



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS DE CUERO EN LA ASOCIACIÓN SAN FRANCISCO. ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



I PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En la Asociación de pequeños productores y comerciantes San Francisco han intervenido una serie de factores, que han provocado debilidad en los procesos de producción y comercialización de artículo de cuero, lo que ha impedido cumplir eficientemente con los objetivos para los cuales fue creada.





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

- 1. Analizar la cadena productiva en el proceso de producción
- 2. Determinar los canales de distribución que utilizan los fabricantes de artículos de cuero.

Evaluar los procesos de producción y comercialización, para determinar la situación actual



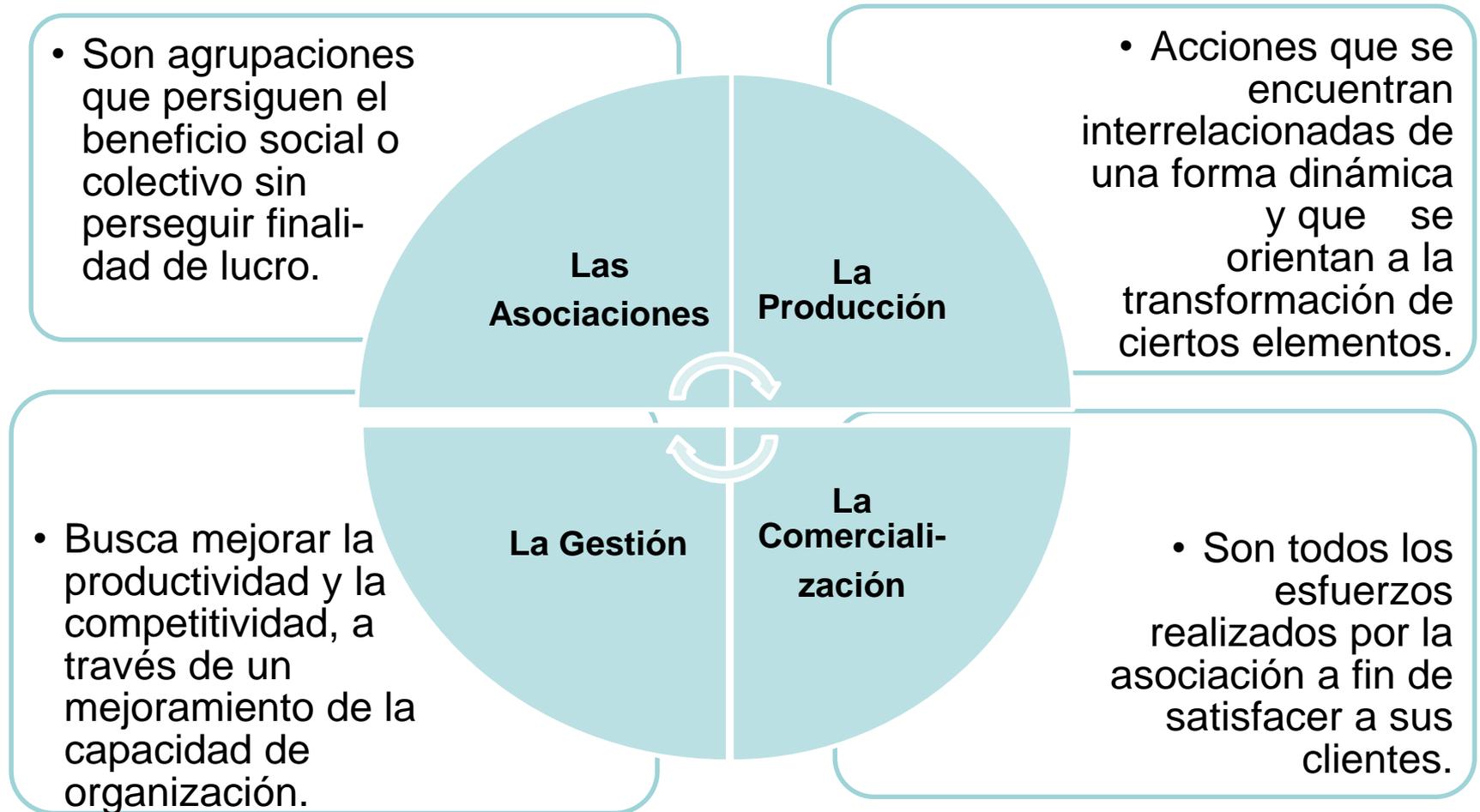
- 1. Determinar los procedimientos, técnicas, estrategias manejados en los procesos de producción y comercialización
- 2. Diseñar estrategias para mejorar la productividad y competitividad

Mejorar la productividad y competitividad, para optimizar la producción y comercialización de artículos de cuero.





II MARCO TEÓRICO





III METODOLOGÍA

Tipos de Investigación

- 1. Descriptiva:** busca detallar y describir los procesos de producción y comercialización utilizados actualmente, identificando de esta manera las debilidades.
- 2. Propositiva:** se planteará una propuesta para solucionar las debilidades

Diseño de Investigación

- 1. No experimental:** el objeto de investigación no será sometida a ninguna prueba de experimentación científica.
- 2. Transversal:** con un corte en el año 2013

Población y Muestra

Directivos	4
Asociados	35
Propietarios de locales comerciales	30
Clientes (600)	148
Total	217

Métodos de Investigación

- 1. Inductivo:** un modo de razonar que nos lleva de lo particular a lo general.
- 2. Deductivo:** de lo general a lo particular.
- 3. Analítico:** la presentación del informe final será producto del análisis detallado de la teoría y los acontecimientos
- 4. Sintético:** informe final, una síntesis a través de redacción, cuadros, diagramas.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

IV ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS



Encuestas y Entrevistas
(217 personas)
Información relacionada con



35 SOCIOS

- Importancia de pertenecer a una asociación.
- Conocimiento sobre los procesos de producción y comercialización.
- Apoyo de las autoridades locales.
- Dificultades que afrontan los productores de artículos de cuero.
- Fijación de precios.
- Rango de utilidad.



148 CONSUMIDORES

- Lugar de origen.
- Motivación a visitar la ciudad.
- Preferencia de los artículos de cuero.
- Aspectos que influyen en la decisión de compra.



30 COMPETENCIA

- Productos de mayor salida en el mercado.
- Diseño de sus productos.
- Principales clientes.
- Temporada más alta en ventas.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



V PROPUESTA ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

Estrategias organizacionales

Estrategias de negocios

Estrategias de precios

Manual orgánico funcional

Flujogramas de procesos

Técnicas de procesos de operaciones en el área de producción

Plan de capacitación

Plan de publicidad

Tecnología, productividad y competitividad (matriz insumo proceso producto)



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



V PROPUESTA





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

V PROPUESTA



Estrategias organizacionales

Asociatividad

ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y COMERCIANTES SAN FRANCISCO (A.P.P.C.S.F)	
Línea Estratégica:	Asociatividad
Impacto a Lograr:	<ul style="list-style-type: none"> Los integrantes de esta asociación mejorarán las relaciones de asociatividad, fortaleciendo sus procesos de producción y comercialización y su vinculación al mercado, de modo que el trabajo sea en beneficio de todos los socios.
Objetivo Estratégico:	<ul style="list-style-type: none"> Fomentar el trabajo organizado de los integrantes de la asociación.
Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> Establecimiento de acuerdos de trabajo entre todos sus integrantes. Desarrollar acuerdos entre asociaciones de similares características y con empresas públicas o privadas dedicadas a la producción de artículos de cuero. Desarrollar acuerdos de trabajo y complementariedad entre los distintos actores de la cadena productiva de acuerdo a su potencial. Establece acuerdos estratégicos entre actores involucrados para favorecer en condiciones de equidad la vinculación de los pequeños productores. Desarrollar un sistema de información de productores de artículos de cuero. Fortalecer vínculos con institutos de educación especializados para el fomento e incentivo de este tipo de producción.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



V PROPUESTA





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



V PROPUESTA

Estrategias de negocios

Producción

ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y COMERCIANTES SAN FRANCISCO (A.P.P.C.S.F)	
Línea Estratégica:	Producción
Impacto a Lograr:	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo de la actividad de producción de artículos elaborados en cuero, mediante el desarrollo de las potencialidades del sector.
Objetivo Estratégico:	<ul style="list-style-type: none">• Incrementar la productividad de la producción de artículos de cuero, mediante la estandarización de los procesos y el desarrollo de productos competitivos.
Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none">• Incrementar la capacidad productiva, mejorando los procesos de producción• Incorporación de estándares de calidad, de los productos artesanales de artículos de cuero.• Capacitación en manejo de la calidad de los productos artesanales de artículos de cuero.• Capacitación para la comercialización a los productores para la producción y calificación de la mano de obra.• Incrementar la capacidad productiva, mejorando los procesos de producción



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



V PROPUESTA





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



V PROPUESTA

Estrategia de precios

ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y COMERCIANTE SAN FRANCISCO <i>Precios de venta en función del costo de ventas y del margen de utilidad</i> <i>Billetera de Hombre</i>					
Orden No. 1		Fecha de inicio:			
Especificaciones:	Billetera de hombre				
Cantidad: 1		Fecha de terminación:			
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Observaciones
Cuero liso	pie	1	USD 1,25	USD 1,25	
Mano de obra	Unidad	1	USD 1,00	USD 1,00	
Pegante, hilo, solución, pintura		1	USD 0,30	USD 0,30	
Costo de Ventas				USD 2,55	
Margen de Utilidad 30%				USD 0,77	
Precio de Venta				USD 3,31	





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



V PROPUESTA

**Manual
orgánico
funcional**
(Instrumento)

Actividades del personal

normar

guiar

especificar
claramente

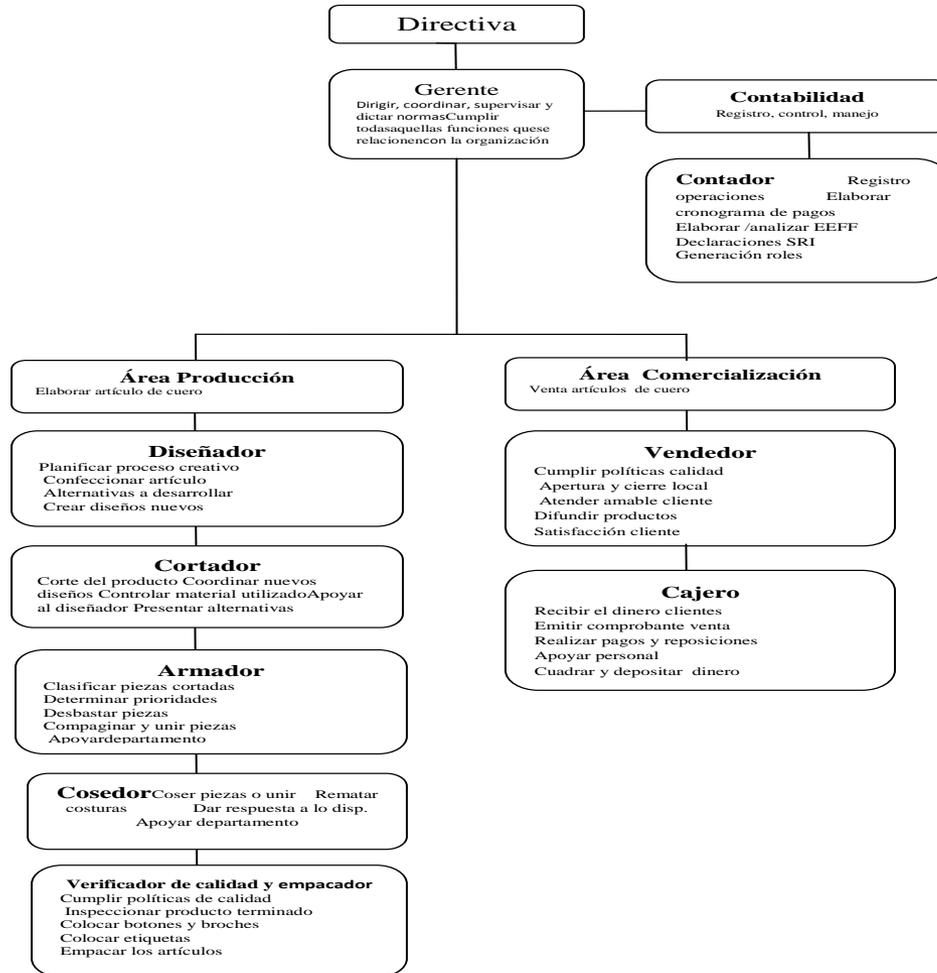


UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



V PROPUESTA

Manual orgánico funcional





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

V PROPUESTA

Manual de funciones – Gerente



Cargo: Gerente

Objetivo general:

Manejo de la Asociación a través de las distintas técnicas y herramientas administrativas que le permitan el manejo eficiente de los recursos disponibles por la organización.

Asociación de pequeños productores y comerciantes San Francisco	Gerente	Fecha: 28/02/2013
	Código: G	Versión: 01
	Ubicación: Cotacachi	Páginas: 1
	Área: Administración	

<p>Descripción de actividades:</p> <ul style="list-style-type: none">• Tomar decisiones en base a la información generada.• Dirigir, coordinar y supervisar las funciones productivas, de comercialización, financieras y contables de la asociación.• Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la asociación con el mas alto nivel organizacional.• Asignar el correspondiente presupuesto a cada área.• Buscar financiamiento para la asociación.• Exigir estándares de calidad en cada uno de los procesos.• Desarrollo de una eficaz cultura organizacional de la asociación.• Formular, implementar y evaluar decisiones interrelacionadas para alcanzar los objetivos organizacionales.• Generar el proceso de selección de personal.	<p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none">• Velar por el fiel cumplimiento de políticas y objetivos.• Establecer canales de comercialización, promoción, ventas y desarrollo de productos• Entregar productos de calidad a clientes nacionales y extranjeros.• Cuidar el cumplimiento del presupuesto de cada área.• Revisar balances e índices financieros para la toma de decisiones.• Asumir los aciertos y efectos de cada decisión.• Impedir la salida de información de la organización.• Cumplimiento de una serie de tareas y metas de la organización.• Investigación e innovación tecnológica.• Tomar decisiones acertadas al momento de evaluar las propuestas y cotizaciones.• Elaborar los presupuestos para las distintas áreas de la Asociación.
Reporta a: Directiva	

Perfil del cargo:

Educación: Ingeniero industrial, Ingeniero Comercial, Contador

Especialidad: Especialidad en gerencia por objetivos

Experiencia: Mínima tres años en cargos similares.

Competencia. Liderazgo, trabajo bajo presión y cumplimiento de objetivos, trabajo con grupos.



V PROPUESTA

Flujogramas de procesos

representaciones
gráficas

representa
secuencias de
un proceso

Describe la
secuencia y su
interacción

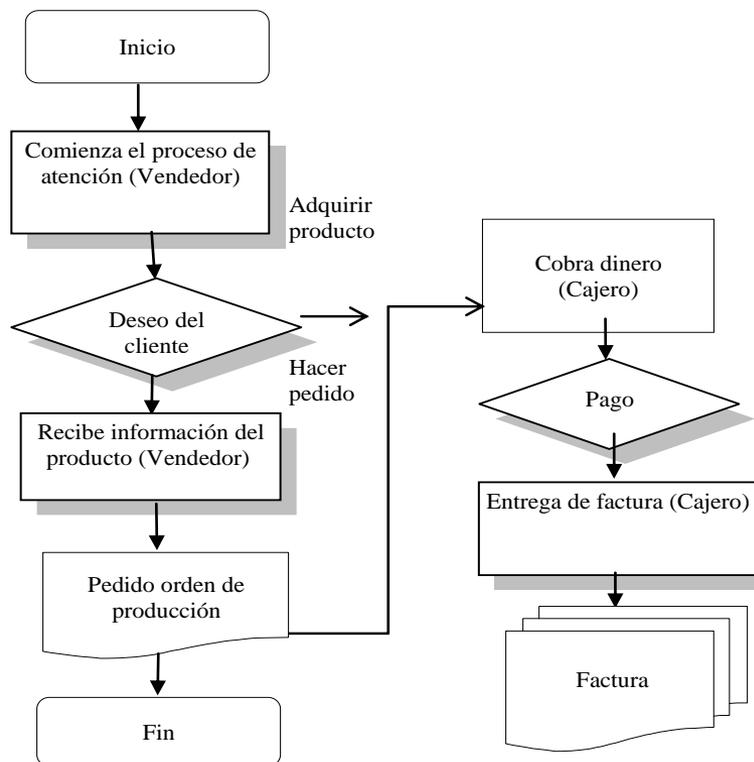


UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

V PROPUESTA



5.1.19.2 Flujograma del proceso de comercialización





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

V PROPUESTA

Técnicas de Procesos de operaciones en el Área de Producción

Contienen el conjunto de acciones que los socios lleva a cabo en cada uno de los procesos.



DISEÑO, MODELAJE, PATRONAJE

Diseño de prototipos y obtención de patrones
Desglose de piezas
Obtención de moldes en lata



CORTE

Selección de moldes
Solicitud, recepción y selección de materiales
Corte de piezas en cuero
Corte de forros
Control de calidad, numerar las piezas y entrega a bodega



COSTURA Y ENSAMBLAJE DE PIEZAS

Conteo y revisión de piezas (control de calidad)
Desbaste de piezas
Pintado de hilos
Señalado
Ensamblado de piezas y cosido
Terminado y quemado de hilos
Entrega de cortes cosidos y control de calidad a la siguiente área



TERMINADO

Extracción de pegas e impurezas
Aplicación de líquidos y cremas de acabado
Abrillantado del artículo terminado
Control de calidad, embalaje y entrega de producto terminado





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

V PROPUESTA



Técnicas de Procesos de operaciones en el Área de Producción – Diseño, Modelaje, Patronaje

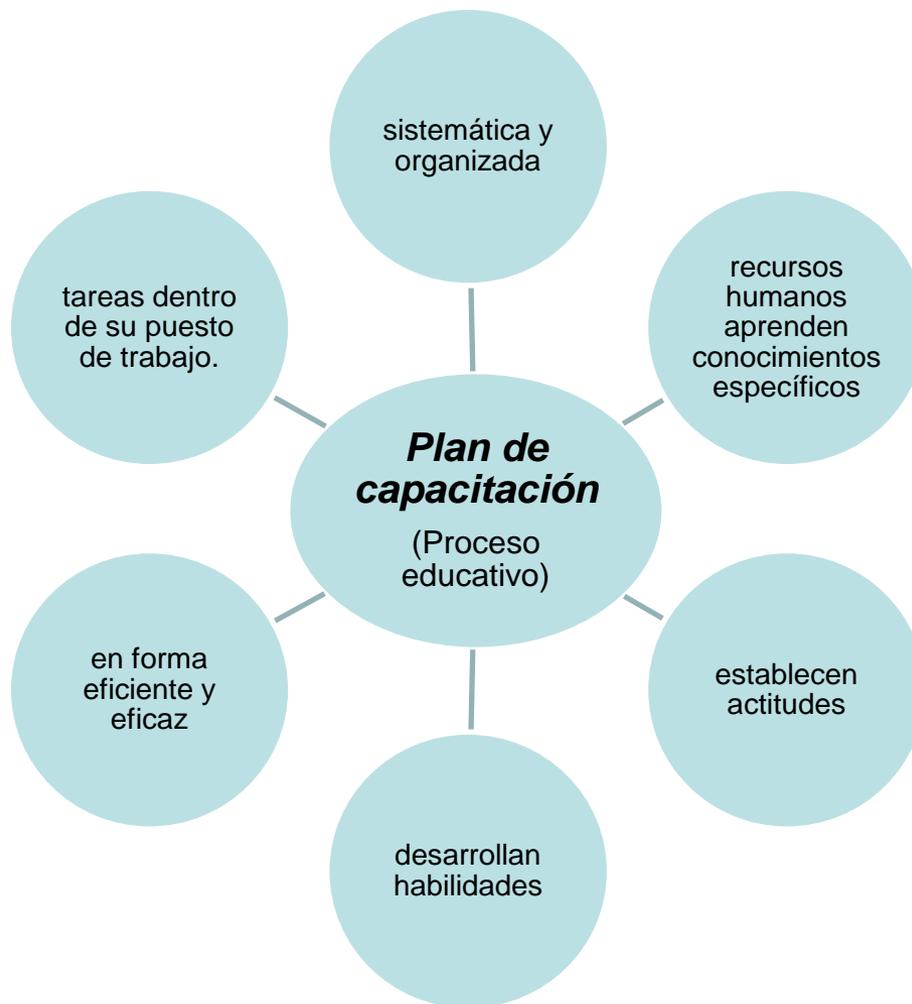
ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y COMERCIANTES SAN FRANCISCO APPCSF			
PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DISEÑO, MODELAJE, PATRONAJE			
Código: PE-001	Revisión: original	Fecha: 2013-02-10	Páginas: 1
Preparado por: Galindo	por: Ruth	Revisado y aprobado por:	Tiempo estimado: 3 horas
			
<p>1. Propósito Diseño de prototipos y obtención de patrones</p> <p>2. Alcance Para el diseño de prototipos</p> <p>3. Herramientas, materiales y equipos</p> <p>3.1 materiales</p> <ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a las especificaciones técnicas y sus tolerancias. • Mantener siempre identificados los materiales. <p>3.2 Maquinaria, Herramientas y Accesorios: Maquinaria y herramientas Pantógrafo Revistas, internet Cartulina, molde Lápiz, borrador, ficha Lata, cizalla, tijeras, Lima, esmeril</p> <p>4. Método</p> <p>4.1 Ajuste de máquina (Set-up): De acuerdo a parámetros establecidos.</p> <p>4.2 Operaciones Diseño de prototipos y obtención de patrones Desglose de piezas Elaboración de ficha técnica Elaboración de producto Obtención de moldes en lata</p> <p>5. Historia de las revisiones Área de diseño. Modelaje, patronaje Jefe de producción</p>			



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



V PROPUESTA





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

PROPUESTA



El plan de capacitación

ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y COMERCIANTES SAN FRANCISCO (A.P.P.C.S.F) PLAN DE CAPACITACIÓN	
Temas:	Atención al cliente y Calidad de Servicio Motivación y Valores Calidad Total
Destinatarios	Los cursos están dirigidos a los socios de la asociación de pequeños productores y comerciantes San Francisco. En donde se aspira a que en un tiempo oportuno, todos y cada uno de los socios, sin excepción alguna, hayan participado en los eventos que forman este programa.
Duración y carga horaria:	Para cada curso se establecerá una carga horaria correspondiente. La duración y el horario a ser dictados se definirán oportunamente, para lo cual se pueden manejar algunas alternativas dependiendo del número de horas diarias a ser dictados los cursos. Se sugiere que el participante (socio) entregue una hora diaria de su tiempo y que la Asociación haga lo mismo, considerando que hay un beneficio para las dos partes, asociados y Asociación.
Tipos de eventos:	El temario de los cursos se desarrollará a través de sesiones en las que se puede combinar exposiciones teóricas, análisis y la discusión de casos prácticos. En el desarrollo de las sesiones además se estimulará la participación activa de los alumnos con el propósito de dar al curso una orientación práctica. Previo al inicio de cada curso se remitirá material bibliográfico con el fin de que los participantes puedan revisarlo y estudiarlo.
Perfil del instructor:	Los instructores serán expertos en cada uno de los temas que conforman este Programa. Deberán evidenciar una amplia experiencia tanto académica como laboral. Además estos instructores podrán ser externos o propios de la Asociación.
Número de capacitados por evento:	En los distintos cursos a dictarse se espera y aspira la participación de los 39 socios que conforman la Asociación, pues todo el programa de capacitación está dirigido hacia ellos.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

V PROPUESTA

Plan de publicidad (herramienta de marketing)



Por medio de los distintos sistemas de comunicación da a conocer productos, imponiendo una imagen favorable de los mismos, con el fin de estimular su compra y consumo.



Estrategia de mercado

Mercado objetivo que se va a satisfacer



Estrategia creativa

Valores permanentes



Estrategia de medios

*Prensa
Volantes
Radio
Internet*



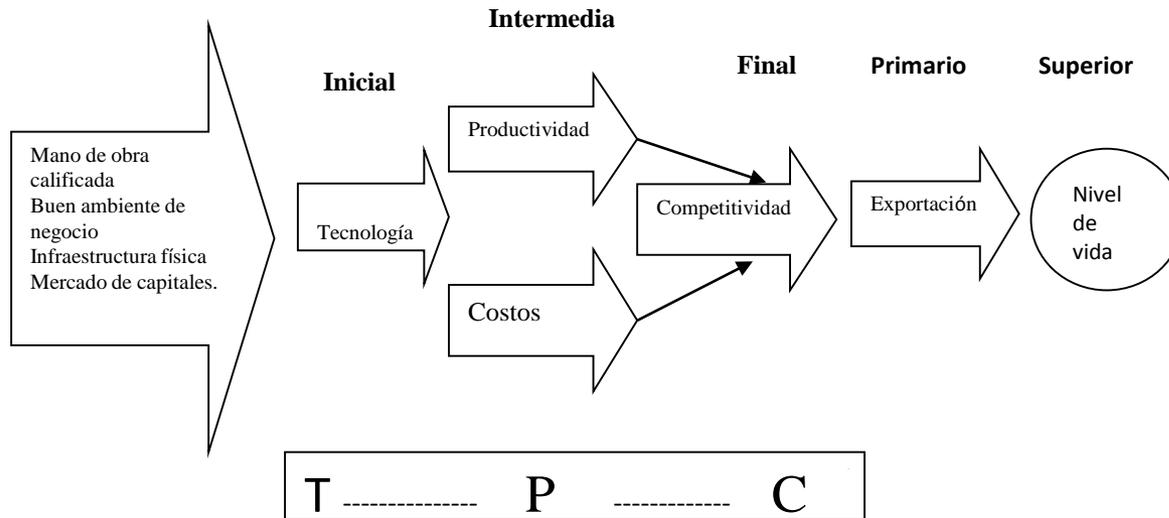


UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

V PROPUESTA



Objetivos



Tecnología, Productividad y Competitividad

Tres en uno, la combinación de qué producir, cómo producirlo y cómo comercializarlo, permite cerrar el círculo en forma exitosa. Y ello sólo se hace con tecnología.

Para ser realmente competitivos hay que ir más allá de la tecnología y la productividad, hay que tener bajos costos, mejor calidad y más servicios complementarios que los que otros ofrecen. Por lo tanto la competitividad está ligada a las condiciones de toda la economía, es una consecuencia más que un punto de partida.

Políticas

- Política macroeconómica:
 - Baja inflación
 - Alta inversión
 - Bajo endeudamiento
 - Presupuesto equilibrado
- Educación
 - Capacitación
 - Entrenamiento
 - Infraestructura física
 - Mercado financiero sólido

Transferencia de tecnología
Blanda
Dura
Financiación
Subsidios
Investigación y desarrollo

Coordinación global de esfuerzos por:
Aumentar productividad
Reducir los costos

Comercialización

Redistribución del ingreso



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



CONCLUSIONES

Es factible y necesario establecer las estrategias para incrementar la productividad y competitividad.

Se evidencia un espíritu de baja asociatividad.

Falta de recursos económicos para la compra de materia prima, reinversiones y demás costos operativos.

Los socios no cuentan con los conocimientos necesarios y adecuados.

La Asociación no cuenta con una reglamentación para la administración de los procesos de producción y comercialización.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



RECOMENDACIONES

Implementar las estrategias descritas en la presente investigación.

Mejorar las relaciones de asociatividad.

Promover las alianzas estratégicas con organizaciones de similares características.

Fomentar el trabajo organizado a través de los eventos de capacitación.

Utilizar las estrategias presentadas en esta propuesta como guía práctica y realizar una revisión periódica.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



*Gracias Por su
Atención*

