidad	Rotación de Activos	Retorno de la Inversión (ROI)
2015	0,06	1,05	5,89%
2016	0,21	0,99	21,26%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 13: Retorno de la Inversión (ROI)



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

Como resultado del margen de utilidad neta vista anteriormente multiplicada por la rotación de los activos, Halley Corporación Cía. Ltda. Mediante obtiene un retorno de la inversión del 5,89 % y 21,26 % por cada dólar en los años 2015 y 2016 respectivamente. Lo que hace que la actividad económica de la empresa sea atractiva y eficiente para causar un beneficio categórico en su mercado.

Activo Total / Patrimonio

Datos:

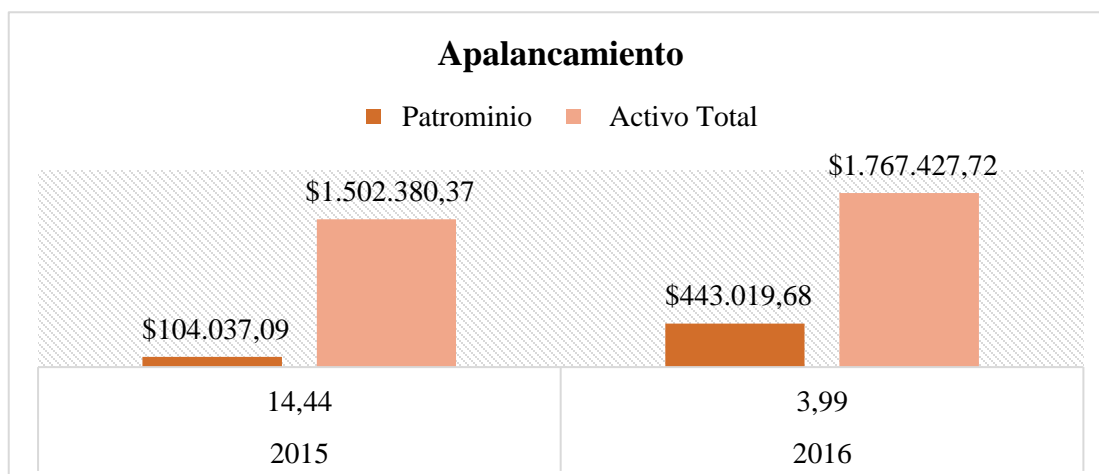
Tabla 16: Apalancamiento

Año	Activo Total	Patrimonio	Valor
2015	\$ 1.502.380,37	\$ 104.037,09	14,44
2016	\$ 1.767.427,72	\$ 443.019,68	3,99

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 14: Apalancamiento



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

El nivel de apalancamiento del año 2015 es de 14,44 por cada dólar que la empresa posee para poder adquirir un crédito, este valor es mayor que el del año 2016 con 10,45 tal resultado es consecuencia de una variación en su rentabilidad y haber aprovechado la capacidad de endeudamiento que se poseía al término del periodo 2015, tomando la decisión de emplear un crédito para el año 2016 reduciendo el nivel de concebir una deuda a causa del pago de intereses que para el último periodo fue de \$ 60.019,62 hay que considerar que estos resultados aumentan el riesgo financiero.

Rentabilidad Financiera

Datos:

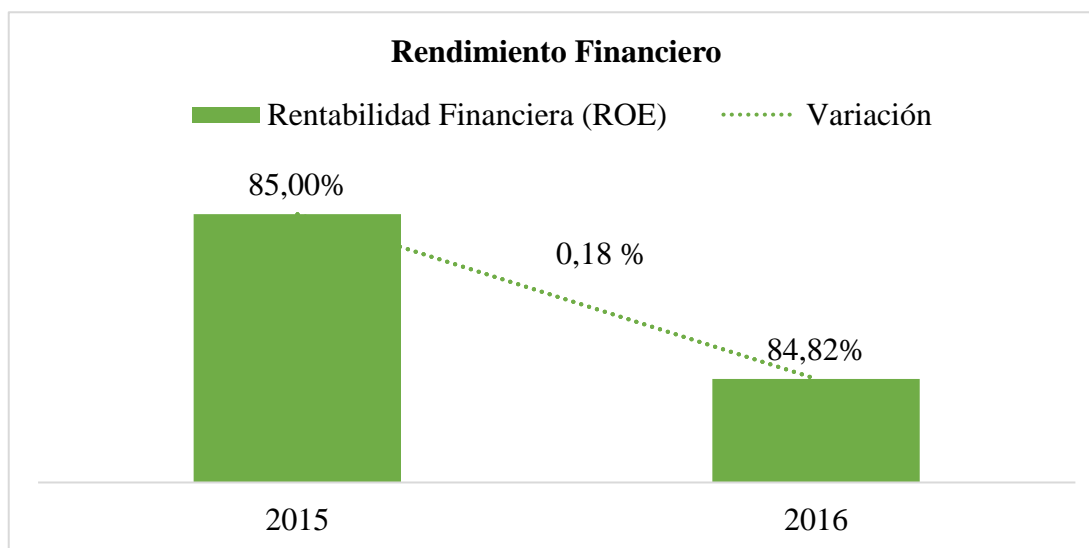
Tabla 17: Rentabilidad Financiera

Año	Activo total / patrimonio	Retorno de la Inversión	Rentabilidad Financiera (ROE)
2015	14,44	5,89%	85,00%
2016	3,99	21,26%	84,82%

Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

Realizado Por: Gabriela Pozo

Gráfico 15: Rendimiento Financiero



Fuente: Halley Corporación Cía. Ltda.

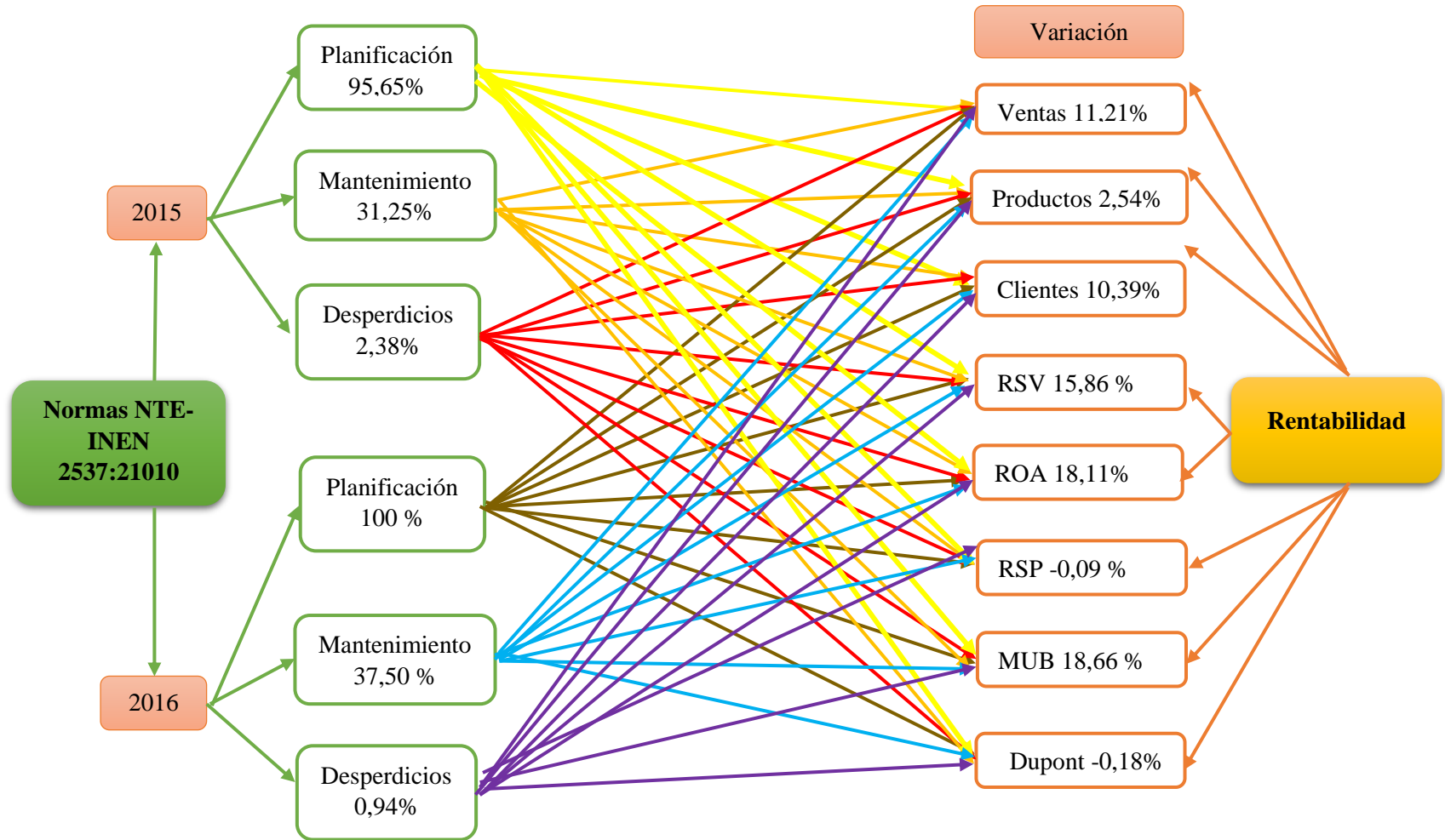
Realizado Por: Gabriela Pozo

Análisis e Interpretación

La empresa en el año 2015 posee una rentabilidad financiera del 85,00 % en relación a sus propios recursos, haciendo que los accionistas de Halley Corporación Cía. Ltda. Puedan ser gratificados en tal proporción. No obstante para el 2016 este disminuyó en 0,18 % dando por resultado el 84,82 % debiéndose al incremento de deudas en los flujos de la compañía.

La empresa ha aumentado sus ventas, su utilidad, y posee una rotación de activo semanal generando así ingresos por las ventas prontamente, a pesar de haber disminuido en el último periodo, concurriendo en el inicio de un desencadenando en partes. La rentabilidad financiera o rentabilidad sobre el capital decae a causa de variables como obligaciones a terceros, que no solo estarán reflejadas en el año 2016 sino consecutivamente al 2017 por ser compromisos a largo plazo, factores que no siempre darán una mayor utilidad y rentabilidad sino que puede convertirse en riesgos de no tomar decisiones adecuadas.

4.2. Triangulación Hermenéutica



Preguntas Directrices:

¿Se aplica un Sistema Calidad para la verificación del cumplimiento de estándares en los procesos?

El funcionamiento óptimo de un Sistema Gestión de Calidad, se encuentra parcializado debido a una incorrecta labor del control de los desperdicios, por no existir la información y documentación adecuada, donde se registren para su debido control y apreciación. Por lo cual, el mantenimiento de la empresa no se realiza de acuerdo a los parámetros establecidos en la planificación de la producción según la Norma NTE- INEN 2537:2010 contrayendo horas o días sin el correcto funcionamiento. Sin embargo para el 2016 el promedio de desperdicios disminuyó desde 2,38% a 0,94% de acuerdo a los datos obtenidos mediante el cálculo del indicador. A su vez el mantenimiento aumento desde el 31,25 % a 37,50 %, demostrando una mejora de un año al otro.

¿Se ha determinado la Rentabilidad mediante instrumentos y técnicas financieras?

Si, mediante el proceso de investigación se ha recurrido a instrumentos financieros relacionados con la medición de la rentabilidad de la empresa, donde se ha determinado un incremento de las ventas de 11,21% directamente relacionado con el incremento de los clientes de 10,39% y la ampliación de los productos a ofertar por parte de la empresa de 2,54%. Por consecuencia la Rentabilidad sobre las ventas, activo, tuvieron una mejora en 15,86% y 18,11% respectivamente, contrario a estas rentabilidades, se encuentra la relacionada con el patrimonio debido a un decremento en 0,09 % dado por el incremento en los activos por la decisión de inversión sobre los ingresos de los accionistas, dato que se encuentra también en el diagnostico dado luego de haber realizado por el Análisis Dupont.

¿Con la aplicación de la Norma de Calidad NTE-INEN 2537:2010 se ha evidenciado la mejora continua en los procesos de producción?

A través de un análisis de indicadores de la mejora continua, se ha determinado que la cantidad de ordenes planificadas y realizadas aumentó al 100% después de aplicada la Norma, lo que ha contraído que la empresa consiga una mejor satisfacción del cliente al

recibir su pedido justo a tiempo, mejorando de esta manera su reputación en el mercado e incrementando el nivel de ventas referentes al año 2015 y 2016, cabe recalcar que la investigación que se debe aplicar la norma en todos los productos para mayores beneficios de la institución, y de esta manera cumplir con sus objetivos institucionales. Hay que considerar que un mejor manejo de la Norma disminuiría los costos por desperdicios y mantenimientos correctivos.

4.3.Limitaciones del estudio de caso:

El estudio presente, presentó dificultades en el momento de adquirir la información financiera del año 2016, debido a que aún no se encontraban finalizados. Además que el personal de ventas y producción poseen una agenda muy ocupada, por ello se recurrió a realizar varias visitas con el fin de recolectar información fundamental en la investigación. Sin embargo se tuvo muy buena atención y relación con el personal de Halley Corporación C.A.

4.4.Conclusiones

- La Empresa ha pesar de tener implantado la Norma de Calidad no cumple con la totalidad de los procedimientos de documentación solicitados y establecidos por lo que da como resultado una escasez de información para tomar decisiones de la mejora continua en el área de producción, así como un diagnóstico periódico en fallencias en los procesos de producción para realizar acciones correctivas y preventivas, por lo que ha causado un desorden en el nivel de desperdicios al no medirlos por considerarlos bajos. Además el área de producción no efectúa el mantenimiento adecuado en cada una de las máquinas, provocando desde 8 horas por máquina paradas sin producir a días o meses completos, induciendo así a tiempos desperdiciados.
- La rentabilidad de la empresa se ha superado notablemente adquiriendo más de un 15 % en el último año sobre las ventas y los activos, desde la aplicación de las Normas de Calidad. Así también el incremento de ingresos por parte de las ventas y la apertura de nuevos mercados y la confianza de los clientes. El nivel de inversión de parte de los accionistas hacia la empresa ha sido elevada por lo cual sus dividendos se vieron comprometidos para el 2016. Añadiendo que el nivel de endeudamiento en 2015 fue alto, por lo cual la empresa optó para el 2016 por un

crédito bancario e hizo disminuir su capacidad, sin tener un reflejo aun de su manejo.

- Desde la aplicación de la Norma al termino del año 2015, tomando a comparación el año 2016, la producción y desempeño de la empresa mejoro notablemente, sin embargo esto no quiere decir que la Norma NTE-INEN 2537:2010 se esté aplicando en su totalidad correctamente, aún posee falencias como falta de control documentación de los procedimientos y manual de manejo de maquinaria para evitar daños y demoras.

4.5.Recomendaciones

- Halley Corporación Cía. Ltda. debe apegarse a la Norma Certificada anteriormente y documentar cada proceso de elaboración, además de tratar de agregar datos que ayuden a demostrar el cumplimiento de la calidad. Misma que debe ser actualizada según la Norma en el apartado 4.4.1. literal “a” de la Gestión de Operaciones en la Identificación de Procesos, que expresa “Se debe identificar, documentar, mantener y mejorar los procesos necesarios para la elaboración y /o prestación del servicio para que se ejecuten bajo condiciones controladas” (Norma NTE INEN 2537:2010; pp. 4). Para el logro de la mejora continua y cumplimiento de objetivos de la calidad la compañía debe anualmente apartar un valor destinado específicamente para esto, cual debe verse reflejado en los balances.
- Los tipos de endeudamientos necesitan ser mejor estudiados y manejados por el Área Administrativa y Gerencial de la Empresa, para evitar que su inversión sea comprometida en descuidos o mal direccionados.
- Se necesita procedimientos documentados detallados paso a paso con apoyo del empleo de fichas técnicas donde se registre cuanta materia prima se desechó en la primera parada de producción y cuanta se reutilizo, para tener con mayor claridad cuál es porcentaje real de materia prima pérdida. El mantenimiento debe ser programado mensualmente y cumplirse a cabalidad para evitar consecuencias mayores, por lo tanto al momento de planificar la producción de deberá tomar en cuenta estos tiempos destinados que representan dos horas al mes. A más de capacitaciones y enseñanza del manejo de la maquinaria para evitar errores o

pérdidas de producción, ya que los estándares de calidad aplican a cada parte y área de la empresa y la buena gestión también representa un producto de calidad y la búsqueda a la mejora continua.

CAPÍTULO V

5. Propuesta de Solución

5.1. Metodología de la propuesta de solución

Dado el diagnóstico en el capítulo anterior, se argumenta la implantación de procedimientos para el control de calidad de la producción, sujeta a la Norma NTE-INEN 2537:2010, buscando así cumplir con lo preestablecido y la mejora continua de la empresa. Adaptándose a nuevas instrucciones a aplicar en cada una de las áreas y evidenciando la existencia de ellos con la finalidad de conocer, planear, hacer, verificar, actuar, reinventando el desarrollo empresarial con el trabajo en equipo y el compromiso de todos.

El sistema de control en el Área de Producción se reinventará, lo que adquiere el poder de conocer claramente los productos más producidos, los errores al momento de elaboración del producto, cambios o mejoras del bien, cumplimientos de requerimientos, costos adicionales no valorados desde un principio por diferentes variables, tiempos de producción de cada bien tanto como mantenimiento de la maquinaria preventiva.

Además, con la actual propuesta se aspira a maximizar recursos, crear acciones correctivas ante el manejo de maquinaria, manejo de la materia prima, productos en proceso y terminados, hasta la entrega directa al cliente.

Con todo lo mencionado se espera mayor coordinación para que la Empresa este siempre preparada para nuevos cambios y siempre buscando la mejora dentro y fuera en el mercado que cada vez es más competitivo.

5.2. Desarrollo de la propuesta de solución.

5.2.1. Tema:

Modelo de aplicación de las normas de calidad NTE-INEN 2537:2010 para la mejora continua en los procesos de producción.

5.2.2. Institución Ejecutora

Empresa: Halley Corporación Cía. Ltda.

5.2.3. Beneficiarios:

Gerente

Jefe de Ventas

Jefe de Planta de Producción

Jefe de Calidad

Clientes

5.2.4. Ubicación

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Parroquia: Montalvo

Dirección: Barrio San Miguel

5.2.5. Tiempo Estimado de Ejecución:

Inicio: Agosto

Termino: Diciembre

5.2.6. Equipo Técnico –Responsable

Investigador

Gerente

Jefe de Ventas

Jefe de Planta de Producción

Jefe de Calidad

5.2.7. Objetivo:

Asegurar el análisis de la información estableciendo acciones que permitan la mejora continua de los procesos mediante los productos y servicios.

5.2.8. Alcance:

Trabajo basado en el Sistema de Gestión de Calidad entre las áreas

5.2.9. Satisfacción del Cliente

La medición de la satisfacción del cliente en base a la aplicación de los mecanismos descritos en los procedimientos de calidad. Esta información es un elemento de entrada para el análisis en las áreas pertinentes a través de los Equipos y Métodos de Mejora y mediante la Comisión de Calidad de la empresa.

5.2.10. Identificación de Procesos

Para el registro de los procesos de la empresa Halley Corporación Cía. Ltda. Se realiza un mapa de los procesos que tienen relación con la satisfacción del cliente, para un maximizar los beneficios y reducir los costos.

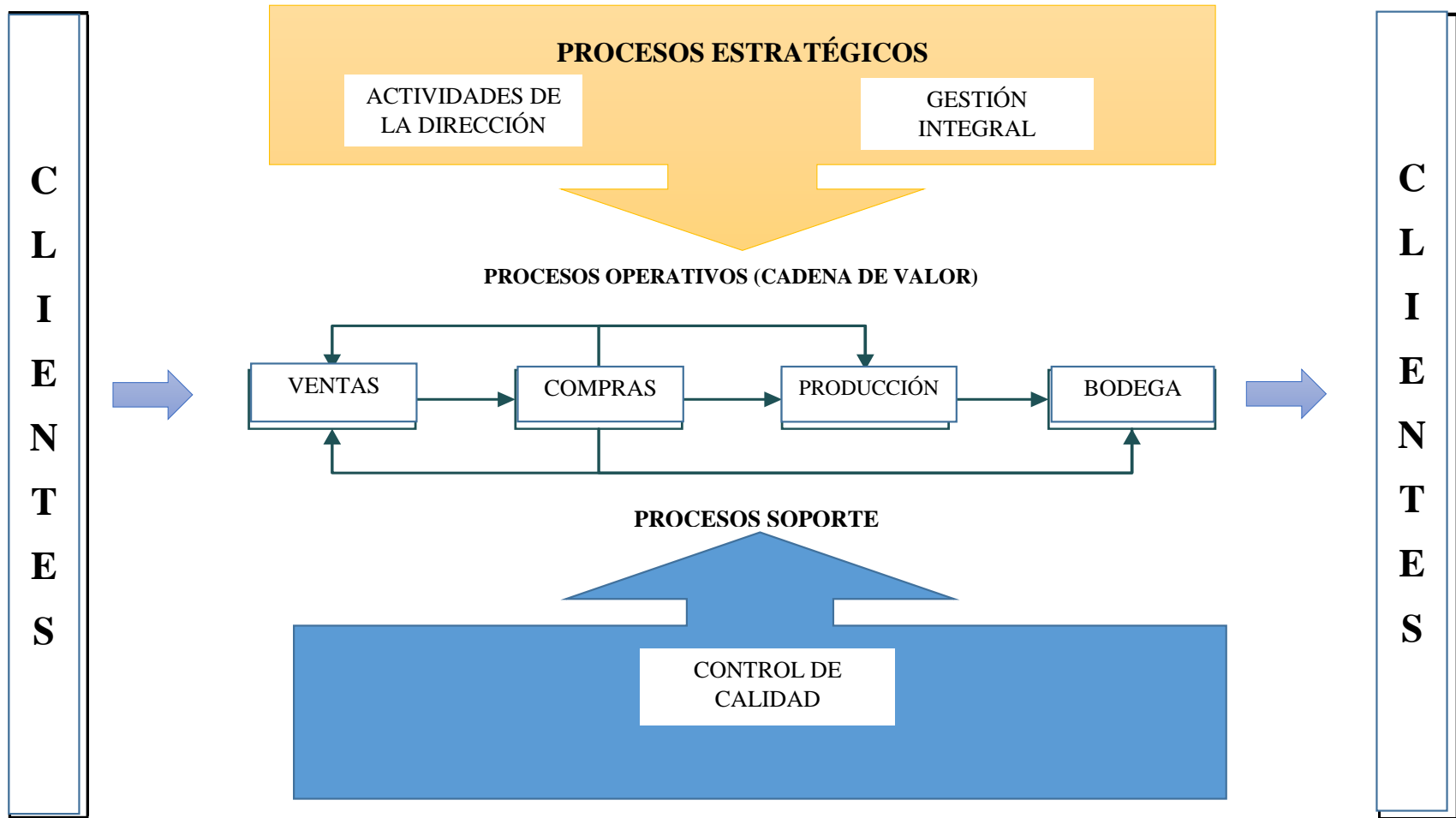


Figura 13: Mapa de Procesos

Elaborado Por: Gabriela Pozo

5.2.11. Descripción de los Procesos

El Proceso operativo se da inicio con la recepción de los pedidos de los clientes por medio del área comercial, quienes son las personas encargadas de tomar el producto solicitado con las especificaciones requeridas y termina con el despacho por medio de bodega del producto. Este esta direccionado directamente con los procesos estratégicos de la empresa al tratar de satisfacer las necesidades y requerimientos del usuario, primero planificando y segundo, dando un valor agregado al producto conforme se lo elabora y se le da el determinado acabado, permitiendo así obtener una mayor captación y aceptación del mercado. Además esto no se podría lograr sin ayuda de un adecuado control de calidad, ya que este es el que da el dictamen del perfecto funcionamiento del artículo para poder entregarlo, o ineficaz de ser el caso para dar soluciones y correcciones preventivas.

Tabla 18: Procedimientos

Procedimiento	Control de la Información y procesos para la producción		Código	PC-01
Objetivo	Establecer estándares adecuados para una correcta documentación y archivo de los procesos del ciclo de ventas y la creación de los productos.		Fecha	10/05/2017
			Página	1 / 1
Subprocesos	Entrada	Proceso	Salidas	Entrada
Requerimiento Bodega Planificación Producción Pruebas de Eficiencia Despacho	Productos y Precio Existencias Programa de Entregas Producto Terminado Certificado de Producción Entrega	Entrega de la Información necesaria al cliente Revisión de Productos en Bodega Verificación de la Información Revisión de la Producción con la documentación Exámenes de Laboratorio Verificación del producto con el cliente	Producto Factura Orden de Despacho	Nota de Pedido Planificación Clientes Documentación del Proceso
Responsables	Parámetros de Control y Seguimiento		Indicadores	
Asistentes de Gestión Jefe Comercial y Asesores Jefe de Planta Operativa Operadores	Documentación Ventas Producto Maquinaria	Elaboración y control de documentación (Instructivo PC-01-01) Proceso Comercial (Instructivo PC-01-02) Procedimiento de Elaboración (PC-01-03) Manejo de la Maquinaria (PC-01-04)	Cumplimiento de Requerimientos Cumplimiento de la Planificación Acciones Correctivas y Preventivas Índice de Desperdicios Mantenimiento adecuado Acciones Correctivas	
Procesos de Soporte	Recursos	Requisitos a Cumplir		
Utilización de TICS Talento Humano	Sistema de Facturación Computador Correos y Documentación			
Mantenimiento				
		Norma de Calidad NTE INEN 2537:2010		

Elaborado Por: Gabriela Pozo

5.2.12. Instructivos de Control y Seguimiento

	Elaboración y Control de la Documentación	Código	PC-01-01
		Página:	1/6

Objetivo del procedimiento

Establecer lineamientos para la elaboración y control de la documentación del Sistema de Gestión Calidad de la empresa.

Alcance del procedimiento

Aplica a la documentación necesaria para el cumplimiento del Sistema de Gestión de Calidad Integral.

Responsabilidad y Autoridad

- a) Es responsabilidad de las personas encargadas de la Asistencia de Gestión, confeccionar un procedimiento para entregar a los jefes o responsables de cada proceso.
- b) Es responsabilidad de Asistencia de Gestión, verificar que el procedimiento establecido se cumpla a cabalidad.
- c) Es responsabilidad de todos los jefes de áreas cumplir con lo determinado por Asistencia de Gestión.
- d) Es responsabilidad de cada jefe de área firmar la documentación dada en cada proceso, así como es responsabilidad de la Asistencia de Gestión revisar que cada documento tenga la respectiva firma por parte de los encargados de las diferentes áreas y Gerencia de ser necesario.

Descripción de Actividades

- a) El contenido de los procedimiento definidos deben cumplir con toda la documentación a ser archivada que guarda relación con el Sistema de Calidad de la Empresa.

	Elaboración y Control de la Documentación	Código	PC-01-01
		Página:	2/6

- b) En el caso de no poder identificar algún termino el cual guarde relación con el sistema y que no esté estipulado en algún procedimiento, se puede consultar directamente en la Norma 2537:2010 o en la ISO 9000.
- c) En énfasis de algún ítem dentro de la documentación estará resaltado con negrilla, es decir que la información está considerada de vital importancia dentro del proceso.
- d) Para mayor entendimiento del procedimiento o de instructivo de trabajo se puede trabajar mediante diagramas de flujos.

Tipo y Tamaño de letra

Toda la documentación interna aplicable para el Sistema de Gestión de Calidad, debe ser con la letra Arial tamaño de fuente 11 y será adaptable tanto para la portada como para su contenido. . El interlineado será sencillo (1,0).

Márgenes e interpretación

Los márgenes para la documentación, cuando aplique serán los siguientes: tres centímetros a la izquierda, dos centímetros en la parte superior, inferior y derecha

Portada

Toda la documentación de: procedimientos, instructivos de trabajo, documentos de los registros internos deben obligatoriamente poseer portada en el que contienen los aspectos señalados a continuación:

- Logo de la empresa grabada en la parte superior izquierda
- Nombre del documento centrado en la parte media.
- El revisado es la fecha de la versión vigente de la documentación y debe estar ubicada en la parte inferior derecha con el formato año/mes/día.
- Código estará en la parte superior derecha; la codificación de la documentación consta de dos partes

	Elaboración y Control de la Documentación	Código	PC-01-01
		Página:	3/6

La primera; letra que indica el tipo de documentación, en este caso pertenece a las siglas PC por pertenecer a las políticas de calidad. Segundo la secuencia y la sub partida de esta, iniciando desde 01. Todas las codificaciones, deben estar separadas por guion medio, incluida la fecha de revisión.

A demás, se pueden colocar notas aclaratorias con tipo de letra igual al mencionado en el presente procedimiento, pero de tamaño de letra nueve.

Ejemplo de la codificación a emplearse: Este código indica que el documento que pertenece al empresa Halley que es un procedimiento de calidad (PC- 01).

Número de página: se ubica en el pie de página de la documentación en la parte derecha inferior.

Contenidos de los Procedimiento e instructivos

- Objetivo.- es la razón de la existencia del procedimiento
- Alcance.- lo que abarca el procedimiento y sus límites.
- Documento.- es la proporción de la información de la documentación interna y externa, acerca del Sistema de Calidad de la empresa. La información puede ser papel, disco magnético, fotografía, o una combinación de estas.
- Instructivo de Trabajo.- describe a nivel secuencial el detalle de cada una de las gestiones que se ejecutan en una actividad o tarea.
- Registros.- es la demostración de un procedimiento o instrucción de trabajo, es decir muestra resultados conseguidos y actividades desempeñadas
- Responsabilidad y autoridad: concreta quien ha ejecutado las actividades y quien sustenta la autoridad para certificar la aplicación del procedimiento.
- Descripción: Se detalla cómo se realizan las actividades del procedimiento. Para la descripción deberán utilizarse diagramas de flujo.

	Elaboración y Control de la Documentación	Código	PC-01-01
		Página:	4/6

- **Glosario:** Se define aquellas palabras que pueden originar confusión o incompreensión en el lector.
- **Documentos de referencia:** aquellos que se han utilizado para la elaboración de los procedimientos.
- **Registros:** son los que evidencian el cumplimiento del procedimiento.
- **Firmas:** necesarias de las personas intervinientes para poder el cumplimiento dentro del Sistema de Gestión Calidad (Elaborado por, Revisado por, Aprobado por)

Viñetas

Las viñetas serán un punto de color negro.

Tablas y figuras


Las tablas deberán contener su respectivo nombre descrito en la parte superior de forma centrada y ser enumerado consecutivamente.

Legibilidad

- La documentación no podrá ser modificada manualmente.
- No se admiten el uso de tachones, correctores, enmendaduras, borrones ni ninguna escritura a lápiz.
- No se admite registros de papel fax, por ser un tipo de papel que con el tiempo pierde su legibilidad por lo tanto el encargado debe tener una o varias copias de respaldo.

Registros y documentos

- El tiempo de retención de los registros será de al menos 5 años.
- Toda la documentación y archivo de igual forma debe cumplir obligatoriamente con la portada.

	Elaboración y Control de la Documentación	Código	PC-01-01
		Página:	5/6

- Las firmas de responsabilidad debe hacer referencia al menos a la elaboración y la aprobación.
- Para la documentación externa, los certificados de calidad sobre las materias primas, hojas de seguridad de materiales, debe estar verificada y archivada.

Control de la Documentación

- La distribución de la documentación se controla a través del registro de entrega.
- Las personas acreditadas para la recepción de la documentación están definidas por el área de Asistencias de Gestión.

Revisión y Actualización


Para demostrar cambios internos en la documentación de una versión a otra se maneja una tabla de control, con una letra X se señala si el cambio se realizó en algún un aumento, esta tiene los ítems de aumento, modificación, eliminación, incluida en los procedimientos.

Tabla 19: Tabla de Control de la documentación

Sección	Aumento	Modificación	Eliminación
A	X		
B		X	
C			X

Elaborado por: Gabriela Pozo

- Los cambios deben efectuarse siempre conservando el tamaño de fuente y tipo de letra.
- Si hay modificaciones en los registros o si se llega a crear nuevos formatos, la asistencia de gestión debe recoger los registros anteriores y ubicar la actual en circulación.

	Elaboración y Control de la Documentación	Código	PC-01-01
		Página:	6/6

- Cualquier persona que considere necesario cambios, modificaciones o actualizaciones debe pedir la aceptación de la persona encargada de la Asistencia de Gestión.

Protección y recuperación

Las personas encargadas del manejo de la documentación física, debe conservar en lugares y carpetas específicas identificadas que permitan el acceso oportuno, para que así sean fácilmente recuperables, además debe ser protegidas para evitar el deterioro, a tal que su forma se pueda asegurar su conformación y su legibilidad.

Documentación vigente del Sistema de Gestión de Calidad.

Para la documentación activa del sistema de gestión, se mantiene las versiones vigentes de la documentación validada.

Documentación obsoleta

El área de Asistencia de Gestión debe retirar los documentos antiguos para que no sean usados

Glosario

- Documentación: Se refiere a los documentos, procedimientos, registros, instructivos y normas dentro el Sistema de Gestión de Calidad.
- Procedimiento: forma específica para llevar a cabo una actividad o un proceso

Documentos de referencia

- ISO 9000 Sistema de Gestión de la Calidad – Fundamentos y vocabulario
- ISO 9001 Sistema de Gestión de la Calidad – Requisitos
- ISO 10013 Directrices de la Documentación del Sistema de Gestión de la Calidad

	Procedimiento Comercial	Código	PC-01-02
		Página:	1/7

Objetivo Del Procedimiento

Asegurar que los requisitos del cliente se determinen y se cumplan para mayor satisfacción de sus requisitos.

Alcance del Procedimiento

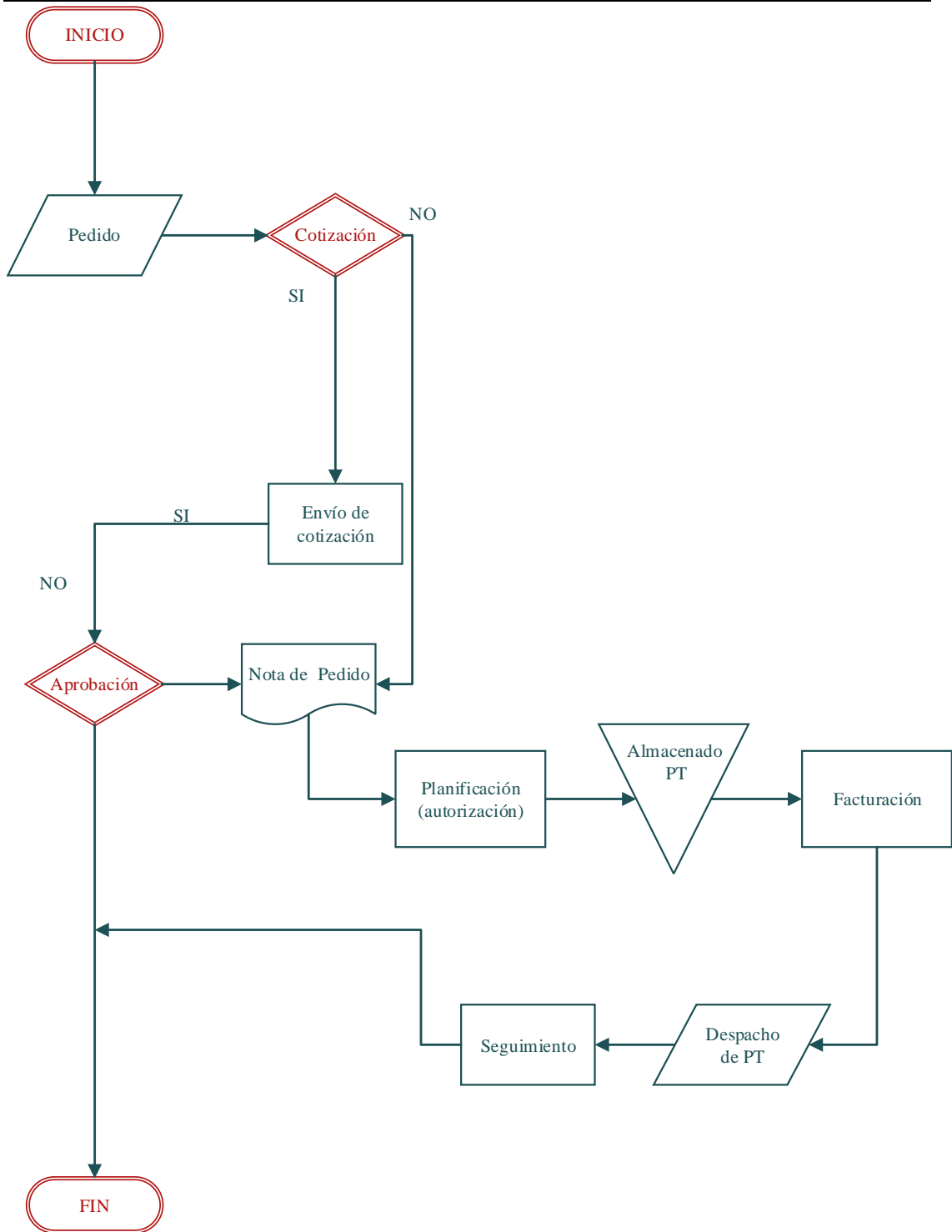
Aplica para la comercialización de productos plásticos del hogar y para la construcción que son realizadas en base de maquinaria de inyección para uso industrial, desde la toma de la Nota de Pedido hasta la entrega del producto terminado al Cliente.

Responsabilidad y Autoridad

- ✓ Es responsabilidad del Jefe de Ventas vigilar la ejecución y el cumplimiento de lo establecido en el procedimiento.
- ✓ Es responsabilidad de los Asesores de Ventas llenar todos los casilleros necesarios aplicables de la Nota de Pedido.
- ✓ Es responsabilidad del Jefe del Área de Ventas y de los Asesores de Ventas enviar cotizaciones a los Clientes que lo requieran.
- ✓ Es responsabilidad del Jefe de Planta recopilar diariamente las Notas de Pedido para revisar y realizar la planificación de la producción semanal y mensual.
- ✓ Es responsabilidad del Área de Asistencia de Gestión realizar un seguimiento de las quejas de Clientes y a acciones derivadas de las mismas.

Descripción De Actividades

En el siguiente diagrama de flujo se detallan las actividades para cumplirse mediante los requisitos del cliente:



	Procedimiento Comercial	Código	PC-01-02
		Página:	3/7

Regulaciones

Debe existir siempre la confirmación por parte del cliente antes de que la nota de pedido sea enviada a la producción.

- a) Cuando el cliente sea visitado personalmente por uno de los Asesores de ventas, la confirmación del pedido por parte del cliente será a través de su firma en la nota de pedido.
- b) En caso de que el cliente no pueda confirmar el pedido, se procederá a la fabricación con autorización del Presidente, Gerente General o del Jefe de Ventas y sus respectivas firmas de aprobación.

Pedido por parte del Cliente

El área de ventas debe informar al cliente sobre los productos y precios autorizados, así mismo emitir cotizaciones a los clientes que lo requieran. Si el cliente afirma la cotización, debe llenarse la nota de pedido (debe existir evidencia ya sea por escrito o por medios electrónicos), de lo contrario se termina el proceso. Si el cliente no solicita cotización, puede generarse directamente la nota de pedido que debe ser llenada por una persona del área comercial.

Determinación de los Requisitos Relacionados con el Producto

El Jefe de Ventas o los Asesores de Ventas que reciban el pedido deben socitar al cliente los datos necesarios para llenar de forma efectiva la nota de pedido en donde se determina todos los requisitos relacionados con el producto.

Revisión de los requisitos relacionados con el producto

- Antes de que la empresa se comprometa a entregar el producto al cliente en una fecha determinada, esta persona que receipta el pedido debe consultar al Jefe de

	Procedimiento Comercial	Código	PC-01-02
		Página:	4/7

Planta la fecha de entrega del producto en base a la planificación de la producción.

- El tiempo de entrega depende: cantidad, concentración, color, entre otras variables de acuerdo al requerimiento del cliente.
- En el caso de no poder realizar la consulta al Jefe de Planta, se puede ofrecer el producto a un plazo aproximado de 15 días laborales por mínimo, ya que esto depende de la cantidad y el tipo producto requerido.
- La persona que receipto el pedido debe comunicarse con el cliente para confirmar los requisitos, la fecha de entrega o los datos que sean necesarios. Si el cliente no contesta se le notificara mediante un correo electrónico, en este caso el pedido puede cancelarse o pasar a producción de acuerdo a la autorización del Presidente, Gerente General o Jefe de Ventas.
- Cualquier modificación o cambio solicitado debe registrarse en el casillero de observaciones con negrilla en la nota de pedido.
- La nota de pedido tendrá un original y dos copias distribuidas de la siguiente manera.
 - a) El original se archiva en el área comercial
 - b) La primera copia se envía al cliente en la entrega, en conjunto con la factura, y sirve como verificación de acuerdo a lo solicitado por el cliente y entregado al cliente.
 - c) La segunda copia se archiva en producción.
- En el caso del cliente que desee realizar algún cambio después de haber confirmado la nota de pedido, la empresa debe dar a conocer mientras sea posible realizar los cambios solicitados, considerando las consecuencias que esto implica (modificación en la documentación, fechas de entrega, materiales, entre otros). Estos cambios debe ser registrados en las observaciones de pedido y deben asumir la autorización de la presidencia, gerencia general o de la persona encargada del cargo Jefe de ventas en el mismo registro.

	Procedimiento Comercial	Código	PC-01-02
		Página:	5/7

- Si por alguna alta razón la empresa no puede cumplir con la fecha de otorgada para la entrega, el área de ventas debe comunicarse con el cliente para poder llegar a un acuerdo, el mismo que debe ser registrado en observaciones de pedido en la nota de pedido.

Planificación de la producción

Se lleva a cabo de acuerdo a la cantidad, producto y fechas pedidos, de acuerdo a lo establecido en el procedimiento de elaboración del producto.

Almacenamiento y despacho de producto Terminado

Se lleva a cabo de acuerdo a lo solicitado por ventas, esta puede en la propia empresa o en la dirección que el cliente solicite la entrega.

Comunicación con el cliente

Con el fin de que el cliente se informe de los productos que se fabrican históricos y/o nuevos en la empresa, se han habilitado las siguientes vías:

- a) Atención al cliente y visitas a través del jefe y/o los asesores de ventas.
- b) Propuesta a los clientes vías electrónicas.
 - www.halleycorporacion.com.ec
 - mmanzano@halleycorporacion.com.ec
 - nquintana@halleycorporacion.com.ec

Quejas de los clientes

- a) Las quejas de los clientes deben ser registradas en los formatos “quejas de los clientes” este registro debe ser llenada por el Jefe de Ventas o por el asesor de ventas quien ha recibido el reclamo y supervisada para dar seguimiento por el Área de Asistencia de Gestión.

	Procedimiento Comercial	Código	PC-01-02
		Página:	6/7

- b) Los criterios para registrar los reclamos deben ser; mala calidad del producto, falta o mal asesoramiento, incumplimiento en la actividad de entrega y/o tiempos de entrega.
- c) Un reclamo es procedente cuando el jefe de ventas, jefe de planta o el área de asistencia de gestión así lo disponga.
- d) De ser procedente la queja el Área de Asistencia de Gestión debe levantar un no conformidad y registrar en el formato de acciones correctivas y preventivas, y dar seguimiento.

Garantía.

El producto tiene una garantía de un año desde la fecha de fabricación, siempre y cuando las condiciones de uso y/o almacenamiento del producto del producto sean las siguientes.

- Utilizar el producto para la aplicación solicitada
- Utilizar el producto bajo los parámetros recomendados en la ficha técnica
- Almacenar el producto en lugares ventilados y secos
- Almacenar el producto con las fundas originales y cerradas
- No someter el producto al contacto con sustancias químicas corrosivas.
- No almacenar el producto a la intemperie.

Seguimiento del Producto

La empresa realiza un seguimiento al cliente después de la venta del producto, a través de encuestas para medir la satisfacción del cliente.

Encuestas de Medición de la Satisfacción del Cliente.

Las encuestas se relacionan con la calidad del producto y la atención al cliente, se escoge al menos el 25 % de los clientes y deberían incluirse aquellos clientes cuyas compras 500 unidades por pedido, aunque la encuesta debe ser realizada a la mayoría de los clientes.

	Procedimiento Comercial	Código	PC-01-02
		Página:	7/7

- a) La encuesta se realiza por lo menos una dos veces al año.
- b) El Jefe de Ventas en conjunto con la Asistencia de Gestión debe elaborar las encuestas a realizarse y coordinar con los asesores de ventas la ejecución de estas.

Tabulación de Encuestas

Con los resultados el Jefe de Ventas en presencia de la persona de Asistencia de Gestión debe tabular las encuestas, mismos que deben tener una representación gráfica para una mejor apreciación por parte de los ejecutivos. Esta tabulación debe hacerse en un máximo de 15 días, luego de terminadas las encuestas.

El índice de satisfacción del cliente debe ser al menos del 85 % de lo contrario significara una no conformidad, y se procesara como acciones correctivas y preventivas.

Glosario

Requisitos del cliente.- no solamente son los requerimientos del cliente solicitados en el momento de la realización del pedido, sino que están incluidos en lo que el cliente no manifiesta, sin embargo son necesarios para su satisfacción, por ejemplo: cumplimiento de normas del artículo solicitado.

	Procedimiento Para Elaboración del Producto	Código	PC-01-03
		Página:	1/5

Objetivo del Procedimiento

Definir las actividades generales e importantes para el proceso de elaboración del producto.

Alcance del Procedimiento

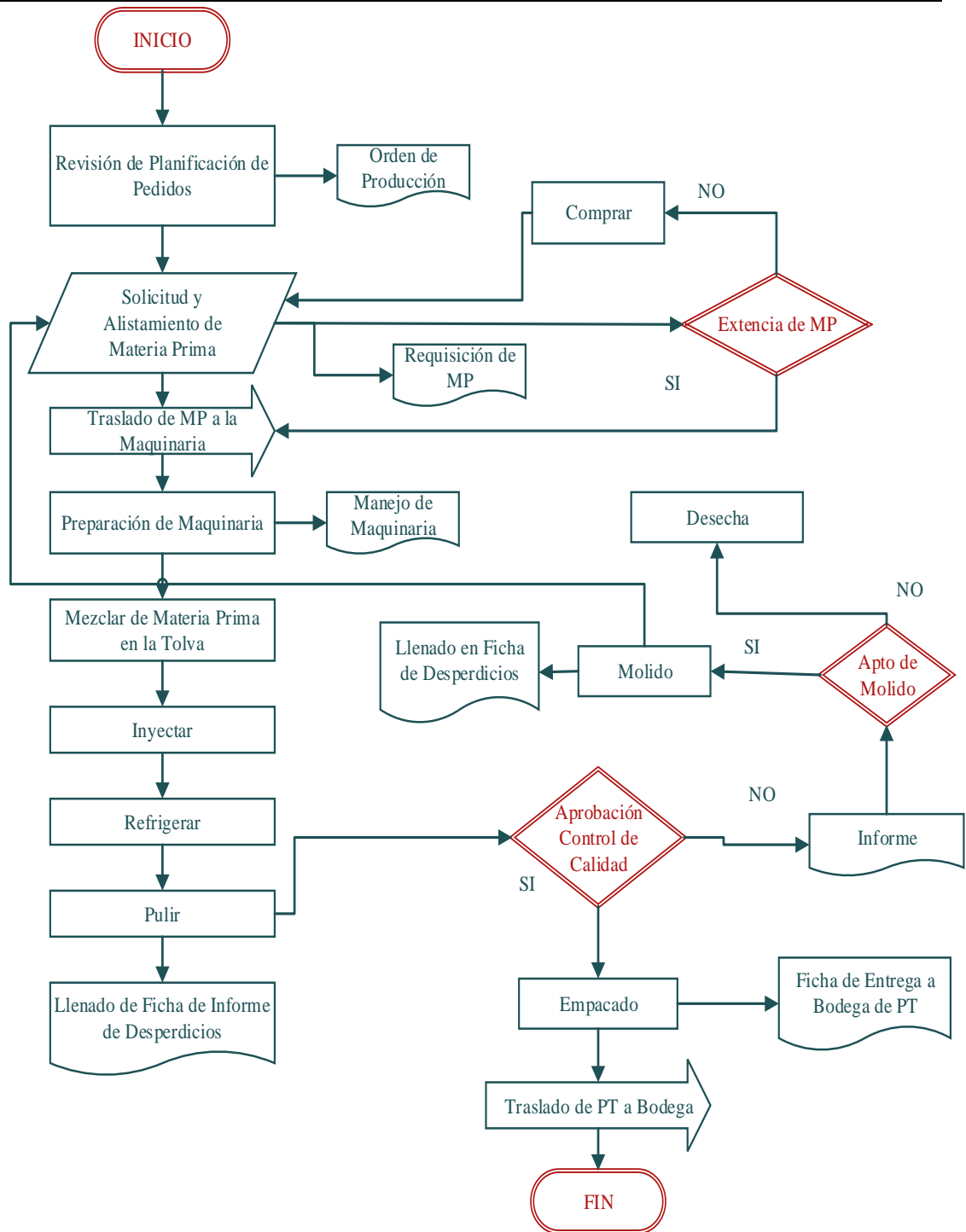
Aplica para la elaboración productos plásticos para el hogar y la construcción a través de maquinaria de inyección.

Responsabilidad y Autoridad

Es responsabilidad del Jefe de Planta cumplir y hacer cumplir el presente procedimiento y difundirlo a los operadores, y es responsabilidad de los operadores cumplir con lo establecido en este procedimiento.

Descripción de Actividades

Las actividades a desarrollarse en la elaboración del producto se detallan a continuación en el siguiente diagrama de flujo:



	Procedimiento Para Elaboración del Producto	Código	PC-01-03
		Página:	3/5

Nota de Pedido

Se inicia con la recepción de los requisitos del cliente mediante la nota de pedido. Si el producto solicitado por el cliente existe en inventario, se procede a su despacho, de lo contrario el personal de ventas envía la nota de pedido a producción para la respectiva planificación.

Planificación de Producción

En el documento de la nota de pedido el jefe de planta debe realizar la planificación de la producción, considerando el orden de las notas de pedido, la disponibilidad de materia prima, el estado de la maquinaria, disponibilidad del personal operativo, así como otros factores.

Elaboración de la Orden de Producción

Luego de la planificación de la producción, el jefe de planta debe elaborar la orden de producción mostrando la cantidad y el tipo de producto a fabricar, el jefe de planta debe entregar firmada la orden de producción a los operarios.

Fabricación del producto

a) Formulación

El proceso de la formulación inicia con la solicitud de materiales a bodega de parte de producción mediante registro de documentación como recibo de la materia prima y una ficha técnica donde se detalle la cantidad suministrada y la cantidad desperdiciada. La formulación consiste en añadir aditivos (reproceso y/o pigmentos) a la materia prima base. Por tratarse de un aspecto confidencial, la formulación no presenta registros sino más bien referencia a ellos. Por ejemplo una observación o código.

	Procedimiento Para Elaboración del Producto	Código	PC-01-03
		Página:	4/5

b) Fabricación del Producto:

La fabricación del Producto se lo hace mediante el proceso de inyección, aplicando los instructivos de trabajo de las inyectoras con las cuales se pueda fabricar determinado producto. Los datos del proceso deben ser registrados por los operadores y revisados por el jefe de planta en la orden de producción.

Las partes del producto que no son fabricadas por la empresa, deberán ser adquiridas por medio del proceso de compras.

c) Control de Calidad.

Consiste en verificar mediante pruebas de laboratorio que el producto cumple con los requisitos señalados para la liberación del mismo. Luego de la inyección el personal de Asistencia de Gestión procederá al control de calidad de acuerdo a lo establecido en el instructivo de ensayos de laboratorio para cada producto. Los resultados se evidencian en el registro de ensayos del producto.

d) Liberación de lotes

El producto que cumple con los ensayos de control de calidad se entrega a bodega, con su respectiva documentación de producto terminado óptimo. Caso contrario el producto defectuoso o no conforme debe ser rechazado y enviado al área de molido de decidir si es apto para ello, sino se envía a el área de desperdicios y debe identificarse con una señalética para evitar despacho o entrega no intencionada.

e) Empacado

Consiste en colocar todos los elementos del producto en fundas de plástico y en cartones de ser el caso, según el requerimiento del cliente.

	Procedimiento Para Elaboración del Producto	Código	PC-01-03
		Página:	5/5

f) Almacenaje

El Almacenaje consiste en ubicar el producto terminado empacado en la bodega previa a su despacho.

g) Despacho

Consiste en entregar al cliente el producto solicitado en la nota de pedido, a través del servicio de transporte de la compañía.

Glosario

Liberación del producto.- consiste en la aprobación de la calidad del producto a través de ensayos visuales, dimensionales y destructivos.

Documentos de Referencia

- NTE INEN 2537:2010 Sistema de Gestión Integral para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, requisitos.

	Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras	Código	PC-01-04
		Página:	1/13

Objetivo Del Instructivo:

Establecer lineamientos para operar la maquinaria de inyección.

Alcance del Instructivo:

Preparar un manejo apropiado para los operarios.

Responsabilidad y Autoridad

Es responsable el Jefe de Planta en verificar que el instructivo de trabajo se cumpla a cabalidad y de los operarios en cumplirla.

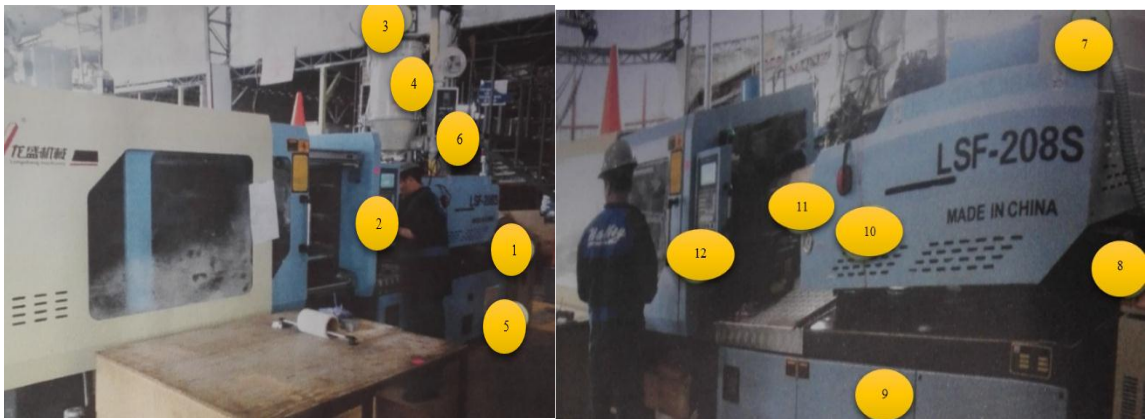
Reconocimiento de las Partes de la Maquinaria.

- 1) Transformador
- 2) Panel de Control
- 3) Selector de manual de absorción de materia prima.
- 4) Tolva.
- 5) Seguro manual de alimentación eléctrica de la máquina.
- 6) Secador
- 7) Tubo de absorción
- 8) UPS
- 9) Tableros eléctricos
- 10) Manómetros de presión de túnel
- 11) Cañón de inyección
- 12) Puerta de protección
- 13) Paredes de colocación de molde
- 14) Molde
- 15) Panel de control
- 16) Flechas de selección y manipulación para la pantalla
- 17) Paro de Emergencia
- 18) Leds indicadores de encendido de motor y túnel de calefacción

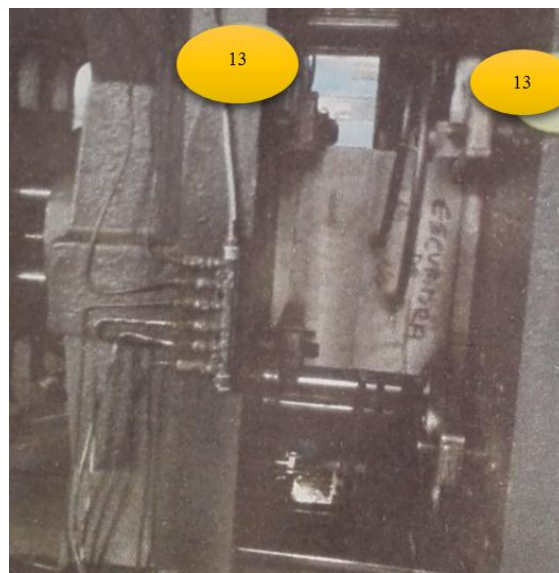
	Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras	Código	PC-01-04
		Página:	2/13

19) Botones para modo de funcionamiento (Automático y Manual)

Parte Frontal de la Maquina

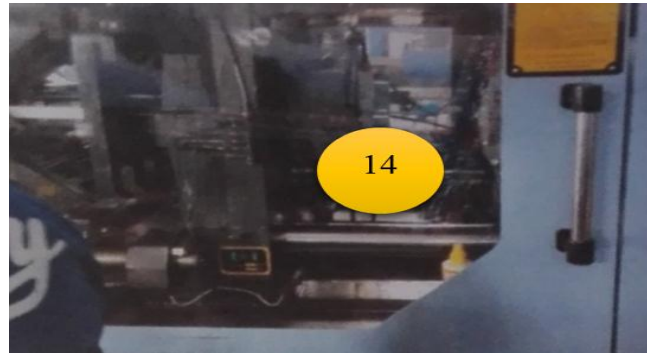


Parte lateral de la Maquina



	Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras	Código	PC-01-04
		Página:	3/13

Interior de la Maquina

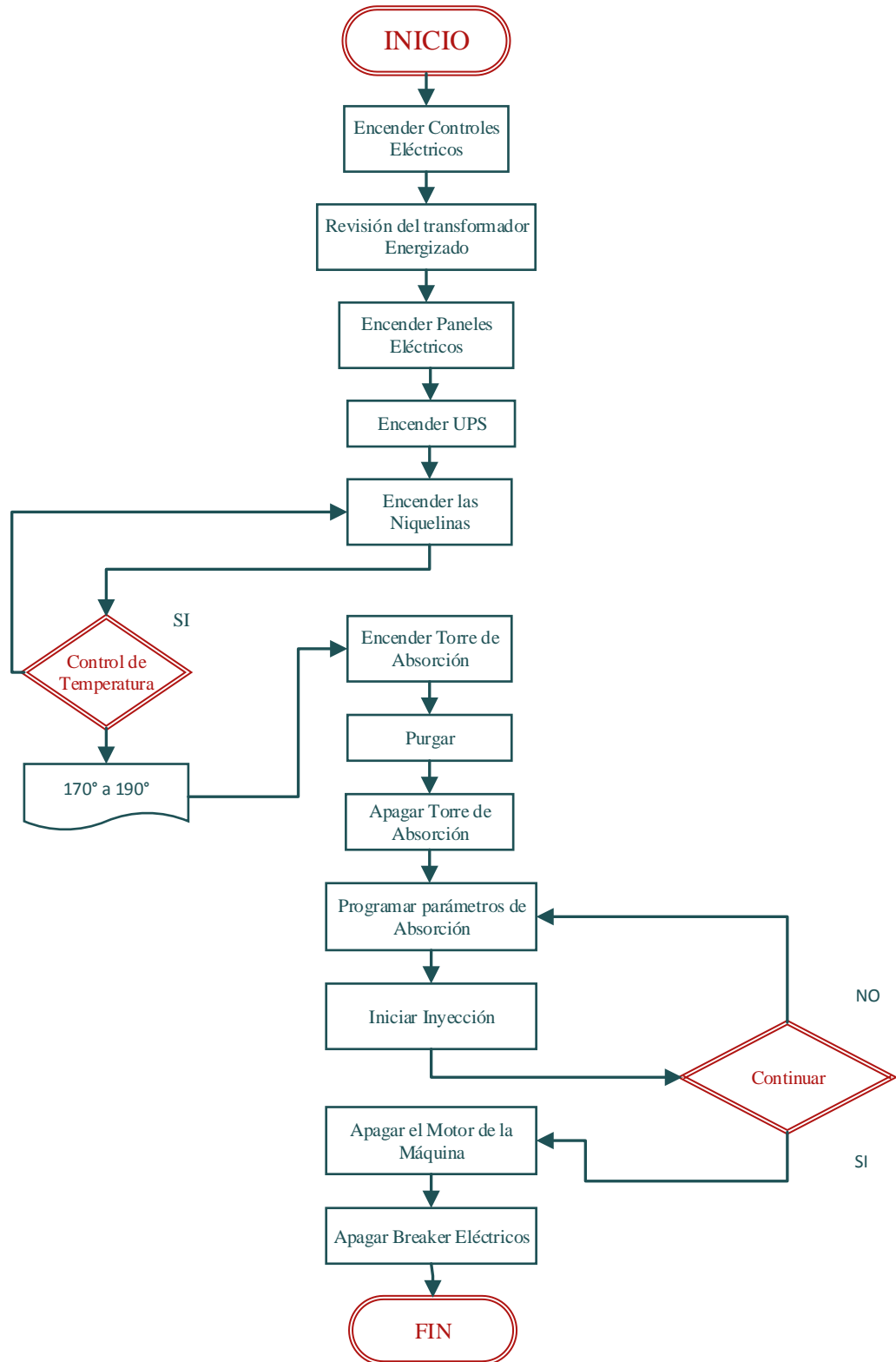


Lado derecho de la Maquina de la Parte frontal



Descripción de Manejo de la Maquina.

Se describe mediante el siguiente diagrama de Flujo de la Operación



	Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras	Código	PC-01-04
		Página:	5/13

Encendido de la Maquina

Elevar a posición de encendido el breaker correspondiente a la máquina, el cual se encuentre ubicado tras de la misma.



Encender el UPS que se encuentra en la parte posterior de la maquina pulsando el botón a continuación se señala:



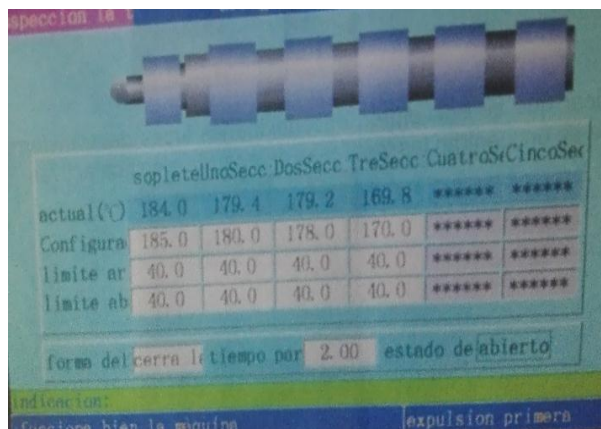
Después de pulsado en botón se energiza el motor del tornillo, indicador de esto es la luz piloto la cual se torna de color verde.



Presionar el botón el cual enciende las resistencias del cañón, este debe encontrarse en las temperaturas requeridas, dependiendo de la materia prima y el producto que se vaya a realizar, visualizado en la pantalla de control.



La temperatura debe ir de 170 a 190 grados centígrados, esto se visualiza en la pantalla del panel de control pulsado el botón anterior dicho.

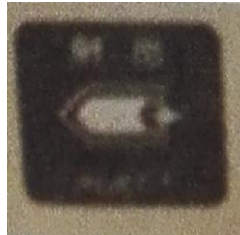


Encender manualmente el túnel de absorción de material hacia la tolva de almacenaje, mientras la temperatura del cañón aumenta hasta llegar a los valores de temperatura requeridos, este paso se realiza cambiando de posición el selector indicado en la figura



	Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras	Código	PC-01-04
		Página:	7/13

Purgar el cañón de inyección mediante el botón, para evitar cambios de colores o residuos de materia prima de producto antes ejecutado.



A continuación de aquello se debe observar el rango de la regleta que se encuentra en cerca de máquina, como se observa en la foto, la cual mueve una pluma que recorre la misma, y cuando esta, está cargada según la capacidad determinada por el encargado de ubicar los moldes.

La capacidad nominal de la maquina es de 0 a 240 mm en la carga.



Retirar el material expulsado del cañón de inyección, cuando este se encuentre frio y en solido estado.



	Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras	Código	PC-01-04
		Página:	8/13

Colocar el cañón de inyección en la posición de trabajo, pulsando el botón.



Parámetros De Inyección.

Oprimir el botón para regresar el cañón hacia el punto de inyección.

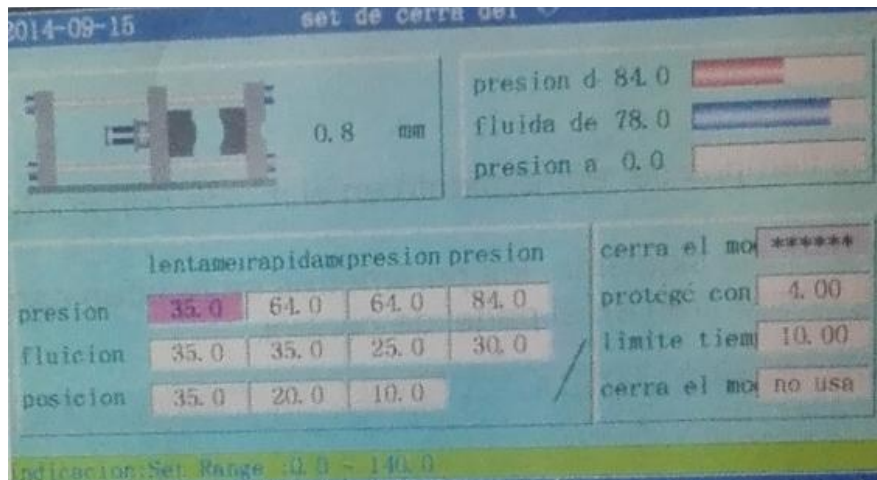


La máquina proporciona dos opciones, semiautomática y automática las que según la necesidad deben ser seleccionadas, identificada en lo botones

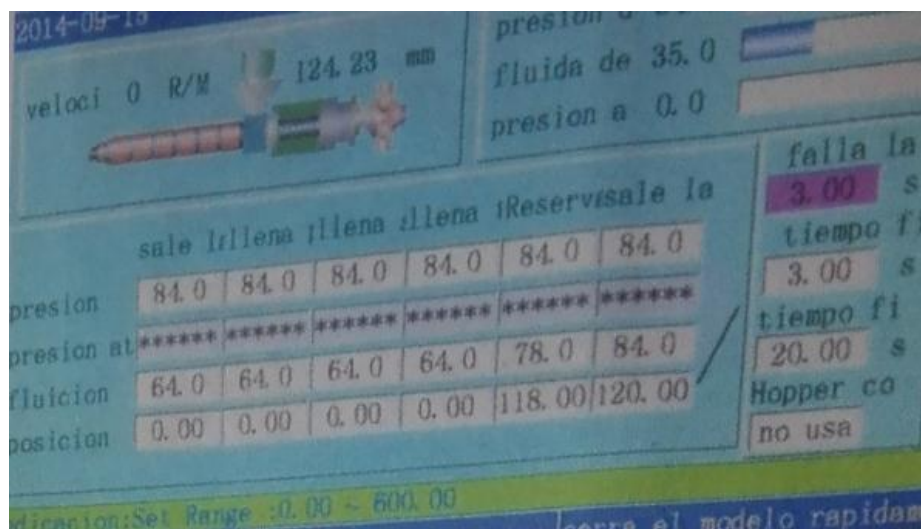


Insertar los tiempos de ciclo de la máquina, la presión requerida según el molde, los tiempos: de enfriamiento, de inyección, de expulsión (estos son dados de acuerdo el proceso del producto), luego de que el cañón se encuentre a las temperaturas adecuadas para la inyección del producto lo visualizamos en las pantallas.

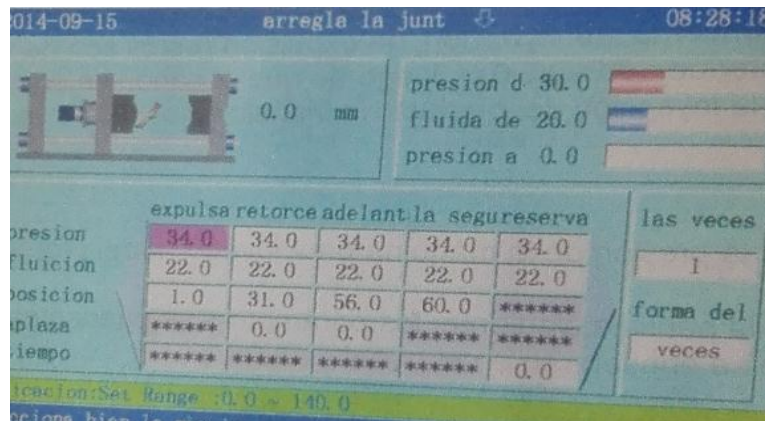
Configurar la presión de la máquina para inyección del producto. Mediante el botón que nos arroja a la pantalla, los parámetros se pueden cambiar con las flechas y los números que se encuentren en el panel.



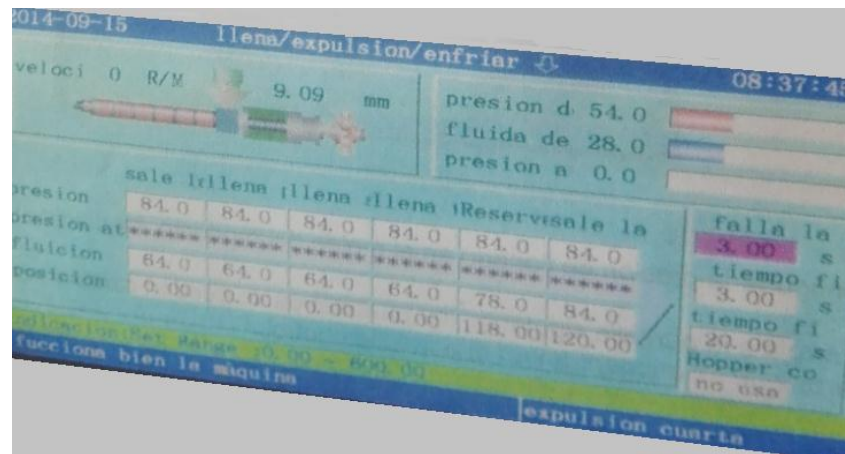
Configurar la presión de llenado en el molde del producto. Mediante el botón que conlleva a la pantalla, los parámetros se pueden cambiar con las flechas. Los números que se encuentren en el panel de control.



Configurar la presión de expulsión en el molde del producto. Mediante el botón que arroja a la pantalla siguiente, los parámetros se pueden cambiar con las flechas y numero que se encuentren en el panel del control.

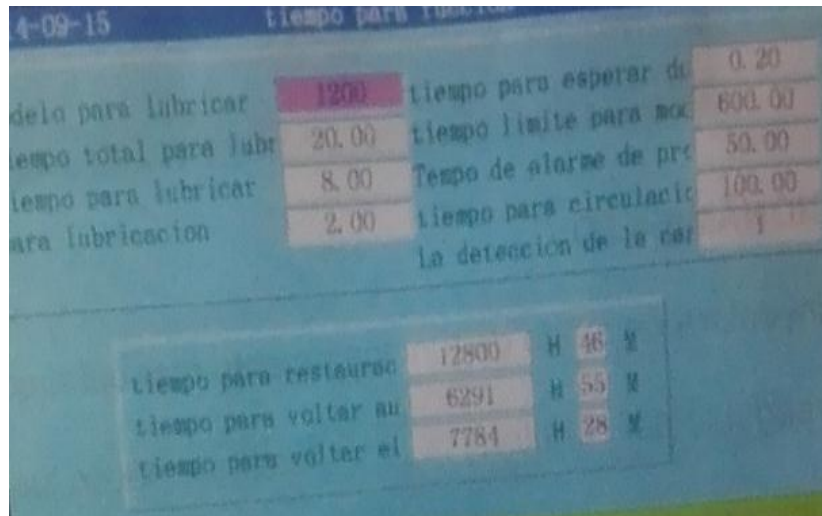


Configurar los tiempos de enfriamiento en el molde del producto. Los parámetros se pueden cambiar con las flechas y los números del panel del panel de control. Mediante el botón que nos arroja a la pantalla siguiente:



	Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras	Código	PC-01-04
		Página:	11/13

Configurar los tiempos de lubricación de la máquina. Mediante el botón que nos arrojará a la siguiente pantalla.



Los parámetros de pueden cambiar con las flechas y los números que se encuentran en el panel.

Configurar la distancia de recorrido del tornillo de inyección de a máquina. Los números que se encuentren en el panel de control.

Apagado de la Maquina

Para parar la maquina inyectora se oprime el botón.



	Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras	Código	PC-01-04
		Página:	12/13

Apagar el motor del tornillo inyector, hasta la próxima inyección, pulsando el botón:



Apagar las resistencias eléctricas, hasta una nueva utilización.



Para un apagado semanal, se baja a posición de apagado en breaker correspondiente a la máquina, la cual se encuentra ubicado atrás.



Apagar el UPS que se encuentra atrás de la máquina, pulsando el botón:



	Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras	Código	PC-01-04
		Página:	13/13

Mantenimiento

Un correcto mantenimiento de la maquinaria debe estar preestablecida por el Jefe de Planta en la Planificación de la producción, para evitar fallas o daños en los procesos.

Glosario

Breaker Electrico.- ruptura o interrupción que sirve para evitar sobre voltajes que llegan a dañar equipos eléctricos que se utilizan.

Transformador.- aparato que sirve para transformar la tensión de la corriente eléctrica alterna sin cambiar su potencia.

Panel de Control.- es una herramienta que permite modificar parámetros en la configuración dentro de un software por medio de un hardware.

UPS.- Es una fuente de suministro eléctrico que tiene una batería con el objetivo de brindar energía a un dispositivo en el caso de interrupción eléctrica.

Botón.- dispositivo que cumple la función de selección.

Inyección.- acción de introducir líquido o gas a presión en el interior de un cuerpo.

5.2.13. Fichas técnicas

Por medio de un diagnóstico la Empresa necesita el empleo de fichas técnicas para el registro y control de la materia prima y un correcto mantenimiento donde fue que se encontró de acuerdo a los indicadores de calidad sus deficiencias, con la elaboración de estas fichas se puede tener más acertada noción de las pérdidas totales de la empresa o costos adicionales en los procesos de producción.

Ficha de Desperdicios de Materia Prima:

Detallada para el cumplimiento de documentación en el Proceso de Elaboración del Producto (PC-01-03) literal “a”.

Encabezado

La ficha tiene un encabezado donde se encuentra el logo de la empresa en la parte superior izquierda, el título en la centrado y la secuencia a la derecha y con rojo.

Datos Generales

Dentro de este apartado, se detalla:

- a) El número de la maquina donde se operó antes de obtener los desperdicios
- b) La fecha, mes y año de labor.
- c) El tipo de producto que se estaba elaborando.
- d) El nombre del operario empezando con su primer nombre y primer apellido.
- e) La cantidad que estaba detallado en la planificación por el Jefe de Planta.
- f) El número de pedido registrado por el Jefe de Planta.

Detalle

La cantidad en kilogramos de la materia prima, según los siguientes aspectos:

- a) Materia Prima se describe el nombre y tipo de materia prima adquirida para la elaboración del producto.
- b) Cantidad de Materia Prima Suministrada por parte del Jefe de Planta.
- c) Cantidad de Materia Prima Empleada en la elaboración

- d) Cantidad que resulto en primera instancia un desperdicio, pero esta apta para ser molida y reutilizada.
- e) Cantidad de Desperdicio Neto es la cantidad que no se pudo reprocesar por diferentes aspectos.

Observaciones

Se describe alguna anomalía de la maquinaria por la cual es desperdicio se llevó a cabo, u otras variables sustentables.

Firmas

Esta ficha técnica tendrá como responsables de registro la persona encargada de la elaboración de X producto, y el Jefe de Planta encargado de suministrar la materia prima, realizar la planificación de la producción, y revisar los procedimientos de producción.



Control de Desperdicios de Materia Prima

N° 001

N° Maquina: _____

Fecha: _____

Producto: _____

Nombre del Operador: _____

Cantidad: _____

N° de Pedido: _____

Materia Prima: _____

Cantidad Suministrada

Cantidad Empleada

Cantidad a Moler

Cantidad de Desperdicios Total

Kg

Observaciones: _____

Firma Operario

Firma Jefe de Planta

Ficha Técnica de Mantenimiento de Maquinaria

Esta ficha está relacionada con la planificación de la producción elaborada por el Jefe de Producción de la Compañía detallada en el Instructivo de Operación de las Maquinas Inyectoras (PC-01-04), ya que dentro de este debe existir las horas determinadas como adecuadas para el mantenimiento de las maquinas inyectoras y prevenir incomodidades posteriores en la producción.

Encabezado

Lleva en la parte superior izquierda el logo de la empresa, de forma centrada el nombre y en parte superior derecha el número de la serie de color rojo.

Datos Generales:

- a) El nombre del encargado que realiza el mantenimiento de la maquinaria.
- b) El número de la máquina seguido del código ya otorgado.
- c) Ubicación donde se encuentra la máquina dentro de la planta de producción.

Detalle

- a) Fecha se está realizando el mantenimiento.
- b) Fecha en la que se Planificó realizar el mantenimiento.
- c) Hora de iniciación del mantenimiento de la máquina.
- d) Hora exacta de Finalización del mantenimiento de la Maquinaria.
- e) Detalle de hallazgos encontrados en el transcurso del mantenimiento así sean mínimos.

Observaciones

Análisis adicional que suma a la información de los hallazgos.

Firmas

Los encargados son el jefe o persona en cargada de la Realización del Mantenimiento y el Jefe de Planta.



Control de Mantenimiento de la Maquinaria

N° 001

Encargado: _____

Número de Maquina: _____

Código: _____

Ubicación: _____

Fecha Realizada: _____

Fecha Planificada: _____

Hora de Inicio: _____

Hora Finalización _____

Hallazgos: _____

Observaciones _____

Jefe de Mantenimiento

Jefe de Planta

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, José Luis (2012). "*Hipótesis, Método & Diseño de Investigación*". Daena: International Journal of Good Conscience. P.p187-197. Julio 2012. ISSN 1870-557X

ALEMANY, José (2004). "*El Ciclo Shewhart o el Ciclo Deming*". Centro Tecnológico de Plásticos y Elastómeros. CTPE.

ALVARES, Onésimo (2011). "*¿Qué es la planificación estratégica?*", El blog Salmon consulta en: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-planificacion-estrategica>.

ANGÚLO; SARMIENTO (2000). "*Concepto de Rentabilidad en Marketing*". Ponencia Presentada en el Primer Congreso Nacional de Profesores de Costos y Contabilidad Directiva. Departamento de Administración Pontificia Universidad Javeriana. Santafé de Bogotá D.C.

APOLAYA SEGURA, Moisés (sin año). "*Operacionalización de las Variables*". Consulta en: http://cmapspublic2.ihmc.us/rid=1177276915826_1221648340_5171/

ARMIJO, Marianela (2008). "*Lineamientos metodológicos para la construcción de indicadores de desempeño*". ILPES/CEPAL; Área de Políticas Presupuestarias y Gestión.

BLOCK, S; HIRT, A. (2000). "*Fundamentos de Gerencia Financiera*". Colombia, McGraw Hill

BRAVO, Pascual (2008). "*Indicadores de Gestión*". INCONTEC. Colombia.

Cámara de Industrias de Tungurahua (2015). "*Normas ISO INEN*"

CANSECO, Carlos Gonzalo (2011). "*La Producción Y Su Impacto En Los Costos De La Empresa Produplic, Periodo 2008-2010*". Trabajo De Graduación Previo A La Obtención Del Título De Economista. Universidad Técnica De Ambato.

CARRETTO, Julio (2016). "*Planificación Estratégica*". Consultado en: <http://planeacion-estrategica.blogspot.com/>

"Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2011). "*Elaboración de artículos Plásticos para el hogar*". Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES"

Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2011). "*Elaboración de artículos plásticos para el hogar*". Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES.

CIPOLLETTI (2016). "*Gestión de la Calidad y Negocios*" . Facta Unco.

CONTRERAS; DÍAZ (2015). "*Estructura y rentabilidad: Origen, Teorías y definiciones*". Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Peruana Unión. Revista Valor Contable, Vol. 2, Núm. 1, 2015 (35-44).ISSN 2410-1052 (impreso)/ISSN 2413-5860 (digital),

CUEVAS (2001). "*Medición del Desempeño: Retorno sobre Inversión, ROI; Ingreso Residual, IR; valor Económico Agregado, EVA, Análisis Comparado*". Scielo. Cali vol.17 no.79. ISSN 0123-5923

Departamento de Organización de Empresas (2010). "*Indicadores de Rentabilidad*". Universidad de Alicante. España

DEVIA (2007)."*Desarrollo de Nuevos Productos (DNP)*". Grupo de Investigación Desarrollo y Diseño de Procesos y Productos -DDP. Departamento de Ingeniería de Procesos Universidad EAFIT. Medellín. ISSN 1692-0694

DÍAZ (2016). "*Procedimiento para la planeación integrada Producción – Mantenimiento a nivel táctico*". Revista Scielo. Universidad Central Marta Abreu de las Villa. Santa Clara. Cuba. Vol.37. ISSN 1815-5936

Enciclopedia Financiera (2016). "*Indicadores Financieros*", consultado en: <http://www.encyclopediafinanciera.com/indicadores-financieros.htm>

FERRER (2009). "*Análisis de la Utilidad Bruta*". Actualidad Empresarial, Área de Contabilidad y Costos. N° 196

GARCÍA (2016). *"Indicadores de Mantenimiento"*. Renovetec. Consultado en: <http://www.renovetec.com/590-mantenimiento-industrial/110-mantenimiento-industrial/300-indicadores-en-mantenimiento>

GARCÍA, Juan A. Marin; PARDO DEL VAL, Manuela; BONAVIA, Tomas (2008). *"Análisis de programas de mejora continua. Un estudio longitudinal en una empresa industrial"*. Revista Cielo. São Carlos. Gest. Prod. vol.15 no.3. ISSN 1806-9649.

GARCÍA, O. (2014). *"Fórmula Du Pont y su rentabilidad, vista desde la óptica administrativa"*. Inquietud Empresarial. Vol. XIV (2), p.p. 89-113.

GARCÍA, Santiago (2016). *"Indicadores En Mantenimiento"*. Renovetec. Madrid. Consulta en: <http://www.renovetec.com/590-mantenimiento-industrial/110-mantenimiento-industrial/300-indicadores-en-mantenimiento>

GARCÍA. A; KOELLIKER. M; MARTINEZ. M; SALINAS. G (2012). *"Mejorando la Satisfacción del Cliente en una Empresa de Promoción de Ventas a través de la Implementación de un Sistema de Calidad Basado en las Dimensiones Relevantes del Servicio"*. Daena: International Journal of Good Conscience. 7(3) 15-34. ISSN 1870-557X

GARCÍA; GISBERT (2015). *"Estudio de la Mejora Continua en PYMES"*. Área de Innovación y Desarrollo. 3C tecnología. Edición núm. 16. Vol. 4. N 4. ISSN: 2254 - 4143

GARCÍA; GISBERT (2015). *"Estudio de la Implantación de la Mejora Continua en Pymes"*. Universidad Politécnica de Valencia. Revista Ciencias. Edición 16. Volumen 4. ISSN: 2254 – 4143.

GARZÓN PORRAS, Joselyn Lorena (2014). *"El Costo de Recuperación de Cartera y su Incidencia en la Rentabilidad en la Empresa Camión del Austro de la Ciudad De Cuenca S.A. en el año 2013"*. Universidad Técnica De Ambato; Facultad De Contabilidad Y Auditoría; Carrera De Contabilidad y Auditoría.

GIANNASI (2012). *"Desperdicios de la Producción"*. Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

GÓMEZ, Giovanni. (2001). “*Los estados financieros básicos*”. Revista Geopolis. Consultado en: <http://www.gestiopolis.com/estados-financieros-basicos/>

GONZÁLES, Begoña Urgal (2007). “*¿Cómo influye la infraestructura de producción en el rendimiento de las empresas manufactureras?*”. Cuadernos de Gestión Vol. 7. N. ° 2; ISSN: 1131 – 6837.

GRATEROL, Rafael (2015). “*La investigación de Campo*”; Maestría en políticas públicas, Universidad de Guadalajara.

GÓMEZ, Giovanni (2001). “*Los Estados Financieros Básicos*”. Gestiópolis. Consultado en: <https://www.gestiopolis.com/estados-financieros-basicos/>.

GUERRERO CEPETA, Gonzalo (sin año). “*Notas generales del curso Contabilidad financiera y costos*”. Contabilidad General.

HOMGREN; SUNDEN; STRATTON (2006). “*Introducción a la Contabilidad Administrativa*”. Pearson Educación. Primera edición México: ISBN 970-26-26-0640-3

HOYOS, Alfredo; RENDÓN, Alex (2015). “*Aceptación De Una Empresa Dedicada A La Producción Y Comercialización De Artículos Artesanales En La Ciudad De Guayaquil*”. Observatorio Economía Latinoamericana. ISSN: 1696-8352.

INEN (2016). “*Objetivos de Calidad*”, consultado en: <http://www.normalizacion.gob.ec/objetivos/>

INEN (2016). “*Normalización INEN*” consultado en: <http://normalizacioninenec.blogspot.com/2016/07/ambito-de-accion-de-la-normalizacion-y.html>

ING. BENITES, Manuel; RIOS, Verónica (2009). “*Las Normas de Calidad. Programa de Introducción a los Sistemas de Calidad*”. Capítulo 3. Universidad Columbia de Paraguay. Carrera de Psicología. Consulta en: <http://es.slideshare.net/mbenitezcodas/captulo-3-las-normas-de-calidad>.

Instituto Nacional de Contadores Públicos del Colombia (sin fecha). “*Principales indicadores financieros y de gestión*”.

JIMENEZ (sin año). *"Análisis de Estados Financieros Económicos Bajo NIIF"*. Asociación Centro de Estudios Tributarios de Antioquia.

JUAREZ (2011). *"Uso de indicadores financieros para evaluar el impacto de las Prácticas de Alta Implicación"*. Dpto. de Organización de Empresas. Universidad Politécnica de Valencia. Vol 2. N°2. ISSN 1989-9068

JV CORTEZ, Arévalo (2008). *"Investigación de Campo"*. Comprobación del uso y/o de los equipos de protección personal en la Industria Salvadoreña. Capítulo III. P.p 59-85.

KUSTER; CANALES (2006). *"Evaluación y control de la fuerza de ventas: Análisis exploratorio"*. Universal Business Review, núm. 9, primer trimestre, 2006, pp. 42-57 Portal Universal S.A. Madrid, España. ISSN: 1698-5117

LAFUENTE IBÁÑEZ, Carmen; MARÍN EGOSCOZÁBAL, Ainhoa (2008). *"Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: Fases, fuentes y selección de técnicas"*. Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 64, septiembre-diciembre, 2008, pp. 5-18: Universidad EAN. Bogotá, Colombia. ISSN: 0120-8160

"LEÓN (2013). *"Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial"*. Revista de Ciencias Sociales (RCS).Vol. XIX, No. 2, Abril - Junio 2013, pp. 379 - 389. ISSN 1315-9518

Lloyd's Register Group (2014). *"ISO 9001 Sistemas de Gestión de la Calidad"*.

LÓPEZ (sin año). *"Planificación y Control de la Producción"*. Repositorio Institucional de la Universidad de Alicante

LOPEZ, Carlos (2001). *"Las normas ISO 9000"*. Consulta en: <http://www.gestiopolis.com/las-normas-iso-9000/>

LORCA (sin año). *"Análisis y Planeación Financiera"*. Universidad Javeriana. Colombia.

MARTINEZ (2010). *"Indicadores Financieros y su Interpretación"*.

MBA. CARRETO, Julio (2016). *"Planeación Estratégica"*. Consultado en: <http://planeacion-estrategica.blogspot.com/>

MENGO, Oneyda (2009). *"Investigación Documental"*. Introducción a la Metodología de la Investigación Científica y Documental. Universidad Central de Venezuela. Facultad de Agronomía Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales.

MINGUELA, B; RODRÍGUEZ. A; ARIAS, D; Universidad Complutense de Madrid; Universidad de Granada (2000). *"Desarrollo de nuevos productos: consideraciones sobre la integración funcional"*. Cuadernos de Estudios Empresariales. ISSN 1131 -6985.

MORENO, Antonio (2016). *"Aplicación de la Norma UNE-EN ISO 9001:2015 para Empresas de Servicios y Diseño de Sistema de Gestión de Calidad para una empresa de Facility Management"*. Dep. Organización Industrial y Gestión de Empresas II. Escuela Técnica Superior de Ingeniería. Universidad de Sevilla

NAVA, Rosillón; MARBELIS Alejandra (2009). *"Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente"* Revista Venezolana de Gerencia. v.14 n.48 Maracaibo dic. 2009. ISSN 1315-9984

OLARTE C., William; BOTERO A., Marcela; CAÑÓN A., Benhur (2010). *"Importancia Industrial dentro de los Procesos de Producción"*. Universidad Tecnológica de Pereira. vol. XVI, núm. 44, abril, 2010, pp. 354-356

PADULA (2014). *"Control de Calidad y Educación a Distancia. Relaciones y Revelaciones"*. Revista Iberoamericana de Educación. Universidad del Salvador. ISSN 1681-5653

PASTOR PAREDES, Jorge L. (2012). *"Análisis Financiero"*. Programa La Universidad Interna 2012: Universidad De San Martin De Porres

PÉREZ, Domingo (2007). *"Gestión de Operaciones"*. Escuela de Negocios. Escuela de Organización de Negocios.

PINTO MOLINA, María (1998). *"Gestión de Calidad en Documentación"*. Revista de Biblioteconomía y Documentación. erva de Biblioteconomía y Documentación. Servicio de Publicaciones. Universidad de Murcia. Vol. 1, 1998, págs 171-183.D.L. MU-776-1998. ISSN: 1575 – 2437.

PITA FERNÁNDEZ, S., PÉRTEGAS DÍAZ, S. (2002). *“Investigación cuantitativa y cualitativa”*. Unidad de Epidemiología Clínica y Bioestadística. Complejo Hospitalario-Universitario Juan Canalejo. A Coruña (España).

Pro Ecuador (2015). *“Perfil de Empaques Plásticos en Chile”*. Parte I Información de Mercado.

RIVERO; RIVAS (2013). *“Optimización de la productividad en la Industria, para lograr rentabilidad y competitividad”*. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo. ISSN 2007 - 2619.

ROJAS TORRES, Lady Concepción (2008). *“Implementación del Sistema de Gestión de Calidad según la Norma ISO 9001:2000 en una Industria Plástica”*. Tesis De Grado. Escuela Superior Politécnica El Litoral

SAMPIERI, R. H. (2010). *“Metodología de la Investigación”*. México: Mc Graw Hill.

SANDOVAL, Leonel Luis y J. L. ABREU (2008). *“Los Estados Financieros Básicos, su uso e interpretación para la toma decisiones en las PYMES”*. International Journal of Good Conscience. 3(2): 152-186. ISSN 1870-557X

SARMIENTO, M. José Manuel (2009). *“El ciclo PHVA”*. Calidad sin Límites. Consulta en: <http://nolimitsquality.blogspot.com/2009/11/el-ciclo-phva.html>

Servicio Ecuatoriano de Normalización (2016). *“Norma técnica Ecuatoriana NTE-INEN 2537:2010”*

SIERRA (2004). *“Programa de Mantenimiento Preventivo para la Empresa Metalmecánica Industrias AVM S.A.”*. Facultad de Ingenierías Físico - Mecánico. Universidad de Santander, Bucaramanga.

SIERRA; PLAZAS; GUILLEN; RODRIGUEZ (2010). *“Protocolo para Envases de plástico, utilizados en la industria farmacéutica, de cosméticos y de alimentos”*. Revista Colombiana Ciencias Químicas Farmacéuticas. Vol.39 149 - 167.

Supply Chain (2015). “*Funciones de las normas ISO para la calidad*”. Consulta en: <http://retos-operaciones-logistica.eae.es/2015/01/para-que-sirven-las-iso-funciones-de-las-normas-iso-para-la-calidad.htm>.

TAPIA, Evelyn (2015) “*La industria del plástico padece una contracción*”. Revista Lideres. El comercio. Consultado en: <http://www.revistalideres.ec/lideres/industria-plastico-contraccion-produccion.html>

ANEXOS

Anexo 1:



HALLEY CORPORACIÓN
ARAKIPROD CIA. LTDA.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015
EXPRESADO EN \$ USD DÓLARES AMERICANOS

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
1.	ACTIVOS		
1.1.	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.1.	DISPONIBLE		
1.1.1.01.	CAJA GENERAL		
1.1.1.01.01.01.	RECAUDACIONES A DEPOSITAR		
1.1.1.01.01.002	Caja Cheques	71.757,46	
1.1.1.01.01.003	Caja Chica Administracion	500,00	
1.1.1.01.01.004	Caja Chica Produccion	500,00	
=TOTAL=1.1.1.01.01.	RECAUDACIONES A DEPOSITAR		72757,46
1.1.1.02.	BANCOS		
1.1.1.02.01.	BCOS CUENTAS CORRIENTES		
1.1.1.02.01.001	Banco del Austro Cta. Cte. 18643820	2.240,07	
1.1.1.02.01.003	Banco del austro Cta. Cte. 18644118	55,84	
1.1.1.02.01.004	Banco ProCredit Cta. Cte. 002030127117	27,21	
=TOTAL=1.1.1.02.01.	BCOS CUENTAS CORRIENTES		2323,12
1.1.2.	EXIGIBLE		
1.1.2.01.	CUENTAS POR COBRAR		
1.1.2.01.01.	CLIENTES NACIONALES		
1.1.2.01.01.001	Clientes	666.709,82	
1.1.2.01.01.002	Cuentas por cobrar relacionadas	202.524,31	
1.1.2.01.01.099	(-) Provision Ctas Incobrables	-6.667,10	
=TOTAL=1.1.2.01.01.	CLIENTES NACIONALES		862567,03
1.1.2.02.	ANTICIPOS Y PRESTAMOS A PERSONAL		
1.1.2.02.02.	PRESTAMOS EMPLEADOS		
1.1.2.02.02.001	Prestamo Empleados	3.584,09	
=TOTAL=1.1.2.02.02.	PRESTAMOS EMPLEADOS		3584,09
1.1.2.04.	CREDITO TRIBUTARIO		
1.1.2.04.01.	CREDITO TRIBUTARIO IVA		
1.1.2.04.01.001	IVA Pasado	10.754,88	
1.1.2.04.01.003	Credito Tributario IVA Compras	61,66	
1.1.2.04.01.004	Credito Tributario IVA Retenciones	642,42	
1.1.2.04.01.005	Impuesto Retenido IVA	625,96	
=TOTAL=1.1.2.04.01.	CREDITO TRIBUTARIO IVA		12084,92
1.1.2.04.02.	CREDITO TRIBUTARIO RENTA		
1.1.2.04.02.001	Impuesto Retenido Renta	9.135,75	
=TOTAL=1.1.2.04.02.	CREDITO TRIBUTARIO RENTA		9135,75
1.1.3.	INVENTARIOS		
1.1.3.01.	INVENTARIOS		
1.1.3.01.01.	INVENTARIOS MATERIA PRIMA		
1.1.3.01.01.001	Inv. Materia prima	65.887,44	
=TOTAL=1.1.3.01.01.	INVENTARIOS MATERIA PRIMA		65887,44
1.1.3.01.03.	INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS		
1.1.3.01.03.001	Inv. Productos Terminado	244.348,17	
=TOTAL=1.1.3.01.03.	INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS		244348,17
1.1.3.01.04.	INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES		
1.1.3.01.04.001	Inv. Suministros y Materiales Produccion	23.917,44	
=TOTAL=1.1.3.01.04.	INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES		23917,44
1.1.4.	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		
1.1.4.01.	PAGOS ANTICIPADOS		
1.1.4.01.01.	ANTICIPO A PROVEEDORES		
1.1.4.01.01.001	Anticipo Proveedores	2.798,91	
=TOTAL=1.1.4.01.01.	ANTICIPO A PROVEEDORES		2798,91
1.2.	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
1.2.1.01.02.	CONSTRUCCIONES EN CURSO		
1.2.1.01.02.001	Construccion Nave (nueva)	2.325,10	
=TOTAL=1.2.1.01.02.	CONSTRUCCIONES EN CURSO		2325,10
1.2.2.	DEPRECIABLES		
1.2.2.01.	DEPRECIABLES		
1.2.2.01.02.	MUEBLES Y ENSERES		
1.2.2.01.02.001	Muebles y Enseres	3.904,64	
=TOTAL=1.2.2.01.02.	MUEBLES Y ENSERES		3904,64
1.2.2.01.04.	EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE		
1.2.2.01.04.001	Equipo de Computacion y Software	4.596,78	
=TOTAL=1.2.2.01.04.	EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE		4596,78
1.2.2.01.05.	EQUIPO DE TRANSPORTE/ VEHICULOS		
1.2.2.01.05.001	Vehiculos	32.133,93	
=TOTAL=1.2.2.01.05.	EQUIPO DE TRANSPORTE/ VEHICULOS		32133,93
1.2.2.01.06.	MAQUINARIA Y EQUIPO		
1.2.2.01.06.001	Maquinaria y Equipo	183.109,83	
=TOTAL=1.2.2.01.06.	MAQUINARIA Y EQUIPO		183109,83
1.2.2.01.07.	MAQUINARIA Y EQUIPO LABORATORIO		
1.2.2.01.07.001	Maquinaria y Equipo Laboratorio	3.962,50	
=TOTAL=1.2.2.01.07.	MAQUINARIA Y EQUIPO LABORATORIO		3962,50
1.2.2.02.02.	DEPRECIACION ACUMULADA		
1.2.2.02.02.002	(-) Dep. Acumul. Muebles y Enseres	-390,46	
1.2.2.02.02.004	(-) Dep. Acumul. Equipo de Computo	-1.532,26	
1.2.2.02.02.005	(-) Dep. Acumul. Vehiculos	-6.426,79	
1.2.2.02.02.006	(-) Dep. Acumul. Maquinaria y Equipo	-18.310,98	
1.2.2.02.02.007	(-) DEP. Acumul. Equipo de Laboratorio	-396,25	
=TOTAL=1.2.2.02.02.	DEPRECIACION ACUMULADA		-27056,74
=TOTAL=1.	TOTAL ACTIVOS		1502380,37
2.	PASIVO		
2.1.	PASIVO CORRIENTE		
2.1.1.	NO RELACIONADOS		
2.1.1.01.	OBLIGACIONES COMERCIALES		
2.1.1.01.01.	PROVEEDORES MATERIA PRIMA		
2.1.1.01.01.001	Proveedores de Suministros	-134.586,70	
2.1.1.01.01.002	Proveedores de Materia Prima	-63.303,04	
2.1.1.01.01.003	Proveedores de Transporte	-4.751,56	
2.1.1.01.01.004	Proveedores de Matriceria	46,36	
2.1.1.01.01.005	Proveedores de Mant. Maquinaria	-15.818,75	
2.1.1.01.01.006	Proveedores Varios	-28.853,02	
2.1.1.01.01.007	Cuentas por pagar relacionadas	-224.614,91	
=TOTAL=2.1.1.01.01.	PROVEEDORES MATERIA PRIMA		-471881,62
2.1.1.02.	DOCUMENTOS POR PAGAR		
2.1.1.02.01.	DOCUMENTOS POR PAGAR		
2.1.1.02.01.002	Prestamo por pagar porción corriente	-169.821,00	
=TOTAL=2.1.1.02.01.	DOCUMENTOS POR PAGAR		-169821,00

2.1.2.	OBLIGACIONES LABORABLES		
2.1.2.01.	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		
2.1.2.01.01.	ROL DE PAGOS		
2.1.2.01.01.001	Sueldos por Pagar	-24.606,56	
=TOTAL=2.1.2.01.01.	ROL DE PAGOS		-24606,56
2.1.2.01.02.	PROVISIONES DE BENEFICIOS SOCIALES		
2.1.2.01.02.001	Decimo Tercer Sueldo	-3.029,74	
2.1.2.01.02.002	Decimo Cuarto Sueldo	-7.316,00	
2.1.2.01.02.003	Vacaciones	-8.628,56	
=TOTAL=2.1.2.01.02.	PROVISIONES DE BENEFICIOS SOCIALES		-18974,30
2.1.2.01.03.	OBLIGACIONES CON EL IESS		
2.1.2.01.03.001	Aporte Patronal	-4.463,44	
2.1.2.01.03.002	Aporte Individual 9.45%	-3.471,56	
2.1.2.01.03.005	Fondo de Reserva	-2.084,54	
=TOTAL=2.1.2.01.03.	OBLIGACIONES CON EL IESS		-10019,54
2.1.3.	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS		
2.1.3.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE POR PAGAR		
2.1.3.01.02.	RETENCIONES IVA PROVEEDORES		
2.1.3.01.02.001	Retención en la Fuente IVA 30%	-2.228,97	
2.1.3.01.02.002	Retención en la Fuente IVA 70%	-939,50	
=TOTAL=2.1.3.01.02.	RETENCIONES IVA PROVEEDORES		-3.168,47
2.1.3.01.03.	RET.FTE IMP. RENTA PROVEEDORES		
2.1.3.01.03.001	Retención Fuente Imp.Renta 1%	-2,24	
=TOTAL=2.1.3.01.03.	RET.FTE IMP. RENTA PROVEEDORES		-2,24
2.1.3.02.	IVA POR PAGAR		
2.1.3.02.01.	IVA COBRADO POR PAGAR		
2.1.3.02.01.001	IVA Cobrado por Pagar	-24.991,59	
=TOTAL=2.1.3.02.01.	IVA COBRADO POR PAGAR		-24.991,59
2.2.	NO CORRIENTES		
2.2.1.	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO		
2.2.1.01.	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO		
2.2.1.01.01.	PRESTAMOS BANCARIOS Y PROVEEDORES		
2.2.1.01.01.001	Prestamos Bancarios a largo plazo	-674.477,95	
=TOTAL=2.2.1.01.01.	PRESTAMOS BANCARIOS Y PROVEEDORES		-674.477,95
=TOTAL=2.	TOTAL PASIVO		-1.397.943,27
3.	PATRIMONIO		
3.1.	CAPITAL		
3.1.1.	CAPITAL LIQUIDO CONTABLE		
3.1.1.01.	CAPITAL SOCIAL		
3.1.1.01.01.	CAPITAL SOCIAL		
3.1.1.01.01.006	Capital Suscrito y Pagado	-400,00	
=TOTAL=3.1.1.01.01.	CAPITAL SOCIAL		-400,00
3.1.2.	RESULTADOS		
3.1.2.01.	RESULTADOS		
3.1.2.01.01.	RESULTADOS EJERCICIO ACTUAL	-104.037,09	
=TOTAL=3.1.2.01.01.	RESULTADOS EJERCICIO ACTUAL		-104.037,09
=TOTAL=3.	TOTAL PATRIMONIO		-104.037,09
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		-1.502.380,36
	TOTAL ACTIVO		1.502.380,37
			0,01



HALLEY CORPORACIÓN
ARAKIPROD CIA. LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015
EXPRESADO EN \$ USD DÓLARES AMERICANOS

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA				
4.	INGRESOS				
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES				
4.1.1.	VENTAS NETAS				
4.1.1.01.	VENTAS BRUTAS				
4.1.1.01.01.	VENTA DE PRODUCTO TERMINADO				
4.1.1.01.01.001	Ventas Producto Terminado	-1.861.105,20			
4.1.1.01.01.002	flete de mercaderías	-837,16			
4.1.1.01.01.004	Otros Ingresos	-158.391,87			
=TOTAL=4.1.1.01.01	VENTA DE PRODUCTO TERMINADO			-2.020.334,23	
4.1.1.02.	DESCUENTO Y DEVOLUCION EN VENTAS				
4.1.1.02.01.	DEVOLUCION EN VENTAS				
4.1.1.02.01.001	Devolucion en Ventas	18.062,95			
=TOTAL=4.1.1.02.01.	DEVOLUCION EN VENTAS			18.062,95	
4.1.1.02.02.	DESCUENTOS EN VENTAS				
4.1.1.02.02.001	Descuentos en Ventas PVP	427.535,68			
=TOTAL=4.1.1.02.02.	DESCUENTOS EN VENTAS			427.535,68	
=TOTAL=4.1.1.02.	DESCUENTO Y DEVOLUCION EN VENTAS				
=TOTAL=4.1.1.	VENTAS NETAS				-1.574.735,60
4.1.3.	COSTOS VENTAS				
4.1.3.01.	COSTOS VENTAS				
4.1.3.01.01.	COSTOS VENTAS				
4.1.3.01.01.001	Costo de Ventas	672.759,68			
=TOTAL=4.1.3.01.01.	COSTOS VENTAS			672.759,68	
=TOTAL=4.1.3.01.	COSTOS VENTAS				672.759,68
=TOTAL=4.	INGRESOS				-901.975,92
5	COSTO Y GASTOS				
5.1.	COSTOS DE PRODUCCION				
5.1.1.	COSTOS DE PRODUCCION				
5.1.1.01.	COSTOS MATERIA PRIMA				
5.1.1.01.01.	COSTOS MATERIA PRIMA				
5.1.1.01.01.001	Cts.-Materia Prima	65.887,44			
=TOTAL=5.1.1.01.01.	COSTOS MATERIA PRIMA			65.887,44	
5.1.1.02.	COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA				
5.1.1.02.01.	REMUNERACIONES				
5.1.1.02.01.001	Cts.-Sueldos	97.793,68			
5.1.1.02.01.002	Cts.-Horas Extras	8.426,85			
5.1.1.02.01.004	Cts.-Bonif. por Responsabilidad	159,50			
5.1.1.02.01.005	Cts.-Comisiones	8.419,09			
=TOTAL=5.1.1.02.01.	REMUNERACIONES			114.799,12	
5.1.1.02.02.	BENEFICIOS SOCIALES				
5.1.1.02.02.001	Cts.-Decimo Tercer Sueldo	9.936,47			
5.1.1.02.02.002	Cts.-Decmo Cuarto Sueldo	6.637,50			
5.1.1.02.02.003	Cts.-Vacaciones no Gosadas	5.256,84			
=TOTAL=5.1.1.02.02.	BENEFICIOS SOCIALES			21.830,81	
5.1.1.02.03.	OTROS DEL PERSONAL				
5.1.1.02.03.001	Cts.-Alimentación	10.117,19			
5.1.1.02.03.005	Cts.-Uniformes	227,87			
5.1.1.02.03.006	Cts.-Medicos	208,40			
=TOTAL=5.1.1.02.03.	OTROS DEL PERSONAL			10.553,46	
5.1.1.02.04.	COSTO IESS				
5.1.1.02.04.001	Cts. Aporte Patronal IESS	13.352,01			
5.1.1.02.04.005	Cts. Fondos de Reserva	5.416,75			
=TOTAL=5.1.1.02.04.	COSTO IESS			18.768,76	
5.1.1.03.	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION				
5.1.1.03.01.	MATERIALES INDIRECTOS				
5.1.1.03.01.001	Cts.-Materiales Indirectos	60.447,78			
5.1.1.03.01.002	Cts.-Suministros Armaje	4.067,90			
5.1.1.03.01.003	Cts.-Suministros de despacho	213,25			
=TOTAL=5.1.1.03.01.	MATERIALES INDIRECTOS			64.728,93	
5.1.1.03.06.	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES				
5.1.1.03.06.001	Cts.-Combustibles	182,14			
5.1.1.03.06.002	Cts.-Lubricantes	7.347,03			
=TOTAL=5.1.1.03.06.	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES			7.529,17	
5.1.1.03.07.	REPARACIONES Y MANTENIMIENTOS				
5.1.1.03.07.001	Cts.-Mant.Maquinaria	45.711,58			
5.1.1.03.07.002	Cts.-Repuestos y Accesorios	6.519,75			
5.1.1.03.07.003	Cts.-Mant. Moldes	2.116,11			
5.1.1.03.07.004	Cts.-Mant. Traqueolacion	67,80			
5.1.1.03.07.005	Cts.-Mant. Planta	1.090,51			
=TOTAL=5.1.1.03.07.	REPARACIONES Y MANTENIMIENTOS			55.505,75	
5.1.1.03.09.	SERVICIOS BASICOS				
5.1.1.03.09.001	Cts.-Energia Electrica	9.890,71			
=TOTAL=5.1.1.03.09.	SERVICIOS BASICOS			9.890,71	
5.1.1.03.11.	OTROS COSTOS GENERALES				
5.1.1.03.11.001	Cts.-Transportes y Fletes	8.236,42			
5.1.1.03.11.002	Cts.-Maquila	20.121,87			
5.1.1.03.11.003	Cts. Matriceria	16.975,96			
5.1.1.03.11.009	Cts.-Varios	2.186,16			
5.1.1.03.11.010	Cts.- Mantenimiento equipo laboratorio	1.116,34			
=TOTAL=5.1.1.03.11.	OTROS COSTOS GENERALES			48.636,75	
=TOTAL=5.1.	COSTOS DE PRODUCCION				418.130,90
5.2.	GASTOS DE OPERACION				
5.2.1.	GASTOS ADMINISTRATIVOS				
5.2.1.01.	GASTOS DEL PERSONAL				
5.2.1.01.01.	REMUNERACIONES				
5.2.1.01.01.001	Gts.Adm.-Sueldos	49.014,53			
5.2.1.01.01.004	Gts.Adm.-Bonif. por Responsabilidad	3.115,22			
5.2.1.01.01.005	Gts.Adm. Comisiones	18.771,92			
=TOTAL=5.2.1.01.01.	REMUNERACIONES			70.901,67	
5.2.1.01.02.	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES				
5.2.1.01.02.001	Gts.Adm.-Decimo Tercer Sueldo	6.157,50			
5.2.1.01.02.002	Gts.Adm.-Decmo Cuarto Sueldo	1.711,00			
5.2.1.01.02.003	Gts.Adm.-Vacaciones no Gosadas	3.289,87			
=TOTAL=5.2.1.01.02.	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES			11.158,37	
5.2.1.01.03.	OTROS DEL PERSONAL				
5.2.1.01.03.001	Gts.Adm.-Alimentación	765,56			
5.2.1.01.03.002	Gts.Adm.-Movilizacón	476,49			
5.2.1.01.03.005	Gts.Adm.-Uniformes	1.872,00			
5.2.1.01.03.006	Gts.Adm.-Medicos	4,76			
=TOTAL=5.2.1.01.03.	OTROS DEL PERSONAL			3.118,81	
5.2.1.01.04.	GASTO IESS				
5.2.1.01.04.001	Gts.Adm.-Aporte Patronal IESS	8.803,83			
5.2.1.01.04.005	Gts.Adm.-Fondo de Reserva	5.830,91			
=TOTAL=5.2.1.01.04.	GASTO IESS			14.634,74	
5.2.1.01.05.	GASTOS DE OFICINA				
5.2.1.01.05.001	Gts.Adm.-Utilles de Oficina	3.338,89			
5.2.1.01.05.002	Gts.Adm.-Utilles de Aseo y Limpieza	1.066,15			
5.2.1.01.05.003	Gts.Adm.-Suministros de Computacion	334,35			
5.2.1.01.05.004	Gts.Adm.-Copias Documentos	121,99			
5.2.1.01.05.005	Gts.Adm.-Periodicos y Revistas	288,35			
=TOTAL=5.2.1.01.05.	GASTOS DE OFICINA			5.149,73	
5.2.1.01.06.	MANTENIMIENTO Y REPARACION				
5.2.1.01.06.001	Gts.Adm.-Mant.Muebles y Enseres	246,83			
5.2.1.01.06.002	Gts.Adm.-Mant.Equipo de Oficina	1.017,13			
5.2.1.01.06.003	Gts.Adm.-Mant.Equipo de Computo	244,65			
5.2.1.01.06.004	Gts.Adm.-Mant.Vehiculos	7.058,86			
5.2.1.01.06.005	Gts.Adm.-Mant.Edificio-Oficina	22.896,41			
5.2.1.01.06.006	Gts.Adm. Mantenimientos Terrenos	6.085,70			
=TOTAL=5.2.1.01.06.	MANTENIMIENTO Y REPARACION			37.549,58	

5.2.1.01.09.	GROS. DEPRECIACIONES			
5.2.1.01.09.001	Gts.Adm.-Deprec. Propiedad Planta y Equipo	27.056,74		
=TOTAL=5.2.1.01.09.	GROS. DEPRECIACIONES		27.056,74	
5.2.1.01.10.	IMPUESTOS Y OTROS			
5.2.1.01.10.001	Gts.Adm.-Impcto Municipal 0.0015%	41,68		
5.2.1.01.10.004	Gts.Adm.-Otros Impptos y Contribuciones	3.796,36		
=TOTAL=5.2.1.01.10.	IMPUESTOS Y OTROS		3.838,04	
5.2.1.01.11.	GASTOS PUBLICIDAD			
5.2.1.01.11.001	Gto.Adm.-Avisos y Publicaciones	1.096,19		
5.2.1.01.11.002	Gto.Adm.-Montaje de Stand	196,17		
=TOTAL=5.2.1.01.11.	GASTOS PUBLICIDAD		1.292,36	
5.2.1.01.13.	HONORARIOS Y GASTOS LEGALES			
5.2.1.01.13.001	Gts.Adm.-Honorarios Profesionales	15.052,95		
5.2.1.01.13.002	Gts.Adm.-Legales y Judiciales	2.906,27		
=TOTAL=5.2.1.01.13.	HONORARIOS Y GASTOS LEGALES		17.959,22	
5.2.1.01.14.	OTROS GASTOS GENERALES			
5.2.1.01.14.002	Gts.Adm.-Adecuación y Desarrollo	3.208,24		
5.2.1.01.14.005	Gts.Adm.-Mensajería	3.103,25		
5.2.1.01.14.006	Gts.Adm.-Otros	7.333,54		
5.2.1.01.14.007	Gts.Adm.-Servicios Prestados	12.248,60		
5.2.1.01.14.008	Gts.Adm.-Combustible	567,84		
5.2.1.01.14.009	Gts.Adm.-Construcción Doña Mary	5.697,96		
=TOTAL=5.2.1.01.14.	OTROS GASTOS GENERALES		32.159,43	
5.2.1.01.15.	IVA QUE SE CARGA AL GASTO			
5.2.1.01.15.001	Iva que se carga al Gasto	1.035,90		
=TOTAL=5.2.1.01.15.	IVA QUE SE CARGA AL GASTO		1.035,90	
=TOTAL=5.2.1.	GASTOS ADMINISTRATIVOS			225.854,59
5.2.2.	GASTOS DE VENTAS			
5.2.2.01.	GASTOS DEL PERSONAL			
5.2.2.01.01.	REMUNERACIONES			
5.2.2.01.01.001	Gts.Vts.-Sueldos	50.351,61		
5.2.2.01.01.004	Gts.Vts.Bonif. par Responsabilidad	50,00		
5.2.2.01.01.005	Gts.Vts.Comisiones	18.642,52		
=TOTAL=5.2.2.01.01.	REMUNERACIONES		69.044,13	
5.2.2.01.02.	BENEFICIOS SOCIALES			
5.2.2.01.02.001	Gts.Vts.-Decimo Tercer Sueldo	3.859,45		
5.2.2.01.02.002	Gts.Vts.-Decimo Cuarto Sueldo	2.094,68		
5.2.2.01.02.003	Gts.Vts.-Vacaciones no Goadadas	2.327,27		
=TOTAL=5.2.2.01.02.	BENEFICIOS SOCIALES		8.281,40	
5.2.2.01.03.	OTROS DEL PERSONAL			
5.2.2.01.03.001	Gts.Vts.-Alimentación	969,35		
5.2.2.01.03.002	Gts.Vts.-Movilización	312,15		
5.2.2.01.03.003	Gts.Vts.-Hospedaje	215,87		
5.2.2.01.03.004	Gts.Vts.-Cursos y Capacitación	85,00		
5.2.2.01.03.009	Gts.Vts.-Agasajos al Personal	312,37		
=TOTAL=5.2.2.01.03.	OTROS DEL PERSONAL		1.894,74	
5.2.2.01.04.	GASTO IESS			
5.2.2.01.04.001	Gts.Vts.-Aporte Patronal IESS	6.113,47		
5.2.2.01.04.005	Gts.Vts.-Fondo de Reserva	3.124,03		
=TOTAL=5.2.2.01.04.	GASTO IESS		9.237,50	
5.2.2.01.05.	GASTOS DE VIAJES			
5.2.2.01.05.001	Gts.Vts.-Alimentación	679,23		
5.2.2.01.05.002	Gts.Vts.-Movilización	287,69		
5.2.2.01.05.003	Gts.Vts.-Hospedaje	4.193,52		
5.2.2.01.05.004	Gts.Vts.-Peajes	186,70		
=TOTAL=5.2.2.01.05.	GASTOS DE VIAJES		5.347,14	
5.2.2.01.06.	GASTOS DE OFICINA			
5.2.2.01.06.001	Gts.Vts.-Suministros Ventas	639,09		
5.2.2.01.06.002	Gts.Vts.-Impresos Ventas	75,50		
=TOTAL=5.2.2.01.06.	GASTOS DE OFICINA		714,59	
5.2.2.01.07.	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES			
5.2.2.01.07.001	Gts.Vts.-Combustibles	6.090,55		
5.2.2.01.07.002	Gts.Vts.-Lubricantes	7,14		
=TOTAL=5.2.2.01.07.	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		6.097,69	
5.2.2.01.08.	REPARACIONES Y MANTENIMIENTOS			
5.2.2.01.08.002	Gts.Vts.-Mant.Equipo de Oficina	28,57		
5.2.2.01.08.003	Gts.Vts.-Mant.Equipo de Computo	29,46		
5.2.2.01.08.004	Gts.Vts.-Mant.Vehiculos	9.650,81		
5.2.2.01.08.005	Gts.Vts.-Mant.Edificio-Oficina	596,84		
5.2.2.01.08.006	Gts.Vts.-Mant.Edificio-Bodega	1.091,70		
5.2.2.01.08.007	Gts.Vts.-Repuestos y Accesorios de Vehiculos	443,57		
=TOTAL=5.2.2.01.08.	REPARACIONES Y MANTENIMIENTOS		11.840,95	
5.2.2.01.10.	SERVICIOS BASICOS			
5.2.2.01.10.003	Gts.Vts.-Telefono, fax	185,20		
5.2.2.01.10.004	Gts.Vts.-Celulares	575,19		
=TOTAL=5.2.2.01.10.	SERVICIOS BASICOS		760,39	
5.2.2.01.12.	GASTOS PUBLICIDAD			
5.2.2.01.12.001	Gts.Vts.-Publicidad y Propaganda	1.356,01		
5.2.2.01.12.002	Gts.Vts.-Promoción y Otros	512,32		
5.2.2.01.12.003	Gts.Vts.-Pagina Web	400,00		
=TOTAL=5.2.2.01.12.	GASTOS PUBLICIDAD		2.268,33	
5.2.2.01.14.	OTROS GASTOS GENERALES			
5.2.2.01.14.001	Gts.Vts.-Transportes y Fletes	9.413,96		
5.2.2.01.14.004	Gts.Vts.-Varios	1.223,40		
=TOTAL=5.2.2.01.14.	OTROS GASTOS GENERALES		10.637,36	
5.2.2.01.15.	PROVISIONES CTAS INCOBRABLES			
5.2.2.01.15.001	Gts.Vts.-Provisiones Incobrables	6.667,10		
=TOTAL=5.2.2.01.15.	PROVISIONES CTAS INCOBRABLES		6.667,10	
=TOTAL=5.2.2.	GASTOS DE VENTAS			132.791,32
5.2.3.	GASTOS FINANCIEROS			
5.2.3.01.	INTERESES PRESTAMOS BANCARIOS			
5.2.3.01.01.001	Gts.Fin.-Int.Prst.Bco.	9.548,26		
=TOTAL=5.2.3.01.01.	INTERESES PRESTAMOS BANCARIOS		9.548,26	
5.2.3.01.03.	INTERES Y COMISION BANCARIA Y OTROS			
5.2.3.01.03.002	Gts.Fin.-Comisiones y Otros	1.106,18		
5.2.3.01.03.006	Gts.Fin.-Mantenimientos Bancarios	158,78		
=TOTAL=5.2.3.01.03.	INTERES Y COMISION BANCARIA Y OTROS		1.264,96	
=TOTAL=5.2.3.	GASTOS FINANCIEROS			10.813,22
5.2.4.	NO DEDUCIBLE OPERACIONALES			
5.2.4.01.	GASTOS ADMINISTRATIVOS			
5.2.4.01.01.	INTERESE Y MULTAS			
5.2.4.01.01.001	Gts.-Multas y Intereses SRI	347,09		
5.2.4.01.01.004	Gts.-Multas MRL	1.406,00		
=TOTAL=5.2.4.01.01.	INTERESE Y MULTAS		1.753,09	
5.2.4.01.02.	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS			
5.2.4.01.02.003	Gts. No Deducibles de Caja Chica	2.537,84		
=TOTAL=5.2.4.01.02.	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS		2.537,84	
5.2.4.01.03.	GASTOS GENERALES			
5.2.4.01.03.001	Gastos movilización	915,58		
5.2.4.01.03.002	Gastos Peajes	3,45		
5.2.4.01.03.003	Gastos retenciones asumidas	49,59		
5.2.4.01.03.004	Gastos Transporte y Flete	346,06		
5.2.4.01.03.005	Gasto Alimentación	313,89		
5.2.4.01.03.006	Gastos Sueldos	190,00		
5.2.4.01.03.090	Gastos Varios	4.239,30		
=TOTAL=5.2.4.01.03.	GASTOS GENERALES		6.057,87	
=TOTAL=5.2.4.	NO DEDUCIBLE OPERACIONALES			10.348,80
=TOTAL=5.	COSTO Y GASTOS			797.938,83
	UTILIDAD BRUTA			-104.037,09
	(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES			15.605,56
	(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA			-88.431,53



HALLEY CORPORACION
ARAKIPROD CIA LTDA.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
EXPRESADO EN \$ USD DÓLARES AMERICANOS



CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
1.	ACTIVOS		
1.1.	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.1.	DISPONIBLE		
1.1.1.01.	CAJA GENERAL		
1.1.1.01.01.	RECAUDACIONES A DEPOSITAR		
1.1.1.01.01.002	Caja Cheques	67.364,44	
=TOTAL=1.1.1.01.01.	RECAUDACIONES A DEPOSITAR		67.364,44
1.1.1.02.	BANCOS		
1.1.1.02.01.	BCOS CUENTAS CORRIENTES		
1.1.1.02.01.001	Banco del Austro Cta. Cte. 18643820	33.320,63	
1.1.1.02.01.002	Banco Internacional Cta. Cte. 1063730009	4.342,31	
1.1.1.02.01.003	Banco del austro Cta. Cte. 18644118	7.838,72	
1.1.1.02.01.004	Banco ProCredit Cta. Cte. 00203012711	1.157,20	
=TOTAL=1.1.1.02.01.	BCOS CUENTAS CORRIENTES		46.658,86
1.1.2.	EXIGIBLE		
1.1.2.01.	CUENTAS POR COBRAR		
1.1.2.01.01.	CLIENTES NACIONALES		
1.1.2.01.01.001	Clientes	361.218,14	
1.1.2.01.01.002	Cuentas Por Cobrar Relacionadas	257.096,12	
1.1.2.01.01.099	(-) Provision Cltas Incobrables	- 7.624,40	
=TOTAL=1.1.2.01.01.	CLIENTES NACIONALES		610.689,86
1.1.2.02.	ANTICIPOS Y PRESTAMOS A PERSONAL		
1.1.2.02.01.	ANTICIPOS PERSONAL		
1.1.2.02.01.001	Anticipo Nomina	5.760,00	
1.1.2.02.01.002	Anticipo Gonzalo Veloz diferencia cobros	3.468,14	
1.1.2.02.01.003	Anticipo Jose Montero diferencia cobros	624,00	
1.1.2.02.01.005	Anticipo Francisco Moreira diferencia cot	38,32	
=TOTAL=1.1.2.02.01.	ANTICIPOS PERSONAL		9.890,46
1.1.2.02.02.	PRESTAMOS EMPLEADOS		
1.1.2.02.02.001	Prestamo Empleados	4.296,14	
=TOTAL=1.1.2.02.02.	PRESTAMOS EMPLEADOS		4.296,14
1.1.2.03.	OTRAS CUENTAS POR COBRAR		
1.1.2.03.01.	PRESTAMOS A TERCEROS		
=TOTAL=1.1.2.03.01.	PRESTAMOS A TERCEROS		
1.1.2.04.	CREDITO TRIBUTARIO		
1.1.2.04.01.	CREDITO TRIBUTARIO IVA		
1.1.2.04.01.001	IVA Pagado	7.110,60	
1.1.2.04.01.003	Credito Tributario IVA Compras	-	
1.1.2.04.01.004	Credito Tributario IVA Retenciones	-	
1.1.2.04.01.005	Impuesto Retenido IVA	3.096,14	
=TOTAL=1.1.2.04.01.	CREDITO TRIBUTARIO IVA		10.206,74
1.1.2.04.02.	CREDITO TRIBUTARIO RENTA		
1.1.2.04.02.001	Impuesto Retenido Renta	4.177,10	
=TOTAL=1.1.2.04.02.	CREDITO TRIBUTARIO RENTA		4.177,10
1.1.3.	INVENTARIOS		
1.1.3.01.	INVENTARIOS		
1.1.3.01.01.	INVENTARIOS MATERIA PRIMA		
1.1.3.01.01.001	Inv. Materia prima	84.297,00	
1.1.3.01.01.005	Inv. en Tránsito	44.130,00	
=TOTAL=1.1.3.01.01.	INVENTARIOS MATERIA PRIMA		128.427,00
1.1.3.01.03.	INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS		
1.1.3.01.03.001	Inv. Productos Terminado	196.140,89	
=TOTAL=1.1.3.01.03.	INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS		196.140,89
1.1.3.01.02.	INVENTARIOS PRODUCTOS PROCESO		
1.1.3.01.03.001	Inv. Productos Proceso	69.282,25	
=TOTAL=1.1.3.01.03.	INVENTARIOS PRODUCTOS PROCESO		69.282,25
1.1.3.01.05.	INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES		
1.1.3.01.05.001	Inv. Suministros y Materiales Producción	23.204,70	
=TOTAL=1.1.3.01.05.	INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES		23.204,70
1.1.4.	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		
1.1.4.01.	PAGOS ANTICIPADOS		
1.1.4.01.01.	ANTICIPO A PROVEEDORES		
1.1.4.01.01.001	Anticipo Proveedores	53.358,69	
=TOTAL=1.1.4.01.01.	ANTICIPO A PROVEEDORES		53.358,69
1.2.	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
1.2.1.01.02.	CONSTRUCCIONES EN CURSO		
1.2.1.01.02.001	Construcción Nave (nueva)	15.000,00	
=TOTAL=1.2.1.01.02.	CONSTRUCCIONES EN CURSO		15.000,00
1.2.2.	DEPRECIABLES		
1.2.2.01.	DEPRECIABLES		
1.2.2.01.02.	MUEBLES Y ENSERES		
1.2.2.01.02.001	Muebles y Enseres	11.880,00	
=TOTAL=1.2.2.01.02.	MUEBLES Y ENSERES		11.880,00
1.2.2.01.04.	EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		
1.2.2.01.04.001	Equipo de Computación y Software	6.067,92	
=TOTAL=1.2.2.01.04.	EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		6.067,92
1.2.2.01.05.	EQUIPO DE TRANSPORTE/ VEHICULOS		
1.2.2.01.05.001	Vehiculos	161.264,28	
=TOTAL=1.2.2.01.05.	EQUIPO DE TRANSPORTE/ VEHICULOS		161.264,28
1.2.2.01.06.	MAQUINARIA Y EQUIPO		
1.2.2.01.06.001	Maquinaria y Equipo	372.576,43	
=TOTAL=1.2.2.01.06.	MAQUINARIA Y EQUIPO		372.576,43
1.2.2.01.07.	MAQUINARIA Y EQUIPO LABORATORIO		
1.2.2.01.07.001	Maquinaria y Equipo Laboratorio	17.824,30	
=TOTAL=1.2.2.01.07.	MAQUINARIA Y EQUIPO LABORATORIO		17.824,30
1.2.2.02.02.	DEPRECIACION ACUMULADA		
1.2.2.02.02.002	(-) Dep. Acumul. Muebles y Enseres	- 468,55	
1.2.2.02.02.004	(-) Dep. Acumul. Equipo de Computo	- 1.838,71	
1.2.2.02.02.005	(-) Dep. Acumul. Vehículos	- 16.126,43	
1.2.2.02.02.006	(-) Dep. Acumul. Maquinaria y Equipo	- 21.973,18	
1.2.2.02.02.007	(-) DEP. Acumul. Equipo de Laboratorio	- 475,50	
=TOTAL=1.2.2.02.02.	DEPRECIACION ACUMULADA		- 40.882,37
=TOTAL=1.			1.767.427,72

2.	PASIVO		
2.1.	PASIVO CORRIENTE		
2.1.1.	NO RELACIONADOS		
2.1.1.01.	OBLIGACIONES COMERCIALES		
2.1.1.01.01.	PROVEEDORES MATERIA PRIMA		
2.1.1.01.01.001	Proveedores de Suministros	- 10.692,00	
2.1.1.01.01.002	Proveedores de Materia Prima	- 60.336,30	
2.1.1.01.01.003	Proveedores de Transporte	- 2.866,78	
2.1.1.01.01.004	Proveedores de Matriceria	- 4.557,30	
2.1.1.01.01.005	Proveedores de Mant. Maquinaria	- 10.200,00	
2.1.1.01.01.006	Proveedores Varios	- 24.241,21	
2.1.1.01.01.007	Cuentas por pagar Relacionados	-	
=TOTAL=2.1.1.01.01.	PROVEEDORES MATERIA PRIMA		- 112.893,59
2.1.1.02.	DOCUMENTOS POR PAGAR		
2.1.1.02.01.	DOCUMENTOS POR PAGAR		
2.1.1.02.01.002	Prestamos por pagar Austro	-344.250,96	
2.1.1.02.01.003	Prestamos por Internacional	- 10.536,58	
=TOTAL=2.1.1.02.01.	DOCUMENTOS POR PAGAR		- 354.787,54
2.1.2.	OBLIGACIONES LABORABLES		
2.1.2.01.	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		
2.1.2.01.01.	ROL DE PAGOS		
2.1.2.01.01.001	Sueldos por Pagar	- 38.268,12	
=TOTAL=2.1.2.01.01.	ROL DE PAGOS		- 38.268,12
2.1.2.01.02.	PROVISIONES DE BENEFICIOS SOCIALES		
2.1.2.01.02.001	Decimo Tercer Sueldo	- 10.245,70	
2.1.2.01.02.002	Decimo Cuarto Sueldo	- 12.032,40	
2.1.2.01.02.003	Vacaciones	- 7.457,04	
=TOTAL=2.1.2.01.02.	PROVISIONES DE BENEFICIOS SOCIALES		- 29.735,14
2.1.2.01.03.	OBLOGACIONES CON EL IEES		
2.1.2.01.03.001	Aporte Patronal	- 5.913,34	
2.1.2.01.03.002	Aporte Individual 9.45%	- 4.865,93	
2.1.2.01.03.005	Fondo de Reserva	- 3.811,25	
=TOTAL=2.1.2.01.03.	OBLOGACIONES CON EL IEES		- 14.590,51
2.1.3.	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS		
2.1.3.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE POR PARGAR		
2.1.3.01.01.	RETENCIONES AL PERSONAL		
=TOTAL=2.1.3.01.01.	RETENCIONES AL PERSONAL		-
2.1.3.01.02.	RETENCIONES IVA PROVEEDORES		
2.1.3.01.02.001	Retención en la Fuente IVA 30%	- 66,78	
2.1.3.01.02.002	Retención en la Fuente IVA 70%	- 187,99	
2.1.3.01.02.003	Retención en la Fuente IVA 100%	- 133,30	
=TOTAL=2.1.3.01.02.	RETENCIONES IVA PROVEEDORES		- 388,07
2.1.3.01.03.	RET.FTE IMP. RENTA PROVEEDORES		
2.1.3.01.03.001	Retención Fuente Imp.Renta 1%	- 1.895,62	
2.1.3.01.03.002	Retención Fuente Imp.Renta 2%	- 1.063,75	
2.1.3.01.03.003	Retención Fuente Imp.Renta 8%	- 286,70	
2.1.3.01.03.004	Retencion Fuente Imp. Renta 10%	- 168,00	
=TOTAL=2.1.3.01.03.	RET.FTE IMP. RENTA PROVEEDORES		- 3.414,07
2.2.	NO CORRIENTES		
2.2.1.	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO		
2.2.1.01.	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO		
2.2.1.01.01.	PRESTAMOS BANCARIOS Y PROVEEDORES		
2.2.1.01.01.001	Prestamos Banco Austro largo plazo	-770.331,01	
=TOTAL=2.2.1.01.01.	PRESTAMOS BANCARIOS Y PROVEEDORES		- 770.331,01
=TOTAL=2.	TOTAL PASIVO		- 1.324.408,04
3.	PATRIMONIO		
3.1.	CAPITAL		
3.1.1.	CAPITAL LIQUIDO CONTABLE		
3.1.1.01.	CAPITAL SOCIAL		
3.1.1.01.01.	CAPITAL SOCIAL		
3.1.1.01.01.006	Capital Suscrito y Pagado	- 480,00	
=TOTAL=3.1.1.01.01.	CAPITAL SOCIAL		- 480,00
3.1.1.01.02.	RESERVA		
=TOTAL=3.1.1.01.02.	RESERVA		
3.1.2.	RESULTADOS		
3.1.2.01.	RESULTADOS		
3.1.2.01.01.	RESULTADOS EJERCICIO ACTUAL	-442.539,68	
=TOTAL=3.1.2.01.01.	RESULTADOS EJERCICIO ACTUAL		- 442.539,68
3.1.2.01.02.	RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES		
=TOTAL=3.1.2.01.02.	RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES		-
=TOTAL=3.	TOTAL PATRIMONIO:		- 443.019,68
=TOTAL	TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO:		- 1.767.427,72

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.1.	VENTAS NETAS		
4.1.1.01.	VENTAS BRUTAS		
4.1.1.01.01.	VENTA DE PRODUCTO TERMINADO		
4.1.1.01.01.001	Ventas Producto Terminado	- 1.850.714,22	
4.1.1.01.01.004	Otros Ingresos(diferencias en cobros)	- 161.874,36	
=TOTAL=4.1.1.01.01.	VENTA DE PRODUCTO TERMINADO		- 2.012.588,58
=TOTAL=4.1.1.01.	VENTAS BRUTAS		
4.1.1.02.	DESCUENTO Y DEVOLUCION EN VENTAS		
4.1.1.02.01.	DEVOLUCION EN VENTAS		
4.1.1.02.01.001	Devolucion en Ventas	19.582,00	
=TOTAL=4.1.1.02.01.	DEVOLUCION EN VENTAS		19.582,00
4.1.1.02.02.	DESCUENTOS EN VENTAS		
4.1.1.02.02.001	Descuentos en Ventas PVP	241.776,22	
=TOTAL=4.1.1.02.02.	DESCUENTOS EN VENTAS		241.776,22
=TOTAL=4.1.1.	VENTAS NETAS		- 1.751.230,36
4.1.3.	COSTOS VENTAS		
4.1.3.01.	COSTOS VENTAS		
4.1.3.01.01.	COSTOS VENTAS		
4.1.3.01.01.001	Costo de Ventas	385.022,54	
=TOTAL=4.1.3.01.01.	COSTOS VENTAS		385.022,54
=TOTAL=4.	INGRESOS		- 1.366.207,82
5.2.	GASTOS DE OPERACION		
5.2.1.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		
5.2.1.01.	GASTOS DEL PERSONAL		
5.2.1.01.01.	REMUNERACIONES		
5.2.1.01.01.001	Gts. Adm.-Sueldos	348.273,74	
5.2.1.01.01.002	Gts. Adm.-Horas Extras	-	
5.2.1.01.01.005	Gts. Adm. Comisiones	23.058,01	
=TOTAL=5.2.1.01.01.	REMUNERACIONES		371.331,76
5.2.1.01.02.	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES		
5.2.1.01.02.001	Gts. Adm.-Decimo Tercer Sueldo	22.212,12	
5.2.1.01.02.002	Gts. Adm.-Decmo Cuarto Sueldo	17.513,10	
5.2.1.01.02.003	Gts. Adm.-Vacaciones no Gosadas	8.160,00	
=TOTAL=5.2.1.01.02.	GASTOS BENEFICIOS SOCIALES		47.885,22
5.2.1.01.03.	OTROS DEL PERSONAL		
5.2.1.01.03.001	Gts. Adm.-Alimentación	8.184,00	
5.2.1.01.03.002	Gts. Adm.-Movilización	576,00	
5.2.1.01.03.003	Gts. Adm.-Hospedaje	3.840,00	
5.2.1.01.03.005	Gts. Adm.-Uniformes	2.105,00	
5.2.1.01.03.006	Gts. Adm.-Medicinos	1.102,00	
=TOTAL=5.2.1.01.03.	OTROS DEL PERSONAL		15.807,00
5.2.1.01.04.	GASTO IESS		
5.2.1.01.04.001	Gts. Adm.-Aporte Patronal IESS	48.967,62	
5.2.1.01.04.005	Gts. Adm.-Fondo de Reserva	22.740,43	
=TOTAL=5.2.1.01.04.	GASTO IESS		71.708,05
5.2.1.01.05.	GASTOS DE OFICINA		
5.2.1.01.05.001	Gts. Adm.-Utiles de Oficina	4.560,00	
5.2.1.01.05.002	Gts. Adm.-Utiles de Aseo y Limpieza	2.160,00	
5.2.1.01.05.003	Gts. Adm.-Suministros de Computacion	5.545,92	
5.2.1.01.05.004	Gts. Adm.-Copias Documentos	1.734,00	
5.2.1.01.05.005	Gts. Adm.-Periodicos y Revistas	862,00	
=TOTAL=5.2.1.01.05.	GASTOS DE OFICINA		14.861,92
5.2.1.01.06.	MANTENIMIENTO Y REPARACION		
5.2.1.01.06.002	Gts. Adm.-Mant. Equipo de Oficina	2.190,00	
5.2.1.01.06.003	Gts. Adm.-Mant. Equipo de Computo	4.426,00	
5.2.1.01.06.004	Gts. Adm.-Mant. Vehiculos	6.960,00	
5.2.1.01.06.005	Gts. Adm.-Mant. Edificio-Oficina	14.680,00	
5.2.1.01.06.006	Gts. Adm. Mantenimientos Terrenos	9.845,00	
=TOTAL=5.2.1.01.06.	MANTENIMIENTO Y REPARACION		31.141,00
5.2.1.01.08.	SERVICIOS BASICOS		
5.2.1.01.08.003	Gts. Adm.-Telefono Radio Fax	1.059,60	
5.2.1.01.08.004	Gts. Adm.-Telefono Celular	4.320,00	
=TOTAL=5.2.1.01.08.	SERVICIOS BASICOS		5.379,60
5.2.1.01.09.	GTOS. DEPRECIACIONES		
5.2.1.01.09.001	Gts. Adm.-Deprec. Propiedad Planta y Equipo	4.500,00	
=TOTAL=5.2.1.01.09.	GTOS. DEPRECIACIONES		4.500,00
5.2.1.01.10.	IMPUESTOS Y OTROS		
5.2.1.01.10.001	Gto. Adm. Imppto. Municipal 0.0015%	150,00	
5.2.1.01.10.004	Gto. Adm. Otros Impptos. Y Contribuciones	5.610,89	
=TOTAL=5.2.1.01.10.	IMPUESTOS Y OTROS		5.760,89
5.2.1.01.11.	GASTOS PUBLICIDAD		
5.2.1.01.11.001	Gto. Adm.-Avisos y Publicaciones	2.114,00	
=TOTAL=5.2.1.01.11.	GASTOS PUBLICIDAD		2.114,00
=TOTAL=5.2.1.01.12.	GASTO ARRIENDO		-
5.2.1.01.13.	HONORARIOS Y GASTOS LEGALES		
5.2.1.01.13.001	Gts. Adm.-Honorarios Profesionales	16.620,32	
5.2.1.01.13.002	Gts. Adm.-Legales y Judiciales	1.800,00	
=TOTAL=5.2.1.01.13.	HONORARIOS Y GASTOS LEGALES		18.420,32

5.2.1.01.14.	OTROS GASTOS GENERALES		
5.2.1.01.14.003	Gts. Adm.-Seguros Contrados	7,800,00	
5.2.1.01.14.005	Gts. Adm.-Mensajería	4,845,60	
5.2.1.01.14.006	Gts. Adm.-Otros	5,400,00	
5.2.1.01.14.007	Gts. Adm.-Servicios Prestados	12,504,00	
5.2.1.01.14.008	Gts. Adm.-Combustible	10,610,00	
=TOTAL=5.2.1.01.14.	OTROS GASTOS GENERALES		41.159,60
=TOTAL=5.2.1.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		
5.2.2.	GASTOS DE VENTAS		
5.2.2.01.	GASTOS DEL PERSONAL		
5.2.2.01.01.	REMUNERACIONES		
5.2.2.01.01.001	Gts. Vts.-Sueldos	73.877,66	
5.2.2.01.01.005	Gts. Vts. Comisiones	24.959,93	
=TOTAL=5.2.2.01.01.	REMUNERACIONES		98.837,59
5.2.2.01.02.	BENEFICIOS SOCIALES		
5.2.2.01.02.001	Gts. Vts.-Decimo Tercer Sueldo	10.948,80	
5.2.2.01.02.002	Gts. Vts.-Decmo Cuarto Sueldo	7.488,00	
5.2.2.01.02.003	Gts. Vts.-Vacaciones no Goadadas	4.560,00	
=TOTAL=5.2.2.01.02.	BENEFICIOS SOCIALES		22.996,80
5.2.2.01.03.	OTROS DEL PERSONAL		
5.2.2.01.03.001	Gts. Vts.-Alimentación	5.808,12	
5.2.2.01.03.002	Gts. Vts.-Movilización	2.640,00	
5.2.2.01.03.003	Gts. Vts.-Hospedaje	6.301,20	
5.2.2.01.03.004	Gts. Vts.-Cursos y Capacitación	180,00	
5.2.2.01.03.005	Gts. Vts.-Agasajos al Personal	850,00	
=TOTAL=5.2.2.01.03.	OTROS DEL PERSONAL		15.779,32
5.2.2.01.04.	GASTO IESS		
5.2.2.01.04.001	Gts. Vts.-Aporte Patronal IESS	8.718,13	
5.2.2.01.04.005	Gts. Vts.-Fondo de Reserva	6.354,41	
=TOTAL=5.2.2.01.04.	GASTO IESS		15.072,54
5.2.2.01.05.	GASTOS DE VIAJES		
5.2.2.01.05.001	Gts. Vts.-Alimentación	619,56	
5.2.2.01.05.002	Gts. Vts.-Movilización	534,90	
5.2.2.01.05.003	Gts. Vts.-Hospedaje	791,50	
5.2.2.01.05.004	Gts. Vts.-Peajes	159,90	
=TOTAL=5.2.2.01.05.	GASTOS DE VIAJES		2.105,86
5.2.2.01.06.	GASTOS DE OFICINA		
5.2.2.01.06.001	Gts. Vts.-Suministros Ventas	555,60	
5.2.2.01.06.002	Gts. Vts.-Impresos Ventas	120,00	
=TOTAL=5.2.2.01.06.	GASTOS DE OFICINA		675,60
5.2.2.01.07.	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		
5.2.2.01.07.001	Gts. Vts.-Combustibles	5.560,00	
5.2.2.01.07.002	Gts. Vts.-Lubricantes	3.198,04	
=TOTAL=5.2.2.01.07.	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		8.758,04
5.2.2.01.08.	REPARACIONES Y MANTENIMIENTOS		
5.2.2.01.08.004	Gts. Vts.-Mant. Vehiculos	8.160,00	
5.2.2.01.08.006	Gts. Vts.-Mant. Edificio-Bodega	2.640,00	
5.2.2.01.08.007	Gts. Vts.-Repuestos y Accesorios de Vehiculos	8.600,00	
=TOTAL=5.2.2.01.08.	REPARACIONES Y MANTENIMIENTOS		19.400,00
5.2.2.01.09.	PRIMA DE SEGUROS		
5.2.2.01.09.001	Gts. Vts.-Seguro Vehiculos	8.160,00	
=TOTAL=5.2.2.01.09.	PRIMA DE SEGUROS		8.160,00
5.2.2.01.10.	SERVICIOS BASICOS		
5.2.2.01.10.001	Gts. Vts.- Energía Electrica	2.960,00	
5.2.2.01.10.002	Gts. Vts.- Agua Potable	1.840,00	
5.2.2.01.10.003	Gts. Vts.-Telefono, fax	872,00	
5.2.2.01.10.004	Gts. Vts.-Celulares	680,80	
=TOTAL=5.2.2.01.10.	SERVICIOS BASICOS		6.352,80
5.2.2.01.12.	GASTOS PUBLICIDAD		
5.2.2.01.12.001	Gts. Vts.-Publicidad y Propaganda	1.828,00	
5.2.2.01.12.002	Gts. Vts.-Promoción y Otros	2.640,00	
5.2.2.01.12.003	Gts. Vts.- Pagina Web	1.450,00	
=TOTAL=5.2.2.01.12.	GASTOS PUBLICIDAD		5.918,00
5.2.2.01.14.	OTROS GASTOS GENERALES		
5.2.2.01.14.001	Gts. Vts.-Transportes y Fletes	12.252,00	
5.2.2.01.14.004	Gts. Vts.-Varios	8.920,00	
=TOTAL=5.2.2.01.14.	OTROS GASTOS GENERALES		21.172,00
5.2.3.	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.3.01.	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.3.01.01.	INTERESES PRESTAMOS BANCARIOS		
5.2.3.01.01.001	Gts. Fin.-Int. Prst. Bco. Austro	58.362,97	
5.2.3.01.01.002	Gts. Fin.-Int. Prst. Bco. Internacional	1.656,65	
=TOTAL=5.2.3.01.01.	INTERESES PRESTAMOS BANCARIOS		60.019,62
5.2.3.01.02.	INTERESES SOBREGIROS BANCARIOS		
=TOTAL=5.2.3.01.02.	INTERESES SOBREGIROS BANCARIOS		-
5.2.3.01.03.	INTERES Y COMISION BANCARIA Y OTROS		
5.2.3.01.03.002	Gts. Fin.-Comisiones y Otros	1.440,00	
=TOTAL=5.2.3.01.03.	INTERES Y COMISION BANCARIA Y OTROS		1.440,00
5.2.4.	NO DEDUCIBLE OPERACIONALES		
5.2.4.01.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		
5.2.4.01.01.	INTERESE Y MULTAS		
5.2.4.01.01.005	Gts.-Interes A. Carlos Palacios	4.560,00	
=TOTAL=5.2.4.01.01.	INTERESE Y MULTAS		4.560,00
5.2.4.01.02.	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS		
5.2.4.01.02.003	Gts. No Deducibles de Caja Chica	2.350,61	
=TOTAL=5.2.4.01.02.	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS		2.350,61
=TOTAL=5.	COSTO Y GASTOS UTILIDAD DEL EJERCICIO		923.668,14
	15% Parcticación		- 442.539,68
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		66380,952
			(376.158,73)

Anexo 2:

ARAKIPROD CIA LTDA VENTA POR GRUPO DE ARTICULOS

Desde: 01/01/2016 Hasta: 31/12/2015
TI

CODIGO	NOMBRE	
GRUPO: 0005	ACCESORIOS ALUMINIO	733
78020200125	SEGURO 2 PLOMO SUPER ECONOMICO	1527
78020201000	ANCLA PARA MARCO PUERTA NEGRO	39250
78020201001	ANCLA PARA HOJA PROYECTABLE NEGRO	1466
78020201002	BASE DE PERCHA AZUL	6363
78020201003	BASE DE PERCHA NEGRO 1 1/2"	368
78020201004	BASE DE PERCHA NEGRO 1 1/4"	81
78020201009	HEXAGONAL EXTERNA BLANCO 1 1/4"	41
78020201010	HEXAGONAL EXTERNA BLANCO 1 1/2"	129
78020201011	HEXAGONAL EXTERNA NEGRO 1"	81
78020201012	HEXAGONAL EXTERNA NEGRO 1 1/4"	81
78020201013	HEXAGONAL EXTERNA NEGRO 1 1/2"	774
78020201014	HEXAGONAL EXTERNA PLOMO 1"	774
78020201015	HEXAGONAL EXTERNA PLOMO 1 1/4"	204
78020201016	HEXAGONAL EXTERNA PLOMO 1 1/2"	285
78020201017	HEXAGONAL INTERNA NEGRO 1"	204
78020201018	HEXAGONAL INTERNA NEGRO 1 1/4"	81
78020201019	HEXAGONAL INTERNA NEGRO 1 1/2"	163
78020201021	OCTOGONAL EXTERNA BLANCO 1 1/4"	54
78020201022	OCTOGONAL EXTERNA BLANCO 1 1/2"	27
78020201023	OCTOGONAL EXTERNA NEGRO 1"	36
78020201024	OCTOGONAL EXTERNA NEGRO 1 1/4"	326
78020201026	OCTOGONAL EXTERNA PLOMO 1"	624
78020201027	OCTOGONAL EXTERNA PLOMO 1 1/4"	326
78020201028	OCTOGONAL EXTERNA PLOMO 1 1/2"	489
78020201029	OCTOGONAL INTERNA NEGRO 1"	140
78020201030	OCTOGONAL INTERNA NEGRO 1 1/4"	597
78020201031	OCTOGONAL INTERNA NEGRO 1 1/2"	452
78020201032	ESCUADRA PIZARRON BLANCO	18188
78020201033	ESCUADRA PIZARRON NEGRO	17374
78020201034	ESCUADRA PIZARRON PLOMO	6178
78020201037	GUIA VIDRIO TEMPLADO TRANSPARENTE	1131
78020201038	GUIA INFERIOR DE PUERTA TRANSPARENTE	1131
78020201039	GUIA SUPERIOR DE PUERTA TRANSPARENTE	5647
78020201071	ESCUADRA PARA VERTICAL PESADO	6688
78020201073	ESCUADRA PARA VERTICAL ECONOMICO	56637
78020201112	MANITOS TRANSPARENTE	312
78020201113	MED LUNA PERF 2011 BLANCO	109
78020201116	MEDIA LUNA BEIGE GRANDE	27
78020201117	MEDIA LUNA BEIGE PEQUEÑA	3950
78020201118	MEDIA LUNA BLANCO GRANDE	4509
78020201119	MEDIA LUNA BLANCO PEQUEÑA	652
78020201120	MEDIA LUNA MADERA GRANDE	624
78020201121	MEDIA LUNA MADERA PEQUEÑA	163
78020201122	MEDIA LUNA NEGRO GRANDE	54
78020201123	MEDIA LUNA NEGRO PEQUEÑA	81
78020201124	MEDIA LUNA PLOMO GRANDE	81
78020201125	MEDIA LUNA PLOMO PEQUEÑA	8811
78020201126	ANCLA CHA PERO NEGRO 1 1/4"	19855
78020201127	ANCLA CHA PERO NEGRO 1 1/2"	86983
78020201128	ANCLA NEGRO 1"	103384
78020201129	ANCLA NEGRO 1 1/4"	203206
78020201130	ANCLA NEGRO 1 1/2"	57
78020201132	CRUCETA PROGRESIVA NEGRO 1 1/4"	141
78020201134	CRUCETA PROGRESIVA PLOMO 1"	57
78020201136	CRUCETA PROGRESIVA PLOMO 1 1/2"	23
78020201142	CRUCETA PLOMO 1 1/2"	9827
78020201146	ESCUADRA BLANCO 1"	26374
78020201147	ESCUADRA BLANCO 1 1/4"	13592
78020201148	ESCUADRA BLANCO 1 1/2"	2172
78020201149	ESCUADRA BRONCE 1"	5104
78020201150	ESCUADRA BRONCE 1 1/4"	1900
78020201151	ESCUADRA BRONCE 1 1/2"	46095
78020201152	ESCUADRA INTERNA NEGRO 1"	58909
78020201153	ESCUADRA INTERNA NEGRO 1 1/4"	46123
78020201154	ESCUADRA INTERNA NEGRO 1 1/2"	2728
78020201155	ESCUADRA MADERA 1"	6570
78020201156	ESCUADRA MADERA 1 1/4"	3049
78020201157	ESCUADRA MADERA 1 1/2"	5923
78020201158	ESCUADRA NEGRO 1"	11022
78020201159	ESCUADRA NEGRO 1 1/4"	10176
78020201160	ESCUADRA NEGRO 1 1/2"	29753
78020201161	ESCUADRA PLOMO 1"	29672
78020201162	ESCUADRA PLOMO 1 1/4"	20184
78020201163	ESCUADRA PLOMO 1 1/2"	9881
78020201179	ESQUINERO BLANCO 3/4"	29970
78020201180	ESQUINERO BLANCO 1"	43616
78020201181	ESQUINERO BLANCO 1 1/4"	16189
78020201182	ESQUINERO BLANCO 1 1/2"	1737
78020201183	ESQUINERO BRONCE 3/4"	2878
78020201184	ESQUINERO BRONCE 1"	4832
78020201185	ESQUINERO BRONCE 1 1/4"	2760
78020201186	ESQUINERO BRONCE 1 1/2"	2443
78020201190	ESQUINERO MADERA 3/4"	9402
78020201191	ESQUINERO MADERA 1"	10587
78020201192	ESQUINERO MADERA 1 1/4"	2579
78020201193	ESQUINERO MADERA 1 1/2"	3963
78020201194	ESQUINERO NEGRO 3/4"	9990
78020201195	ESQUINERO NEGRO 1"	14388
78020201196	ESQUINERO NEGRO 1 1/4"	8244
78020201197	ESQUINERO NEGRO 1 1/2"	12922
78020201198	ESQUINERO PLOMO 3/4"	76446
78020201199	ESQUINERO PLOMO 1"	103701
78020201200	ESQUINERO PLOMO 1 1/4"	

78020201201	ESQUINERO PLOMO 1 1/2"	42545
78020201208	NUDO T BLANCO 1 1/4"	11
78020201209	NUDO T BLANCO 1 1/2"	23
78020201210	NUDO T BRONCE 1 1/4"	28
78020201211	NUDO T BRONCE 1 1/2"	23
78020201212	NUDO T NEGRO 1"	28
78020201213	NUDO T NEGRO 1 1/4"	386
78020201214	NUDO T NEGRO 1 1/2"	51
78020201215	NUDO T PLOMO 1"	396
78020201216	NUDO T PLOMO 1 1/4"	407
78020201217	NUDO T PLOMO 1 1/2"	260
78020201218	NUDO T PROG. BLANCO 1"	85
78020201224	NUDO T PROG. NEGRO 1 1/4"	141
78020201226	NUDO T PROG. PLOMO 1"	20
78020201227	NUDO T PROG. PLOMO 1 1/4"	268
78020201228	NUDO T PROG. PLOMO 1 1/2"	170
78020201229	PASA TUBO DEST A MARRILLO	28
78020201231	PASA TUBO DEST BRONCE	113
78020201232	PASA TUBO DEST DORADO	799
78020201233	PASA TUBO DEST MADERA	85
78020201234	PASA TUBO DEST NEGRO	1321
78020201235	PASA TUBO DEST PLOMO	6670
78020201236	PASA TUBO TAP AMARILLO	28
78020201238	PASA TUBO TAP BRONCE	141
78020201239	PASA TUBO TAP DORADO	657
78020201240	PASA TUBO TAP MADERA	85
78020201241	PASA TUBO TAP NEGRO	883
78020201242	PASA TUBO TAP PLOMO	4468
78020201243	PLAFON AMARILLO 1 1/4"	57
78020201245	PLAFON BRONCE 1 1/4"	85
78020201246	PLAFON DORADO 1 1/4"	1329
78020201247	PLAFON MADERA 1 1/4"	113
78020201248	PLAFON NEGRO 1 1/4"	1159
78020201249	PLAFON PLOMO 1 1/4"	6757
78020201250	RODACHIN DOBLE BLANCO	5656
78020201251	RODACHIN SIMPLE BLANCO	8766
78020201252	SEG. PROY. DER ZAMAK NEGRO	57
78020201256	TACO FUACION HALLEY ROJO 5	640214
78020201257	TACO FUACION HALLEY ROJO 6	59949
78020201258	TACO FUACION HALLEY ROJO 8	5429
78020201259	TACO FUACION HALLEY ROJO 10	2432
78020201263	GUIA VIDRIO TEMPLADO TRANSPARENTE PULIDA	1131
78020201280	TAPA PASMN. ALUMINA BLANCO	1527
78020201281	TAPA PASMN. ALUMINA BRONCE	192
78020201282	TAPA PASMN. ALUMINA MADERA	933
78020201283	TAPA PASMN. ALUMINA NEGRO	1612
78020201284	TAPA PASMN. ALUMINA PLOMO	2684
78020201286	TAPA CUADRADA BLANCO 1"	2262
78020201287	TAPA CUADRADA BLANCO 1 1/4"	2488
78020201288	TAPA CUADRADA BLANCO 1 1/2"	2319
78020201290	TAPA CUADRADA BRONCE 1"	226
78020201291	TAPA CUADRADA BRONCE 1 1/4"	339
78020201292	TAPA CUADRADA BRONCE 1 1/2"	226
78020201294	TAPA CUADRADA MADERA 1"	679
78020201295	TAPA CUADRADA MADERA 1 1/4"	735
78020201296	TAPA CUADRADA MADERA 1 1/2"	1584
78020201297	TAPA CUADRADA NEGRO 3/4"	267
78020201298	TAPA CUADRADA NEGRO 1"	861
78020201299	TAPA CUADRADA NEGRO 1 1/4"	1708
78020201300	TAPA CUADRADA NEGRO 1 1/2"	3604
78020201302	TAPA CUADRADA PLOMO 1"	2941
78020201303	TAPA CUADRADA PLOMO 1 1/4"	4920
78020201304	TAPA CUADRADA PLOMO 1 1/2"	6730
78020201305	TIRADERA PLANA BLANCO	13121
78020201306	TIRADERA PLANA BRONCE	2884
78020201307	TIRADERA PLANA MADERA	1357
78020201308	TIRADERA PLANA NEGRO	9671
78020201309	TIRADERA PLANA PLOMO	7239
78020201310	TOALLERO BLANCO 52 CM	45
78020201311	TOALLERO BLANCO 62 CM	316
78020201312	TOALLERO BLANCO 72 CM	302
78020201313	TOALLERO BLANCO 82 CM	110
78020201317	TOALLERO BRONCE 62 CM	23
78020201318	TOALLERO BRONCE 72 CM	23
78020201319	TOALLERO BRONCE 82 CM	23
78020201324	TOALLERO MADERA 72 CM	45
78020201341	TOALLERO NEGRO 62 CM	113
78020201342	TOALLERO NEGRO 72 CM	90
78020201343	TOALLERO NEGRO 82 CM	45
78020201346	TOALLERO PLOMO 52 CM	23
78020201347	TOALLERO PLOMO 62 CM	404
78020201348	TOALLERO PLOMO 72 CM	322
78020201349	TOALLERO PLOMO 82 CM	228
78020201350	TOALLERO PLOMO 92 CM	23
78020201353	TOPE DE FUERTA TRANSPARENTE	339
78020201354	TOPE DE VENTANA BLANCO	7692
78020201355	TOPE DE VENTANA NEGRO	7692
78020201356	TOPE DE VENTANA TRANSPARENTE	3902
78020201358	TOPE VID-TEMP PEQUEÑO TRANSPARENTE	13796
78020201359	TAPA PASMN. ALUMINA DORADO	226
78020201481	SEGURO 1 BEIGE	283
78020201482	SEGURO 1 BLANCO	17850
78020201483	SEGURO 1 BRONCE	792
78020201484	SEGURO 1 MADERA	5856
78020201485	SEGURO 1 NEGRO	14354
78020201486	SEGURO 1 PLOMO	9246
78020201487	SEGURO 2 BEIGE V C	226
78020201489	SEGURO 2 BLANCO V C	28623
78020201491	SEGURO 2 BRONCE V C	4864
78020201493	SEGURO 2 MADERA V C	1527

78020201495	SEGURO 2 NEGRO V/C	12078
78020201496	SEGURO 2 NEGRO V/L	113
78020201497	SEGURO 2 PLOMO V/C	13319
78020201505	SEGURO 4 BEIGE V/C	1007
78020201507	SEGURO 4 BLANCO V/C	54518
78020201508	SEGURO 4 BLANCO V/L	4429
78020201510	SEGURO 4 BRONCE V/C	8996
78020201511	SEGURO 4 MADERA V/L	905
78020201512	SEGURO 4 MADERA V/C	10237
78020201513	SEGURO 4 NEGRO V/L	7274
78020201514	SEGURO 4 NEGRO V/C	32858
78020201515	SEGURO 4 PLOMO V/L	4787
78020201516	SEGURO 4 PLOMO V/C	16104
78020201517	SEGURO 5 BEIGE V/C	509
78020201519	SEGURO 5 BLANCO V/C	26249
78020201537	SEGURO 6 NEGRO V/L	1584
78020201538	SEGURO 6 NEGRO V/C	16605
78020201539	SEGURO 6 PLOMO V/L	1640
78020201540	SEGURO 6 PLOMO V/C	13760
78020201550	SEG. PROY. IZQ. NYL PLOMO	34
78020201552	TIRADERA 2000 BLANCO	28
78020201556	TIRADERA 2000 PLOMO	28
78020201557	TIRADERA 2009 BEIGE	679
78020201558	TIRADERA 2009 BLANCO	32959
78020201559	TIRADERA 2009 BRONCE	6108
78020201560	TIRADERA 2009 MADERA	8879
78020201561	TIRADERA 2009 NEGRO	18306
78020201562	TIRADERA 2009 PLOMO	28154
78020201602	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA BLANCO	49
78020201603	TIRADERA MIXTA GRANDE BLANCO	7
78020201604	TIRADERA 2015 BLANCO	141
78020201608	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA BRONCE	28
78020201609	TIRADERA MIXTA MEDIANA BRONCE	707
78020201615	TIRADERA MIXTA MEDIANA DORADO	28
78020201623	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA MADERA	92
78020201624	TIRADERA 2015 MADERA	85
78020201625	TIRADERA MIXTA GRANDE MADERA	7
78020201632	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA NEGRO	92
78020201633	TIRADERA 2015 NEGRO	113
78020201634	TIRADERA MIXTA GRANDE NEGRO	261
78020201638	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA PLOMO	102
78020201639	TIRADERA 2015 PLOMO	339
78020201640	TIRADERA MIXTA GRANDE PLOMO	62
78020201651	ANCLA PARA MARCO DE PROYECTABLE NEGRO	9728
78020201658	ANCLA MACISA DE 1 "	108701
78020201659	ANCLA MACISA DE 1 1/4 "	222322
78020201660	ANCLA MACISA DE 1 1/2 "	290981
78020201662	TIRADERA MIXTA MEDIANA BLANCO	4092
78020201663	TIRADERA MIXTA MEDIANA NEGRO	2439
78020201665	TIRADERA MIXTA MEDIANA MADERA	1081
78020201666	TIRADERA MIXTA MEDIANA PLOMO	4843
78020209907	SEG. PROY. IZQ. NAYLON PLOMO	566
78020209998	BARREDERA MF X 6.05	413
7861192400152	PASA TUBO T 2015 PLOMO	820
7861192400169	PASA TUBO T 2015 DORADO	28
7861192400220	PASA TUBO T 2015 NEGRO	141
7861192400862	BARREDERA HALLEY PLOMO 1 MT	2331
7861192400923	VINIL 1.80CM TRANSPARENTE	2262
		0
Número de Items:	263	3325731
		U
		0
GRUPO: 0006	ACCESORIOS HOGAR	
2301101210007	JARRO PLASTICO 250 ML X 4	186877
2301121040004	BANDEJA NEKI VARIAS COMBINACIONES	394
78020201480	PORTA PAPEL HIGIENICO BONE	75
78020202008	BANDEJA DANETTE COLORES TERRA SURTIDOS	54
78020209000	CHAROL DIVA COLORES TIERRA SURTIDOS	529
78020209902	BOWL RENATA COLORES TERRA SURTIDOS	336
78020209906	GANCHO TORO BLANCO	567
78020209908	SET DE VAJILLA PLUS X 3 SURTIDOS	2237
78020209909	CEPILLERA BLANCO	3
78020209910	VASO IDEAL FUCSIA	566
78020209911	JARRA LECHERA SUKO COLORES SURTIDOS	14
78020209930	KIT VASO PANCHO/TAPA X4 COLORES SURTIDOS	175
78020209931	BANDEJA JULIANA NEGRO	2
78020209932	BANDEJA NEKI COLORES SURTIDOS	5
78020209933	REPOSTERO MULTI COLORES SURTIDOS	54
78020209934	VAJILLA KELLOGGS	339
78020209935	VASO TEMIS COLORES SURTIDOS	24602
78020209957	ESPEJOS PORTA TILES COLORES SURTIDOS	5511
7861192400008	VASO IDEAL TRANSPARENTE	4084
7861192400015	VASO IDEAL VERDE LIMON	871
7861192400022	VASO IDEAL NARANJA	706
7861192400039	VASO IDEAL AZUL	414
7861192400046	VASO IDEAL AMARILLO	708
7861192400053	VASO IDEAL FUCSIA	652
7861192400411	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/FUCSIA	14
7861192401104	PLATO SOPHIE MARMOLEADO	27
7861192401883	ESQUINERO PARA COCINA BLANCO	181
7861192401968	ESQUINERO PARA COCINA BLANCO/ROJO	181
7861192402026	ESQUINERO PARA COCINA BONE	199
7861192402224	JARRO CHALO METALIZADO PLATA	36
7861192402286	SET DE VAJILLA/SERIGRAFIA X 3 COLORES SURTIDOS	3393
7861192402422	PLATO DANIEL VERDE LIMON	25
7861192402439	PLATO DANIEL AMARILLO	24
7861192402446	PLATO DANIEL NARANJA	3
7861192402453	PLATO VIDACO VERDE LIMON	27
7861192402460	PLATO VIDACO NARANJA	5
7861192402477	PLATO VIDACO BRONCE	5
7861192402484	PLATO VIDACO BONE	14

7861192402491	PLATO VIDACO BLANCO	136
7861192402507	PLATO DANIEL BLANCO	136
7861192402514	BANDEJA DANETTE ROJO	136
7861192402545	PLATO VILU NARANJA	2
7861192402576	CEVICHERO SUKI VERDE LIMON	566
7861192402583	CEVICHERO SUKI NARANJA	566
7861192402590	CEVICHERO SUKI BRONCE	566
7861192402620	CHAROL ANANDA VERDE LIMON	58
7861192402637	CHAROL ANANDA NARANJA	51
7861192402644	CHAROL ANANDA BRONCE	31
7861192402651	CHAROL ANANDA BONE	92
7861192402668	CHAROL ANANDA TRANSPARENTE	31
7861192402675	BANDEJA DANETTE VERDE LIMON	5
7861192402699	BANDEJA DANETTE BRONCE	2
7861192402705	BANDEJA DANETTE BONE	10
7861192402712	VASO PANCHO/TAPA A.M.A.Z.RO.VLIM X4	2262
7861192402774	BANDEJA ISAK BRONCE	1
7861192402781	BANDEJA ISAK BONE	1
7861192402835	BANDEJA JULIANA VERDE LIMON	58
7861192402842	BANDEJA JULIANA NARANJA	63
7861192405584	KIT AQUA PLUS NARANJA	1
7861192405591	KIT AQUA PREMIUM VERDE LIMON	6
7861192405713	VASO VICTORIA X4 A.M.R.O.NA.VLIM (OPC.1)	6
7861192407083	KIT VASO PANCHO/TAPA 350 ML BONE/BRONCE X 4	79
7861192407182	KIT VASO PANCHO 700 ML SERIGRAFIA X 2	283
7861192407199	KIT COMPLETO PARA DORMITORIO JAD-1 VIOLETA	28
7861192407205	KIT COMPLETO PARA DORMITORIO JAD-2 AZUL C37	29
7861192407212	KIT COMPLETO PARA DORMITORIO JAD-3 FUCSIA	29
7861192407502	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/AZUL GALAXY	18
7861192407533	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/VERDE LIMON	26
7861192407861	VASO VICTORIA PS 350 ML TRANSPARENTE	339
7861192407885	PLATO SOPHIE NEGRO	8958
7861192407915	PLATO GIULIANA NEGRO	8999
7861192407922	VASO IDEAL COLORES SURTIDOS	9854
7861192407939	JARRO CHALO/SERIGRAFIA COLORES SURTIDOS	9031
7861192407953	VASO VICTORIA 350 ML TRANSPARENTE	127
7861192407960	SET VAJILLA TEMIS X 3 COLORES SURTIDOS	566
7861192408813	SET VACAS BRONCE	136
7861192409070	SET CROMA MULTI	72
7861192409087	SET CROMA RAFHA VERDE LIMON	18
7861192409094	SET CROMA RAFHA NARANJA	18
7861192409117	SET CROMA RAFHA TRANSPARENTE	18
7861192409131	VASO DIDIER NEGRO	14
7861192409148	VASO DIDIER MULTI PLUS VERDE LIMON	27
7861192409155	VASO DIDIER MULTI PLUS NARANJA	27
7861192409162	VASO DIDIER MULTI PLUS AZUL	27
7861192409360	SET MAECA BLACK & WHITE 2	57
7861192409384	SET TEMIS PLUS SERIGRAFADO	12
7861192409445	KIT VASO LOVELY 350 ML FUCSIA X 2	6787
7861192409452	KIT VASO LOVELY 350 ML AZUL X 2	6787
7861192409469	KIT VASO LOVELY 350 ML NARANJA X 2	6787
7861192409476	KIT VASO LOVELY 350 ML VERDE X 2	6787
7861192409575	VASO PANCHO CON TAMPO TAPA 350 ML ROJO	701
7861192409582	VASO PANCHO/TAPA 350 ML AZUL	566
7861192409599	VASO PANCHO/TAPA 350 ML AMARILLO	566
7861192409605	VASO PANCHO/TAPA 350 ML VERDE LIMON	566
7861192409681	VASO/SORBETE 350 ML VARIOS DISEÑOS	4479
7861192409698	VASO/SORBETE 700 ML VARIOS DISEÑOS	1955
7861192409858	VASO VICTORIA 700 ML TRANSPARENTE	136
7861192409888	VASO VICTORIA 350 ML VIOLETA	68
7861192409995	KIT VASO VICTORIA 350 ML X 6 COLORES SURTIDOS	864
7861192410045	VASO VICTORIA 350 ML AMARILLO	670
7861192410052	VASO VICTORIA 350 ML VERDE LIMON	891
7861192410069	VASO VICTORIA 350 ML AZUL (TAMPO)	428
7861192410083	VASO VICTORIA 350 ML AZUL	862
7861192410274	KIT JARRO 350 ML X6 COLORES SURTIDOS	1261
7861192410366	JARRO CHALO ROJO	136
7861192410380	KIT VASO LOVELY X 2 COLORES SURTIDOS	29409
7861192411356	VASO DIDIER 400 ML COLORES SURTIDOS	1222
7861192411394	SET VAJILLA COMPLETA - VARIAS COMBINACIONES	13573
7861192411547	BANDEJA CUADRA DA ROJO	136
7861192412162	PLATO JUMA AMARILLO	3
7861192412179	PLATO JUMA ROJO	139
7861192412186	PLATO JUMA VERDE LIMON	3
7861192412193	PLATO JUMA NARANJA	3
7861192412209	PLATO ISAAK VERDE LIMON UNIDAD	90
7861192412216	PLATO ISAAK NARANJA UNIDAD	90
7861192412223	PLATO ISAAK BRONCE UNIDAD	81
7861192412230	PLATO ISAAK BONE UNIDAD	190
7861192412261	PLATO SOPHIE NARANJA	226
7861192412285	PLATO SOPHIE BLANCO	317
7861192412315	PLATO GIULIANA NARANJA	226
7861192412339	PLATO GIULIANA BLANCO	262
7861192412513	JARRO CHALO AMARILLO	581
7861192412520	JARRO CHALO VERDE LIMON	645
7861192412537	JARRO CHALO NARANJA	880
7861192412544	JARRO CHALO AZUL	583
7861192412551	JARRO CHALO BLANCO	347
7861192412568	REPOSTERO MULTI AMARILLO	566
7861192412575	REPOSTERO MULTI VERDE LIMON	566
7861192412582	REPOSTERO MULTI NARANJA	566
7861192412599	REPOSTERO MULTI AZUL	566
7861192412612	VAJILLA BREAK 12 PZS AMARILLO	17
7861192412704	VAJILLA ADICTION 20 PZS BLANCO	12
		0
Número de Items:	232	394078
GRUPO: 0007	ACCESORIOS FERRETERIA	0
7861192400398	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/VERDE LIMON	8
7861192400404	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/AMARILLO C3	14

7861192400404	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/AMARILLO C3	14
7861192400435	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/VERDE CLARO	8
7861192400442	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/VIOLETA	10
7861192400459	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/FUCSIA	7
7861192400466	KIT COMPLETO PARA BAÑO BONE	36
7861192400473	KIT COMPLETO PARA BAÑO BONE/BRONCE	36
7861192400688	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/CHERRY	21
7861192400695	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/NARANJA	20
7861192400701	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/NAVY BLUE	19
7861192400930	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO	478
7861192400947	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/AMARILLO C3	11
7861192400954	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/AZUL C37	18
7861192400961	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/AZUL GALAXI	19
7861192400978	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/CELESTE	12
7861192400985	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/CHERRY	8
7861192400992	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/NARANJA	6
7861192401005	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/NAVY BLUE	9
7861192401012	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/FUCSIA	11
7861192401029	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/VERDE CLARO	60
7861192401036	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/VERDE LIMON	21
7861192401050	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/VIOLETA	16
7861192401067	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BONE	41
7861192401074	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BONE/BRONCE	445
7861192401722	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO	200
7861192401777	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO/CHERRY	1
7861192401784	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO/NARANJA	1
7861192401791	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO/NAVY BLUE	200
7861192401838	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO/VERDE LIMON	1
7861192401869	ESQUINERO PARA DUCHA BONE	199
7861192401876	ESQUINERO PARA DUCHA BONE/BRONCE	8
		0
Número de Items:	31	1947
		0
GRUPO: 0008	ACCESORIOS PUBLICIDAD	0
7861192407519	VASO PUBLICITARIO 350 ML V AR DISEÑOS	59563
7861192407632	VASO PUBLICITARIO 700 ML V AR DISEÑOS	56525
7861192500180	JARRO PUBLICITARIO 350 ML BLANCO V AR DISEÑOS	5998
		0
Número de Items:	3	122086
		U
7861186113167	CASCO SEG IND TIP I CLASE G AMARILLO	449
7861186113174	CASCO SEG IND TIP I CLASE G AZUL (CREMALLERA) BP	85
7861186113181	CASCO SEG IND TIP I CLASE G BLANCO (CREMALLERA)	169
7861186113198	CASCO SEG IND TIP I CLASE G TOMATE (CREMALLERA)	197
7861186113204	CASCO SEG IND TIP I CLASE G PLOMO (CREMALLERA)	62
7861186113211	CASCO SEG IND TIP I CLASE G VERDE (CREMALLERA)	90
7861186113228	CASCO SEG IND TIP I CLASE G ROJO (CREMALLERA) BP	105
7861186113235	CASCO SEG IND TIP I CLASE G AMARILLO (RACHET)	513
7861186113242	CASCO SEG IND TIP I CLASE G AZUL (RACHET) BP	254
7861186113259	CASCO SEG IND TIP I CLASE G BLANCO (RACHET) BP	391
7861186113266	CASCO SEG IND TIP I CLASE G TOMATE (RACHET) BP	240
7861192411271	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G PLOMO	239
7861192411288	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G VERDE (CREMALLERA)	284
7861192411295	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G NARANJA	1191
7861192411615	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G BLANCO (RACHET)	3197
7861192411622	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G AMARILLO (RACHET)	2898
7861192411639	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G AZUL (RACHET)	901
7861192411646	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G ROJO (RACHET)	529
7861192411653	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G VERDE (RACHET)	659
7861192411660	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G TOMATE (RACHET)	2341

HALLEY CORPORACION CIA LTDA
VENTA POR GRUPO DE ARTICULOS

Desde: 01/01/2016 Hasta: 31/12/2016

CODIGO	NOMBRE	
GRUPO: 0005	ACCESORIOS ALUMINIO	42735
78020200125	SEGURO 2 PLOMO SUPER ECONOMICO	778
78020201000	ANCLA PARA MARCO PUERTA NEGRO	1620
78020201001	ANCLA PARA HOJA PROYECTABLE NEGRO	41640
78020201002	BASE DE ESCALERA AZUL	1555
78020201003	BASE DE PERCHA NEGRO 1 1/2"	6750
78020201004	BASE DE PERCHA NEGRO 1 1/4"	390
78020201009	HEXAGONAL EXTERNA BLANCO 1 1/4"	86
78020201010	HEXAGONAL EXTERNA BLANCO 1 1/2"	43
78020201011	HEXAGONAL EXTERNA NEGRO 1"	137
78020201012	HEXAGONAL EXTERNA NEGRO 1 1/4"	86
78020201013	HEXAGONAL EXTERNA NEGRO 1 1/2"	86
78020201014	HEXAGONAL EXTERNA PLOMO 1"	821
78020201015	HEXAGONAL EXTERNA PLOMO 1 1/4"	821
78020201016	HEXAGONAL EXTERNA PLOMO 1 1/2"	216
78020201017	HEXAGONAL INTERNA NEGRO 1"	302
78020201018	HEXAGONAL INTERNA NEGRO 1 1/4"	216
78020201019	HEXAGONAL INTERNA NEGRO 1 1/2"	86
78020201021	OCTOGONAL EXTERNA BLANCO 1 1/4"	173
78020201022	OCTOGONAL EXTERNA BLANCO 1 1/2"	58
78020201023	OCTOGONAL EXTERNA NEGRO 1"	29
78020201024	OCTOGONAL EXTERNA NEGRO 1 1/4"	38
78020201026	OCTOGONAL EXTERNA PLOMO 1"	346
78020201027	OCTOGONAL EXTERNA PLOMO 1 1/4"	662
78020201028	OCTOGONAL EXTERNA PLOMO 1 1/2"	346
78020201029	OCTOGONAL INTERNA NEGRO 1"	518
78020201030	OCTOGONAL INTERNA NEGRO 1 1/4"	1210
78020201031	OCTOGONAL INTERNA NEGRO 1 1/2"	634
78020201032	ESCUADRA PIZARRON BLANCO	480
78020201033	ESCUADRA PIZARRON NEGRO	19296
78020201034	ESCUADRA PIZARRON PLOMO	18432
78020201037	GUIA VIDRIO TEMPLADO TRANSPARENTE	6554
78020201038	GUIA INFERIOR DE PUERTA TRANSPARENTE	1200
78020201039	GUIA SUPERIOR DE PUERTA TRANSPARENTE	1200
78020201071	ESCUADRA PARA VERTICAL PESADO	5990
78020201073	ESCUADRA PARA VERTICAL ECONOMICO	7096
78020201112	MANITOS TRANSPARENTE	60086
78020201113	MED LUNA PERF 2011 BLANCO	331
78020201116	MEDIA LUNA BEIGE GRANDE	115
78020201117	MEDIA LUNA BEIGE PEQUEÑA	29
78020201118	MEDIA LUNA BLANCO GRANDE	4190
78020201119	MEDIA LUNA BLANCO PEQUEÑA	4783
78020201120	MEDIA LUNA MADERA GRANDE	691
78020201121	MEDIA LUNA MADERA PEQUEÑA	662
78020201122	MEDIA LUNA NEGRO GRANDE	173
78020201123	MEDIA LUNA NEGRO PEQUEÑA	58
78020201124	MEDIA LUNA PLOMO GRANDE	86
78020201125	MEDIA LUNA PLOMO PEQUEÑA	86
78020201126	ANCLA CHAPERO NEGRO 1 1/4"	9348
78020201127	ANCLA CHAPERO NEGRO 1 1/2"	21064
78020201128	ANCLA NEGRO 1"	92280
78020201129	ANCLA NEGRO 1 1/4"	109680
78020201130	ANCLA NEGRO 1 1/2"	215580
78020201132	CRUCETA PROGRESIVA NEGRO 1 1/4"	60
78020201134	CRUCETA PROGRESIVA PLOMO 1"	150
78020201136	CRUCETA PROGRESIVA PLOMO 1 1/2"	60
78020201142	CRUCETA PLOMO 1 1/2"	24
78020201146	ESCUADRA BLANCO 1"	10426
78020201147	ESCUADRA BLANCO 1 1/4"	27980
78020201148	ESCUADRA BLANCO 1 1/2"	14419
78020201149	ESCUADRA BRONCE 1"	2304
78020201150	ESCUADRA BRONCE 1 1/4"	5414
78020201151	ESCUADRA BRONCE 1 1/2"	2016
78020201152	ESCUADRA INTERNA NEGRO 1"	48902
78020201153	ESCUADRA INTERNA NEGRO 1 1/4"	62496
78020201154	ESCUADRA INTERNA NEGRO 1 1/2"	48931
78020201155	ESCUADRA MADERA 1"	2894
78020201156	ESCUADRA MADERA 1 1/4"	6970
78020201157	ESCUADRA MADERA 1 1/2"	3235
78020201158	ESCUADRA NEGRO 1"	6283
78020201159	ESCUADRA NEGRO 1 1/4"	11693
78020201160	ESCUADRA NEGRO 1 1/2"	10795
78020201161	ESCUADRA PLOMO 1"	31565
78020201162	ESCUADRA PLOMO 1 1/4"	31478
78020201163	ESCUADRA PLOMO 1 1/2"	21413
78020201179	ESQUINERO BLANCO 3/4"	10483
78020201180	ESQUINERO BLANCO 1"	31795
78020201181	ESQUINERO BLANCO 1 1/4"	46272
78020201182	ESQUINERO BLANCO 1 1/2"	17174
78020201183	ESQUINERO BRONCE 3/4"	1843
78020201184	ESQUINERO BRONCE 1"	3053
78020201185	ESQUINERO BRONCE 1 1/4"	5126
78020201186	ESQUINERO BRONCE 1 1/2"	2928
78020201190	ESQUINERO MADERA 3/4"	2592
78020201191	ESQUINERO MADERA 1"	9974
78020201192	ESQUINERO MADERA 1 1/4"	11232
78020201193	ESQUINERO MADERA 1 1/2"	2736
78020201194	ESQUINERO NEGRO 3/4"	4205
78020201195	ESQUINERO NEGRO 1"	10598
78020201196	ESQUINERO NEGRO 1 1/4"	15264
78020201197	ESQUINERO NEGRO 1 1/2"	8746

78020201198	ESQUINERO PLOMO 3/4"	13709
78020201199	ESQUINERO PLOMO 1"	81101
78020201200	ESQUINERO PLOMO 1 1/4"	110016
78020201201	ESQUINERO PLOMO 1 1/2"	45136
78020201208	NUDO T BLANCO 1 1/4"	12
78020201209	NUDO T BLANCO 1 1/2"	24
78020201210	NUDO T BRONCE 1 1/4"	30
78020201211	NUDO T BRONCE 1 1/2"	24
78020201212	NUDO T NEGRO 1"	30
78020201213	NUDO T NEGRO 1 1/4"	409
78020201214	NUDO T NEGRO 1 1/2"	54
78020201215	NUDO T PLOMO 1"	420
78020201216	NUDO T PLOMO 1 1/4"	432
78020201217	NUDO T PLOMO 1 1/2"	276
78020201218	NUDO T PROG. BLANCO 1"	90
78020201224	NUDO T PROG. NEGRO 1 1/4"	150
78020201226	NUDO T PROG. PLOMO 1"	22
78020201227	NUDO T PROG. PLOMO 1 1/4"	284
78020201228	NUDO T PROG. PLOMO 1 1/2"	180
78020201229	PASA TUBO DEST AMARILLO	30
78020201231	PASA TUBO DEST BRONCE	120
78020201232	PASA TUBO DEST DORADO	847
78020201233	PASA TUBO DEST MADERA	90
78020201234	PASA TUBO DEST NEGRO	1402
78020201235	PASA TUBO DEST PLOMO	7076
78020201236	PASA TUBO TAP AMARILLO	30
78020201238	PASA TUBO TAP BRONCE	150
78020201239	PASA TUBO TAP DORADO	697
78020201240	PASA TUBO TAP MADERA	90
78020201241	PASA TUBO TAP NEGRO	937
78020201242	PASA TUBO TAP PLOMO	4740
78020201243	PLAFON AMARILLO 1 1/4"	60
78020201245	PLAFON BRONCE 1 1/4"	90
78020201246	PLAFON DORADO 1 1/4"	1410
78020201247	PLAFON MADERA 1 1/4"	120
78020201248	PLAFON NEGRO 1 1/4"	1230
78020201249	PLAFON PLOMO 1 1/4"	7169
78020201250	RODACHIN DOBLE BLANCO	6000
78020201251	RODACHIN SIMPLE BLANCO	9300
78020201252	SEG. PROY. DER ZAMAK NEGRO	60
78020201256	TACO FUACION HALLEY ROJO 5	679200
78020201257	TACO FUACION HALLEY ROJO 6	63600
78020201258	TACO FUACION HALLEY ROJO 8	5760
78020201259	TACO FUACION HALLEY ROJO 10	2580
78020201263	GUIA VIDRIO TEMPLADO TRANSPARENTE PULIDA	1200
78020201280	TAPA PASMN. ALUMINA BLANCO	1620
78020201281	TAPA PASMN. ALUMINA BRONCE	204
78020201282	TAPA PASMN. ALUMINA MADERA	990
78020201283	TAPA PASMN. ALUMINA NEGRO	1710
78020201284	TAPA PASMN. ALUMINA PLOMO	2848
78020201286	TAPA CUADRADA BLANCO 1"	2400
78020201287	TAPA CUADRADA BLANCO 1 1/4"	2640
78020201288	TAPA CUADRADA BLANCO 1 1/2"	2460
78020201290	TAPA CUADRADA BRONCE 1"	240
78020201291	TAPA CUADRADA BRONCE 1 1/4"	360
78020201292	TAPA CUADRADA BRONCE 1 1/2"	240
78020201294	TAPA CUADRADA MADERA 1"	720
78020201295	TAPA CUADRADA MADERA 1 1/4"	780
78020201296	TAPA CUADRADA MADERA 1 1/2"	1680
78020201297	TAPA CUADRADA NEGRO 3/4"	283
78020201298	TAPA CUADRADA NEGRO 1"	913
78020201299	TAPA CUADRADA NEGRO 1 1/4"	1812
78020201300	TAPA CUADRADA NEGRO 1 1/2"	3823
78020201302	TAPA CUADRADA PLOMO 1"	3120
78020201303	TAPA CUADRADA PLOMO 1 1/4"	5220
78020201304	TAPA CUADRADA PLOMO 1 1/2"	7140
78020201305	TIRADERA PLANA BLANCO	13920
78020201306	TIRADERA PLANA BRONCE	3060
78020201307	TIRADERA PLANA MADERA	1440
78020201308	TIRADERA PLANA NEGRO	10260
78020201309	TIRADERA PLANA PLOMO	7680
78020201310	TOALLERO BLANCO 52 CM	48
78020201311	TOALLERO BLANCO 62 CM	335
78020201312	TOALLERO BLANCO 72 CM	320
78020201313	TOALLERO BLANCO 82 CM	116
78020201317	TOALLERO BRONCE 62 CM	24
78020201318	TOALLERO BRONCE 72 CM	24
78020201319	TOALLERO BRONCE 82 CM	24
78020201324	TOALLERO MADERA 72 CM	48
78020201341	TOALLERO NEGRO 62 CM	120
78020201342	TOALLERO NEGRO 72 CM	96
78020201343	TOALLERO NEGRO 82 CM	48
78020201346	TOALLERO PLOMO 52 CM	24
78020201347	TOALLERO PLOMO 62 CM	428
78020201348	TOALLERO PLOMO 72 CM	342
78020201349	TOALLERO PLOMO 82 CM	242
78020201350	TOALLERO PLOMO 92 CM	24
78020201353	TOPE DE PUERTA TRANSPARENTE	360
78020201354	TOPE DE VENTANA BLANCO	8160
78020201355	TOPE DE VENTANA NEGRO	8160
78020201356	TOPE DE VENTANA TRANSPARENTE	4140
78020201358	TOPE VID-TEMP PEQUEÑO TRANSPARENTE	14636
78020201359	TAPA PASMN. ALUMINA DORADO	240
78020201481	SEGURO 1 BEIGE	300
78020201482	SEGURO 1 BLANCO	18937
78020201483	SEGURO 1 BRONCE	840
78020201484	SEGURO 1 MADERA	6212
78020201485	SEGURO 1 NEGRO	15228
78020201486	SEGURO 1 PLOMO	9809
78020201487	SEGURO 2 BEIGE VC	240
78020201489	SEGURO 2 BLANCO VC	30366

78020201491	SEGURO 2 BRONCE VC	5160
78020201493	SEGURO 2 MADERA VC	1620
78020201495	SEGURO 2 NEGRO VC	12814
78020201496	SEGURO 2 NEGRO VL	120
78020201497	SEGURO 2 PLOMO VC	14130
78020201505	SEGURO 4 BEIGE VC	1068
78020201507	SEGURO 4 BLANCO VC	57838
78020201508	SEGURO 4 BLANCO VL	4699
78020201510	SEGURO 4 BRONCE VC	9544
78020201511	SEGURO 4 MADERA VL	960
78020201512	SEGURO 4 MADERA VC	10860
78020201513	SEGURO 4 NEGRO VL	7717
78020201514	SEGURO 4 NEGRO VC	34859
78020201515	SEGURO 4 PLOMO VL	5078
78020201516	SEGURO 4 PLOMO VC	17084
78020201517	SEGURO 5 BEIGE VC	540
78020201519	SEGURO 5 BLANCO VC	27847
78020201520	SEGURO 5 BRONCE VC	3960
78020201521	SEGURO 5 BLANCO VL	4990
78020201523	SEGURO 5 MADERA VC	3660
78020201524	SEGURO 5 MADERA VL	300
78020201525	SEGURO 5 NEGRO VC	11117
78020201526	SEGURO 5 PLOMO VC	10984
78020201527	SEGURO 5 NEGRO VL	6145
78020201528	SEGURO 5 PLOMO VL	6314
78020201531	SEGURO 6 BLANCO VC	12770
78020201532	SEGURO 6 BLANCO VL	660
78020201533	SEGURO 6 BRONCE VC	9079
78020201535	SEGURO 6 MADERA VC	600
78020201537	SEGURO 6 NEGRO VL	1680
78020201538	SEGURO 6 NEGRO VC	17616
78020201539	SEGURO 6 PLOMO VL	1740
78020201540	SEGURO 6 PLOMO VC	14598
78020201550	SEG. PROY. IZQ. NYL PLOMO	36
78020201552	TIRADERA 2000 BLANCO	30
78020201556	TIRADERA 2000 PLOMO	30
78020201557	TIRADERA 2009 BEIGE	720
78020201558	TIRADERA 2009 BLANCO	34966
78020201559	TIRADERA 2009 BRONCE	6480
78020201560	TIRADERA 2009 MADERA	9420
78020201561	TIRADERA 2009 NEGRO	19421
78020201562	TIRADERA 2009 PLOMO	29868
78020201602	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA BLANCO	52
78020201603	TIRADERA MIXTA GRANDE BLANCO	7
78020201604	TIRADERA 2015 BLANCO	150
78020201608	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA BRONCE	30
78020201609	TIRADERA MIXTA MEDIANA BRONCE	750
78020201615	TIRADERA MIXTA MEDIANA DORADO	30
78020201623	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA MADERA	97
78020201624	TIRADERA 2015 MADERA	90
78020201625	TIRADERA MIXTA GRANDE MADERA	7
78020201632	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA NEGRO	97
78020201633	TIRADERA 2015 NEGRO	120
78020201634	TIRADERA MIXTA GRANDE NEGRO	277
78020201638	TIRADERA MIXTA PEQUEÑA PLOMO	108
78020201639	TIRADERA 2015 PLOMO	360
78020201640	TIRADERA MIXTA GRANDE PLOMO	66
78020201651	ANCLA PARA MARCO DE PROYECTABLE NEGRO	10320
78020201658	ANCLA MACISA DE 1 "	115320
78020201659	ANCLA MACISA DE 1 1/4 "	235860
78020201660	ANCLA MACISA DE 1 1/2 "	308700
78020201662	TIRADERA MIXTA MEDIANA BLANCO	4342
78020201663	TIRADERA MIXTA MEDIANA NEGRO	2587
78020201665	TIRADERA MIXTA MEDIANA MADERA	1147
78020201666	TIRADERA MIXTA MEDIANA PLOMO	5138
78020209907	SEG. PROY. IZQ. NYLON PLOMO	600
78020209998	BARREDERA MF X 6.05	438
7861192400152	PASA TUBO T 2015 PLOMO	870
7861192400169	PASA TUBO T 2015 DORADO	30
7861192400220	PASA TUBO T 2015 NEGRO	150
7861192400862	BARREDERA HALLEY PLOMO 1 MT	2473
7861192400923	VINIL 1.80CM TRANSPARENTE	2400
		0
Número de Items:	263	3528253
		0
GRUPO: 0006	ACCESORIOS HOGAR	0
2301101210007	JARRO PLASTICO 250 ML X 4	198257
2301121040004	BANDEJA NEKI VARIAS COMBINACIONES	418
78020201480	PORTA PAPEL HIGIENICO BONE	79
78020202008	BANDEJA DANETTE COLORES TERRA SURTIDOS	58
78020209000	CHAROL DIVA COLORES TIERRA SURTIDOS	562
78020209902	BOWL RENATA COLORES TERRA SURTIDOS	356
78020209906	GANCHO TORO BLANCO	601
78020209908	SET DE VAJILLA PLUS X 3 SURTIDOS	2374
78020209909	CEPILLERA BLANCO	4
78020209910	VASO IDEAL FUCSIA	600
78020209911	JARRA LECHERA SUKO COLORES SURTIDOS	14
78020209912	VASO IDEAL COLORES SURTIDOS	172
78020209913	VAJILLA ADICTION COLORES SURTIDOS	30
78020209914	VAJILLA BREAK COLORES SURTIDOS	1
78020209916	KIT COMPLETO PARA DORMITORIO COLORES SURTIDOS	2
78020209917	KIT COMPLETO PARA BAÑO COLORES SURTIDOS	12
78020209918	PLATO GIULIANA COLORES SURTIDOS	1886
78020209919	VASO VICTORIA 350 ML COLORES SURTIDOS	72
78020209920	JARRO CHALO COLORES SURTIDOS	286
78020209921	PERCHERO TORO TRIPLE COLORES SURTIDOS	1
78020209924	BOWL RENATA TINTA DO COLORES SURTIDOS	71
78020209925	VASO VICTORIA 350 ML SERIGRAFIA NEGRO	29
78020209927	JARRO CHALO SERIGRAFIA COLORES SURTIDOS	3228
78020209928	ORGANIZADOR DE CUBIERTOS COLORES SURTIDOS	4

78020209930	KIT VASO PANCHO/TAPA X4 COLORES SURTIDOS	186
78020209931	BANDEJA JULIANA NEGRO	2
78020209932	BANDEJA NEKI COLORES SURTIDOS	5
78020209933	REPOSTERO MULTI COLORES SURTIDOS	58
78020209934	VAJILLA KELLOGGS	360
78020209935	VASO TEMIS COLORES SURTIDOS	26100
78020209957	ESPEJOS PORTATILES COLORES SURTIDOS	5846
7861192400008	VASO IDEAL TRANSPARENTE	4333
7861192400015	VASO IDEAL VERDE LIMON	924
7861192400022	VASO IDEAL NARANJA	749
7861192400039	VASO IDEAL AZUL	439
7861192400046	VASO IDEAL AMARILLO	751
7861192400053	VASO IDEAL FUCSIA	691
7861192400411	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/FUCSIA	14
7861192401104	PLATO SOPHIE MARMOLEADO	29
7861192401883	ESQUINERO PARA COCINA BLANCO	192
7861192401968	ESQUINERO PARA COCINA BLANCO/ROJO	192
7861192402026	ESQUINERO PARA COCINA BONE	211
7861192402224	JARRO CHALO METALIZADO PLATA	38
7861192402286	SET DE VAJILLA/SERIGRAFIA X 3 COLORES SURTIDOS	3600
7861192402422	PLATO DANIEL VERDE LIMON	26
7861192402439	PLATO DANIEL AMARILLO	25
7861192402446	PLATO DANIEL NARANJA	4
7861192402453	PLATO VIDACO VERDE LIMON	29
7861192402460	PLATO VIDACO NARANJA	5
7861192402477	PLATO VIDACO BRONCE	5
7861192402484	PLATO VIDACO BONE	14
7861192402491	PLATO VIDACO BLANCO	144
7861192402507	PLATO DANIEL BLANCO	144
7861192402514	BANDEJA DANETTE ROJO	144
7861192402545	PLATO VILU NARANJA	2
7861192402576	CEVICHERO SUKI VERDE LIMON	600
7861192402583	CEVICHERO SUKI NARANJA	600
7861192402590	CEVICHERO SUKI BRONCE	600
7861192402620	CHAROL ANANDA VERDE LIMON	61
7861192402637	CHAROL ANANDA NARANJA	54
7861192402644	CHAROL ANANDA BRONCE	32
7861192402651	CHAROL ANANDA BONE	97
7861192402668	CHAROL ANANDA TRANSPARENTE	32
7861192402675	BANDEJA DANETTE VERDE LIMON	5
7861192402699	BANDEJA DANETTE BRONCE	2
7861192402705	BANDEJA DANETTE BONE	11
7861192402712	VASO PANCHO/TAPA A.M.A.Z.RO.VLIM X4	2400
7861192402774	BANDEJA ISAK BRONCE	1
7861192402781	BANDEJA ISAK BONE	1
7861192402835	BANDEJA JULIANA VERDE LIMON	61
7861192402842	BANDEJA JULIANA NARANJA	67
7861192402859	BANDEJA JULIANA BRONCE	64
7861192402866	BANDEJA JULIANA BONE	60
7861192402873	BANDEJA JULIANA TRANSPARENTE	20
7861192402880	BOWL RENATA VERDE LIMON	59
7861192402897	BOWL RENATA NARANJA	53
7861192402903	BOWL RENATA BRONCE	328
7861192402910	BOWL RENATA BONE	53
7861192402927	BOWL RENATA TINTADO AZUL	200
7861192402934	BOWL RENATA TINTADO VERDE LIMON	175
7861192402941	BOWL RENATA TINTADO NARANJA	268
7861192402958	CUBIERTOS ENSA MATI VERDE LIMON	173
7861192402965	CUBIERTOS ENSA MATI NARANJA	262
7861192402972	CUBIERTOS ENSA MATI BRONCE	580
7861192402989	CUBIERTOS ENSA MATI BONE	208
7861192403009	BANDEJA VINKE NARANJA	43
7861192403078	JARRA LECHERA SUKO VERDE LIMON	253
7861192403085	JARRA LECHERA SUKO ROJO	232
7861192403092	JARRA LECHERA SUKO AMARILLO	227
7861192403108	BOWL RENATA TINTADO FUCSIA TV	215
7861192403122	BOWL RENATA TRANSPARENTE	250
7861192403139	BOWL RENATA ROJO	480
7861192403146	BOWL RENATA NEGRO	480
7861192404990	JARRA LECHERA SUKO NARANJA	203
7861192405003	JARRA LECHERA SUKO AZUL	230
7861192405010	PLATO DANIEL ROJO	4
7861192405027	CEVICHERO SUKI TRANSPARENTE	744
7861192405034	BANDEJA NEKI BAND.VLIM/CEV-TRANSP TV	7
7861192405041	BANDEJA NEKI BAND.VLIM/CEV-BONE	6
7861192405089	KIT AQUA TOYA ROJO	6
7861192405188	SET MULTIUSOS JANSU BONE (VACAS)	12
7861192405201	KIT COMPLETO PARA COCINA JCP-1 BRONCE	36
7861192405256	KIT COMPLETO PARA DORMITORIO JAD-4 CELESTE	30
7861192405263	SET MULTIUSOS JANSU VARIOS DISEÑOS	60
7861192405294	ENSALADERA MAECA NARANJA	12
7861192405300	ENSALADERA MAECA BRONCE	53
7861192405317	ENSALADERA MAECA BONE	11
7861192405362	SET ANABELLA VERDE LIMON	6
7861192405393	SET ANABELLA BONE	1
7861192405508	KIT AQUA PANCHO VERDE LIMON	30
7861192405522	KIT AQUA PANCHO AMARILLO	30
7861192405553	KIT AQUA PLUS VERDE LIMON	31
7861192405577	KIT AQUA PLUS AMARILLO	30
7861192405584	KIT AQUA PLUS NARANJA	1
7861192405591	KIT AQUA PREMIUM VERDE LIMON	6
7861192405713	VASO VICTORIA X4 AM.RO.NA.VLIM (OPC.1)	6
7861192407083	KIT VASO PANCHO/TAPA 350 ML BONE/BRONCE X 4	84
7861192407182	KIT VASO PANCHO 700 ML SERIGRAFIA X 2	300
7861192407199	KIT COMPLETO PARA DORMITORIO JAD-1 VIOLETA	30
7861192407205	KIT COMPLETO PARA DORMITORIO JAD-2 AZUL C37	31
7861192407212	KIT COMPLETO PARA DORMITORIO JAD-3 FUCSIA	31
7861192407502	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/AZUL GALAXY	19
7861192407533	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/VERDE LIMON	28
7861192407861	VASO VICTORIA PS 350 ML TRANSPARENTE	360
7861192407885	PLATO SOPHIE NEGRO	9504

7861192407915	PLATO GIULIANA NEGRO	9547
7861192407922	VASO IDEAL COLORES SURTIDOS	10454
7861192407939	JARRO CHALO/SERIGRAFIA COLORES SURTIDOS	9581
7861192407953	VASO VICTORIA 350 ML TRANSPARENTE	134
7861192407960	SET VAJILLA TEMIS X 3 COLORES SURTIDOS	600
7861192408813	SET VACAS BRONCE	144
7861192409070	SET CROMA MULTI	77
7861192409087	SET CROMA RAFHA VERDE LIMON	19
7861192409094	SET CROMA RAFHA NARANJA	19
7861192409117	SET CROMA RAFHA TRANSPARENTE	19
7861192409131	VASO DIDIER NEGRO	14
7861192409148	VASO DIDIER MULTI PLUS VERDE LIMON	29
7861192409155	VASO DIDIER MULTI PLUS NARANJA	29
7861192409162	VASO DIDIER MULTI PLUS AZUL	29
7861192409179	SET LOVELY CHIC VERDE LIMON	29
7861192409186	SET LOVELY CHIC NARANJA	29
7861192409193	SET LOVELY CHIC FUCCIA	14
7861192409209	SET LOVELY CHIC TRANSPARENTE	14
7861192409216	SET LOVELY CHIC AZUL	14
7861192409223	SET LOLY SERIGRAFIADO	38
7861192409230	SET BOWL BLACK & WHITE 1	72
7861192409247	SET BOWL BLACK & WHITE 2	72
7861192409254	SET AQUA TOYA NARANJA	13
7861192409261	SET AQUA TOYA VERDE LIMON	14
7861192409278	SET NEKI BLACK & WHITE 1	58
7861192409315	VASO DIDIER MULTI PLUS FUCCIA	14
7861192409346	SET NEKI BLACK & WHITE 2	43
7861192409353	SET MAECA BLACK & WHITE 1	48
7861192409360	SET MAECA BLACK & WHITE 2	60
7861192409384	SET TEMIS PLUS SERIGRAFIADO	13
7861192409445	KIT VASO LOVELY 350 ML FUCSIA X 2	7200
7861192409452	KIT VASO LOVELY 350 ML AZUL X 2	7200
7861192409469	KIT VASO LOVELY 350 ML NARANJA X 2	7200
7861192409476	KIT VASO LOVELY 350 ML VERDE X 2	7200
7861192409575	VASO PANCHO CON TAMPO TAPA 350 ML ROJO	744
7861192409582	VASO PANCHO/TAPA 350 ML AZUL	600
7861192409599	VASO PANCHO/TAPA 350 ML AMARILLO	600
7861192409605	VASO PANCHO/TAPA 350 ML VERDE LIMON	600
7861192409681	VASO/SORBETE 350 ML VARIOS DISEÑOS	4752
7861192409698	VASO/SORBETE 700 ML VARIOS DISEÑOS	2074
7861192409858	VASO VICTORIA 700 ML TRANSPARENTE	144
7861192409988	VASO VICTORIA 350 ML VIOLETA	72
7861192409995	KIT VASO VICTORIA 350 ML X 6 COLORES SURTIDOS	917
7861192410045	VASO VICTORIA 350 ML AMARILLO	710
7861192410052	VASO VICTORIA 350 ML VERDE LIMON	946
7861192410069	VASO VICTORIA 350 ML AZUL (TAMPO)	454
7861192410083	VASO VICTORIA 350 ML AZUL	914
7861192410274	KIT JARRO 350 ML X6 COLORES SURTIDOS	1338
7861192410366	JARRO CHALO ROJO	144
7861192410380	KIT VASO LOVELY X 2 COLORES SURTIDOS	31200
7861192411356	VASO DIDIER 400 ML COLORES SURTIDOS	1296
7861192411394	SET VAJILLA COMPLETA - VARIAS COMBINACIONES	14400
7861192411547	BANDEJA CUADRADA ROJO	144
7861192412162	PLATO JUMA AMARILLO	4
7861192412179	PLATO JUMA ROJO	148
7861192412186	PLATO JUMA VERDE LIMON	4
7861192412193	PLATO JUMA NARANJA	4
7861192412209	PLATO ISAAK VERDE LIMON UNIDAD	96
7861192412216	PLATO ISAAK NARANJA UNIDAD	96
7861192412223	PLATO ISAAK BRONCE UNIDAD	86
7861192412230	PLATO ISAAK BONE UNIDAD	202
7861192412261	PLATO SOPHIE NARANJA	240
7861192412285	PLATO SOPHIE BLANCO	336
7861192412315	PLATO GIULIANA NARANJA	240
7861192412339	PLATO GIULIANA BLANCO	278
7861192412513	JARRO CHALO AMARILLO	617
7861192412520	JARRO CHALO VERDE LIMON	684
7861192412537	JARRO CHALO NARANJA	934
7861192412544	JARRO CHALO AZUL	618
7861192412551	JARRO CHALO BLANCO	368
7861192412568	REPOSTERO MULTI AMARILLO	600
7861192412575	REPOSTERO MULTI VERDE LIMON	600
7861192412582	REPOSTERO MULTI NARANJA	600
7861192412599	REPOSTERO MULTI AZUL	600
7861192412612	VAJILLA BREAK 12 PZS AMARILLO	18
7861192412629	VAJILLA BREAK 12 PZS VERDE LIMON	12
7861192412636	VAJILLA BREAK 12 PZS NARANJA	6
7861192412643	VAJILLA BREAK 12 PZS AZUL	6
7861192412650	VAJILLA BREAK 12 PZS BLANCO	24
7861192412667	VAJILLA ADICTION 20 PZS AMARILLO	4
7861192412674	VAJILLA ADICTION 20 PZS VERDE LIMON	6
7861192412681	VAJILLA ADICTION 20 PZS NARANJA	4
7861192412704	VAJILLA ADICTION 20 PZS BLANCO	13
7861192414449	SET DE VAJILLA PLUS X 3 UNIDS BLANCO	3980
7861192414456	SET DE VAJILLA PLUS X 3 UNIDS VERDE LIMON	3980
7861192414463	SET DE VAJILLA PLUS X 3 UNIDS NARANJA	3982
		0
Número de Items:	232	418075
GRUPO: 0007	ACCESORIOS FERRETERIA	0
7861192400398	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/VERDE LIMON	8
7861192400404	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/AMARILLO C3	14
7861192400435	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/VERDE CLARO	8
7861192400442	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/VIOLETA	11
7861192400459	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/FUCSIA	7
7861192400466	KIT COMPLETO PARA BAÑO BONE	38
7861192400473	KIT COMPLETO PARA BAÑO BONE/BRONCE	38
7861192400688	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/CHERRY	23
7861192400695	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/NARANJA	22

7861192400701	KIT COMPLETO PARA BAÑO BLANCO/NAVY BLUE	20
7861192400930	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO	508
7861192400947	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/AMARILLO C3	12
7861192400954	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/AZUL C37	19
7861192400961	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/AZUL GALAXI	20
7861192400978	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/CELESTE	13
7861192400985	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/CHERRY	8
7861192400992	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/NARANJA	6
7861192401005	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/NAVY BLUE	10
7861192401012	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/FUCSIA	12
7861192401029	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/VERDE CLARO	64
7861192401036	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/VERDE LIMON	23
7861192401050	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BLANCO/VIOLETA	17
7861192401067	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BONE	43
7861192401074	COLECCIÓN MAMÁ TOYA BONE/BRONCE	472
7861192401722	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO	212
7861192401777	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO/CHERRY	1
7861192401784	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO/NARANJA	1
7861192401791	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO/NAVY BLUE	212
7861192401838	ESQUINERO PARA DUCHA BLANCO/VERDE LIMON	1
7861192401869	ESQUINERO PARA DUCHA BONE	211
7861192401876	ESQUINERO PARA DUCHA BONE/BRONCE	8
		0
Número de Items:	31	2065
		U
GRUPO: 0008	ACCESORIOS PUBLICIDAD	0
7861192407519	VASO PUBLICITARIO 350 ML VAR DISEÑOS	63190
7861192407632	VASO PUBLICITARIO 700 ML VAR DISEÑOS	59968
7861192500180	JARRO PUBLICITARIO 350 ML BLANCO VAR DISEÑOS	6364
		0
Número de Items:	3	129521
		U
7861186113167	CASCO SEG IND TIP I CLASE G AMARILLO	1906
7861186113174	CASCO SEG IND TIP I CLASE G AZUL (CREMALLERA) BP	359
7861186113181	CASCO SEG IND TIP I CLASE G BLANCO (CREMALLERA)	718
7861186113198	CASCO SEG IND TIP I CLASE G TOMATE (CREMALLERA)	838
7861186113204	CASCO SEG IND TIP I CLASE G PLOMO (CREMALLERA)	264
7861186113211	CASCO SEG IND TIP I CLASE G VERDE (CREMALLERA)	383
7861186113228	CASCO SEG IND TIP I CLASE G ROJO (CREMALLERA) BP	444
7861186113235	CASCO SEG IND TIP I CLASE G AMARILLO (RATCHET)	2177
7861186113242	CASCO SEG IND TIP I CLASE G AZUL (RATCHET) BP	1079
7861186113259	CASCO SEG IND TIP I CLASE G BLANCO (RATCHET) BP	1661
7861186113266	CASCO SEG IND TIP I CLASE G TOMATE (RATCHET) BP	1018
7861186113273	CASCO SEG IND TIP I CLASE G PLOMO (RATCHET) BP	240
7861186113280	CASCO SEG IND TIP I CLASE G VERDE (RACHET) BP	360
7861186113297	CASCO SEG IND TIP I CLASE G ROJO (RATCHET) BP	660
7861186113310	CASCO SEG IND TIP I CLASE E AZUL (DIELECTRICO) BP	216
7861186113327	CASCO SEG IND TIP I CLASE E BLANCO (DIELECTRICO)	180
7861192403979	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G VERDE LIMON	19
7861192403986	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G AMARILLO (RACHET-	480
7861192404006	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G BLANCO (RACHET-	139
7861192411233	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G BLANCO	5746
7861192411240	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G AMARILLO	6982
7861192411257	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G AZUL (CREMALLERA)	3760
7861192411264	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G ROJO (CREMALLERA)	1219
7861192411271	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G PLOMO	1015
7861192411288	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G VERDE (CREMALLERA)	1207
7861192411295	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G NARANJA	4988
7861192411615	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G BLANCO (RACHET)	13567
7861192411622	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G AMARILLO (RACHET)	16328
7861192411639	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G AZUL (RACHET)	12120
7861192411646	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G ROJO (RACHET)	2194
7861192411653	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G VERDE (RACHET)	1336
7861192411660	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G TOMATE (RACHET)	9877
7861192411677	CASCO HALLEY TIPO I CLASE G PLOMO (RACHET)	4708
7861192414470	CASCO HALLEY TIPO I CLASE E DIELECTRICO BLANCO	442
7861192414487	CASCO HALLEY TIPO I CLASE E DIELECTRICO AZUL	365
7861192414494	CASCO HALLEY TIPO I CLASE E DIELECTRICO TOMATE	1200
7861192414500	CASCO HALLEY TIPO I CLASE E DIELECTRICO VERDE	60
7861192414517	CASCO HALLEY TIPO I CLASE E DIELECTRICO	264
7861192414524	CASCO HALLEY TIPO I CLASE E DIELECTRICO ROJO	60