

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA
ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL



**DISEÑO DE UN MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS
DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES
PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE
PANCHIMALCO**

PRESENTADO POR:

JOSUE CRISTIAN SANTOS QUINTANILLA

KATHERINE ASTRID SARAVIA CORNEJO

KEVIN ROLANDO SIFONTES RECIÑOS

PARA OPTAR AL TITULO DE:

INGENIERO INDUSTRIAL

CIUDAD UNIVERSITARIA, MAYO DE 2019

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR:

MSc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO GENERAL:

MSc. CRISTOBAL HERNAN RIOS BENITEZ

FACULTAD DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA

DECANO:

ING. FRANCISCO ANTONIO ALARCON SANDOVAL

SECRETARIO:

ING. JULIO ALBERTO PORTILLO

ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL

DIRECTOR:

ING. MANUEL ROBERTO MONTEJO SANTOS

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA
ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL

Trabajo de Graduación previo a la opción al Grado de:

INGENIERO INDUSTRIAL

Título:

**DISEÑO DE UN MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS
DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES
ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL
MUNICIPIO DE PANCHIMALCO**

Presentado por:

JOSUE CRISTIAN SANTOS QUINTANILLA

KATHERINE ASTRID SARAVIA CORNEJO

KEVIN ROLANDO SIFONTES RECINOS

Trabajo de Graduación Aprobado por:

Docente Asesor:

ING. SAUL ALFONSO GRANADOS

SAN SALVADOR, MAYO DE 2019

Trabajo de Graduación Aprobado por:

Docente Asesor:

ING. SAUL ALFONSO GRANADOS

AGRADECIMIENTOS.

Al llegar al cumplimiento de mis estudios actuales, queda dar gracias a Dios por cada una de las bendiciones que me ha dado, a mi familia por cada uno de los esfuerzos y oraciones que me han hecho por mí, sé que se me han presentado dificultades durante mi carrera, pero la persistencia y sobre todo la fe en Dios me ha ayudado a ser mejor, a nunca decaer.

Le doy gracias a mi familia a cada uno de ellos como a mis padres Carlos Mercedes Santos y Felicita Quintanilla de Santos, que en la humildad del hogar siempre confiaron en mí, a mis hermanos Blanca del Carmen Santos a siempre recordarme que nunca debemos olvidar nuestras metas, a Carlos Estiven Santos por ser el mejor hermano de todos a siempre darme el aliento de salir adelante, pero sobre todo a dar lo mejor de mí, a cada uno de los miembros de mi familia, porque cada uno de ellos forman parte de lo que hoy soy ahora.

Al ingeniero Saul Alfonso Granados, por permitirme formar en mi carácter profesional a hacer las cosas excelente por siempre creer en nosotros y formar parte este proceso que ha sido un reto cumplido

A mis compañeros que cada uno de ellos me han ayudado a mejorar siempre, a siempre hacer las cosas lo mejor posible, a los educadores que Dios puso en mi vida como fuente de sabiduría a enseñarme que siempre puede haber una solución.

En especial a Elizabeth Abrego por siempre recordarme que el recurso mas valioso que puede tener el ser humano es el conocimiento, por siempre creer en mí.

Solo me queda decir todos somos capaces de salir adelante no somos un reflejo de las casualidades, somos el espíritu de nuestro esfuerzo y entrega, somos el reflejo de las bendiciones que Dios tiene para nosotros, solo nunca debemos detenernos.

Josue Cristian Santos Quintanilla.

En primera instancia, agradezco a Dios por llenar mi vida de innumerables bendiciones hasta el día de hoy, entre las cuales puedo mencionar el haber crecido en un núcleo familiar sólido, gozar de buena salud y tener excelentes amistades. Así como permitir culminar mis estudios universitarios, superando cada dificultad a lo largo de mi vida.

Agradezco a mis padres, José Leonardo Saravia y Lidia Margarita Cornejo, a mi hermana Estefany Margarita Saravia Cornejo, y a mi hermano Calvin Emerson Saravia Cornejo por su amor incondicional, por su esfuerzo, por creer siempre en mí, por sus consejos, por estar en los buenos y malos momentos, por su constante apoyo en cada una de mis decisiones

A todos mis docentes, en especial a mi asesor de tesis Ing. Saúl Granados, por su valiosa dirección, por sus consejos y apoyo no solo en este trabajo de graduación, sino que también, por prepararme académicamente para la vida profesional.

Agradezco también a mis compañeros de tesis, que me ha acompañado en toda esta travesía, por su paciencia, por compartir sus conocimientos y motivarme siempre. Gracias totales.

Katherine Astrid Saravia Cornejo.

Dedicado a Dios por haber me permitido alcanzar esta meta superando todos los obstáculos que se me presentaron en el camino, agradezco inmensamente a mis padres Luis Rolando Sifontes y Yesenia Lorena Recinos por todo su apoyo incondicional, a mi abuela Vilma Sifontes que sin su sacrificio esto no hubiera sido posible, a mi hermanita Grecia Sifontes por acompañarme siempre, a mis padrinos Danilo Menéndez y Vilma Pacheco que siempre estuvieron presentes cuando los necesite, a toda mi familia, a todos mis maestros, catedráticos, asesores que hicieron posible mi formación profesional, a la contraparte de este trabajo de grado y a tantas buenas personas que me estrecharon su mano en el proceso.

En hora buena, la honra es para Dios.

Kevin Rolando Sifontes Recinos

INDICE GENERAL

CONTENIDO	NUMERO DE PAGINA
INTRODUCCIÓN	I
OBJETIVOS	III
OBJETIVO GENERAL	III
OBJETIVOS ESPECIFICOS	III
1.1 MARCO TEÓRICO	5
1.1.1 DEFINICIÓN DE DISEÑO	5
1.1.2 DEFINICIÓN DE MODELO	5
1.1.3 DEFINICIÓN DE EMPRESA	6
1.1.3.1 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS	6
1.1.4 LA EMPRESA COMO SISTEMA	7
1.1.4.1 SUBSISTEMA DE DIRECCIÓN	9
1.1.4.2 SUBSISTEMA DE MERCADEO:	9
1.1.4.3 SUBSISTEMA DE PLANEACIÓN	10
1.1.4.4 SUBSISTEMA DE APROVISIONAMIENTO / COMPRAS	10
1.1.4.5 SUBSISTEMA DE PRODUCCIÓN	11
1.1.4.6 SUBSISTEMA DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL	12
1.1.4.7 SUBSISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	13
1.1.5 ECONOMÍA SOLIDARIA	14
1.1.5.1 CONCEPTO DE ECONOMÍA SOLIDARIA	14
1.1.5.2 CONTEXTO INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA	15
1.1.5.3 NÚCLEO TEÓRICO DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA	15
1.1.5.4 MODO Y SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS	18
1.1.5.5 ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA	18
1.1.5.6 COMPARACIÓN DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y ECONOMÍA CAPITALISTA	19
1.1.5.7 COMPARACIÓN DE LA EMPRESA SOLIDARIA Y EMPRESAS CON RESPONSABILIDAD SOCIAL	21
1.1.6 LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN	22
1.1.6.1 LOS PROCESOS ARTESANALES TEXTILES Y LOS PROCESOS INDUSTRIALES TEXTILES	22
1.1.6.2 PROCESO OPERATIVO DE LA CONFECCIÓN	26
1.1.7 EL AÑIL Y OTROS TINTES NATURALES	26
1.1.7.1 CARACTERÍSTICAS DEL AÑIL	28
1.1.8 EL TRABAJO A DOMICILIO	29
1.1.8.1 DEFINICIÓN DE TRABAJO A DOMICILIO	29
1.1.8.2 TRABAJO A DOMICILIO Y DESIGUALDADES DE GÉNERO	30
1.2 ANTECEDENTES AL MODELO DE EMPRESA	32
1.2.1 CONTEXTO DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO	32
1.2.1.1 POBLACIÓN TOTAL, SEGÚN SEXO Y RANGOS DE EDAD DE PANCHIMALCO	32
1.2.1.2 DIVISIÓN POLÍTICA DE PANCHIMALCO	33
1.2.1.3 HISTORIA DE PANCHIMALCO	33
1.2.1.4 EVENTOS IMPORTANTES EN PANCHIMALCO	34
1.2.1.5 CLIMA DE PANCHIMALCO	34
1.2.1.6 RELIEVE DE PANCHIMALCO	34
1.2.1.7 HIDROGRAFÍA DE PANCHIMALCO	35
1.2.1.8 ACCESIBILIDAD AL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO	35
1.2.1.9 VÍAS DE COMUNICACIÓN TERRESTRE A PANCHIMALCO	36
1.2.2 HISTORIA Y ACTUALIDAD DE LAS MUJERES BORDADORAS A DOMICILIO DE PANCHIMALCO	36

1.2.3 FORMACIÓN DE LA COOPERATIVA ACOPANCHI DE R.L	39
1.2.4 DATOS Y TENDENCIAS DEL SECTOR TEXTIL	41
1.2.3.1 PRODUCCIÓN.....	42
1.2.3.2 EXPORTACIONES DEL SECTOR	42
1.2.3.3 IMPORTACION DEL SECTOR.....	48
1.2.3.4 EMPLEO	51
1.3 MARCO LEGAL DEL MODELO DE EMPRESA	52
1.3.1 NORMATIVA LABORAL INTERNACIONAL	52
1.3.1.1 CONVENIOS DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO.....	53
1.3.2 NORMATIVA LABORAL NACIONAL	54
1.3.2.1 CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA.....	54
1.3.3 NORMATIVA LEGAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL SALVADOR.....	55
1.3.3.1 LEY DE ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES Y DE COMERCIALIZACIÓN	56
1.4 ESTUDIOS DE MERCADO	57
1.4.1 MERCADO CONSUMIDOR.....	57
1.4.2 MERCADO COMPETIDOR	58
1.4.3 MERCADO DISTRIBUIDOR.....	59
1.4.4 MERCADO PROVEEDOR.....	61
1.5 ESTUDIOS DE CALIDAD DE VIDA.....	63
1.5.1 INTRODUCCION A LAS INVESTIGACIONES DE CALIDAD DE VIDA.....	63
1.5.1.1 DEFINICION DE CALIDAD DE VIDA	63
1.5.1.2 METODO DE MEDICION DE LA CALIDAD DE VIDA	64
1.6 CAPACIDADES SOCIO-ORGANIZACIONALES Y EMPRESARIALES	65
1.7 SITRABORDO.....	65
2.1 INVESTIGACIÓN DE CAMPO DE MERCADO	68
2.1.1 PROPÓSITO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	68
2.1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO	68
2.1.2.1 OBJETIVO GENERAL	68
2.1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	68
2.1.3 FUENTES DE INFORMACION.....	71
2.1.3.1 FUENTE PRIMARIAS.....	71
2.1.3.2 FUENTE SECUNDARIA	71
2.1.4 TIPO DE INVESTIGACION.....	71
2.1.5 ESTUDIO DEL MERCADO CONSUMIDOR LOCAL DE PRODUCTOS DE CONFECCION EN BASE A BORDADOS ARTESANALES	72
2.1.5.1 METODOLOGÍA	72
2.1.5.2 RESULTADOS.....	81
2.1.6 ESTUDIO DE MERCADO PARA CONSUMIDORES LOCALES DE LAS LÍNEAS DE PRODUCCION EN BASE A TEXTILES ARTESANALES Y TINTES NATURALES.....	90
2.1.6.1 METODOLOGÍA	90
2.1.6.2 RESULTADOS.....	99
2.1.7 ESTUDIO DE MERCADO DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES.....	108
2.1.7.1 METODOLOGÍA	108
2.1.7.2 RESULTADOS.....	117
2.1.8 ESTUDIO DE MERCADO PARA CONSUMIDORES DEL EXTRANJERO DE LOS PRODUCCIÓN DE CONFECCIÓN EN BASE A BORDADO MANUAL, TEXTILES ARTESANALES Y TINTES NATURALES	129
2.1.8.1 METODOLOGÍA	129

2.1.8.2 PAÍSES POTENCIALES PARA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS	129
2.1.8.3 DESCRIPCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR	132
2.1.8.4 REFERENCIAS DE PRECIOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	134
2.1.9 ESTUDIO DE MERCADO COMPETIDOR	137
2.1.9.1 COMPETIDORES DIRECTOS	137
2.1.9.2 COMPETIDORES INDIRECTOS	154
2.1.9.3 ESTRATEGIAS DE LOS COMPETIDORES	159
2.1.10 ESTUDIO DE MERCADO DISTRIBUIDOR	166
2.1.10.1 METODOLOGÍA	166
2.1.10.2 DISTRIBUCIÓN PARA PRODUCTOS DE CONFECCIÓN EN BASE A TEXTILES ARTESANALES (LOCAL)	167
2.1.10.3 DISTRIBUCIÓN PARA PRODUCTOS DE CONFECCIÓN EN BASE A TEXTILES ARTESANALES (EXPORTACION)	172
2.1.10.4 DISTRIBUCIÓN PARA PRODUCTOS DE CONFECCIÓN EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES (LOCAL)	175
2.1.11 ESTUDIO DEL MERCADO ABASTECEDOR	178
2.1.11.1 METODOLOGÍA	178
2.1.11.2 INVESTIGACIÓN DE MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EMPAQUE	178
2.1.11.2 INVESTIGACIÓN DE LOS PROVEEDORES	191
2.1.11.3 SONDEO DE MERCADO PROVEEDOR DE MATERIA PRIMA, INSUMOS Y MATERIAL DE EMPAQUE	200
2.1.11.4 INVESTIGACIÓN DE LA MAQUINARIA	202
2.2 ESTUDIO DE CAMPO PARA CONOCER LA CALIDAD DE VIDA DE LOS MIEMBROS DE LA COOPERATIVA DE ACOPANCHI DE R.L.	211
2.2.1 PROPOSITO DE LA INVESTIGACION	211
2.2.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	211
2.2.2.1 OBJETIVO GENERAL	211
2.2.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	211
2.2.3 FUENTES DE INVESTIGACIÓN	211
2.2.4 TIPO DE INVESTIGACION	212
2.2.5 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	212
2.2.5.1 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN Y RECOLECCIÓN DE DATOS	214
2.2.6 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	217
2.2.6.1 CALIDAD DE VIDA DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO	217
2.2.6.2 CALIDAD DE VIDA DE ACOPANCHI DE R.L.	219
2.2.6.3 COMPARATIVA DE CALIDAD DE VIDA	222
2.3 ESTUDIO DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES Y SOCIO-ORGANIZATIVAS DE LA COOPERATIVA DE ACOPANCHI DE R.L.	223
2.3.1 PROPOSITO DE LA INVESTIGACIÓN	223
2.3.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	223
2.3.1 OBJETIVO GENERAL	223
2.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	223
2.3.3 FUENTES DE INFORMACIÓN	223
2.3.4 TIPO DE INVESTIGACION	223
2.3.5 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	224
2.3.6 RESULTADOS OBTENIDOS	225
2.3.6.2 CAPACIDAD SOCIAL	225
2.3.6.3 CAPACIDAD HUMANA	226
2.3.6.4 CAPACIDAD ECONÓMICA	234
2.3.6.5 CAPACIDAD COMERCIAL	235

2.3.6.6 CAPACIDAD FÍSICA.....	236
2.3.6.7 CAPACIDAD NATURAL	237
2.4 CONCEPTUALIZACIÓN DEL DISEÑO	239
2.4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	239
2.4.2 ANÁLISIS DE MARCO LÓGICO	240
2.4.2.1 ANALISIS DE INVOLUCRADOS Y/O INTERESADOS	240
ARBOL DE PROBLEMAS.....	243
ARBOL DE OBJETIVOS.....	244
2.4.3 5 FUERZAS COMPETITIVAS (MICHAEL PORTER)	245
2.4.4 MATRIZ FODA.....	246
2.4.5 ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....	250
2.4.5 .1 EVALUACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	251
2.4.6 MODELO DE EMPRESA PROPUESTO	253
2.4.7 CONCEPTUALIZACION DEL DISEÑO	254
2.4.7.1 SUBSISTEMA DE DIRECCIÓN.....	258
2.4.7.2 SUBSISTEMA DE MERCADEO.....	258
2.4.7.3 SUBSISTEMA DE PLANEACIÓN.....	258
2.4.7.4 SUBSISTEMA DE APROVISIONAMIENTO / COMPRAS.....	258
2.4.7.5 SUBSISTEMA DE PRODUCCIÓN.....	258
2.4.7.6 SUBSISTEMA DE DIRECCION Y RECURSOS HUMANOS	259
2.4.7.7 SUBSISTEMA DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL	259
2.4.7.8 SUBSISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	260
2.4.7.9 SUBSISTEMA DE MANTENIMIENTO.....	260
2.4.7.10 SUBSISTEMA CONTABLE Y MANEJO DE INVENTARIOS.....	260
2.4.7.11 SUBSISTEMA DE LACTANCIA Y GUARDERIA:.....	260
3.1 ESTRATEGIA COMPETITIVA DEL DISEÑO DE EMPRESA	262
3.1.1 MATRIZ FODA.....	262
3.2 TAMAÑO	268
3.2.1 DEFINICION DE TAMAÑO	268
3.2.2 FACTORES A TOMAR EN CUENTA EN EL TAMAÑO	268
3.2.2.1 MERCADO CONSUMIDOR.....	268
3.2.2.2 MERCADO ABASTECEDOR.....	270
3.2.2.3 CARACTERISTICAS DE LA MANO DE OBRA	272
3.2.2.4 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS	272
3.2.2.5 ECONOMIAS DE ESCALA	273
3.2.2.6 TECNOLOGÍA DE PRODUCCION	273
3.2.2.7 POLITICA ECONOMICA.....	274
3.2.3 EVALUACION DE LOS FACTORES INCIDENTES DEL TAMAÑO	275
3.2.4 CAPACIDAD INSTALADA	276
3.3 SUB-SISTEMA DE DISEÑOS DE PRODUCTOS Y PROCESOS	279
3.3.1 LÍNEAS DE PRODUCTOS ARTESANALES EN BASE A BORDADO MANUAL.....	279
3.3.1.1 DEFINICIÓN DE PRODUCTOS	279
3.3.1.2 ESPECIFICACION DE PRODUCTOS.....	279
3.3.1.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA	281
3.3.2 LINEAS DE PRODUCTOS EN BASE A TEXTILES ARTESANALES Y TEÑIDOS NATURALES	285
3.3.2.1 DEFINICIÓN DE PRODUCTOS	285
3.3.2.2 ESPECIFICACION DE PRODUCTOS.....	285
3.3.2.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA	287

3.3.3 LINEAS DE PRODUCTOS EN BASE A TEXTILES INDSUTRIALES.....	290
3.3.3.1 PRODUCTOS SELECCIONADOS	290
3.3.3.2 ESPECIFICACIONES DE PRODUCTOS	290
3.3.3.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA EN PRODUCTOS	291
3.3.4 DIAGRAMAS DE FLUJO DE PROCESO.....	297
3.4 SUB SISTEMA DE PLANIFICACION DE LA PRODUCCIÓN.....	320
3.4.1 PRONOSTICO DE VENTAS DE LA LÍNEA ARTESANAL.....	320
3.4.2 PRONOSTICO DE VENTAS DE LA LÍNEA INDUSTRIAL.....	321
3.4.3 POLÍTICA LABORAL	322
3.4.3.1 DÍAS LABORALES AÑO 2020.....	323
3.4.3.2 DÍAS LABORALES AÑO 2021.....	324
3.4.3.3 DÍAS LABORALES AÑO 2022.....	325
3.4.3.4 DÍAS LABORALES AÑO 2023.....	326
3.4.3.5 DÍAS LABORALES AÑO 2024.....	327
3.4.4 POLÍTICA DE INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS:.....	328
3.4.5 CÁLCULO DEL PRONÓSTICO DE STOCK, PRODUCCIÓN Y VENTAS.....	329
3.4.5.1 CÁLCULOS DE LOS PRODUCTOS DE LA LÍNEA ARTESANAL	329
3.4.6 REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	334
3.4.6.1BALANCES DE MATERIALES PARA LA LINEA ARTESANAL	334
3.4.6.2 REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS.....	350
3.4.6.3 REQUERIMIENTO DE INSUMOS	354
3.4.7 BALANCE DE LINEA.	369
3.4.7.1 REQUERIMIENTO DE M. O. LÍNEA TRADICIONAL	369
3.4.8 SELECCIÓN DE LA MAQUINARIA.....	380
3.4.8.1 SISTEMA DE PRODUCCIÓN.....	380
3.4.8.2 CALIDAD DE LOS PRODUCTOS	380
3.4.8.3 RELACIÓN CON EL MEDIO AMBIENTE	381
3.4.9 ESPECIFICACIÓN DE MAQUINARIA	382
3.4.9.1 DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIA	382
3.4.9.2 COSTO DE LA MAQUINARIA	384
3.4.9.3 CONDICIONES DE COMPRA	386
3.4.9.4 GARANTÍA QUE OFRECEN LOS PROVEEDORES	387
3.4.9.5 OBSOLESCENCIA PREVISIBLE	388
3.4.9.6 RIESGO DE OPERACIÓN.....	388
3.4.9.7 ESPACIO REQUERIDO PARA LA MAQUINARIA	389
3.4.10 SUBSISTEMA DE MANEJO DE MATERIALES	389
3.4.10.1 DEFINICION DEL MANEJO DE MATERIALES.....	389
3.4.10.2 MATERIALES A TRANSPORTAR.....	390
3.4.10.3 CONTROL DE RECIBO.....	390
3.4.10.4 EQUIPO DE MANEJO DE MATERIALES	392
3.4.10.5 INMUEBLES PARA ALAMACENAMIENTO	392
3.4.10.6 RACKS PARA PRODUCTO EN PROCESO	393
3.4.10.7 EQUIPO DE TRANSPORTE DE MATERIALES.....	394
3.5 DISTRIBUCIÓN EN PLANTA	395
3.5.1 DIAGRAMA DE RELACIONES	395
3.5.1.1 INDENTIFICACION DE ELEMENTOS A DISTRIBUIR.....	395
3.5.1.2 RESTRICCIONES Y CONSIDERACIONES DE MOVIMIENTO.....	397
3.5.1.3 DETERMINACION DE LAS NECESIDADES DE ESPACIO	397
3.5.1.4 ELABORACION DE DIAGRAMAS DE ACTIVIDADES RELACIONADAS.....	401
3.5.1.5 CARTA DE ACTIVIDADES RELACIONADAS.....	402

3.5.1.6 DIAGRAMA DE ACTIVIDADES RELACIONADAS	402
3.5.1.7 ANALISIS DE BLOQUE	403
3.5.1.8 DETERMINACION DE MODULOS	404
3.5.2 BOSQUEJO DE DISTRIBUCIÓN EN PLANTA	406
3.5.3 PLANOS TECNICOS DE LA INFRAESTRUCTURA.....	407
3.5.4 ESPECIFICACIONES DE OBRA CIVIL	415
3.5.4.1 TERRENO.....	415
3.5.4.2 UBICACIÓN	416
3.5.4.3 TERRACERÍA.....	416
3.5.4.4 CONCRETO ESTRUCTURAL	417
3.5.4.5 EDIFICIO.....	417
3.5.4.6 PLANTA	418
3.5.4.7 TECHOS	419
3.5.4.8 PUERTAS	421
3.5.4.9 PUERTAS INTERIORES	421
3.5.4.10 PINTURA	421
3.5.4.11 ILUMINACIÓN.....	422
3.5.4.12 PRODUCCIÓN.....	422
3.5.4.13 INSTALACIONES ELÉCTRICAS.....	423
3.5.4.14 INSTALACIONES SANITARIAS.....	427
3.5.4.15 SISTEMA DE AGUAS NEGRAS.....	427
3.4.4.16 PERMISOS AMBIENTALES:	428
3.5.5 ESPECIFICACIONES DE LA GUARDERIA.....	430
3.6 SUB-SISTEMA DE CAPACITACIONES.....	434
3.6.1 PLAN DE CAPACITACIONES	434
3.7 SUB-SISTEMA DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.....	442
3.7.1 NORMAS GENERALES DE APLICACIÓN	442
3.7.2 ESTRUCTURA DE SOPORTE	444
3.7.3 INTEGRANTES DEL COMITÉ DE SALUD Y SEGURIDAD OCUPACIONAL	444
3.7.4 FUNCIONES DE LOS COMITÉS DE SALUD Y SEGURIDAD OCUPACIONAL	444
3.7.5 PROCEDIMIENTO.....	446
3.7.5.1 EDIFICIOS E INSTALACIONES	446
3.7.5.2 OFICINAS	447
3.7.5.3 CIRCULACIÓN	448
3.7.5.4 ÁREA DE PRODUCCIÓN.....	448
3.7.5.5 CONDICIONES DE LAS INSTALACIONES DENTRO DE LA PLANTA.....	449
3.7.6 SEGURIDAD OPERATIVA EN EL ÁREA DE CORTE:.....	450
3.7.7 SEGURIDAD OPERATIVA EN EL AREA DE COSTURA Y ALMACEN	450
3.7.8 SEGURIDAD PARA USO DE MAQUINARIA EN AREA DE COSTURA:.....	452
3.7.9 NORMATIVA PARA CIRCULACIÓN EN AREAS EXTERNAS:.....	452
3.7.10 SIMULACROS	453
3.7.11 ROTULACIÓN Y SEÑALIZACIÓN	453
3.7.12 NORMATIVA EN CASO DE INCENDIOS, TERREMOTOS O ESTADOS DE EMERGENCIA.....	454
3.8 SUB SISTEMA DE DIRECCION Y RECURSOS HUMANOS.....	456
3.8.1 COMPONENTE ORGANIZATIVO	456
3.8.2 MARCO LEGAL DE LA ECONOMIA SOLIDARIA EN EL SALVADOR.....	457
3.8.3 CONSTITUCIÓN DE ACOPANCHI.....	459
3.8.4 ASPECTOS ORGANIZATIVOS DEL MODELO DE EMPRESA:.....	462
3.8.4.1 VALORES	462

3.8.4.2 PRINCIPIOS	463
3.8.5 MANUAL DE USOS MÚLTIPLES.....	464
3.8.5.1 INTRODUCCION	464
3.8.5.2 OBJETIVOS DEL MANUAL	465
3.8.5.3 ALCANCE	465
3.8.5.4 OBJETIVOS	465
3.8.5.6 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA COOPERATIVA.	466
3.8.5.7 DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES DE CADA UNIDAD ORGANIZATIVA.....	466
3.8.5.8 POLITICAS DE LA EMPRESA	483
3.8.5.9 POLITICA DE PERSONAL SUBCONTRANTADO.	484
3.8.5.10 PROCEDIMIENTOS BASICOS	489
3.8.5.11 COMPONENTE SOCIAL DEL MODELO	493
3.9 SUB SISTEMA DE CALIDAD	495
3.9.1 ACCIONES A REALIZAR EN EL CONTROL DE LA CALIDAD	495
3.9.2 LINEA DE PRODUCCIÓN ARTESANAL	495
3.9.3 PLAN DE CALIDAD.....	496
3.9.4 CONTROLES EN LA ENTRADA:.....	497
3.9.4.1 CONTROL DE LA COMPRA:	497
3.9.4.2 CONTROL DEL PRODUCTO EN LA RECEPCIÓN:.....	497
3.9.4.3 CONTROL DE CALIDAD EN RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA	497
3.9.4.4 CONTROL DE CALIDAD DE ESPECIFICACIONES TECNICAS DE LAS TELAS	497
3.9.4.5 COMPOSICIÓN DE LAS FIBRAS DE LA TELA	497
3.9.4.6 EL PESO O GRAMAJE O DENSIDAD SUPERFICIAL DE UNA TELA RECIBIDA.	498
3.9.4.7 ANCHO DE LA TELA RECIBIDA	498
3.9.4.8 CAMBIO DIMENSIONAL EN LA TELA.....	498
3.9.4.9 LOTIFICADO (EVALUACIÓN DE TONOS)	500
3.9.5 CONTROL DE CALIDAD EN EL PROCESO:.....	500
3.9.6 RESPONSABILIDADES DE LA DIRECCIÓN:	500
3.9.6.1 GESTION DE LOS RECURSOS:	500
3.9.6.2 RECURSOS HUMANOS:	501
3.9.6.3 COMPETENCIA, TOMA DE CONCIENCIA Y FORMACIÓN	501
3.9.6.4 AMBIENTE DE TRABAJO:	501
3.9.7 POLITICAS DE CALIDAD:	502
3.9.7.1 POLÍTICAS INTERNAS DE CALIDAD.....	502
3.9.7.2 POLITICAS DE CALIDAD PARA LOS TEÑIDOS DE AÑIL	503
3.9.8 CALIDAD DE LOS PRODUCTOS	505
3.9.9 ACCIONES PREVENTIVAS Y CORRECTIVAS:	508
3.9.9.1 ACCIONES PREVENTIVAS EN EL ALMACENAMIENTO DE LA TELA.....	508
3.9.9.2 ACCIONES PREVENTIVAS DE LOS PROCESOS.....	509
3.9.9.3 ACCIONES CORRECTIVAS	510
3.9.10 LINEA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES:	510
3.9.10.1 ADAPTAR LOS RECURSOS A LOS PROCESOS:.....	510
3.9.10.2 IMPLEMENTAR PROGRAMAS DE MEJORA CONTINUA DENTRO DE LA PLANTA:	511
3.9.10.3 EJECUTAR EL PLAN MEDIANTE UN COMITÉ DE CONTROL DE CALIDAD:	511
3.10 SUB SISTEMA DE MANTENIMIENTO	512
3.11 SUB SISTEMA CONTABLE Y DE MANEJO DE INVENTARIOS	518
3.11.1 PLATAFORMA DE DISEÑO Y PROGRAMACIÓN.	518
3.11.2 DEFINICIÓN DE LOS SISTEMAS.....	518
3.11.3 MANUAL DE USUARIO DEL SISTEMA CONTABLE.....	519
3.11.3.1 REPORTES CONTABLES.....	519

3.11.3.2 LIQUIDACIONES	523
3.11.4 MANUAL DE USUARIO DEL SISTEMA DE INVENTARIOS	525
3.11.4.1 INVENTARIO DE MATERIALES	525
3.12 SIMULACION DEL MODELO DE EMPRESA	531
3.12.1 DISEÑO DE MODELO FISICO DE DISTRIBUCION EN PLANTA EN SIMIO	533
3.12.2 PROGRAMACIÓN DE LA INFORMACIÓN	544
3.12.3 RESULTADOS DE LA SIMULACIÓN	549
4.1 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	553
4.1.1 FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL	553
4.1.2 FINANCIAMIENTO NACIONAL	554
4.1.3 FINANCIAMIENTO TOTAL	554
4.2 INVERSIONES DEL PROYECTO	557
4.2.1 TIPOS DE INVERSION	557
4.2.1.1 INVERSION FIJA TANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2020	558
4.2.1.2 INVERSION FIJA INTANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2020	568
4.2.1.3 INVERSION FIJA TANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2021	570
4.2.1.4 INVERSION FIJA INTANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2021	572
4.2.1.5 INVERSION FIJA TANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2023	572
4.2.1.6 INVERSION FIJA TANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2024	575
4.2.2 CAPITAL DE TRABAJO	579
4.2.2.1 INVENTARIOS	580
4.2.2.2 EFECTIVO	582
4.2.2.3 RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO DE ENERO 2020	587
4.3 COSTEO DEL PROYECTO	587
4.3.1 COSTEO VARIABLE	587
4.3.1.1 COSTO DE TELAS DE PRODUCTOS	588
4.3.1.2 COSTO DE INSUMOS DE PRODUCTOS	589
4.3.1.3 COSTOS DE EMPAQUE Y EMBALAJE	590
4.3.2 DETERMINACION DE COSTO VARIABLE POR PRENDA	591
4.3.3 COSTOS FIJOS	593
4.3.3.1 COSTO FIJO 2020	593
4.3.3.2 RESUMEN DEL COSTO FIJO AÑO 2020	596
4.3.3.3 COSTO FIJO 2021 Y 2022	597
4.3.3.4 RESUMEN DEL COSTO FIJO AÑO 2021 y 2022	600
4.3.3.5 COSTO FIJO 2023	601
4.3.3.6 RESUMEN DEL COSTO FIJO AÑO 2023	604
4.3.3.7 COSTO FIJO 2024	605
4.3.3.8 RESUMEN DEL COSTO FIJO AÑO 2024	608
4.4 PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS	609
4.4.1 PRESUPUESTO DE COSTOS	609
4.4.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS	610
4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO	612
4.5.1 AÑO 2020	612
4.5.2 NIVEL MÍNIMO DE UNIDADES A VENDER	613
4.5.3 COSTOS FIJOS Y VARIABLES TOTALES	614
4.5.4 MARGEN DE SEGURIDAD	615

4.5.5 ANÁLISIS GRAFICO	616
4.5.6 MEZCLA DE PRODUCTOS	617
4.5.7 COSTOS UNITARIOS POR AÑO TOMANDO COSTOS FIJOS	618
4.6 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	622
4.6.1 CONSIDERACIONES PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	622
4.6.2 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA.....	624
4.6.3 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROFORMA	626
4.6.4 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	630
4.7 EVALUACION ECONOMICA DEL MODELO.....	634
4.7.1 DETERMINACIÓN DEL COSTO DE CAPITAL (TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RENDIMIENTO, TMAR).....	634
4.7.2 DETERMINACION DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	635
4.7.3 TASA INTERNA DE RETORNO.....	636
4.7.4 RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C).....	637
4.7.5 TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION	637
4.8 EVALUACION FINANCIERA DEL MODELO	638
4.8.1 RAZONES FINANCIERAS (ANÁLISIS DE CORTE LONGITUDINAL O SERIE DE TIEMPOS).....	638
4.8.1.1 RENTABILIDAD	639
4.8.1.1.1 MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA	639
4.8.1.1.2 MARGEN DE UTILIDAD NETA	640
4.8.1.1.3 RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS	641
4.8.1.1.4 RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL	642
4.8.2 LIQUIDEZ.....	643
4.8.2.1 RAZÓN CIRCULANTE.....	643
4.8.3 DE ACTIVIDAD	644
4.8.3.1 ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	644
4.8.4 ENDEUDAMIENTO.....	645
4.8.4.1 RAZÓN DE DEUDA.....	645
4.8.5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	646
4.8.6 ESCENARIO 1 – PRODUCCIÓN DE SOLO PRODUCTOS CON BASE A TEXTILES ARTESANALES.....	646
4.8.6.1 PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS	646
4.8.7 ESCENARIO 2 – CUMPLIMIENTO DE METAS DE VENTAS DEL 90%	647
4.8.7.1 ESTADOS FINANCIEROS	647
4.8.8 ESCENARIO 3 – AUMENTO DEL COSTO FIJO EN UN 30%.....	654
4.8.8.1 ESTADOS FINANCIEROS	654
4.9 VALORACION SOCIOECONOMICA DEL MODELO.....	661
4.9.1 PROPUESTA DE MODELO EMPRESARIAL	662
4.9.1.1 CONTRIBUCION A LA ECONOMIA NACIONAL.....	663
4.9.1.2 GENERACION DE EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS	663
4.9.1.3 ELIMINACION DE PROBLEMAS DE SALUD OCUPACIONAL DE BORDADORAS.....	664
4.9.1.4 IMPACTO SOBRE INDICES DE EDUCACION Y SEGURIDAD	664
4.10 VALORACION AMBIENTAL	666
4.10.1 PROPOSITO DE LA EVALUACION AMBIENTAL.....	666
4.10.1.1 OBJETIVO DE LA EVALUACION AMBIENTAL	666
4.10.1.2 PERMISOS	666
4.10.2 IDENTIFICACION DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES Y EVALUACION DE LOS IMPACTOS ASOCIADOS.....	667
4.10.2.1 DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO	667
4.10.2.2 IDENTIFICACION DE LOS ASPECTOS AMBIENTALES DE LA EMPRESA	668

4.10.2.3 IDENTIFICACION DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES	669
4.10.3 EVALUACION DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES	670
4.10.3.1 CRITERIOS PARA LA EVALUACIÓN DE IMPACTOS.	670
4.10.4 ANÁLISIS DE LA EVALUACION DEL IMPACTO AMBIENTAL	672
4.11 EVALUACION DE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO.	674
4.11.1 LA IGUALDAD DE GÉNERO EN EL SALVADOR.	674
4.11.2 PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL SECTOR TEXTIL	674
4.11.3 TRABAJANDO POR LA IGUALDAD Y EQUIDAD DE GÉNERO	675
4.11.4 POLITICAS DE IGUALDAD	675
4.11.5 CONSTRUCCION DE UN SISTEMA DE MONITOREO Y EVALUACION SENSIBLE A GENERO	676
4.11.5.1 LOS PASOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA	677
4.11.5.2 VARIABLES DE SEGUIMIENTO DEL SISTEMA DE MONITOREO Y CONTROL	679
4.11.6 VALORACION FINAL DE LA EVALUACION DE GÉNERO	679
4.12 ADMINISTRACION DEL MODELO DE EMPRESA.	680
4.12.1 PLANIFICACION DEL PROYECTO	680
4.12.1.1 ESTRUCTURA DE DESCOMPOSICIÓN DE TRABAJO	683
4.12.1.2 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE OBJETIVOS	685
4.12.2 PAQUETES DE TRABAJOS: LEGALIZACIÓN Y LOGÍSTICA DE TRABAJO PARA LA REALIZACIÓN DE LA OBRA CIVIL	687
4.12.2.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO A.A.	687
4.12.2.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO A.B.	688
4.12.3 PAQUETES DE TRABAJOS: INSPECCION Y SERVICIOS PARA OBRA CIVIL TERMINADA SEGÚN LOS DISEÑOS DE PLANTA ESTABLECIDOS.	690
4.12.3.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO B.A.	690
4.12.3.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO B.B.	691
4.12.4 PAQUETES DE TRABAJOS: DETERMINACIÓN DEL LOS EQUIPOS DE OPERARIOS, EQUIPOS ADMINISTRATIVOS Y SUBCONTRATAIONES.	692
4.12.4.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO C.A	692
4.12.4.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO C.B	695
4.12.4.3 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO C.C	696
4.12.5 PAQUETES DE TRABAJOS: CAPACITACIONES	698
4.12.5.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO D.A	698
4.12.6 PAQUETES DE TRABAJOS: COMPRA DE EQUIPO DE OFICINA, MAQUINARIA Y EQUIPO	699
4.12.6.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO E.A.	699
4.12.6.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO E.B.	701
4.12.7 PAQUETES DE TRABAJOS: PLAN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL	702
4.12.7.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO F.A.	702
4.12.7.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO F.B.	704
4.12.8 PAQUETES DE TRABAJOS: PREPARTIVOS PARA OPERACIÓN	705
4.12.8.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO G.A	705
4.12.8.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO G.B	706
4.12.9 MATRIZ DE PROCEDENCIA GLOBAL	708
4.12.10 PROGRAMACION DE PROYECTO EN BASE A TECNICA CPM	710
4.12.10.1 CALENDARIO DE TRABAJO	710
4.12.10.2 RED GLOBAL DE PROYECTO EN TIEMPO NORMAL Y GANNT	713
4.12.10.3 DISTRIBUCION DE RECURSOS	719
4.12.10.4 PLAN DE CONTINGENCIA	721
4.12.11 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO	721
4.12.11.1 FORMAS DE ORGANIZACIÓN PARA LA ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS	721
4.12.11.2 FACTORES QUE INFLUYEN EN EL TIPO DE ORGANIZACIÓN	722

4.12.11.3 EVALUACION DE FACTORES QUE INFLUYEN EN EL TIPO DE ORGANIZACIÓN	724
4.12.11.4 ESTRUCTURA ORGANICA DEL PROYECTO	725
4.12.11.5 MATRIZ DE RESPONSABILIDADES	725
4.12.12 PRESUPUESTO	726
4.12.13 MANUALES DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO	727
4.12.13.1 MANUAL DE ORGANIZACIÓN	727
MANUAL DE PUESTO Y FUNCIONES	730
CONCLUSIONES	735
RECOMENDACIONES	742
BIBLIOGRAFÍA	744
ANEXOS	746
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO DE LA LÍNEA ARTESANAL CON BORDADOS	746
INSTRUMENTO Y TABULACIÓN DE MERCADO CONSUMIDOR (TEXTILES INDUSTRIALES)	767
DISEÑO DE CUESTIONARIO	767
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO DE LA LÍNEA TRADICIONAL	773
INSTRUMENTO Y TABULACIÓN DE MERCADO CONSUMIDOR (TEXTILES ARTESANALES Y TEÑIDO CON TINTES NATURALES)	815
DISEÑO DEL CUESTIONARIO	815
TABULACIÓN	818
INSTRUMENTO Y TABULACIÓN DE ESTUDIO DE CALIDAD DE VIDA	834
DISEÑO DEL CUESTIONARIO	834
TABULACIÓN	843
INSTRUMENTO PARA DETERMINAR CAPACIDADES	858
FORMULARIOS UTILIZADOS	861
CATALOGO DE CUENTAS DEL BALANCE GENERAL	863
ACTIVOS INICIALES	867
FORMULARIOS PARA PERMISO AMBIENTAL PARA PERSONERIA JURIDICA	868

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Comparación de la economía capitalista y la economía solidaria	21
Tabla 2: Colorantes flavonoides	27
Tabla 3: Colorantes Carotenoides	27
Tabla 4: Colorantes tipo quinona	28
Tabla 5: Requerimientos para el uso industrial del añil.	29
Tabla 6: Población de Panchimalco según Sexo y Zona Urbana y Rural.....	32
Tabla 7: Población de Panchimalco según rango de edades.....	32
Tabla 8: Proyección de crecimiento poblacional de Panchimalco.	32
Tabla 9: Información general de ACOPANCHI.....	39
Tabla 10: Ingresos por comercialización de ACOPANCHI (2017).....	39
Tabla 11: Ingresos totales de ACOPANCHI (2017).....	40
Tabla 12: Datos generales de las integrantes de ACOPANCHI	40
Tabla 13: Principales proveedores de productos de la industria textil y confección hacia Estados Unidos para el año 2016.....	41
Tabla 14: Principales países importadores mundiales de Textiles y Ropa 2015 (En miles de millones de dólares).....	42
Tabla 15: Crecimiento del Sector Textil y Confección 2010-2016 (En millones de US\$ y Porcentajes).....	43
Tabla 16: Crecimiento del Sector Textil y Confección 2010-2016 (En millones de kilogramos y Porcentajes).....	44
Tabla 17: Desempeño de las exportaciones de prendas confeccionadas, según capítulos del SAC, 2015-2016 (En millones de dólares).....	45
Tabla 18: Desempeño de las exportaciones de textiles (tejidos), según capítulos del SAC, 2015-2016 (En millones de dólares).	45
Tabla 19: Desempeño de los principales países de destino de las exportaciones del Sector Textil y Confección 2015-2016 (En millones de dólares).....	47
Tabla 20: Importaciones de textiles según capítulos del SAC. 2015-2016 (En millones de dólares).....	49
Tabla 21: Importaciones de prendas confeccionadas según capítulos del SAC. 2015-2016 (En millones de dólares).....	49
Tabla 22: Principales productos importados de la industria textil y confección a nivel de código arancelario 2015-2016 (En millones de dólares).....	50
Tabla 23: Principales destinos de procedencia de las importaciones de productos de la industria del sector textil y confección 2015-2016 (En millones de dólares).....	51
Tabla 24: Salarios promedios del sector textil y confección por actividades CIU, Enero a Noviembre 2015-2016.....	52
Tabla 25: Salario promedio mensual (Dólares de los ocupados, por sexo, según rama de actividad económica).	73
Tabla 26: Muestra del estudio de consumidores de productos de confección en base a bordados manuales.	73
Tabla 27: Departamentos de la zona central y occidental de El Salvador.....	74
Tabla 28: Datos poblacionales De la zona occidental y central del país	74
Tabla 29: Población ocupada por sexo, promedio salarial y según años de estudio aprobados	75
Tabla 30: Población Ocupada por Sexo y según años de estudios aprobados	75
Tabla 31: Fechas de realización de investigación de campo.	78
Tabla 32: Tabla General Pregunta 2, línea artesanal.....	79
Tabla 33: Perfil del consumidor (Bordado manual).....	81
Tabla 34: Demanda potencial global estimada para línea artesanal con bordados	82
Tabla 35: Demanda potencial global de línea artesanal con bordados para 5 años	83

Tabla 36: proyecciones de ventas de línea artesanal con bordados anuales	84
Tabla 37: Asignación de porcentajes de demanda a los meses del año línea artesanal con bordado	84
Tabla 38: Pronóstico de ventas 2020 - línea artesanal con bordados	85
Tabla 39: Pronóstico de ventas 2021 - línea artesanal con bordados	86
Tabla 40: Pronóstico de ventas 2022 - línea artesanal con bordados	87
Tabla 41: Pronóstico de ventas 2023 - línea artesanal con bordados	88
Tabla 42: Pronóstico de ventas 2024 - línea artesanal con bordados	89
Tabla 43: Características de las poblaciones en estudio.....	92
Tabla 44: Datos poblacionales de los municipios involucrados	92
Tabla 45: Distribución de la muestra para el estudio del mercado consumidor de productos en base a textiles artesanales y tintes naturales.	93
Tabla 46: Tabla General Pregunta 1, línea artesanal que incluya Paño Pancho	95
Tabla 47: Tabla General Pregunta 2, línea artesanal que incluya Paño Pancho	96
Tabla 48: Tabla General Pregunta 1, línea de textiles teñidos con tintes naturales	97
Tabla 49: Tabla General Pregunta 2, textiles teñidos con tintes naturales.....	98
Tabla 50: Preferencia de consumidor (Paño Pancho y teñidos con tintes naturales).....	99
Tabla 51: Demanda potencial global estimada para línea de textiles artesanales con Paño Pancho	100
Tabla 52: Demanda potencial global de línea artesanal que incluya Paño Pancho para 5 años	101
Tabla 53: proyecciones de ventas de línea artesanal que Incluya Paño Pancho anuales	101
Tabla 54: Asignación de porcentajes de demanda a los meses del año línea artesanal que incluya Paño Pacho	101
Tabla 55: Pronóstico de ventas 2020 - línea artesanal que incluya Paño Pancho	102
Tabla 56: Pronóstico de ventas 2021 - línea artesanal que incluya Paño Pancho	102
Tabla 57: Pronóstico de ventas 2022 - línea artesanal que incluya Paño Pancho.	103
Tabla 58: Pronóstico de ventas 2023 - línea artesanal que incluya Paño Pancho.	103
Tabla 59: Pronóstico de ventas 2024 - línea artesanal que incluya Paño Pancho	103
Tabla 60: Demanda potencial global estimada para línea de textiles artesanales teñidos con tintes naturales	104
Tabla 61: Demanda potencial global de línea artesanal teñidos con tintes naturales para 5 años	105
Tabla 62: proyecciones de ventas de línea artesanal teñidos con tintes naturales anuales	105
Tabla 63: Asignación de porcentajes de demanda a los meses del año línea artesanal teñidos con tintes naturales.....	106
Tabla 64: Pronóstico de ventas 2020 - línea artesanal teñidos con tintes naturales.....	106
Tabla 65: Pronóstico de ventas 2021 - línea artesanal teñidos con tintes naturales.....	107
Tabla 66: Pronóstico de ventas 2022 - línea artesanal teñidos con tintes naturales.....	107
Tabla 67: Pronóstico de ventas 2023 - línea artesanal teñidos con tintes naturales.....	107
Tabla 68: Pronóstico de ventas 2024 - línea artesanal teñidos con tintes naturales.....	108
Tabla 69: Salario promedio mensual (Dólares de los ocupados, por sexo, según rama de actividad económica.	109
Tabla 70 Aplicación de filtros a la población meta.....	110
Tabla 71: Población ocupada por sexo, promedio salarial y según años de estudio aprobados	111
Tabla 72: Población Ocupada por Sexo y según años de estudios aprobados	111
Tabla 73: Distribución de encuestas según los estratos.....	115
Tabla 74: Fechas de realización de investigación de campo.	115
Tabla 75: Tabla General Pregunta General.....	116
Tabla 76 Perfil del consumidor (Textiles industriales)	117

Tabla 77: Preferencia de los productos según el mercado objetivo, aplicando el Coeficiente de elevación (CE)	118
Tabla 78: Cantidad de prendas de vestir a comprar de blusas formales por año	118
Tabla 79: Cantidad de prendas de vestir a comprar de blusas informales por año	119
Tabla 80: Cantidad de prendas de vestir a comprar de vestidos formales por año	119
Tabla 81: Cantidad de prendas de vestir a comprar de vestidos informales por año	119
Tabla 82: Cantidad de prendas de vestir a comprar de chaquetas por año	120
Tabla 83: Cantidad de prendas de vestir a comprar de faldas por año	120
Tabla 84: Cantidad de prendas de vestir a comprar de pantalones formales por año	120
Tabla 85: Cantidad de prendas de vestir a comprar de shorts por año	121
Tabla 86: Demanda por año y mes de prendas de vestir	121
Tabla 87: Competencia que tiene ganado el mercado	122
Tabla 88: Almacenes de ropa que dominan el mercado	122
Tabla 89: Pronósticos de ventas de las prendas de vestir tradicionales	123
Tabla 90: Matriz de Estacionalidad	126
Tabla 91: Pronóstico de ventas 2020	126
Tabla 92: Pronóstico de ventas 2021	127
Tabla 93: Pronóstico de ventas 2022	127
Tabla 94: Pronóstico de ventas 2023	128
Tabla 95: Pronóstico de ventas 2024	128
Tabla 96: Elaboración propia en base a consenso de los actores involucrados en el trabajo de grado	133
Tabla 97: Elaboración propia en base a consenso de los actores involucrados en el trabajo de grado	133
Tabla 98: Lista de chequeo para evaluar competencias directas relacionadas al bordado manual	138
Tabla 99: Información del competidor - BORDADOS PRIMAVERAS (SAN ANTONIO LOS RANCHOS)	139
Tabla 100: Información del competidor - ALFA Y OMEGA (IZALCO)	140
Tabla 101: Información del competidor - CREACIONES DOLLYANA (ILOBASCO)	141
Tabla 102: Información del competidor - CASITA DEL LISTON IZALQUEÑO (IZALCO)	142
Tabla 103: Información del competidor - ARTES LOS TOROGOCES (LA PALMA)	142
Tabla 104: Información del competidor - ARTESANIAS SANTA TECLA (SANTA TECLA)	143
Tabla 105: Información del competidor de ARTESANIAS LA LIBERTAD (LA LIBERTAD)	144
Tabla 106: Información del competidor - TIENDA DORITA (SAN JACINTO)	144
Tabla 107: Lista de chequeo para evaluar competencias directas relacionadas a textiles artesanales	145
Tabla 108: Información del competidor - AZUL NONUALCO (SAN TIAGO NONUALCO)	146
Tabla 109: Información del competidor - KALENA INDIGO (SANTA ANA)	146
Tabla 110: Información del competidor - ORO AZUL (SAN SALVADOR)	147
Tabla 111: Información del competidor - PUEBLO ADELANTE (TEOSINTE)	148
Tabla 112: Información del competidor - TELAR ORGULLO BATANECO (SAN SEBASTIAN)	148
Tabla 113: Precios de productos de almacenes SIMAN	151
Tabla 114: Precios de productos de Prisma Moda	152
Tabla 115: Precio de productos de Almacenes Bomba	154
Tabla 116: descripción de los principales competidores indirectos de productos Artesanales:	157
Tabla 117: Competidores indirectos	158
Tabla 118: Comparación de precios de los competidores directos	160
Tabla 119: Comparación de precios de los competidores directos	160
Tabla 120: Puntos de distribución	171
Tabla 121: Barreras de Exportación	174
Tabla 122: Metodología estudio del mercado abastecedor	178

Tabla 123 Materias Primas.....	184
Tabla 124 Insumos línea artesanal.....	187
Tabla 125 Descripción Empaques.....	191
Tabla 126 Localización del proveedor de telas	192
Tabla 127 Proveedor INSINCA.....	193
Tabla 128 Proveedor Textufl.....	194
Tabla 129 Dos tipos de distribuidores	195
Tabla 130 Distribuidores de tela	196
Tabla 131: Descripción Distribuidora Coplasa.....	197
Tabla 132: Descripción Distribuidora Deposito de Telas	198
Tabla 133: Descripción empresa cajas y empaques	199
Tabla 134: Descripción empresa Sigma Q	200
Tabla 135 Mercado proveedor.....	201
Tabla 136 Insumos	201
Tabla 137 Sondeos de precios de empaque.....	202
Tabla 138 Descripción de la maquinaria	205
Tabla 139 Costo de la maquinaria.....	207
Tabla 140 Condiciones de compra	208
Tabla 141: Dominios y factores para índice de calidad de vida	213
Tabla 142: significado de calificaciones para índice de calidad de vida.....	213
Tabla 143: Comunicades de personas participantes en la calidad de vida para el municipio de Panchimalco.....	216
Tabla 144: Índice de calidad de vida por cada factor objetivo y subjetivo de la población de Panchimalco.....	218
Tabla 145: Índice de Calidad de Vida de la Población de Panchimalco.....	219
Tabla 146: Índice de calidad de vida por cada factor objetivo y subjetivo de ACOPANCHI.....	220
Tabla 147: Índice de Calidad de Vida de la Población de ACOPANCHI.....	221
Tabla 148: Composición de las diferentes capacidades según número de criterios e indicadores.....	224
Tabla 149: Escala de evaluación de los indicadores según tipo de información solicitada.....	225
Tabla 150: Evaluación de la capacidad social de ACOPANCHI.....	226
Tabla 151: Resultados de la Evaluación de la capacidad social de ACOPANCHI	226
Tabla 152: Evaluación de la capacidad Humano de ACOPANCHI	227
Tabla 153: Resultado de la Evaluación de la capacidad Humano de ACOPANCHI	228
Tabla 154: Habilidades de las integrantes de ACOPANCHI	228
Tabla 155: Habilidad en Bordado artesanal	229
Tabla 156: Tipo de maquinaria que saben usar las integrantes de ACOPANCHI.....	230
Tabla 157: Evaluación de las habilidades en el proceso de costura	231
Tabla 158: Evaluación de las habilidades en el uso de herramientas y equipos.....	231
Tabla 159: Evaluación de la capacidad económica de ACOPANCHI	234
Tabla 160: Resultado de la Evaluación de la capacidad económica de ACOPANCHI.....	234
Tabla 161: Evaluación de la capacidad comercial de ACOPANCHI	235
Tabla 162: Resultados de la Evaluación de la capacidad comercial de ACOPANCHI.....	236
Tabla 163: Evaluación de la capacidad física de ACOPANCHI	236
Tabla 164: Resultado de la Evaluación de la capacidad física de ACOPANCHI.....	237
Tabla 165: Evaluación de la capacidad Natural de ACOPANCHI	237
Tabla 166: Resultado de la Evaluación de la capacidad Natural de ACOPANCHI	238
Tabla 167: Resultado de todos los capitales.....	238
Tabla 168: Análisis de involucrados	242

Tabla 169: Matriz FODA.....	247
Tabla 170: Estrategias FODA.....	250
Tabla 171: Evaluacion de las administracion según los modelos de empresas.....	251
Tabla 172: Evaluacion del financiamiento según los modelos de empresas.....	251
Tabla 173: Evaluacion de las capacidades tecnicas según los modelos de empresas.....	252
Tabla 174: Evaluacion del mercado artesanal según los modelos de empresas.....	252
Tabla 175: Evaluacion del mercado industrial según los modelos de empresas.....	252
Tabla 176: Evaluacion de lalocalidad de vida según los modelos de empresas.....	253
Tabla 177: Matriz FODA.....	263
Tabla 178: Estrategias FODA.....	266
Tabla 179 Proyecciones de ventas de linea industrial.....	269
Tabla 180 Proyecciones de ventas de linea de bordado manual.....	269
Tabla 181: Proyecciones de ventas de linea de paño pancho.....	270
Tabla 182 Proyecciones de ventas de linea de paño pancho.....	270
Tabla 183: Fabricantes de tela - Mercado abastecedor.....	271
Tabla 184: Distribuidores de tela - Mercado Abastecedor.....	272
Tabla 185 Nomina de la cooperativa ACOPANCHI.....	272
Tabla 186: Criterios de tamaño de la empresa.....	275
Tabla 187: Evaluación de factores de tamaño e incidencia sobre el tamaño del proyecto.....	276
Tabla 188 Capacidad Instalada 2020.....	276
Tabla 189 Capacidad Instalada 2021-2022.....	277
Tabla 190 Capacidad instalada 2023.....	277
Tabla 191 Capacidad Instalada 2024.....	278
Tabla 192: Especificaciones del Producto: Blusa de Mujer con bordado a mano.....	279
Tabla 193: Especificaciones del Producto: Vestido de Mujer con bordado a mano.....	280
Tabla 194: Especificaciones del Producto: Vestido de niña de panal.....	280
Tabla 195: Especificaciones del Producto: Mantas bordadas.....	280
Tabla 196: Especificaciones del Producto: Bolsos bordados a mano.....	281
Tabla 197: Materiales a utilizar en la blusa bordada.....	281
Tabla 198: Materiales a utilizar en la blusa bordada.....	282
Tabla 199: Materiales a utilizar en el vestido de niña de panal.....	283
Tabla 200: Materiales a usar en la manta bordada.....	283
Tabla 201: Materiales a utilizar en el bolso bordado.....	284
Tabla 202: Especificaciones del Producto: Blusa de Mujer teñida con tinte natural o paño pancho.....	285
Tabla 203: Especificaciones del Producto: Vestido teñido con tinte natural o paño pancho.....	286
Tabla 204: Especificaciones del Producto: Bufanda teñida con tinte natural o paño pancho.....	286
Tabla 205: Especificaciones del Producto: Bolso teñido con tinte natural o paño pancho.....	287
Tabla 206: Materiales a utilizar en la blusa teñida con tinte natural o paño pancho.bordada.....	287
Tabla 207: Materiales a utilizar en vestido teñido con tinte natural o paño pancho.....	288
Tabla 208: Materiales a utilizar en bufanda teñida con tinte natural o paño pancho.....	288
Tabla 209: Materiales a utilizar en el bolso teñido con tinte natural o paño pancho.....	289
Tabla 210 Especificaciones de los productos linea industrial.....	291
Tabla 211 Materiales a utilizar para la blusa.....	293
Tabla 212 Materiales a utilizar para el vestido formal.....	294
Tabla 213 Materiales a utilizar para la chaqueta.....	295
Tabla 214 Materiales a utilizar en el Pantalon formal.....	296
Tabla 215 Proyecciones de ventas de línea de bordado manual.....	320

Tabla 216: Proyecciones de ventas de línea de paño pancho.....	321
Tabla 217 Proyecciones de ventas de línea de paño pancho	321
Tabla 218 Proyecciones de ventas de línea industrial.....	321
Tabla 219 días laborales año 2020.....	323
Tabla 220 Días laborales año 2021	324
Tabla 221 Días Laborales 2022.....	325
Tabla 222 Días Laborales 2023.....	326
Tabla 223 Días laborales 2024	327
Tabla 224: Políticas de inventario.....	328
Tabla 225 Planificacion de las unidades a producir Bordado 2020.....	329
Tabla 226 Planificacion de las unidades a producir Paño Pancho 2020	330
Tabla 227 Planificacion de las unidades a producir Paño Pancho 2020	331
Tabla 228 Planificacion de las unidades a producir Paño Pancho 2020	332
Tabla 229 Requerimiento de materias Primas 2020.....	350
Tabla 230 Requerimiento de materias Primas 2021 y 2022.....	351
Tabla 231 Requerimiento de materias Primas 2023.....	352
Tabla 232 Requerimiento de materias Primas 2024.....	353
Tabla 233 Requerimiento de insumos	354
Tabla 234 Requerimiento de insumos para un pantalon formal.	355
Tabla 235 Requerimiento de insumos Vestido Formal	356
Tabla 236 Requerimiento de insumos chaqueta.	357
Tabla 237 Requerimiento de insumos Blusa Bordada.....	358
Tabla 238 Requerimiento de insumos Vestido de niña bordada	359
Tabla 239 Requerimiento de insumos Bolso	360
Tabla 240 Requerimiento de insumos Manta bordada	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 241 Requerimiento de insumos Blusa con paño pancho.....	362
Tabla 242 Requerimiento de insumos Vestido con paño pancho.....	363
Tabla 243 Requerimiento de insumos Bolso con paño pancho.....	364
Tabla 244 Requerimiento de insumos bufanda de paño	365
Tabla 245 Requerimiento de insumos Blusa teñida	365
Tabla 246 Requerimiento de insumos vestido teñido.....	366
Tabla 247 Requerimiento de insumos Bolso teñido	367
Tabla 248 Requerimiento de insumos Bufanda.....	368
Tabla 249 Bordado manual Balance de linea.....	370
Tabla 250 Bordados con paño pancho Balance de linea	372
Tabla 251 Teñidos con tintes naturales Balance de linea	373
Tabla 252 Textiles industriales Balance de linea.....	376
Tabla 253 Consolidado de MO 2020	377
Tabla 254 Consolidado de MO 2021-2022.....	377
Tabla 255 Consolidado de MO 2023.....	378
Tabla 256 Consolidado de MO 2024	379
Tabla 257: Descripción de maquinaria.	384
Tabla 258: Maquinas a usar en la planta industrial y precios	386
Tabla 259: Proveedores de maquinaria.....	387
Tabla 260: Dimensiones de la maquinas, junto con su mesa de trabajo e instalación eléctrica	389
Tabla 261: Materiales a transportar en la planta indsutrial	390
Tabla 262: Modulos de espacios por area – distribucion en planta.....	404

Tabla 263 Ventanas en la planta.....	421
Tabla 264 Puerta de la planta.....	421
Tabla 265 Descripción de circuitos.....	424
Tabla 266 Requerimiento de cableado.....	425
Tabla 267 Rotulación y señalización.....	453
Tabla 268 Señalización.....	454
Tabla 269 Aspectos Organizativos.....	456
Tabla 270 Procedimiento de elaboración de Cotizaciones a clientes.....	489
Tabla 271 Procedimientos para participación en licitaciones.....	490
Tabla 272 Procedimiento para compra de materia prima e insumos.....	491
Tabla 273 Procedimiento para despacho de producto.....	492
Tabla 274: Disponibilidad financiera del proyecto.....	554
Tabla 275: Inversiones fijas del proyecto.....	557
Tabla 276: Inversiones en la preparación del terreno y construcción de las instalaciones de la planta.....	564
Tabla 277: Inversión en Maquinaria y equipo de confección y área artesanal.....	565
Tabla 278: Inversión para equipo de oficinas.....	566
Tabla 279: Inversión para equipo de manejo y almacenamiento de materiales.....	567
Tabla 280: Inversión para equipo de salud y seguridad industrial.....	567
Tabla 281: Resumen total de las inversiones fijas tangibles del modelo de empresa 2019.....	568
Tabla 282: Gastos de Legalización.....	569
Tabla 283: Inversión para capacitación del recurso humano.....	569
Tabla 284: Resumen total de las inversiones fijas intangibles del modelo de empresa 2019.....	570
Tabla 285: Inversión en Maquinaria y equipo de confección y área artesanal.....	571
Tabla 286: Inversión para equipo de manejo y almacenamiento de materiales.....	571
Tabla 287: Inversión para equipo de salud y seguridad industrial.....	571
Tabla 288: Resumen total de las inversiones fijas tangibles del modelo de empresa 2020.....	572
Tabla 289: Inversión para capacitación del recurso humano.....	572
Tabla 290: Resumen total de las inversiones fijas intangibles del modelo de empresa 2020.....	572
Tabla 291: Inversión en Maquinaria y equipo de confección y área artesanal.....	574
Tabla 292: Inversión para equipo de oficinas.....	575
Tabla 293: Inversión para equipo de salud y seguridad industrial.....	575
Tabla 294: Resumen total de las inversiones fijas tangibles del modelo de empresa 2022.....	575
Tabla 295: Inversión en Maquinaria y equipo de confección y área de bordado.....	576
Tabla 296: Inversión para equipo de oficinas.....	577
Tabla 297: Inversión para equipo de manejo y almacenamiento de materiales.....	578
Tabla 298: Inversión para equipo de manejo y almacenamiento de materiales.....	579
Tabla 299: Inversión para equipo de salud y seguridad industrial.....	579
Tabla 300: Resumen total de las inversiones fijas tangibles del modelo de empresa 2023.....	579
Tabla 301: Precio de la Materia Prima por yarda.....	580
Tabla 302: Inventario y costo de materia prima directa Enero 2020.....	581
Tabla 303: Precios de los requerimientos de insumos.....	581
Tabla 304: Costo de los requerimientos de insumos enero 2020.....	582
Tabla 305: Requerimientos de Materiales de Empaque y Embalaje Enero 2020.....	582
Tabla 306: Remuneraciones de Mano de Obra.....	584
Tabla 307: Calculo del consumo mensual de Kwh.....	584
Tabla 308: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019.....	585
Tabla 309: Calculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2020.....	585

Tabla 310: Calculo del consumo de m3 de agua por mes.....	585
Tabla 311: Las tarifas de agua potable según ANDA.....	585
Tabla 312: Calculo del costo por Insumos Administrativos por mes	586
Tabla 313: Detalle del pago por servicios varios	586
Tabla 314: Detalle del capital de Trabajo requerido para el modelo de empresa Enero - 2020.....	587
Tabla 315: Precio de la Materia Prima por yarda	588
Tabla 316: Cantidad de prendas por tipo de tela para el año 2020.....	588
Tabla 317: Costo de la cantidad de prendas por tipo de tela, año 2020	589
Tabla 318: Precios de los requerimientos de insumos	589
Tabla 319: Requerimientos de insumo para la confección de Blusa Formal 2020	589
Tabla 320: Costo de requerimientos de insumo para la confección de Blusa Formal 2020	589
Tabla 321: Costo de requerimientos de insumo por producto año 2020	590
Tabla 322: Precio de empaque y embalaje	590
Tabla 323: Requerimiento de material de empaque y embalaje año 2020.....	591
Tabla 324: Resumen de los costos unitarios variables.....	592
Tabla 325: Remuneraciones de Mano de Obra por mes - 2020.....	593
Tabla 326: Cálculo del consumo mensual de Kwh Año 2020.....	594
Tabla 327: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019.....	594
Tabla 328: Calculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2020.....	595
Tabla 329: Calculo del consumo de m3 de agua por mes Año 2020	595
Tabla 330: Las tarifas de agua potable según ANDA.....	595
Tabla 331: Cálculo del costo por Insumos Administrativos Año 2020	596
Tabla 332: Detalle del pago por servicios varios Año 2020.....	596
Tabla 333: Costo fijo requerido para el modelo de empresa Año 2020.....	597
Tabla 334: Remuneraciones de Mano de Obra por mes – 2021 y 2022	597
Tabla 335: Calculo del consumo mensual de Kwh Año 2021 y 2022.....	598
Tabla 336: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019.....	598
Tabla 337: Calculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2021 y 2022	598
Tabla 338: Calculo del consumo de m3 de agua por mes Año 2021 y 2022.....	599
Tabla 339: Las tarifas de agua potable según ANDA.....	599
Tabla 340: Calculo del costo por Insumos Administrativos por mes Año 2021 y 2022	600
Tabla 341: Detalle del pago por servicios varios Año 2020 y 2021	600
Tabla 342: Costo fijo requerido para el modelo de empresa Año 2021 y 2022	600
Tabla 343: Remuneraciones de Mano de Obra por mes – 2023.....	601
Tabla 344: Cálculo del consumo mensual de Kwh Año 2023.....	602
Tabla 345: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019.....	602
Tabla 346: Calculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2023.....	602
Tabla 347: Calculo del consumo de m3 de agua por mes Año 2023	602
Tabla 348: Las tarifas de agua potable según ANDA.....	603
Tabla 349: Calculo del costo por Insumos Administrativos por mes Año 2023	604
Tabla 350: Detalle del pago por servicios varios Año 2023.....	604
Tabla 351: Costo fijo requerido para el modelo de empresa Año 2023.....	604
Tabla 352: Remuneraciones de Mano de Obra por mes – 2024.....	605
Tabla 353: Cálculo del consumo mensual de Kwh Año 2024.....	606
Tabla 354: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019.....	606
Tabla 355: Calculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2024.....	606
Tabla 356: Calculo del consumo de m3 de agua por mes Año 2024	607

Tabla 357: Las tarifas de agua potable según ANDA.....	607
Tabla 358: Calculo del costo por Insumos Administrativos por mes Año 2024	608
Tabla 359: Detalle del pago por servicios varios Año 2024	608
Tabla 360: Costo fijo requerido para el modelo de empresa Año 2024.....	608
Tabla 361: Presupuesto de costos para el modelo de empresa.....	610
Tabla 362: Precio de venta de cada producto.	610
Tabla 363: Presupuesto de ingresos para el modelo de empresa.	611
Tabla 364: Datos para el cálculo del punto de equilibrio	612
Tabla 365: porcentaje de participación de cada prenda en los ingresos.....	614
Tabla 366: Costos fijos y costos variables.....	614
Tabla 367: Margen de contribución	615
Tabla 368: Mezcla de Productos	617
Tabla 369: resumen de puntos de equilibrio por prenda de vestir.....	618
Tabla 370 Costos unitarios por año 2020.....	619
Tabla 371Costos unitarios por año 2021 y 2022	619
Tabla 372 Costos unitarios por año 2023.....	620
Tabla 373 Costos unitarios por año 2024.....	621
Tabla 374 Costos unitarios fijos por año	621
Tabla 375 Estado de resultados proforma mensual del año 2020	625
Tabla 376 Estado de Resultado proforma para los años 2020 - 2024	626
Tabla 377 Estado de Flujo de efectivo proforma mensual año 2020.....	628
Tabla 378 Estado de Flujo de efectivo proforma para los años 2020 - 2024	630
Tabla 379 Estado de situacion financiera al inicio del año 2020	630
Tabla 380 Estado de situación financiera al final del año 2020.....	631
Tabla 381 Estado de situación financiera al final del año 2021.....	631
Tabla 382 Estado de situación financiera al final del año 2022.....	632
Tabla 383 Estado de situacion financiera al final del año 2023.....	632
Tabla 384 Estado de la situacion financiera al final del año 2024	633
Tabla 385: Tasa de inflación proyectada.....	634
Tabla 386: Tasa de inflación proyectada y TMAR.....	635
Tabla 387: Resumen de los resultados de la VAN.....	636
Tabla 388 Margen de utilidad Operativa.....	639
Tabla 389 Margen de Utilidad Neta	640
Tabla 390 Rendimiento sobre los activos.....	641
Tabla 391 Rendimiento sobre el capital	642
Tabla 392 Razón Circulante	643
Tabla 393 Rotación de Activos totales.	644
Tabla 394 Razón de deuda	645
Tabla 395 Presupuesto de Costos e ingresos.....	646
Tabla 396 Estado de resultado proyectados	647
Tabla 397 Estado de Flujos proyectados	648
Tabla 398 Estado de situacion financiera finales de 2020.....	649
Tabla 399 Estado de situacion financiera finales 2021.....	649
Tabla 400 Estado de situacion financiera finales 2024.....	650
Tabla 401 Margen de utilidad Operativa.....	650
Tabla 402 Margen de Utilidad Neta	651
Tabla 403 Razón Circulante	652

Tabla 404 Estado de resultados proyectados	654
Tabla 405 Estado de flujos proyectados.....	655
Tabla 406 Estado de situación financiera finales 2020.....	656
Tabla 407 Estado de situación financiera finales 2021.....	656
Tabla 408 Estado de situación financiera finales 2024.....	657
Tabla 409 Margen de utilidad Operativa.....	657
Tabla 410 Margen de Utilidad Neta	658
Tabla 411 Razón Circulante	659
Tabla 412: Salario para el sector maquila y bordadoras	663
Tabla 413: Cantidad de puestos de trabajo en la Planta industrial.....	664
Tabla 414: Impactos ambientales por la planta industrial.....	670
Tabla 415: Matriz de calificación de impactos	672
Tabla 416: Calificaciones para la evaluación de impactos	672
Tabla 417: Verificación de evaluación de genero.....	679
Tabla 418: Descripción de actividades del Paquete A.A	687
Tabla 419: Asignación de Recursos para el paquete A.A	688
Tabla 420: Descripción de actividades del Paquete A.B	689
Tabla 421: Asignación de Recursos para el paquete A.B	689
Tabla 422: Descripción de actividades del Paquete B.A	690
Tabla 423: Asignación de Recursos para el paquete B.A	690
Tabla 424: Descripción de actividades del Paquete B.B	692
Tabla 425: Asignación de Recursos para el paquete B.B	692
Tabla 426: Descripción de actividades del Paquete C.A	693
Tabla 427: Asignación de Recursos para el paquete C.A	693
Tabla 428: Descripción de actividades del Paquete C.B.....	695
Tabla 429: Asignación de Recursos para el paquete C.B	695
Tabla 430: Descripción de actividades del Paquete C.C.....	697
Tabla 431: Asignación de Recursos para el paquete C.C.....	697
Tabla 432: Descripción de actividades del Paquete D.A.....	699
Tabla 433: Asignación de Recursos para el paquete D.A	699
Tabla 434: Descripción de actividades del Paquete E.A	700
Tabla 435: Asignación de Recursos para el paquete E.A	700
Tabla 436: Descripción de actividades del Paquete E.B	701
Tabla 437: Asignación de Recursos para el paquete E.B	702
Tabla 438: Descripción de actividades del Paquete F.A	703
Tabla 439: Asignación de Recursos para el paquete F.A.....	703
Tabla 440: Descripción de actividades del Paquete F.B	704
Tabla 441: Asignación de Recursos para el paquete F.B.....	704
Tabla 442: Descripción de actividades del Paquete G.A.....	705
Tabla 443: Asignación de Recursos para el paquete G.A.....	706
Tabla 444: Descripción de actividades del Paquete G.B.....	706
Tabla 445: Asignación de Recursos para el paquete G.B.....	706
Tabla 446: Matriz de procedencia global.....	709
Tabla 447: Calendario de trabajo técnica CPM	712
Tabla 448: Resumen de Administración de proyecto	712
Tabla 449 Plan de contingencia de la administración de proyecto.....	721
Tabla 450 Factores que influyen en el tipo de organización.....	723

Tabla 451: Ponderaciones para la evaluación de la organización.....	724
Tabla 452: Criterio de evaluación	724
Tabla 453: Calificación de los factores para los tipos de organización	724
Tabla 454: matriz de responsabilidad.....	725
Tabla 455: Tabla General Pregunta 1, línea Artesanal.....	746
Tabla 456: Tabla General Pregunta 2, línea artesanal.....	747
Tabla 457: Tabla General Pregunta 3, línea Artesanal.....	749
Tabla 458: Tabla General Pregunta 4 Línea artesanal.....	750
Tabla 459: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Blusa para Niña	751
Tabla 460: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal vestido para Niña	752
Tabla 461: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Short para Niña.....	752
Tabla 462: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Blusa para Niña	753
Tabla 463: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Blusa para mujer.....	753
Tabla 464: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Vestido para mujer.....	754
Tabla 465: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Short para mujer	754
Tabla 466: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Falda para mujer.....	755
Tabla 467: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Bolsos	756
Tabla 468: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal camisas para bebé.....	756
Tabla 469: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal_Vestido para bebé.....	757
Tabla 470: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Mantas con bordado	757
Tabla 471: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Sobre Funda	758
Tabla 472: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Decoración de mesa	758
Tabla 473: Tabla General Pregunta 6, Línea artesanal.....	759
Tabla 474: Tabla General Pregunta 7, Línea artesanal.....	761
Tabla 475: Tabla General Pregunta 8, Línea artesanal.....	762
Tabla 476: Tabla General Pregunta 9, Línea artesanal.....	763
Tabla 477: Tabla General Pregunta 10, Línea artesanal.....	764
Tabla 478: Tabla General Pregunta 11, Línea artesanal.....	765
Tabla 479: Tabla General Pregunta 12, Línea artesanal.....	766
Tabla 480: Tabla General Pregunta General.....	773
Tabla 481: Tabla General Pregunta 1, sección blusa formal.....	775
Tabla 482: Parte 1 – Tabla General Pregunta 2, sección blusa formal	776
Tabla 483: Tabla General Pregunta 3, sección blusa formal.....	777
Tabla 484: Tabla General Pregunta 4, sección blusa formal.....	778
Tabla 485: Tabla General Pregunta 5, sección blusa formal.....	779
Tabla 486: Tabla General Pregunta 6, sección blusa formal.....	780
Tabla 487: Tabla General Pregunta 7, sección blusa formal.....	780
Tabla 488: Tabla General Pregunta 8, sección blusa formal.....	782
Tabla 489: Tabla General Pregunta 9, sección blusa formal.....	783
Tabla 490: Tabla General Pregunta 1 sección vestido formal	784
Tabla 491: Tabla General Pregunta 2, sección vestido formal	785
Tabla 492: Tabla General Pregunta 3 sección vestido formal	786
Tabla 493: Tabla General Pregunta 4 sección vestido formal.....	787
Tabla 494: Tabla General Pregunta 5 sección vestido formal.....	788
Tabla 495: Tabla General Pregunta 6 sección vestido formal	789
Tabla 496: Tabla General Pregunta 7 sección Vestido Formal	790
Tabla 497: Tabla General Pregunta 8 sección vestido formal.....	791

Tabla 498: Tabla General Pregunta 1 sección chaquetas.....	793
Tabla 499: Tabla General Pregunta 2 sección chaquetas.....	794
Tabla 500: Tabla General Pregunta 3 sección chaquetas.....	795
Tabla 501: Tabla General Pregunta 4 sección chaquetas.....	796
Tabla 502: Tabla General Pregunta 5 sección chaquetas.....	797
Tabla 503: Tabla General Pregunta 6 sección chaquetas.....	799
Tabla 504: Tabla General Pregunta 5 sección chaquetas.....	799
Tabla 505: Tabla General Pregunta 8 sección chaquetas.....	800
Tabla 506: Resultados de pregunta 1.7.A, Sección de Pantalón Formal.....	802
Tabla 507: Resultados de pregunta 1.7.B, Sección de Pantalón Formal.....	803
Tabla 508: Resultados de pregunta 1.7.C. Sección de Pantalón Formal.....	804
Tabla 509: Resultados de pregunta 1.7.D., Sección de Pantalón Formal.....	805
Tabla 510: Resultado de pregunta 1.7.E. Sección de Pantalón Formal.....	806
Tabla 511: Resultados de pregunta 1.7.F. Sección de Pantalón Formal.....	806
Tabla 512: Resultados de pregunta 1.7.G. Sección de Pantalón Formal.....	808
Tabla 513: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.A.....	809
Tabla 514: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.D.....	810
Tabla 515: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.E.....	811
Tabla 516: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.F.....	812
Tabla 517: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.G.....	814
Tabla 518: Tabla General Pregunta 1, línea artesanal que incluya Paño Pancho.....	818
Tabla 519: Tabla General Pregunta 2, línea artesanal que incluya Paño Pancho.....	819
Tabla 520: Tabla General Pregunta 3, línea artesanal que incluya paño pancho.....	820
Tabla 521: Tabla General Pregunta 4, línea artesanal que incluya paño pancho.....	821
Tabla 522: Tabla General Pregunta 5, línea artesanal que incluya Paño Pancho.....	822
Tabla 523: Tabla General Pregunta 1, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	823
Tabla 524: Tabla General Pregunta 2, textiles teñidos con tintes naturales.....	824
Tabla 525: Tabla General Pregunta 3, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	825
Tabla 526: Tabla General Pregunta 4, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	826
Tabla 527: Tabla General Pregunta 5, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	827
Tabla 528: Tabla General Pregunta 6, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	828
Tabla 529: Tabla General Pregunta 1 Línea de textiles artesanales.....	829
Tabla 530: Tabla General Pregunta 2 Línea de textiles artesanales.....	830
Tabla 531: Tabla General Pregunta 3 Línea de textiles artesanales.....	831
Tabla 532: Tabla General Pregunta 5 Línea de textiles artesanales.....	833

INDICE DE LAS ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Clasificación de la Empresa	7
Ilustración 3: Subsistema de producción	11
Ilustración 4: los principales agentes de la cadena de indumentaria.....	22
Ilustración 5: proceso operativo de la confección textil.....	26
Ilustración 6: Tejidos teñidos con tintes naturales	27
Ilustración 7: Productos teñidos con añil	28
Ilustración 8: Iglesia colonial de Panchimalco	33
Ilustración 9: División política del municipio de Panchimalco	33
Ilustración 10: Procesión de las palmas, llevada a cabo en Panchimalco.....	34
Ilustración 11: Vista del Cerro El Chulo ubicado en Panchimalco	34
Ilustración 12 Niveles de distribución	60
Ilustración 13: Instalaciones del Centro de Ferias y Convenciones de El Salvador (CIFCO).....	78
Ilustración 14 Publicación de encuesta en línea en Pagina de CONAMYPE	94
Ilustración 15: Distritos del municipio de San Salvador.....	112
Ilustración 16: Mapa de estratos.....	114
Ilustración 17: Precios de vestido de panal en E.E.U.U por productos elaborados por Handworks S.A de C.V.	135
Ilustración 18: Precios de vestido de panal en E.E.U.U por productos elaborados por Jacabi S.A de C.V.....	136
Ilustración 19: Productos de Almacenes SIMAN	151
Ilustración 20: Productos de Prisma Moda	152
Ilustración 21: Marcas de Almacenes Bomba	153
Ilustración 22: Productos de almacenes bomba	153
Ilustración 23 Vías de Distribución Locales	167
Ilustración 24 Vías de distribución Internacionales	172
Ilustración 25: Mapa de Respuestas	175
Ilustración 26: Ubicación de la primera Tienda departamental	176
Ilustración 27: Ubicación de la primera Tienda departamental	176
Ilustración 28: Ubicación de la primera Tienda departamental.....	177
Ilustración 29: Las 5 fuerzas competitivas.....	245
Ilustración 30 Proceso productivo diseño	259
Ilustración 31 Factores que determinan el tamaño.....	268
Ilustración 32: MAQUINA PLANA.....	274
Ilustración 33: Líneas de Productos Artesanales con Bordado a Mano	279
Ilustración 34: Blusa de Mujer bordada a mano.	281
Ilustración 35: Blusa de Mujer bordada a mano.	282
Ilustración 36: Vestido de niña de panal.....	282
Ilustración 37: Manta Bordada.....	283
Ilustración 38: Bolso Bordado.....	284
Ilustración 39: Líneas de Productos de confección en base a teñidos naturales y paño pancho.....	285
Ilustración 40: Blusa de Mujer con paño pancho y teñida con tinte natural.....	287
Ilustración 41: Vestido de Mujer con paño pancho y teñido con tinte natural.....	288
Ilustración 42: Bufandas con paño pancho y teñido con tinte natural.....	289
Ilustración 43: Bolsos con paño pancho y teñido con tinte natural	289
Ilustración 44 Blusa manga larga	292
Ilustración 45 Vestido Formal	293
Ilustración 46 Chaqueta.....	294

Ilustración 47 Pantalón Formal	295
Ilustración 48: Formulario de control de recepción de materia prima	391
Ilustración 49: ESTANTERIA PARA COLOCAR ROLLOS DE TELA	392
Ilustración 50: ESTANTES DE MATERIALES INDIRECTOS.....	393
Ilustración 51: RACKS PARA PRODUCTO EN PROCESO.....	393
Ilustración 52: CARETILLA TRASPORTADORA DE TELA.....	394
Ilustración 53: CARETILLA DE BANDEJA	394
Ilustración 54 Perímetro del terreno.....	417
Ilustración 55 Espacio de la planta	419
Ilustración 56 Fachada	422
Ilustración 57 Planificación de la luminaria.....	422
Ilustración 58 Estructura de soporte de seguridad y salud ocupacional.....	444
Ilustración 59 Políticas a desarrollar.....	444
Ilustración 60 Diario oficial, constitución de ACOPANCHI.....	459
Ilustración 61 Organización del modelo.....	466
Ilustración 62: Organigrama de puestos del Consejo Administrativo	470
Ilustración 63: Organigrama de puesto de la Junta de Vigilancia.....	473
Ilustración 64: Organigrama de puestos del comité de Producción.....	474
Ilustración 65: Organigrama de puestos del comité de Educación.....	475
Ilustración 66: Organigrama de puestos de la Gerencia General.....	476
Ilustración 67 Organigrama de puestos de Producción.....	478
Ilustración 68: Tiquete de composición de Tela.....	498
Ilustración 69: Ancho de un Tejido	498
Ilustración 70: Cambios de color en tejidos.....	499
Ilustración 71: Manchado de telas adyacentes o testigo	499
Ilustración 72: lotificado (evaluación de tonos).....	500
Ilustración 73: variación de tono entre el inicio-final del rollo.....	500
Ilustración 74 Flujo de calidad tintes naturales.....	503
Ilustración 75 Piezas de máquina plana	513
Ilustración 76: Menú del sistema contable.....	519
Ilustración 77: Herramienta Ingresos de Asientos Contables	520
Ilustración 78: Abono o Cargo a cuenta contable.....	520
Ilustración 79: Herramienta de Estados Financieros	521
Ilustración 80: Estados financieros automatizados con el software contable	522
Ilustración 81: Herramienta de Iniciar Nuevo Período Contable	523
Ilustración 82: Herramienta de Liquidación de planilla.....	524
Ilustración 83: Resultados de Herramienta de Liquidación de planilla.....	524
Ilustración 84: Menú del sistema de inventarios.....	525
Ilustración 85: Herramienta de Descripción de materiales	525
Ilustración 86: Ingresar un nuevo material al sistema de inventarios	526
Ilustración 87: Consultar un material en el sistema de inventarios.....	527
Ilustración 88: Herramienta de Ingreso, Consulta Y Retiro De Materiales	527
Ilustración 89: ingresar inventario de materiales en el sistema de inventarios.....	528
Ilustración 90: Confirmación de ingreso de inventario de materiales en el sistema de inventarios	528
Ilustración 91: Consultar un depósito de material en el sistema de inventarios	529
Ilustración 92: depósito de material consultado en el sistema de inventarios	530
Ilustración 93: Confirmación de retiro de inventario de materiales en el sistema de inventarios.....	530

Ilustración 94 Proceso productivo.....	534
Ilustración 95 Areas productivas del modelo de empresa	536
Ilustración 96 Conjunto de programación para simulación	544
Ilustración 97: Foto de reunión sindical en Bilbao, España	553
Ilustración 98: Rubros de inversión	557
Ilustración 99: Esquema de proyección de cambio de pendiente de un talud	559
Ilustración 100: Recubrimiento de Talud	559
Ilustración 101 Margen de Utilidad Operativa.....	639
Ilustración 102 Margen de Utilidad Neta.....	640
Ilustración 103 Rendimiento sobre los activos.....	641
Ilustración 104 Rendimiento sobre el capital	642
Ilustración 105 Razón Circulante.....	643
Ilustración 106 Rotación de Activos totales.....	644
Ilustración 107 Razón de deuda	645
Ilustración 108 Margen de Utilidad Operativa.....	651
Ilustración 109 Margen de Utilidad Neta.....	652
Ilustración 110 Razón Circulante.....	653
Ilustración 111 Margen de Utilidad Operativa.....	658
Ilustración 112 Margen de Utilidad Neta.....	659
Ilustración 113 Razón Circulante.....	660
Ilustración 114: Cadena Global de prendas de vestir	668
Ilustración 115: Estructura organizativa de control del proyecto	725

INDICES DE GRAFICOS

Gráfico 1: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.....	42
Gráfico 2: Exportaciones del sector textil y confección 2010-2016 (En millones de dólares).....	43
Gráfico 3 Exportaciones del sector textil y confección 2010-2016 (En millones de kilogramos)	44
Gráfico 4: Distribución de exportaciones del sector textil y confección 2016	44
Gráfico 5: Principales productos de exportación del Sector Textil y Confección año 2016	46
Gráfico 6: Participación de los destinos de las exportaciones del sector textil y confección año 2016.	46
Gráfico 7: Composición de las importaciones de productos de la industria textil y confección, año 2016	48
Gráfico 8: El Salvador: Pirámide de la población ocupada.....	72
Gráfico 9: El Salvador: Pirámide poblacional según sexo	75
Gráfico 10: Resultado de la pregunta 2, línea artesanal.....	80
Gráfico 11: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.....	83
Gráfico 12: ingreso de dinero por hogar en El Salvador.....	90
Gráfico 13: El Salvador: Pirámide poblacional según sexo	91
Gráfico 14: Resultado de la pregunta 1, Línea artesanal que incluya Paño pancho	95
Gráfico 15: Resultado de la pregunta 2, línea artesanal que incluya Paño Pancho.....	96
Gráfico 16: Resultado de la pregunta 1, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	97
Gráfico 17: Resultado de la pregunta 2, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	98
Gráfico 18: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.....	100
Gráfico 19: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.....	105
Gráfico 20: El Salvador: Pirámide de la población ocupada.....	109
Gráfico 21: Ingreso promedio mensual (Dólares) de los hogares, según área geográfica de residencia.....	110
Gráfico 22: El Salvador: Pirámide poblacional según sexo	111
Gráfico 23: Resultados de Pregunta general.....	116
Gráfico 24: Almacenes de ropa que dominan el mercado.....	122
Gráfico 25: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.....	125
Gráfico 26: Cuadro estratégico de competidores directos en base a bordado manual	161
Gráfico 27: Cuadro estratégico de competidores directos en base a textiles artesanales.	164
Gráfico 28: Cuadro Estratégico de competidores de línea en base a textiles industriales.	166
Gráfico 29: Cantidad de homicidios en Panchimalco (2013-2018).....	217
Gráfico 30: Comparacion de la Calidad de Vida.....	222
Gráfico 31: Habilidades de las integrantes de ACOPANCHI	228
Gráfico 32: Habilidad en Bordado artesanal.....	229
Gráfico 33: Tipo de maquinaria que saben usar las integrantes de ACOPANCHI	230
Gráfico 34: Evacuación del conocimiento básico de las maquinas industriales de confección.....	232
Gráfico 35: Evaluación de la preparación del puesto de trabajo.	232
Gráfico 36: Evaluación coordinación y destreza al utilizar maquina industrial de confección	233
Gráfico 37: Evaluación del uso correcto de herramientas y equipo.....	233
Gráfico 38: Ecuacion del manejo de materiales	390
Gráfico 39: Punto de equilibrio de la planta industrial.....	616
Gráfico 40: Nivel de escolaridad de las mujeres bordadoras	665
Gráfico 41: Distribución de los recursos del proyecto.....	720

Gráfico 42: Resultado de la pregunta 1, línea Artesanal	746
Gráfico 43: Resultado de la pregunta 2, línea artesanal.....	748
Gráfico 44: Resultado de la pregunta 4, Línea Artesanal	750
Gráfico 45: Resultado de la pregunta 6, Línea Artesanal	760
Gráfico 46: Resultado de la pregunta 7, Línea Artesanal	761
Gráfico 47: Resultado de la pregunta 8, Línea Artesanal	762
Gráfico 48: Resultado de la pregunta 9, Línea Artesanal	763
Gráfico 49: Resultado de la pregunta 10, Línea Artesanal	764
Gráfico 50: Resultado de la pregunta 11, Línea Artesanal	765
Gráfico 51: Resultado de la pregunta 12, Línea Artesanal	766
Gráfico 52: Resultados de Pregunta general.....	774
Gráfico 53: Resultado de la pregunta 1, Sección blusa Formal.....	775
Gráfico 54: Resultado de la pregunta 2, Sección blusa Formal.....	776
Gráfico 55: Resultado de la pregunta 3, Sección blusa Formal.....	777
Gráfico 56: – Resultado de la pregunta 4, Sección blusa Formal.....	778
Gráfico 57: Resultado de la pregunta 5, Sección blusa Formal.....	779
Gráfico 58: Resultado de la pregunta 7, Sección blusa Formal.....	781
Gráfico 59: Resultado de la pregunta 8, Sección blusa Formal.....	782
Gráfico 60: Resultado de la pregunta 9, Sección blusa Formal.....	783
Gráfico 61: Resultado de la pregunta 1, Sección vestido Formal.....	784
Gráfico 62: Resultado de la pregunta 2, Sección vestido Formal.....	785
Gráfico 63: Resultado de la pregunta 3, Sección vestido formal	786
Gráfico 64: Resultado de la pregunta 4, Sección vestido Formal.....	787
Gráfico 65: Resultado de la pregunta 5, Sección vestido Formal.....	789
Gráfico 66: Resultado de la pregunta 7, Sección vestido Formal.....	790
Gráfico 67: Resultado de la pregunta 8, Sección vestido Formal.....	792
Gráfico 68: Resultado de la pregunta 1, Sección chaquetas.....	793
Gráfico 69: Resultado de la pregunta 2, Sección chaquetas.....	794
Gráfico 70: Resultado de la pregunta 3, Sección chaquetas.....	795
Gráfico 71: Resultado de la pregunta 4, Sección chaquetas.....	796
Gráfico 72: Resultado de la pregunta 5, Sección chaquetas.....	798
Gráfico 73: Resultado de la pregunta 5, Sección chaquetas.....	800
Gráfico 74: Resultado de la pregunta 8, Sección chaquetas.....	801
Gráfico 75: Resultados de pregunta 1.7.A, Sección de Pantalón Formal.....	802
Gráfico 76: Resultados de pregunta 1.7.B, Sección de Pantalón Formal.....	803
Gráfico 77: Resultados de pregunta 1.7.C, Sección de Pantalón Formal.	804
Gráfico 78: Resultados de pregunta 1.7.D, Sección de Pantalón Formal.	805
Gráfico 79: Resultados de pregunta 1.7.F. Sección de Pantalón Formal.....	807
Gráfico 80: Resultados de pregunta 1.7.F. Sección de Pantalón Formal.....	808
Gráfico 81: Resultados de pregunta 2.1.A.....	809
Gráfico 82: Resultados de pregunta 2.1.B.....	810
Gráfico 83: Resultados de pregunta 2.1.D	811
Gráfico 84: Resultados de pregunta 2.1.E.....	812
Gráfico 85: Resultados de pregunta 2.1.F.....	813
Gráfico 86: Resultados de pregunta 2.1.F.....	814
Gráfico 87: Resultado de la pregunta 1, Linea artesanal que incluya Paño pancho	818
Gráfico 88: Resultado de la pregunta 2, línea artesanal que incluya Paño Pancho.....	819

Gráfico 89: Resultado de la pregunta 3, línea artesanal que incluya Paño Pancho	820
Gráfico 90: Resultado de la pregunta 4, línea artesanal que incluya Paño Pancho	821
Gráfico 91: Resultado de la pregunta 5, línea artesanal que incluya Paño Pancho	822
Gráfico 92: Resultado de la pregunta 1, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	823
Gráfico 93: Resultado de la pregunta 2, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	824
Gráfico 94: Resultado de la pregunta 3, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	825
Gráfico 95: Resultado de la pregunta 4, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	826
Gráfico 96: Resultado de la pregunta 5, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	827
Gráfico 97: Resultado de la pregunta 6, línea de textiles teñidos con tintes naturales.....	828
Gráfico 98: Resultado de la pregunta 1, Línea de textiles artesanales.	830
Gráfico 99: Resultado de la pregunta 2, Línea de textiles artesanales.	831
Gráfico 100: Resultado de la pregunta 3, Línea de textiles artesanales	832
Gráfico 101: Resultado de la pregunta 4, Línea de textiles artesanales	832
Gráfico 102: Resultado de la pregunta 5, Línea de textiles artesanales	833
Gráfico 103 Estado de salud	843
Gráfico 104 Deterioro de la salud	843
Gráfico 105 Centro de salud mas cercano	844
Gráfico 106 Chequeos preventivos	844
Gráfico 107 Problemas de salud	844
Gráfico 108 Actividades fisicas que realizan	845
Gráfico 109 Actividad fisica	845
Gráfico 110 Cansancio	845
Gráfico 111 Ingreso	846
Gráfico 112 Vivienda	846
Gráfico 113 Oportunidades de empleo.....	846
Gráfico 114 Niveles de educacion	847
Gráfico 115 Dominio de seguridad	847
Gráfico 116 Vida comunitaria	848
Gráfico 117 Bienestar Personal.....	849
Gráfico 118 Dominio de salud ACOPANCHI	850
Gráfico 119 Dominio de economia y trabajo.....	853
Gráfico 120 Nivel educativo.....	854
Gráfico 121 Dominio de seguridad	855
Gráfico 122 Vida comunitaria	855
Gráfico 123 Bienestar personal	856

INTRODUCCIÓN

En este documento se presenta el diagnóstico que permite establecer las bases para un modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco identificando la realidad de la cual viven al no poseer una calidad de vida digna.

El municipio de Panchimalco se ha caracterizado porque posee alto potencial en la confección de prendas de vestir artesanales como: Bordados manuales, Paño Pancho y actualmente en crecimiento las prendas de vestir teñidas con tintes naturales, al ver esta oportunidad existen muchas empresas que se aprovechan de la capacidad técnica que poseen la mayoría de mujeres del municipio.

Este el sector textil este uno de los sectores más importantes en la industria manufacturera de El Salvador, en el 2017, este sector generó un promedio de 82,991 empleos, representando aproximadamente el 43.5% de los empleos de la industria manufacturera, la cual representa aproximadamente el 23.6 % del Producto Interno Bruto (PIB) total del país, un crecimiento de un 3.8% respecto al año anterior. Sin embargo, el sector textil también es uno de los más conflictivos en el país por varias razones, una de ellas es que ofrece poca estabilidad laboral a sus trabajadores, así como los abusos que se realizan en contra de los derechos laborales.

Estos abusos son muy frecuentes dentro de la industria salvadoreña, solamente en el período de julio a septiembre de 2017 el Ministerio de Trabajo contabilizó 764 inspecciones que incluyen denuncias de despidos injustificados, apropiación o retención de cuotas laborales, discriminación por maternidad, acoso sexual, etc. Sumado a las situaciones descritas anteriormente, también está la de las personas que por el abuso de sus derechos han decidido formar sindicatos y luego son despedidas. Para estas personas es muy difícil conseguir empleo en otra empresa del sector por haber pertenecido a un sindicato, por ende, las institucionales políticas, sociales o económicas locales tienen que desempeñar un papel más relevante que influya sobre los integrantes de las empresas locales y sobre los emprendedores que buscan crear oportunidades de negocio, permitiendo articular mecanismos de defensa que les protejan.

Debido a eso puede verse representado en IDH para Panchimalco fue de 0.684, colocándolo en el lugar 124 dentro de los 262 municipios del país. El valor de su parámetro lo clasificaba dentro de la categoría de “desarrollo humano medio-medio”, por debajo del calculado para el departamento de San Salvador, 0.795, y para el país en su conjunto, 0.741. Con relación a este último, el municipio mostraba una desventaja de 0.086 puntos lo que se puede observar una inferioridad en condiciones de vida y bienestar respecto al salvadoreño promedio, tras estas complicaciones, nace la Asociación Cooperativa de Producción Industrial, Comercialización y Aprovisionamiento de Bordadoras de Panchimalco, de Responsabilidad Limitada conformada por dieciséis mujeres de diferentes comunidades en el municipio. Surge como una reivindicación a la problemática de explotación y violación de los derechos laborales que sufren las mujeres bordadoras por parte de las empresas de las maquilas textiles.

Bajo este contexto se evalúa cada de los integrantes que han propuestos planes de acción para mejorar estas condiciones, iniciando desde La Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) regida por el Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC), la Alcaldía de Panchimalco y la Asociación Unida para el Agua y la Agricultura (ACUA), como actores a favor del desarrollo local (municipal), el cual en esta primera fase de diagnóstico pretende identificar las principales potencialidades y deficiencias de ACOPANCHI, en todas la áreas de desarrollo desde una perspectiva más amplia del entorno para que esto pueda establecer las condiciones necesarias para mejorar la calidad de vida de los habitantes del municipio de Panchimalco.

Este documento está constituido por 4 capítulos:

1 CAPITULO: MARCO DE REFERENCIA: este contiene los fundamentos teóricos de un modelo de empresa, y su funcionamiento, así como las características que debe integrar un enfoque solidario, también en este apartado se establece un marco de referencia que permite darle inicio a la investigación.

2 CAPITULO: INVESTIGACIÓN DE CAMPO: En este apartado se podrá identificar el mercado abastecedor, el mercado potencial y el distribuidor, así como la competencia que existe y que estará presente en el desarrollo de las actividades comerciales para un modelo de empresa, luego de ver los requerimientos que pone el mercado, se analizara la situación actual, realizando un estudio de calidad de vida, tanto del municipio de Panchimalco como de ACOPANCHI, y luego después de analizar el entorno, se realiza un estudio de capacidades internas.

3 CAPITULO: CONCEPTUALIZACIÓN DEL DISEÑO

Después de realizar el estudio de cada uno de los ámbitos que influyen a la problemática actual, se realizara un acercamiento en el modelo adecuado, que permita darle la solución viable y factible mejorando las condiciones de vida de las mujeres del municipio de Panchimalco, esta solución entrelaza cada una de los subsistema que va desde la planificación hasta la organización del modelo.

4 CAPITULO: EVALUACIONES DEL DISEÑO DEL MODELO

Luego de proponer un sistema integral, se debe tomar consideración, si el diseño propuesto es el adecuado no solo a cumplir los requisitos legales sino también en una proyección de su funcionamiento las situaciones financieras hasta la etapa de la administración del proyecto.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo de empresa con enfoque solidario de productos de confección que incluya textiles artesanales para generar empleo justo y así contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las familias de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar los factores sociales, económicos y políticos influyentes en la autonomía actual de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco con el propósito de tener un marco referencial que permita especificar la situación problemática de las mujeres bordadoras.
- Identificar estrategias de mercadotecnia que representen ventajas competitivas y rentables para el modelo de empresa de productos de confección.
- Proponer un modelo de logística para la recepción, almacenamiento y distribución de los insumos y producto terminado; para garantizar que estos estén en la cantidad y el lugar adecuado para el buen funcionamiento de la empresa de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.
- Definir los procesos para la elaboración de las prendas de vestir que garanticen la productividad y calidad de la empresa de mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.
- Determinar los requerimientos productivos de materiales, mano de obra, maquinaria, estructura física y estructura organizacional para garantizar el buen funcionamiento de la empresa con enfoque solidario.
- Establecer evaluaciones financieras económicas y sociales del modelo de empresa con enfoque solidario para conocer la sostenibilidad y viabilidad de la empresa en el tiempo.
- Elaborar un plan de implementación del modelo de empresa con enfoque solidaria de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.

CAPITULO 1: MARCO DE REFERENCIA

1.1 MARCO TEÓRICO

Para poder entender mejor el presente trabajo de grado, se presenta a continuación la definición de los términos claves respecto al diseño de un modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco.

1.1.1 DEFINICIÓN DE DISEÑO

Se define como el proceso previo de configuración mental, "prefiguración", en la búsqueda de una solución en cualquier campo. Es el conjunto de operaciones mentales y técnicas que se tienen que hacer, para que la idea de un objeto adquiera una forma concreta, se pueda construir y se pueda utilizar con la función prevista.

Otra definición es, el proceso o labor a proyectar, coordinar, seleccionar y organizar un conjunto de elementos para producir y crear objetos visuales destinados a comunicar mensajes específicos a grupos determinados.¹

Una última definición dice: El diseño es una actividad creativa, cuyas directrices establecen las múltiples facetas y cualidades de los objetos, procesos, servicios y sistemas a lo largo de todos sus ciclos de vida. Por lo tanto, el diseño es un factor primordial de la innovación humana de las tecnologías y un factor crucial del intercambio cultural y económico.²

Conociendo la definición de Diseño, se procede a identificar cuáles son algunos de sus objetivos:

- Mejorar la sostenibilidad mundial y la protección medioambiental
- Aportar libertades y beneficios a toda la comunidad humana, individual y colectivamente. A los usuarios-finales productores y agentes de mercado.
- Soporte de las diversidades culturales a pesar de la globalización mundial
- Aportar y dotar a los productos, servicios y sistemas de formas expresivas y coherentes con su propia complejidad.

1.1.2 DEFINICIÓN DE MODELO

Las acepciones del concepto de modelo son muy diversas, para este trabajo de grado se han considerado las siguientes:

Un modelo es la simplificación y Abstracción de la realidad que a través de supuestos, argumentos y conclusiones que explican una determinada proposición o un aspecto de un fenómeno más amplio. Esta simplificación se basa en abstraer elementos, los cuales entiende como los más importantes determinantes del segmento de la realidad que pretende estudiar. Cuando se construye un esquema, no idéntico a la realidad, sino aproximado por simplificación, se dice que ha construido un "modelo".³ Es decir, una representación sencilla de la realidad (o de uno de sus aspectos). Es importante advertir que no hay que confundir el modelo con la realidad misma. Recordemos que este último es una simplificación de la realidad. Cuanto más sencillo

¹ Cortés Zarrías, Gaspar. *Concepto De Diseño*, 2015

² Concilio Internacional de Asociaciones de Diseño Industrial (ICSID), 2005

³ Según Lionel Robbins. *Economista*.

sea el modelo a diseñar, más fácil resultará utilizarlos para dar respuestas generales a las preguntas del tipo “qué sucedería si”, pero menos detalladas serán las predicciones obtenidas.

Otra definición dice que un modelo, en términos generales, es una representación de la realidad, explicación de un fenómeno, ideal digno de imitarse, paradigma, canon, patrón o guía de acción; idealización de la realidad; arquetipo, prototipo, uno entre una serie de objetos similares, un conjunto de elementos esenciales o los supuestos teóricos de un sistema social (Caracheo, 2002).

Una última definición dice que un modelo es una representación parcial de la realidad; esto se refiere a que no es posible explicar una totalidad, ni incluir todas las variables que esta pueda tener, por lo que se refiere más bien a la explicación de un fenómeno o proceso específico, visto siempre desde el punto de vista de su autor (Aguilera, 2000).

Como conclusión, el término modelo puede ser definido como la representación de un hecho o fenómeno propuesta como ideal a seguir. Pretende mostrar las características generales de la estructura de dicho fenómeno, explicar sus elementos, mecanismos y procesos, cómo se interrelacionan y los aspectos teóricos que le dan sustento, para facilitar su comprensión. Una vez comprendido el concepto de modelo, conoceremos cuál es su función.⁴

1.1.3 DEFINICIÓN DE EMPRESA

Dentro de este trabajo de grado, el término empresa se definirá de la siguiente manera:

- “Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio”.⁵
- “Empresa es una sociedad mercantil o industrial, fundada para llevar a cabo negocios o proyectos de importancia”.⁶
- “Se entiende como una sola empresa, toda unidad de explotación económica o las varias unidades económicas de una misma persona natural o jurídica que correspondan a actividades similares, conexas o complementarias y que tengan trabajadores a su servicio”⁷
- “Un conjunto de actividades que se desempeñan para diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar sus productos”.⁸
- Según Leal de Correa, “una empresa es un organismo formado por una combinación de elementos humanos y materiales para el logro de un objetivo determinado y con cierta permanencia en el tiempo.”

1.1.3.1 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

No solo basta con definir lo que es una empresa, ya que existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. A continuación, se presentan los tipos de empresas según sus ámbitos y su producción.

⁴ Leticia Sesento García, "Modelo Sistémico Basado En Competencias Para Instituciones Educativas Públicas", 2008

⁵ ORTEGA T., Jorge, en LEAL DE CORREA, Luz Mery. *Fundamentos de Administración*. Editorial USTA, Bogotá, 1997. 227 págs.

⁶ *Diccionario ilustrado de la lengua española* Aristos, en LEAL DE CORREA

⁷ Régimen Laboral Colombiano, en, en LEAL DE CORREA, Luz Mery. *Fundamentos de Administración*. Editorial USTA, Bogotá, 1997. 227 págs.

⁸ M. Porter, *Ventaja competitiva*.

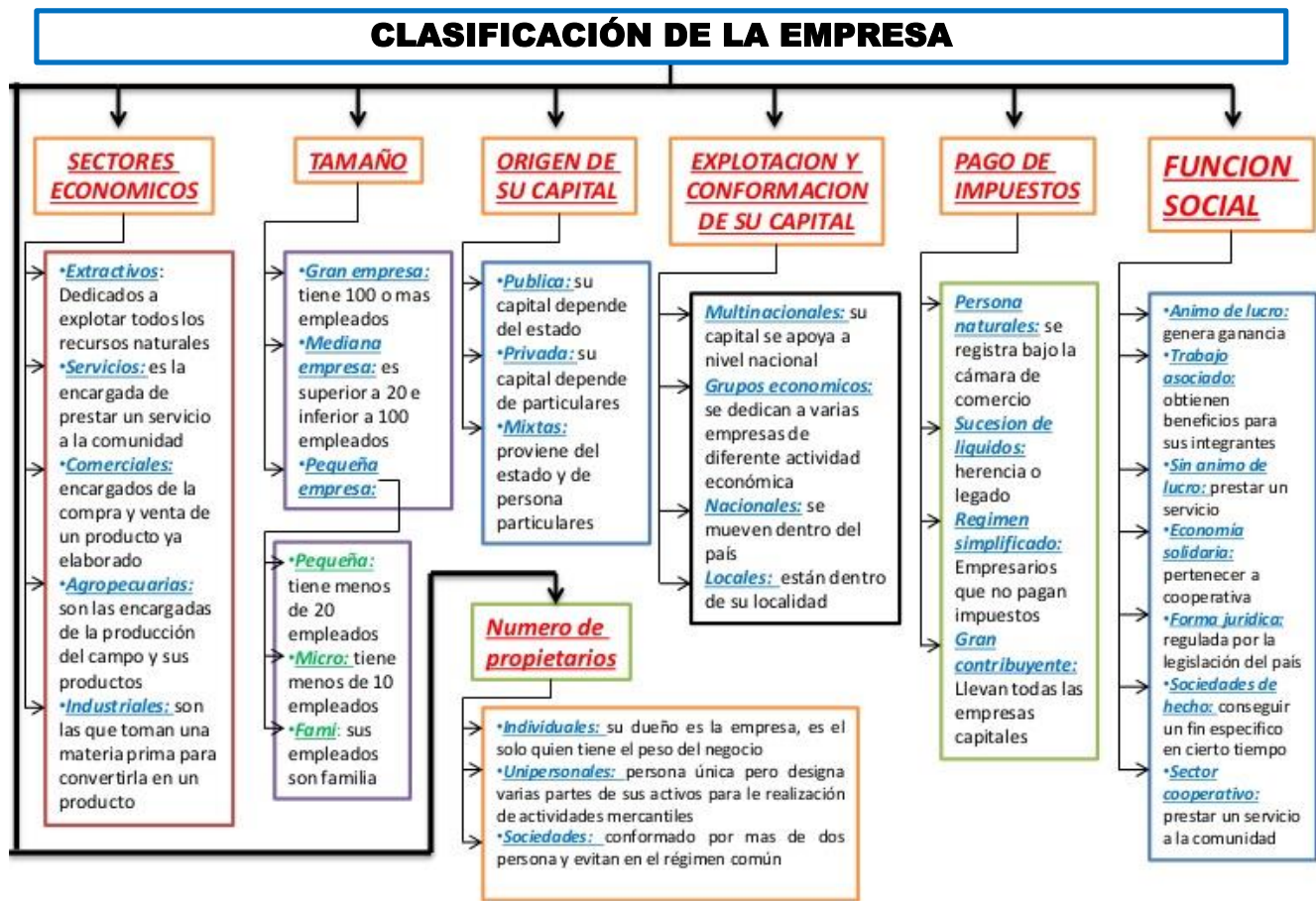


Ilustración 1: Clasificación de la Empresa

Una vez analizada las clasificaciones de empresa, este trabajo de grado considera al modelo de empresa de productos de confección como una empresa bajo el sector económico industrial, de pequeño tamaño (Al iniciar operaciones, después de 5 años se espera un tamaño de mediana empresa), con origen de capital privado, de ámbito local, de gran contribuyente y con una función social de economía solidaria y cooperativismo.

1.1.4 LA EMPRESA COMO SISTEMA

Las empresas no tendrían razón de ser si no hubiera una relación con los clientes o con los proveedores que les suministran las materias primas. También están afectadas por la competencia, las leyes que dicte el Gobierno sobre pago de impuestos, el respeto al medio ambiente. En definitiva, no se puede entender la empresa sin tener en cuenta su entorno. Al relacionarse con su entorno se dice que la empresa es un sistema abierto. Es un sistema porque consta de una serie de elementos interrelacionados.

Sistema empresarial: Conjunto de elementos (subsistemas) relacionados entre sí y con su entorno, encaminados a cumplir una serie de objetivos.⁹ Son varios los subsistemas que componen el sistema empresarial. Los más importantes son el de producción, el comercial, el financiero y el de recursos humanos. A continuación, se muestra un esquema de los subsistemas que componen a una empresa:

⁹ La Empresa y su entorno (2009), Grupo Edebé, Editorial especializado en contenidos educativos. Disponible en www.edebe.com

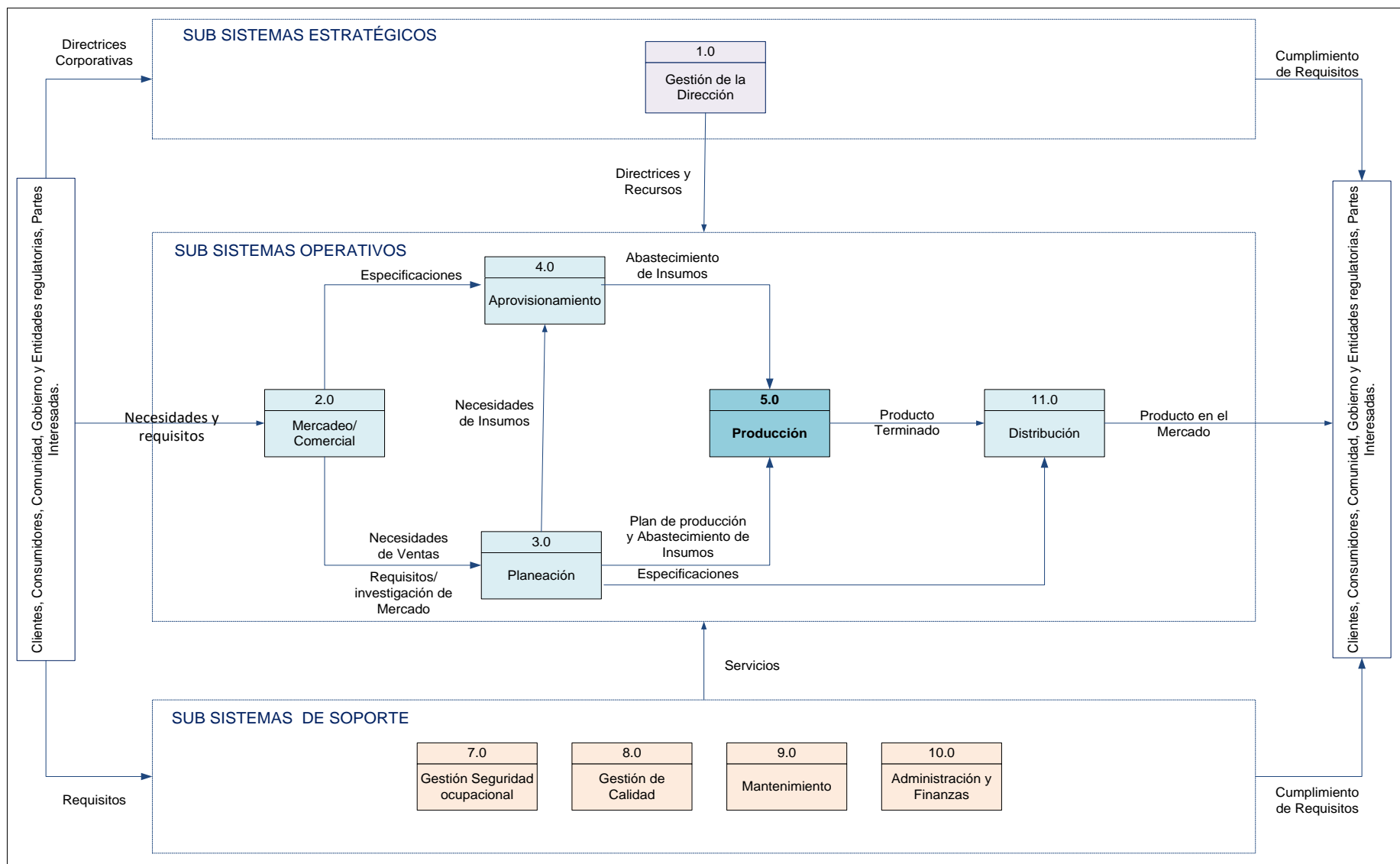


Ilustración 2: Subsistemas de la empresa.

Todos los subsistemas se relacionan en mayor o menor medida con el entorno, lo que deberá tenerse en cuenta para diseñar el proyecto empresarial.

A continuación, se describe cada uno de los subsistemas de la empresa que se describen en la ilustración.

1.1.4.1 SUBSISTEMA DE DIRECCIÓN

Es el subsistema “cerebro” de la empresa, las principales actividades que lleva a cabo este subsistema son:

1. Formulación de objetivos (rentabilidad, crecimiento, productividad)
2. Identificación de las restricciones externas e internas.
3. Definir las evoluciones deseadas para cada uno de los objetivos a largo plazo
4. Determinar los resultados esperados
5. Detectar posibles divergencias
6. Diagnóstico de la situación actual identificando fuerzas y debilidades.
7. Búsqueda de soluciones estratégicas

1.1.4.2 SUBSISTEMA DE MERCADEO:

Se fundamenta en la capacidad de realizar estudios de mercado para detectar las necesidades de los consumidores, conocer la competencia y comprender la forma como se mueve el mercado para que las empresas se vuelvan competitivas y puedan alcanzar los objetivos que conduzcan al crecimiento, tanto de la sociedad como de los empresarios, y por supuesto, de las empresas.

Funciones, Responsabilidades y Atribuciones:

- a. Desarrollar el Plan de Marketing, en base a las capacidades de la Empresa considerando sus fortalezas y debilidades, situación del entorno y competencia nacional o internacional.
- b. Desarrollar las capacidades para la toma oportuna de decisiones estratégicas y para identificar oportunidades, amenazas y cambios en los entornos competitivos.
- c. Analizar el mercado en busca de nuevos negocios, planteando a la Jefatura los requerimientos productivos y administrativos asociados a la capacidad instalada y futuros desarrollos que se requieran.
- d. Conocer a los clientes actuales y potenciales, monitorear a los actores que conforman la competencia y la industria relacionada, generando una base actualizada de información que permita revisar la posición propia y estar preparados para reconocer las oportunidades y amenazas a objeto de generar respuestas oportunas y apropiadas que mantengan a la empresa, en un plano superior de competitividad.
- e. Desarrollar Nuevos Negocios derivado de sondeo de mercado, o de requerimientos enviados por clientes actuales o potenciales, ponderando los recursos necesarios para posteriormente solicitar la evaluación económica del negocio y el informe en Derecho, si corresponde, y finalmente, elaborar la cotización que será remitida al cliente.
- f. Realizar los pronósticos de ventas.
- g. Mantener actualizada en la Base de Datos Comercial, la información de cada potencial Cliente, relacionada con el material que posee, contactos realizados, etc.
- h. Gestionar y controlar permanentemente el grado de cumplimiento en la elaboración de las encuestas de satisfacción al Cliente, con el propósito de generar reportes de gestión de calidad de servicio, mejora continua y acentuar la fidelidad de los clientes.

- i. Desarrollar un programa permanente de contacto con los Clientes, para conocer posteriormente a la entrega de los trabajos, su opinión y situación operativa, la que deberá ser sistematizada para su difusión a las instancias correspondientes.

1.1.4.3 SUBSISTEMA DE PLANEACIÓN.

Es el responsable de la planificación y el control de la producción, de acuerdo con los planes logísticos de la empresa y los recursos humanos implicados. Sus funciones incluyen aspectos organizativos, de ingeniería y de gestión de procesos logísticos. Así pues, este subsistema es el responsable de la planificación de la producción y de las necesidades de materiales y recursos en logística, y participa en la determinación de la distribución en planta, además de todos los aspectos de gestión relacionados con la logística de suministros, la calidad, el mantenimiento, la disminución de costes y la máxima flexibilidad en el proceso productivo.

Procesos del subsistema de planificación:

- Lleva a cabo la planificación productiva de la empresa.
- Diseña y dirige los planes de producción, las necesidades de materiales y las proporciones apropiadas.
- Determina y calcula los volúmenes de producción.
- Diseña el plan de producción y de aprovisionamientos.
- De acuerdo con las directrices del Director de logística determina los volúmenes de *stocks* idóneos, tanto en lo que se refiere a los materiales y componentes como en lo referente a los productos acabados, a fin de satisfacer adecuadamente la programación de ventas y las exigencias de los clientes.
- Gestiona el sistema productivo *Just In Time* (método de fabricación en ciclos cortos y sin stocks, que disminuye los errores y mejora la calidad) y lo sincroniza con el de los proveedores.
- Coordina la capacidad productiva con las previsiones de la demanda y lo introduce en el Sistema de Información (SI) de producción.
- Suministra información del proceso productivo mediante técnicas de planificación tipo MRP (*Material Requirement Planning*)
- Organiza el proceso productivo a través de las soluciones tecnológicas MRP-I y II, que permiten el seguimiento y control informatizado de los procesos productivos y sus tiempos de ejecución.
- Mediante la ayuda de herramientas informáticas, determina la cantidad de la producción y toma las medidas oportunas para evitar interrupciones en la producción.
- Cooperar con el departamento comercial para adaptar la producción a las necesidades del cliente.

1.1.4.4 SUBSISTEMA DE APROVISIONAMIENTO / COMPRAS

Responsable de la buena organización para realizar con éxito las actividades de compras. La gestión de compras asegura que todos los bienes, servicios e inventario necesarios para la operación del negocio se ordenen y se encuentren a tiempo en los almacenes de cualquier empresa; asimismo, también es responsable de controlar el costo de los bienes adquiridos, los niveles de inventario y debe ser capaz de desarrollar una buena negociación con proveedores.

Integración del subsistema de compras al resto de subsistemas.

La gestión de compras no debería ser una pieza aparte en las empresas, sino que debería formar parte del rompecabezas empresarial. El subsistema de compras está estrechamente unido a estos otros departamentos:

- **Producción.** Existe una relación entre las especificaciones de producción y los pedidos de material, las entradas y las salidas.
- **Ingeniería.** Comprar herramientas, equipos y máquinas es fundamental para los dos departamentos.
- **Mercadeo.** Es muy importante realizar un estudio de las ventas y el gasto en cuanto a la adquisición de materiales.
- **Finanzas.** Es fundamental que los niveles de materiales se mantengan y realizar una estimación del capital de trabajo que se requiere.
- **Recursos humanos.** La elección del personal para el departamento de compras es fundamental para que se consigan los logros marcados por la empresa.

1.1.4.5 SUBSISTEMA DE PRODUCCIÓN.

Subsistema empresarial responsable de la transformación de inputs en outputs mediante un proceso de producción en el que se aplica cierta tecnología, y apoyado todo ello en un proceso de control o retroalimentación.

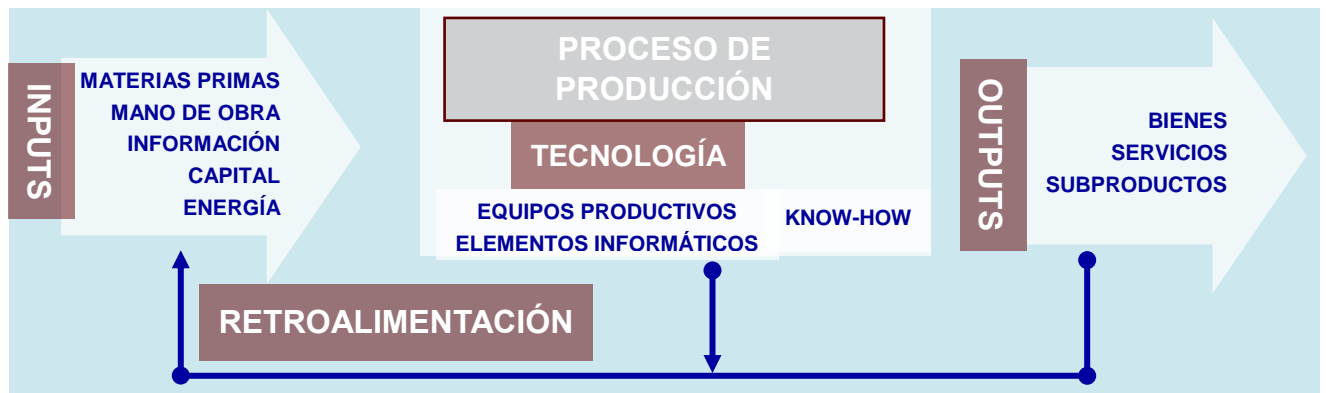


Ilustración 3: Subsistema de producción

El subsistema de producción (o de operaciones, en otra terminología) tiene por misión la obtención de los bienes y servicios que deberán satisfacer las necesidades detectadas por el subsistema comercial.¹⁰

En el subsistema de producción se realizan las siguientes funciones:

- ✓ Análisis y control de lo que se fabrica
- ✓ Medición del trabajo.
- ✓ Formas de trabajar.
- ✓ Control de la producción y de los inventarios.

En resumen, su función principal es elaborar un producto de calidad con el menor costo posible, también debe controlar el material con el que se trabaja, planificar los pasos que se deben seguir, las inspecciones y los métodos, el control las herramientas, asignación de tiempos de elaboración, la programación, etc.

¹⁰ Creando empresa, pág. 113. Junta de Andalucía, Disponible en: <http://www.juntadeandalucia.es>.

1.1.4.6 SUBSISTEMA DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.

Consiste en la planeación, organización, ejecución, control y evaluación de todas aquellas actividades tendientes a controlar los riesgos que puedan afectar la seguridad y salud en el trabajo.¹¹

El Subsistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo se entiende en 4 etapas diferentes, las cuales hacen de este sistema, un perfecto ciclo denominado como mejora continua, mientras este ciclo se repite de forma continuada, por lo que conseguirá una gran mejora que a larga convierte al Sistema de Gestión en algo mucho más eficiente, en principio este se ha diseñado como una estructura probada para conseguir la gestión y la mejora continua de las políticas implementadas, además de los procedimientos y los procesos adoptados por la empresa.

Sistema de Gestión de Prevención de Riesgos Laborales

Se considera parte del **Sistema de Gestión General**, en el que se maneja la estructura de todos los recursos que se destinan para gestionar la prevención eficiente de los riesgos laborales en la empresa.

Definición de Seguridad en el Trabajo

La **Seguridad en el Trabajo** se refiere de forma básica al conjunto de normas y métodos que están orientados a reducir la incidencia de los accidentes, riesgos y enfermedades ocupacionales de los trabajadores, ya sea dentro o fuera del ambiental de trabajo. Es un factor negativo ya que se genera gran ausentismo laboral, además de una disminución en la productividad de la organización, se provocan pérdidas considerables por daños personales, además de los equipos o materiales. Se considera trascendental crear una conciencia de prevención, se fomenta la implementación de un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Requisitos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo

Para implantar un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo se tienen que considerar los siguientes aspectos:

- Establecer una política de seguridad en el trabajo.
- Establecer el sistema de gestión que se quiere implementar.
- Asignar y definir las responsabilidades y la organización preventiva.
- Analizar y realizar una evaluación inicial de los riesgos.
- Establecer las metas y los objetivos.
- Planificar las actividades preventivas.
- Establecer los programas de gestión.
- Realizar una elaboración del manual y la documentación necesaria.
- Controlar todas las actuaciones que se han planificado.
- Definir y establecer los riesgos.
- Realizar una comunicación efectiva.
- Evaluar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

¹¹ Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo según OHSAS 18001. 2015, Escuela Europea de la Excelencia, Disponible en www.nueva-iso-45001.com,

1.1.4.7 SUBSISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

Un Sistema de Gestión de la Calidad (SGC) no es más que una serie de actividades coordinadas que se llevan a cabo sobre un conjunto de elementos para lograr la calidad de los productos o servicios que se ofrecen al cliente, es decir, es planear, controlar y mejorar aquellos elementos de una organización que influyen en el cumplimiento de los requisitos del cliente y en el logro de la satisfacción del mismo.

Sistema de Gestión de la Calidad son actividades empresariales, planificadas y controladas, que se realizan sobre un conjunto de elementos para lograr la calidad.

Entre los elementos de un Sistema de Gestión de la Calidad, se encuentran los siguientes:

- ✓ Estructura Organizacional
- ✓ Planificación.
- ✓ Recursos
- ✓ Procesos
- ✓ Procedimientos

Los Procesos de gestión de la calidad

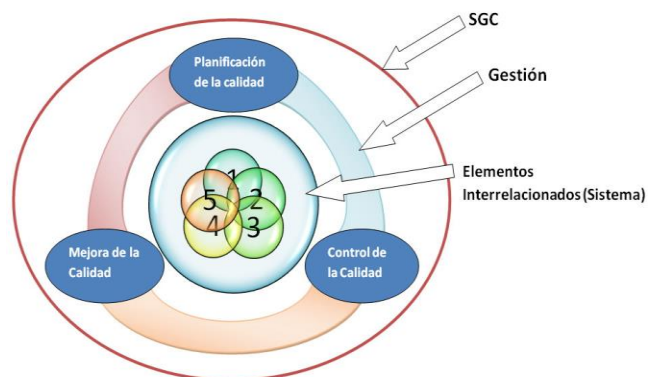
Los procesos básicos de la gestión de la calidad son:

- La Planificación de la Calidad: Son actividades para establecer los requisitos y los objetivos para calidad y para la aplicación a los elementos de un Sistema de Calidad (Juran & Godfrey, 1998). La planificación de la calidad consta de los siguientes pasos:

- Establecer el proyecto
- Identificar los clientes
- Identificar los requisitos del cliente
- Desarrollar el producto
- Desarrollar el proceso
- Desarrollar los controles y enviar a operaciones

- El Control de la Calidad, lleva a cabo un conjunto de operaciones para mantener la estabilidad y evitar cambios adversos. Para mantener la estabilidad, se mide el desempeño actual y estos se comparan con las metas establecidas para tomar acciones en las diferencias que se encuentren (Juran & Godfrey, 1998).

- La Mejora de la Calidad constituye al grupo de actividades que llevan a la organización hacia un cambio benéfico, es decir, lograr mayores niveles de desempeño. Mejor Calidad es una forma de cambio benéfico (Juran & Godfrey, 1998).



1.1.5 ECONOMÍA SOLIDARIA

1.1.5.1 CONCEPTO DE ECONOMÍA SOLIDARIA¹²

Es de vital importancia para este trabajo de grado conocer a profundidad lo que es la economía solidaria, por lo que se presenta a continuación las definiciones asociadas a este concepto:

Una primera definición es que la economía solidaria es un modelo alternativo al sistema capitalista, este último entiende a las personas actuando más de forma individual y menos colectivamente, en cambio, la economía solidaria entiende a las personas más colectivamente pero sin perder la individualidad. Este tipo de economía busca la participación de los trabajadores y las trabajadoras en forma autogestionaria. Son sujetos que van construyendo a través de pruebas y errores con el apoyo de ONG, profesional, universitario, etc.

Una descripción bastante completa sobre la economía solidaria es la que realiza el Centro Latinoamericano de Economía del Trabajo (CELATET), con sede en Colombia, que señala:

“La economía solidaria... es inversa a la economía capitalista al tomar a la persona como principio y fin de la economía, y al trabajo como el elemento supremo de la misma y el capital como lo que es, un instrumento. Por lo anterior, el fin de la economía solidaria es propiciar el desarrollo integral de toda la sociedad y la dignificación de la persona humana y como objetivos la dignificación del trabajador y la democratización de la economía, haciendo que la economía sirva al bien de todos.”¹³

Otra organización que define el término de Economía Solidaria es el SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje de Colombia), este fundamenta al sistema de la Economía Solidaria en principios y valores que son soporte de la estructura de la sociedad y tienen mayor incidencia en la modificación de la conducta individualista por nuevas formas de convivencia, tolerancia, ayuda y productividad. Esta se manifiesta a través de organizaciones solidarias, eficientes y profesionales, que persiguen el bienestar de sus asociados, pero a diferencia de la empresa capitalista, el lucro no es el fin, sino el medio para alcanzar el bienestar de los asociados.

Para Coraggio (2002), la economía solidaria es una forma de organización económica debe representar la moral de las clases trabajadoras en un amplio espectro, donde sociedad, política y cultura se revitalicen, encarnándose en formas económicas centradas en el trabajo y en la lógica de la reproducción en condiciones siempre mejores de la vida humana de todas las personas, comunidades y sociedades, cada una en sus propios términos.¹⁴

Finamente, en El Salvador, Escobar (2004) considera la economía solidaria como una estrategia de vida alternativa, con valores y relaciones distintos a los de la sociedad capitalista, de suyo, egoísta e individualista. Lo que predomina es, pues, la cooperación, la solidaridad, el trabajo en conjunto, en pro del bien común. Se supera el trabajo individual y los valores individualistas, los cuales se sustituyen por el trabajo organizado y colectivo.¹⁵

¹² CEPAL “Panorama Social de América Latina 2008”, documento informativo

¹³ Centro Latinoamericano de Economía del Trabajo, *La Economía del Trabajo*, p.68, Bogotá, Colombia, 1989.

¹⁴ *Economía Solidaria, Exposición de José Luis Coraggio en la Conferencia sobre Economía Solidaria en el Foro Social Mundial, Brasil, Porto Alegre, 1-5 febrero 2002*

¹⁵ Escobar, Beatriz “Contribución a la teoría y práctica de la economía solidaria en El Salvador. Rev. ECA, noviembre-diciembre, 2004.

A diferencia de otras experiencias asociativas del pasado que se han reducido solamente a lo político, a lo económico, a lo social o a lo cultural, la economía solidaria busca ser un modelo integral y alternativo al modelo neoliberal vigente, pero que en su desarrollo aspira a reemplazar la civilización del capital por la civilización del trabajo. La organización y la solidaridad son los elementos claves para despegar y avanzar en la búsqueda de resolver sus problemas ambientales, de pobreza y exclusión social.

1.1.5.2 CONTEXTO INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Según cifras de la CEPAL, 2008, veintiocho años después de implantado un modelo económico neoliberal en América Latina, un 33.0% de los latinoamericanos son pobres, con ingresos per cápita por debajo de 2 dólares diarios, y un 12.9% vive en pobreza extrema, con un ingreso menor a 1 dólar diario.

En este contexto, los sectores populares de los países de América Latina han revelado su capacidad de dinamizar y construir experiencias económicas asociativas, ubicadas en los planos de la producción, la distribución, el consumo y las finanzas, que reflejan sentidos distintos a los promovidos por la economía neoliberal dominante al privilegiar la satisfacción de las necesidades sociales, el fomento de la acción cooperativa, criterios de justicia en los intercambios económicos, así como el respeto al medio ambiente y a la identidad cultural de los pueblos.

La economía solidaria se viene afirmando, así como una importante alternativa de inclusión social y de generación de empleo para miles de hombres y mujeres de la región, que acceden a servicios de bienestar y al mercado de trabajo a través de la autogestión, lo que ha determinado iniciativas estatales de promoción de este sector económico.

Paulatinamente se han venido dando intervenciones gubernamentales de fomento de la economía solidaria en diversos países de América Latina, lo cual evidencia la viabilidad de una acción promotora por parte del estado. Entre los países que han implementado dicho modelo de economía se encuentran: Colombia (1986), Argentina (2000), Brasil (2003), Ecuador (2007), Perú (1991), Venezuela, Uruguay (1995), El Salvador (1990), México, Honduras, Nicaragua, Panamá, Bolivia, Paraguay, etc.

1.1.5.3 NÚCLEO TEÓRICO DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA.

El fin de la economía solidaria es propiciar el desarrollo integral de toda la sociedad y la dignificación de la persona humana y como objetivos la dignificación del trabajador y la democratización de la economía, haciendo que la economía sirva al bien de todos.¹⁶

Los elementos que conforman el núcleo teórico de la Economía Solidaria deben de dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿quiénes?, ¿qué? Y ¿cómo? El quiénes hace referencia a los sujetos. El qué tiene que ver con los objetivos de corto, mediano y largo plazo que se proponen los sujetos. El largo plazo sería el horizonte utópico de la economía solidaria. El cómo estaría referido a la manera de conseguir esos objetivos, propósitos o utopía. Ese cómo nos parece que incluye tres elementos, a saber: a) Las premisas, b) Los valores y principios y c) Los elementos constitutivos.

1.1.5.3.1 SUJETOS DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

En principio son sujetos de la economía solidaria los trabajadores; sin embargo, cabría diferenciar entre sujetos reales y sujetos potenciales. Sujetos reales son aquellos que de manera organizada buscan alcanzar los

¹⁶ Centro Latinoamericano de Economía del Trabajo, *La Economía del Trabajo*, p.68, Bogotá, Colombia, 1989.

objetivos de corto plazo que se plantean como propios de la economía solidaria. Y sujetos potenciales son el resto de trabajadores del sector de la economía del trabajo que podrían incorporarse a esta forma de trabajar. También cabría considerar como sujetos potenciales a los trabajadores del sector capitalista y del sector público, siempre y cuando dejaran de serlo y se organizaran a favor de un proyecto solidario.

1.1.5.3.2 LOS OBJETIVOS

Objetivos de corto plazo

Estos objetivos podrían variar dependiendo de las circunstancias particulares en las cuales ha surgido la iniciativa, pero de manera general se podrían señalar los siguientes: creación de empleo, contar con vivienda propia y tener acceso a servicios públicos, tales como: agua, energía eléctrica, salud y educación.

Objetivos de mediano plazo.

Avanzar en la consecución y mejora de la calidad de los objetivos de corto plazo, así como procurar la igualdad de género, la sostenibilidad ambiental e iniciar la creación de una red de economía solidaria a nivel nacional y la institucionalidad requerida para su desarrollo y potenciación.

Objetivos de largo plazo

Consolidar los objetivos de corto y mediano plazo y sentar las bases para avanzar hacia una sociedad solidaria. Todo lo cual implicaría contribuir con diferentes sectores sociales a fin de transformar la sociedad actual.

1.1.5.3.3 LAS PREMISAS

Las premisas básicas de la economía solidaria son la generación de un excedente neto, la eficiencia en la gestión económica, la integración inter e intersectorial, la coordinación, la planificación y la organización.

La primera premisa consiste en generar un excedente neto por parte de cualquier unidad económica. La razón es simple y obvia: la generación del excedente neto posibilita la reproducción en escala ampliada. Entonces, se va tornando posible cumplir con los objetivos primarios de la economía solidaria: la generación de nuevos puestos de trabajo, el incremento en los niveles de ingresos y la satisfacción de las necesidades sociales de sus miembros.

La segunda premisa es la eficiencia en la gestión económica, algo necesario para la generación del excedente neto. En el ámbito de la producción, esto implicará la generación de una mayor cantidad de valores de uso con los menores costos posibles, es decir, una optimización de los recursos, lo cual, ciertamente, no significa, como en la producción capitalista, comprimir las remuneraciones de los trabajadores. La eficiencia de la actividad económica está vinculada al empleo de las técnicas apropiadas conforme a la disponibilidad y tecno-administrativo, así como a la obtención y manejo de recursos financieros y de las técnicas necesarias de comercialización.

La tercera premisa es la integración Inter e intra sectorial, lo cual ciertamente no implica pretensiones de autarquía, pero es obvio que cuánto más integradas se encuentren las diferentes unidades de la economía solidaria, mayor posibilidad tendrá ésta para lograr un crecimiento autogenerado y dinámico. La razón de ello radica en que a medida que se vayan incrementando las unidades económicas y vayan experimentando un mayor desarrollo, aumentarán los ingresos disponibles de sus miembros, lo cual generaría un incremento en la demanda de bienes y, o servicios de consumo. Esto provocará una mayor demanda de medios de producción en las unidades económicas, lo cual se traducirá en un incremento de la producción de sus productos y así sucesivamente.

La cuarta premisa es la coordinación entre todas las organizaciones que, de una u otra manera, buscan promover proyectos económicos en los sectores populares. La coordinación evitará el desperdicio de esfuerzos y de recursos y a su vez posibilitará ir generando los diversos eslabones necesarios para la integración de las diferentes unidades económicas de la economía solidaria y de todas aquellas empresas que operan bajo la forma de economía popular con grandes potencialidades para su transformación en elementos integrantes de la economía solidaria.

La quinta premisa es, por lo tanto, la planificación, que se presenta como el elemento complementario de la coordinación. La planificación no sólo posibilita la integración de la nueva economía, sino que a su vez concretiza los esfuerzos de coordinación. Asimismo, tiene la ventaja de posibilitar el crecimiento armónico y proporcionado de las diferentes ramas y sectores de la economía solidaria, evitando los costos de las correcciones a posteriori como los que posibilita realizar el mercado.

Finalmente, la última premisa básica de la nueva economía es la organización, tanto a nivel de las unidades económicas, de las comunidades, de las actividades como de los sectores. Tan importante y necesaria es la organización a nivel de una unidad productiva –la cooperativa, por ejemplo- como a nivel de las diferentes cooperativas del sector agropecuario o a nivel nacional. Esta organización es de suma importancia para hacer posible las premisas anteriores de la nueva economía popular, así como para transformar la debilidad individual que presentan las unidades económicas en fortaleza.

1.1.5.3.4 VALORES Y PRINCIPIOS.

En algunos países, se ha avanzado en el establecido una serie de principios y criterios que orientan el funcionamiento de las iniciativas solidarias, mientras que en otros, inclusive se cuenta con legislación específica para el sector de la economía solidaria. En general, podemos señalar que la realidad va exigiendo que cada experiencia asuma o se dé una serie de principios y valores que posibiliten su funcionamiento y su permanencia en el tiempo.

De acuerdo a la Red de Economía Alternativa y Solidaria en España, los principios y criterios que definen a los esfuerzos de economía solidaria son:

- **Igualdad.** Satisfacer de manera equilibrada los intereses respectivos de todos los protagonistas (trabajadores, empresarios, socios o accionistas, clientes, proveedores, comunidad local, etc.) interesados por las actividades de la empresa o de la organización.
- **Empleo.** El objetivo es crear empleos estables y favorecer el acceso a personas desfavorecidas o poco cualificadas. Asegurar a cada miembro del personal condiciones de trabajo y una remuneración digna, estimulando su desarrollo personal y su toma de responsabilidades.
- **Medioambiente.** Favorecer acciones, productos y métodos de producción no perjudiciales para el medioambiente a corto y a largo plazo.
- **Cooperación.** Favorecer la cooperación en lugar de la competencia dentro y fuera de la organización.
- **Sin carácter lucrativo.** Las iniciativas solidarias no tendrán por fin la obtención de beneficios, sino la promoción humana y social, lo cual no obsta para que sea imprescindible equilibrar la cuenta de ingresos y gastos, e incluso, si es posible la obtención de beneficios. Ahora bien, los posibles beneficios no se repartirán para beneficio particular, sino que se revertirán a la sociedad mediante el apoyo a proyectos sociales, a nuevas iniciativas solidarias o a programas de cooperación al desarrollo, entre otros.
- **Compromiso con el entorno.** Las iniciativas solidarias estarán plenamente incardinadas en el entorno social en que se desarrollan, lo cual exige la cooperación con otras organizaciones que

afrontan diversos problemas del territorio y la implicación en redes, como único camino para que experiencias solidarias concretas puedan generar un modelo socioeconómico alternativo.

1.1.5.4 MODO Y SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS.

Al tratarse este trabajo de grado acerca de un modelo de empresa de confección, es necesario saber cómo impacta la economía solidaria a los sistemas de producción. El modo de producción solidario está basado en cuatro modalidades:

1. **Empresas comunitarias:** La comunidad a través de una asamblea de representantes o mediante un plebiscito es la que decide en qué forma se realiza la gestión de la empresa.
2. **Empresas cooperativas:** La gestión se realiza a través de forma colectiva y cooperada, lo que no quiere decir que se haga por todos los miembros. Por lo general es administrada por un gerente general y un concejo de administración elegido por los miembros.
3. **Empresas autogestionarias:** La gestión y el trabajo la realizan los mismos miembros, trabajadores propietarios.
4. **Empresas solidarias que simulan relaciones sociales de producción salariales:** Es decir, la unidad económica se estructura operativamente como una empresa capitalista, con gerencias, mandos medios y obreros.

Estas modalidades pueden ser parte de un sistema de Producción. Existen tres ejes que dirigen estos sistemas de producción:

1. **Producción para el autoconsumo:** Su destino es el consumo directo básico o secundario de sus miembros, se hace por ellos y para ellos.
2. **Producción para el consumo de los sectores populares:** Se trata de entrar en un segmento de mercado donde los vendedores son los mismos pobres y excluidos.
3. **Producción para la comercialización:** Implica entrar a un libre mercado a través de la generación de ventajas competitivas.

Este modelo de empresa toma como referencia las modalidades de cooperativismo y se proyecta a futuro a la autogestión, teniendo como eje principal la producción para la comercialización.

1.1.5.5 ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Hay ciertos elementos que un modelo solidario debe de considerar, estos se presentan a continuación:

- **La asociatividad,** se puede dar de forma vertical y horizontal. La comunidad debe organizarse dentro de su espacio territorial inmediato y después asociarse con otras comunidades cercanas para aumentar el espacio sin perder la visión de comunidad y pasar a una asociación de asociaciones a nivel departamental, regional, nacional e incluso internacional, esta forma es vertical. A nivel horizontal ocurre cuando miembros de diferentes comunidades se articulan a través de otro nivel de asociatividad como por ejemplo cooperativas que operan en distintos sectores económicos. También puede operar en asociaciones de mujeres, educadores, jóvenes, lisiados, personas de la tercera edad, etc. En toda esta asociatividad es importante que se posibilite la participación y la democracia entre sus miembros.
- **Autogestión.** Se refiere al ¿qué, cómo y cuánto producir? dentro de una empresa o proyecto productivo. Dentro de la empresa solidaria es necesario que ésta sea propiedad de los trabajadores organizados para que sean éstos los que decidan sobre la gestión administrativa financiera, la

producción y la comercialización de manera democrática. A diferencia de la empresa capitalista en la empresa solidaria es el factor trabajo el que hegemoniza y controla a la empresa.

- **Solidaridad**, que tiene que ocurrir en la producción, en la distribución, en la circulación y en el consumo.
 - Producción: es cuando se da la cooperación en cuanto a conocimiento, información, experiencia y procesos productivos dentro y entre las empresas solidarias.
 - Distribución: en el excedente que se genera en las empresas solidarias y que debe utilizarse para fines solidarios. Esta es una diferencia entre una asociación cooperativa y una sociedad cooperativa que comparta las ideas solidarias.
 - Circulación: en la compra y venta entre equivalentes y cuando se practica el comercio justo.
 - Consumo: se da la solidaridad cuando se compra a empresas solidarias, en el no derroche, en la austeridad y cuando procuramos proteger el medio ambiente.
 - También se requiere de solidaridad en la asistencia técnica y el financiamiento.

- ❖ **La propiedad**, se fundamenta en el trabajo y en la justicia al contrario del capitalismo que se fundamenta en la explotación. Las formas de propiedad que admite la economía solidaria son: propiedad individual, propiedad familiar, propiedad asociativa, propiedad institucional: de la ONG por ejemplo y propiedad comunitaria. La única propiedad que se excluye es la propiedad capitalista. Y la forma ideal de propiedad es la colectiva.

1.1.5.6 COMPARACIÓN DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y ECONOMÍA CAPITALISTA

Para efectos de dejar claro las diferencias entre un modelo de economía solidaria y uno de capital, este trabajo de grado presenta una comparativa tomando como base ciertos factores de incidencia, los cuales se presentan a continuación:

FACTOR	LA ECONOMÍA CAPITALISTA	LA ECONOMÍA SOLIDARIA
DEFINICIÓN	La Economía Capitalista es aquella que basa su desarrollo en una libre empresa, la producción como medio o sistema para generar utilidades individuales o de negocio, la inversión privada que ve incentivado su esfuerzo en el ánimo de lucro, la libre competencia, y el juego de la oferta y la demanda que se encargaría de equilibrarse en el largo plazo. La economía capitalista cree que el capital y su rendimiento es suficiente incentivo para que crezca y se desarrollen las sociedades, al ser libres de encontrar y utilizar las oportunidades que se presentan.	La Economía Solidaria es un proceso que está en formación de muchos países del mundo, conjunto de agentes que se organizan en forma de asociaciones, fundaciones, mutuales y cooperativas, en las que prima el interés general sobre el particular. La economía solidaria es la parte de la economía que no pertenece al sector público ni al ámbito de la economía capitalista.
DIFERENCIAS	La Economía Capitalista sectores de mayores ingresos fomenta la inversión privada alrededor de la cual se estructuran las empresas, los negocios y el bienestar de las personas. La Economía Capitalista fomenta la libertad de aprender, desarrollarse, crecer, asociarse y obtener de la economía socialista, en que prima	La Economía Solidaria trata de priorizar el ingreso de todas las personas que son parte de una asociación, cooperativa, fundación, etc. tratando de fomentar desarrollo social y económico en la comunidad.

	el individuo sobre lo colectivo, la libertad sobre la regulación, la utilidad sobre la repartición de beneficios sociales.	
PRINCIPIOS	<p>A. La competencia</p> <p>B. La importancia del sistema de precios o de mercado</p> <p>C. Sobre la Propiedad privada</p> <p>D. Libertad de empresa y elección</p>	<p>A. La Autogestión.</p> <p>B. La Supremacía del Servicio.</p> <p>C. La Integración</p> <p>D. La Solidaridad, La Cooperación y la Democracia, como forma de vida y de convivencia humana.</p> <p>E. La Supremacía del Trabajo sobre el Capital.</p> <p>F. El Trabajo Asociado.</p> <p>G. La Propiedad Social.</p>
PRODUCCIÓN	<p>A. La producción de los bienes materiales basado en la propiedad privada capitalista sobre los medios de producción y en la explotación del trabajo asalariado.</p> <p>B. El régimen capitalista sustituyó al modo feudal de producción. Constituyendo una organización social dividida en dos clases fundamentales, cuyos intereses son diametralmente opuestos: la clase de los capitalistas, propietarios de los medios de producción, y la clase de los proletarios, carentes de propiedad y de medios de subsistencia, por lo que, ante la amenaza del hambre, se ven obligados a vender constantemente su fuerza de trabajo a los capitalistas.</p> <p>C. Realizando una comparación con el feudalismo, el modo capitalista de producción es más progresivo, pues ha elevado a un nivel superior el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad, ha aumentado sensiblemente la productividad del trabajo social.</p>	<p>La producción es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor.</p> <p>Mientras que la producción social, como tal, es aquella en donde participa la sociedad directamente en las actividades de producción nacional, por lo que se ven muy involucradas las llamadas empresas de producción nacional.</p> <p>La economía social este en un término utilizado como sinónimo de tercer sector, de economía popular o solidaria. Sin embargo, existen diferencias entre estos conceptos e incluso entre lo que cada corriente ideológica piensa cuando se refiere a ella. Este debate también se presenta a la hora de definir quiénes, y qué proyectos se encuadran dentro de cada categoría. Con el objetivo de realizar un aporte a esta discusión, presentaré tres visiones sobre la economía social para luego ubicar nuestra posición.</p> <p>Una primera acepción es aquella que piensa a la economía social como un tercer sector, una esfera que no corresponde a lo privado ni a lo público, donde se encuentran las organizaciones de la sociedad civil.</p>
DISTRIBUCIÓN	En el capitalismo, la distribución de los medios de producción posee carácter antagónico ya que tales medios son casi por entero de propiedad privada capitalista y sirven como instrumento de explotación de los trabajadores.	Se distribuyen de manera planificada entre las ramas de la economía nacional. La distribución del producto social global constituye el punto de partida y la base material de la reproducción socialista ampliada, cuyos carácter, proporción y ritmo determina. La parte del producto

	<p>En el proceso de distribución de la renta nacional, los capitalistas se apropian de su mayor parte.</p> <p>La distribución influye activamente sobre el desarrollo de la producción. Bajo el capitalismo, la distribución de los medios de producción posee carácter antagónico ya que tales medios son casi por entero de propiedad privada capitalista y sirven como instrumento.</p>	<p>global que ante todo se restituye es la que concierne a los medios de producción consumidos en el ciclo precedente. La parte que queda forma el producto neto de la sociedad, su renta nacional.</p>
CONSUMO	<p>El consumo de la economía capitalista es lograr la mayor ganancia monetaria posible, por lo cual solo se satisfacen las necesidades solventes, es decir, aquellas por las que se puede pagar, teniendo en cuenta que se las satisface no en su orden de urgencia, sino en su orden de rentabilidad. Los productores presentan sus productos en el mercado donde los consumidores expresan sus deseos</p>	<p>El consumo socialista las distinciones no se basan en las condiciones materiales de cada individuo sino en las condiciones espirituales, capacidades y competencias de los seres humanos.</p> <p>En este patrón de consumo cada trabajador tiene derecho de a la mejor calidad de vida junto al resto de los trabajadores.</p> <p>La realización personal de las dotes únicas de cada ser humano en su expresión productiva determinará el aporte que cada individuo ofrecerá al resto de los trabajadores, para mejorar su calidad de vida.</p>

Tabla 1: Comparación de la economía capitalista y la economía solidaria

1.1.5.7 COMPARACIÓN DE LA EMPRESA SOLIDARIA Y EMPRESAS CON RESPONSABILIDAD SOCIAL.

Es común que exista confusión entre el tema de empresa social con temas de responsabilidad social empresarial, sobre todo cuando no se está muy familiarizado con ambos conceptos, pues aunque tienen elementos en común cuentan también con características específicas que los diferencian significativamente.

La empresa solidaria es una organización que utiliza modelos de negocio para alcanzar un objetivo ambiental o social. Su principal negocio se diseña alrededor de su misión social. Por su parte, la Responsabilidad social empresarial se refiere a las prácticas, estrategias o programas que implementa una empresa “tradicional” para generar un impacto positivo o responsable en la sociedad, sin que esto sea su misión u objetivo principal.

Existen distintos niveles de responsabilidad social empresarial (RSE), por lo que la línea que diferencia a ésta con una empresa solidaria no siempre es tan clara:

- Existen por ejemplo empresas cuya estrategia de responsabilidad social se limita a una estrategia de vinculación con la comunidad a través de donación ciertos fondos a organizaciones sin fines de lucro para ayudar a la comunidad o a patrocinar algún evento. Este nivel se conoce como “filantropía corporativa”.
- Un segundo nivel conocido como “Inversión social” o RSE Estratégica se refiere a las empresas que buscan un impacto a largo plazo en la comunidad donde operan, incluyendo programas para mejorar cuestiones laborales, ambientales y de salud, tanto de sus trabajadores como de las personas que viven alrededor de sus instalaciones o sus consumidores, proveedores y clientes.
- Al nivel más activo de la RSE se le conoce como “Creación de valor compartido”, y consiste en la incorporación de las estrategias de responsabilidad social a las operaciones principales de la empresa.

Este nivel es el que más se asemeja a una empresa social, e incluso algunos opinan que una empresa que alcanza un nivel de creación de valor compartido constante se convierte en una verdadera empresa social.

Tanto la empresa social como la RSE buscan que el negocio ayude a resolver problemas sociales o ambientales y tome en consideración los intereses de todos los involucrados (dueños, clientes, consumidores, proveedores, empleados, sociedad en general), pero se diferencian en que la empresa social aborda la solución de dichos problemas a través de sus productos o servicios, o empleando a personas pertenecientes a grupos vulnerables (empresa inclusiva), mientras que la RSE crea el impacto positivo de manera indirecta y muchas veces ligado a programas o iniciativas temporales que no tienen que ver con el negocio principal de la empresa.

1.1.6 LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN.¹⁷

En esta sección se describirán las características básicas de la industria de la confección, es decir, aquella que se encarga de la transformación de tela en prendas de vestir. Ahora bien, con el fin de analizar esta industria, es ineludible emprender el estudio de su encadenamiento productivo, por estar el desempeño de esta industria determinado en gran medida por las condiciones generales de la cadena.

Es necesario, en consecuencia, comenzar la presentación de la industria de la confección por la descripción de las relaciones que ésta establece con otros sectores, involucrados también en la producción de indumentaria.

El siguiente esquema introduce a los principales agentes de la cadena de indumentaria.



Ilustración 4: los principales agentes de la cadena de indumentaria.

La producción de vestimenta comienza por la fabricación de hilados (1) a partir de fibras naturales y sintéticas. Luego, estos hilados son transformados en telas (2). A estas dos etapas se las incluye habitualmente dentro de la industria textil. Posteriormente, entra en juego la protagonista de este trabajo, la industria de las confecciones (3), que a partir de la tela fabrica las prendas de vestir. Por último, éstas pasan a los minoristas de indumentaria o *retailers* (4), que se encargan de su venta al público.

1.1.6.1 LOS PROCESOS ARTESANALES TEXTILES Y LOS PROCESOS INDUSTRIALES TEXTILES

Para poder definir y caracterizar lo que es un proceso artesanal textil y diferenciarlo de un proceso industrial es preciso abordar algunos términos que ayudaran a una mejor comprensión.

INDUSTRIA TEXTIL

La industria textil es aquella área de la economía que se encuentra abocada a la producción de telas, fibras, hilos y asimismo incluye a los productos derivados de éstos (A los derivados se les conoce

¹⁷ Martínez Aguirre, Guillermo. *La Ingeniería en la Industria de la confección*. 2012

específicamente como Confección). Cabe destacarse que la producción de la industria textil es ampliamente consumida y por caso todos los productos que de ella provienen son vendidos en importantes cantidades en todo el mundo. Además, por tal situación es una de las industrias que más trabajadores emplea, tanto en la producción directa de los productos como en los comercios afines.¹⁸

INDUSTRIA DE CONFECCIÓN

La confección es una rama de la industria textil, donde desde una perspectiva industrial, la confección de prendas de vestir se define como una serie de actividades de manufactura que llevan a la creación de indumentaria, a partir de un diseño realizado previamente y con ayuda de las herramientas tecnológicas adecuadas para optimizar los procesos necesarios.

Un proceso artesanal y uno industrial pueden estar relacionados ya sea en la rama textil o de confección, por lo que se definen los dos procesos:

PROCESO ARTESANAL

Es un proceso manual donde no se requiere el uso de tecnología sofisticada, sino del uso de las materias primas, máquinas y herramientas. Hecho en un pequeño taller familiar o en una comunidad nativa, se dividen en varios tipos: alfarería, carpintería, herrería, bordado, cerámica, entre ellos como la verdura. Su objetivo es crear una artesanía.

Artesanía: La definición general de mayor circulación a nivel internacional ha sido la generada en 1997, en el simposio de Manila, de la UNESCO la cual anota que "Los productos artesanales son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de recursos sostenibles. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas, que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales, simbólicas y significativas religiosa y socialmente." CONAMYPE (2016).

PROCESO INDUSTRIAL

Acoge el conjunto de operaciones diseñadas para la obtención, transformación o transporte de uno o varios productos. De manera que el propósito de un proceso industrial está basado en el aprovechamiento eficaz de los recursos naturales de forma tal que éstos se conviertan en materiales, herramientas y sustancias capaces de satisfacer más fácilmente las necesidades de los seres humanos y por consecuencia mejorar su calidad de vida. Se caracteriza por el uso de tecnología sofisticada y alto grado de organización de los recursos empresariales, gracias a ellos se logran alcanzar grandes niveles de producción en masa.

Al aplicar procesos artesanales e industriales en las ramas textiles se obtienen: productos textiles (Tela, tejidos), prendas de vestir, textiles confeccionados para el hogar, entre otros. Se Describen a continuación estos productos.

¹⁸ Definición ABC Definición de textil, Disponible en: <https://www.definicionabc.com/economia/textil.php>

TEJIDOS

Material que resulta de tejer o entrelazar hilos, especialmente el hecho con fibras textiles que se emplea para confeccionar ropa de cualquier clase. El tejido textil es un proceso en el que se entrelazan fibras para obtener telas u objetos tejidos.

Adquiere la **denominación de tejido artesanal** cuando se aplica sobre él un proceso artesanal. En Panchimalco es costumbre la elaboración de productos artesanales textiles utilizando las siguientes maquinas:

- **Paño Pancho:** El diseño del Paño Pancho, tiene una cuadrícula especial que se logra por la exacta disposición de los colores. Los verticales se llaman ishCACOS y los horizontales peines. Algunas veces elaboran diseños especiales bordados en el mismo telar y estos se llaman pringados.
- **Telares tradicionales:** el telar de cintura, considerado de origen prehispánico y el telar de palanca que fue introducido a América Latina por los españoles. La Casa de la Cultura dentro de sus objetivos de fomentar la cultura popular y tradicional local, tiene incorporado un taller de enseñanza artesanal para incentivar a la población para que aprendan las técnicas tradicionales y de esa manera sea transmitida de generación en generación para rescatarlas y mantenerlas vivas.
- **Telar de cintura.** El telar manual prehispánico es usado en algunos poblados donde subsisten aun vestigios de la cultura indígena, en Panchimalco su nombre en Nahuatl es Huaxtacuaquiltl. Es utilizado especialmente para tejer mantas y el original Paño Pancho que es el complemento del vestido tradicional.

PRENDAS DE VESTIR

Ropa es el nombre genérico que reciben las prendas de vestir. Se trata de productos confeccionados con distintas clases de tejidos para cubrirse el cuerpo y abrigarse. La acepción más amplia del concepto incluye entre la ropa los pantalones, las camisetas, las camperas, los guantes, los sombreros, bolsos, entre otros artículos.

Adquiere la denominación de **prenda de vestir artesanal** cuando se aplica sobre la alguna técnica artesanal, como lo es un bordado hecho a mano.

Veremos las diferencias entre un bordado a mano y un bordado industrial.

Bordado: Entendemos por bordado, toda labor de ornamentación realizada sobre un tejido u otra materia, aplicando a modo de relieve mediante la acción de la aguja y el empleo de diversas clases de hilos, lo que constituye la bordadura. Este proceso cuando se realiza de manera **industrial** utiliza una maquina especializada, conocida como bordadora, que es programada para realizar bordados de manera rápida.

Bordado a mano: Bordado a mano se realiza con aguja e hilos, donde según se coloquen estos se logran diferentes puntos con las consecuentes fantasías ópticas. Es tal la variedad de bordados, que podemos asegurar, sin temor equivocarnos, que la fantasía hace inventar cada día puntos nuevos, bien modificando los ya conocidos, bien facilitando su ejecución.

Lo corriente es bordar siguiendo un dibujo previamente impreso en la tela; ésta se coloca en un bastidor redondo o cuadrado para trabajar con más comodidad, si bien algunas veces puede prescindirse del bastidor, ya sea por la calidad del trabajo o por la habilidad de la bordadora. La misión del bastidor es mantener la tela tirante para que al bordar no se arrugue.

Tipos de bordados hechos a mano, por las bordadoras de Panchimalco:

- ***Figura***

Este tipo de bordado se hace para que sobresalgan mucho las figuras o adornos ejecutados con la aguja.

- ***Panal***

Este punto se trabaja en 1/2 espacio. Se realiza de izquierda a derecha y con la aguja siempre en posición horizontal. Los pliegues se cogen de uno en uno, entrando por la derecha y saliendo por la izquierda del mismo

- ***Cable***

Este punto es muy importante por ser la base de casi todos los puntos de bordado sobre frunces. Consiste en una puntada recta (punto recto) que une dos pliegues, quedando el hilo en posición horizontal. Se trabaja de izquierda a derecha. La aguja se introduce en cada pliegue siempre en posición horizontal, lo que varía en cada puntada es la colocación del hilo. Todos los pliegues se atraviesan, o cogen, introduciendo la aguja por la derecha del pliegue y sacándola por la izquierda del mismo. El pliegue se coge sólo por su parte superior, cima del pliegue.

- ***Rococó***

Este tipo de punto proporciona mucha elasticidad al bordado. Se trata de una combinación de puntos rectos y puntos inclinados. Puede variar el número de puntadas inclinadas, a partir de dos, todas las que se deseen. Combinando el número de puntadas inclinadas y el espacio entre ellas, se pueden crear diferentes modelos. Se realiza de izquierda a derecha, introduciendo la aguja siempre horizontalmente. Los pliegues se cogen de uno en uno, entrando la aguja por la izquierda y saliendo por la derecha del mismo.

- ***Bordado en liso***

Este nudo es muy seguro. Normalmente se usa el terminar una línea, un motivo o cuando se va a acabar la hebra. Es importante asegurarse de que el nudo no se desharrá ya que podría estropear el acabado de la labor.

El presente trabajo de grado a diseñar pretende combinar los procesos artesanales e industriales de una forma que sea rentable para el modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco.

1.1.6.2 PROCESO OPERATIVO DE LA CONFECCIÓN.

Las labores productivas involucradas en este proceso de confección son básicamente las siguientes:

- **DESARROLLO DE PRODUCTO**

Se da inicio el ciclo de manufactura de una prenda. Abarca desde la creación de un modelo, pasando por la confección de muestras o prototipos, desarrollo de patrones y escalado de tallas.

- **ADQUISICIÓN DE TELAS Y FORNITURAS**

- **CORTE**

Es la separación de una tela en piezas, las cuales conforman en su conjunto una prenda de vestir. Para que estas piezas puedan ingresar a la sección de costura es necesario HABILITAR, esto es separar por colores y tallas, enumerar o codificar y posteriormente armar paquetes o bultos preferentemente de 25 a 30 piezas.

- **COSTURA**

Es el arte de unir piezas previamente cortadas mediante puntadas, esta tiene por finalidad unir, adornar y o pespuntar uno, dos o tres capas de telas, para ello se emplea máquinas específicas para cada operación, como lo son máquinas rana, planas, etc.

- **ACABADO**

En esta etapa se dan los últimos detalles a la prenda, se inicia con la operación de limpieza que consiste en extraer todos los sobrantes de hilo que quedó después de la costura, posteriormente planchado y/o vaporizado, doblado, hangteado, embolsado y embalado. En esta parte también se hace la recuperación de la prenda como desmanche, zurcido, etc.

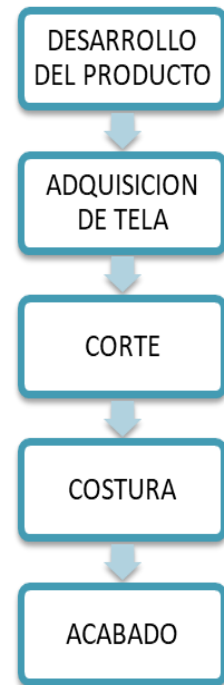


Ilustración 5: proceso operativo de la confección textil

1.1.7 EL AÑIL Y OTROS TINTES NATURALES¹⁹

Dentro del modelo de empresa de confección que incluya procesos artesanales se contempla las técnicas de teñido en añil, por lo que esta sección permitirá conceptualizar en que consiste.

¹⁹ Salvador Guadrón, Ricardo. "Industrialización Del Proceso De Obtención De Tinte Basado En Añil", 2012, Pág. 11-15

Se puede definir **la tintura** como aquel proceso durante el cual una materia textil puesta en contacto con la solución o dispersión de un colorante, adsorbe a éste de tal forma que el cuerpo teñido tiene alguna resistencia a devolver la materia colorante del baño del cual la adsorbió.

Esta resistencia a devolver el colorante es una consecuencia de la energía de su unión, dependiendo a su vez de las relaciones existentes entre las estructuras moleculares de dichos cuerpos y de la forma como se ha efectuado la tintura. Se ha podido apreciar que el colorante penetra en el interior de la fibra y que cuanto más ha penetrado, más íntima es su unión y más resistencia opone a ser apartado de ella.



Ilustración 6: Tejidos teñidos con tintes naturales

CLASIFICACIÓN DE LOS COLORANTES NATURALES.

Los colorantes naturales se pueden agrupar en diferentes formas: por sus características físicas y su composición química, son los más importantes.

Atendiendo sus características físicas:

- i. Colorantes directos: Son los grupos de colorantes de antocianina, carotinoide, etc. Derivados de calcona. Los colorantes son obtenidos de una solución acuosa y esta extracción se usa directamente para teñir o pintar en frío o en caliente. A veces se usan sustancias auxiliares como ácidos o sales.
- ii. Mordentado: Este tipo de colorantes no tienen por sí mismo el poder de entintar, solo con un tratamiento especial de sales metálicas solubles que reaccionan sobre la fibra. Esta técnica se aplica a la mayoría de las plantas que dan color como la gardenia, rubia, cochinilla, palo de Campeche y de Brasil, etc.
- iii. Tipo de Reducción: Derivados del Indol, estas materias colorantes se encuentran en el interior de los cuerpos vegetales o animales, pero son insolubles, para darles solubilidad, se les aplica una sustancia reductora, obteniéndose una solución incolora que se aplica a la fibra y después, mediante una oxidación aparece el color, como ejemplo está el añil.
- iv. Pigmentos: Polvos de materiales minerales, son insolubles que no tienen poder de entintar, por lo cual sólo pueden utilizarse mezclándose con otro cuerpo, como el engrudo, cola, resina, caseína, clara de huevo, etc., con los que se forma una pasta para pintar.

Atendiendo sus características químicas:

1. Colorantes flavonoides. Son cuatro grupos principales.

Grupo	Color	Procedencia
Flavonol	Amarillo	Bidens
Flavonona	Crema y amarillo	Perejil
Calcona	Rojo y amarillo	Cárcamo
Antocianina	Rojo y violeta	Tinantía

Tabla 2: Colorantes flavonoides

2. Colorantes Carotenoides.

Grupo	Color	Procedencia
Caroteno	Anaranjado	Zanahoria
Xantofila	Amarillo	Achiote

Tabla 3: Colorantes Carotenoides

3. Colorantes tipo quinona. Son dos Grupos:

Grupo	Color	Procedencia
Antroquina	Rojo	Cochinilla
Naftoquinona	Violeta	Henna

Tabla 4: Colorantes tipo quinona

4. Derivados de Indol: color azul proveniente del añil
5. Derivados de Delfinidina: color azul proveniente de la hierba de pollo
6. Derivados de Dihidropilano: color rojo y violeta proveniente del palo de Brasil.
7. Grupo Betaleina: color rojo proveniente del betabel
8. Grupo Xntonas: color amarillo proveniente de algunos líquenes.
9. Grupo Tanino-Pirogalo: color café proveniente del castaño.
10. Grupo Clorofila: Color verde proveniente de las plantas verdes.

1.1.7.1 CARACTERÍSTICAS DEL AÑIL²⁰

La planta de añil proviene de la familia de las Leguminosea, que son a su vez del género de la Indigófera; el crecimiento de esta planta es en forma de arbusto que, alcanza alturas en el rango de 1.5 a 2.5 metros.

En la actualidad, se utiliza para teñir textiles (ropa de cama, vestuario, ropa para niños, ropa artesanal, bolsos y accesorios para uso personal), alimentos, cosméticos, medicamentos, pintura para murales, pinturas para niños, entre otros. También se podría utilizar para teñir papel, madera, corcho, cerámica y fibras naturales en general. A escala industrial el añil se utiliza en el teñido de tela, ropa e hilos. En El Salvador, industrias como IUSA y Sherwin Williams han realizado pruebas de cómo aplicar el añil en sus procesos industriales (Méndez, 2000).



Ilustración 7: Productos teñidos con añil

Aspectos importantes del Añil natural en polvo.

La cantidad y calidad del añil depende de muchos factores, por ejemplo, lugar de origen, condiciones de crecimiento y procedimiento de extracción. La forma más común de determinar la calidad del añil es a través del análisis químico de su contenido de índigotina, medido en porcentaje del polvo y refleja la intensidad del colorante natural. La homogenización del producto ha permitido disminuir la diferencia de calidad que tienen los diferentes productores.

²⁰ Tesis: propuesta de implementación de un sistema de gestión medioambiental para la industria de añil en El Salvador. Mendoza, Mirna. 2005.

Requerimientos	Características	Usos actuales	Usos potenciales
Rango de calidad requerido	30 – 75% de indigotina	Industria textil y cosmética	Industria alimenticia y farmacéutica
Tiempo de Almacenaje estimado	12 meses condición seca		
Disponibilidad de producto	2,000 kg para el 2004		

Tabla 5: Requerimientos para el uso industrial del añil.

Fuente: Tesis; Optimización de la extracción del colorante de la planta de añil. Lima, Morales, Orellana. 2002.

1.1.8 EL TRABAJO A DOMICILIO

1.1.8.1 DEFINICIÓN DE TRABAJO A DOMICILIO

Por trabajo a domicilio se entiende normalmente la producción de bienes para un empleador o un contratista o la prestación de un servicio a dichas personas en virtud de un acuerdo con arreglo al cual el trabajo se efectúa en el sitio que elige el trabajador, a menudo su propio hogar. Ese trabajo se suele desempeñar sin fiscalización directa por parte del empleador o del contratista²¹

En esta modalidad de trabajo, lo que se le paga a la persona trabajadora generalmente es muy poco, por debajo del salario mínimo y no es una cantidad fija ya que, como se expresó anteriormente, el pago es por unidad elaborada y por tanto este depende de la cantidad de piezas que se elaboren.

Dado que no se reconoce como un empleo regular no gozan del salario mínimo vigente, ni de prestaciones sociales. Tampoco cuentan con capacidad para negociar las tarifas salariales establecidas, ni los plazos y características del producto que elaboran. En muchas ocasiones los instrumentos de trabajo como agujas, tijeras, silla de trabajo, etc. y gastos de fabricación como energía eléctrica o velas para el trabajo nocturno, corren por cuenta de la trabajadora o trabajador.

Otra peculiaridad del trabajo a domicilio es que la persona trabajadora organiza su jornada laboral, en base a la cantidad de producción que se ha comprometido a entregar al empleador/a, lo que hace que muchas veces las personas que trabajan bajo este esquema, excedan sus jornadas laborales más allá de las establecidas por la legislación laboral.

Este tipo de trabajo es invisibilidad, es decir no se reconoce, existe poca investigación sobre el mismo y su regulación dentro de la normativa legal de los países, adolece de limitaciones, esto permite la vulneración de los derechos laborales de las personas insertas en esta actividad. Por lo que los y las trabajadoras no tienen prestaciones laborales.

²¹ Conferencia Internacional del Trabajo [Oficina Internacional del Trabajo, 1995 citado en Tomei, 1999]. Disponible en: http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_123592.pdf

Finalmente, debido al aislamiento y desvinculación en que se encuentran las personas trabajadoras, los niveles de organización de las mismas en espacios reivindicativos de sus derechos son muy pocos.

1.1.8.2 TRABAJO A DOMICILIO Y DESIGUALDADES DE GÉNERO²²

El trabajo a domicilio es ofertado preeminentemente a las mujeres y por lo tanto es necesario analizarlo y abordarlo en el marco del empleo femenino, aprovechándose de los roles del cuidado que a las mujeres les son asignados en la división sexual del trabajo.

La División sexual del trabajo es una categoría de análisis que nos permite comprender las particularidades del trabajo y las relaciones económicas y políticas desiguales que se establecen entre hombres y mujeres. Una de las características del trabajo está dada por el espacio en el que se realiza, ya sea el espacio público o el espacio privado.

En el espacio público se realizan actividades laborales destinadas a la producción de bienes materiales y servicios, a los cuales se les asigna un valor económico, y por lo tanto, son remunerados, cuentan con prestaciones laborales y sociales e históricamente están asignados a los hombres. Este trabajo es conocido como Trabajo Productivo.

En el espacio privado la tarea principal es la reproducción de la especie humana, que incluye la reproducción de la fuerza de trabajo, el cual no es reconocido como trabajo, por lo que tampoco es remunerado, ni tiene prestaciones laborales, ni sociales y se asigna exclusivamente a las mujeres. Este trabajo es conocido como trabajo Reproductivo.

Cuando las mujeres se insertan al ámbito público, se ven obligadas a realizar tareas que son una extensión del ámbito privado, una de ellas es el bordado, realizado históricamente por mujeres. La división sexual del trabajo es uno de los pilares principales de las desigualdades entre los géneros, la cultura aboga por una maternidad a tiempo completa y la economía está entramada de tal manera que esto sea posible, obligando a las mujeres a trabajar dobles y triples jornadas.

De esta manera las mujeres se insertan al trabajo a domicilio, sin percibir que son parte de la cadena del trabajo productivo, sin asumir su identidad de trabajadoras: porque lo realizan en la casa, es una tarea tradicionalmente considerada femenina, del ámbito doméstico y privado.

Las empresas toman ventaja de esta situación y explotan la mano de obra barata de las mujeres.

Es por ello, que algunas de las formas típicas de inserción laboral de las mujeres (como el trabajo a domicilio, ciertos tipos de trabajo en la agricultura y de actividades por cuenta propia en el área urbana) son incluso frecuentemente consideradas, tanto en las estadísticas, indicadores, y en la definición e implementación de políticas públicas, como áreas del no trabajo.

Socialmente se considera trabajo, aquellas actividades remuneradas que producen bienes o servicios para intercambiarlos en el mercado. Por lo tanto todas aquellas actividades, que pueden ser productivas, pero que

²² *Manuela Tomei, trabajo a domicilio en países seleccionados de América Latina: una visión comparativa 1999*

no se intercambian en el mercado, por ejemplo: huertos caseros, trabajo voluntario, trabajo reproductivo, son consideradas no trabajo.

Cuando el trabajo es realizado en el domicilio y los beneficiarios son los familiares, no se consideran labores productivas y en las estadísticas aparecen como “inactivas”. Este trabajo se considera “fácil”, pues no requiere de una cualificación especial. La mayor parte de este trabajo es invisible, los productos y servicios de este trabajo, no duran, sobre todo las tareas de mantenimiento de la casa. En general son las mujeres las que asumen este trabajo y todos los aspectos señalados anteriormente inciden en la forma como las mujeres perciben su propio trabajo; pese a que es un trabajo duro y rutinario

La división sexual del trabajo hace que el trabajo del cuidado sea asumido por las mujeres, dejándolas sin opciones que les permitan acceder al mercado laboral: cuidar de niños, niñas y personas adultas mayores o con discapacidades, implica perder la posibilidad de movilizarse fuera de la casa para insertarse en un empleo remunerado.

El poco acceso de las mujeres a la educación formal a lo largo de toda la vida, los embarazos a temprana edad, la irresponsabilidad paterna, la poca cualificación, el considerar que, tanto el empleo de las mujeres, como los salarios percibidos por ellas, son un complemento al salario masculino, sin tener en cuenta que muchas mujeres asumen las jefaturas de sus hogares, son elementos de discriminación y de desigualdad, que hacen más vulnerable el empleo de las mujeres y que las empuja a optar por trabajo precarios, como el tipo de trabajo a domicilio, al que se hace referencia en este documento.

1.2 ANTECEDENTES AL MODELO DE EMPRESA

Una vez conceptualizado todos los elementos que se relacionan con el modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco, se procede a describir los antecedentes al mismo, los cuales incluyen el contexto del municipio de Panchimalco, la historia de las mujeres bordadora, la formación de la Cooperativa ACOPANCHI y las estadísticas del sector económico de confección en El Salvador.

1.2.1 CONTEXTO DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO

1.2.1.1 POBLACIÓN TOTAL, SEGÚN SEXO Y RANGOS DE EDAD DE PANCHIMALCO.

Para el 2007 se tenía una población de 41,260 personas en el municipio de Panchimalco y según las proyecciones de los datos estadísticos de Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), para el año 2018 se estima que la población de Panchimalco es de 46,648 personas, lo que representa un incremento del 13% respecto al 2007.

Se presenta a continuación los datos poblacionales del municipio de Panchimalco según sexo, el cual muestra un 52.92% de mujeres, que es una pequeña mayoría respecto al 47.08% de hombres.

POBLACION DE PANCHIMALCO - 2018										
Total			Área						IM	% Urbano
			Urbana			Rural				
Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres		
46,648	21,964	24,684	18,275	8,682	9,593	28,373	13,881	14,492	88.97	39.2

Tabla 6: Población de Panchimalco según Sexo y Zona Urbana y Rural.

Fuente: Datos poblacionales para el 2018 en base a proyecciones del VI Censo de Población y V de Vivienda 2007, Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC).

POBLACION DE PANCHIMALCO - 2018					
Total	Tramos de edad				
	0-3	4-6	7-17	18 - 59	60 o más
46,648	4,401	3,498	13,777	21,771	3,201

Tabla 7: Población de Panchimalco según rango de edades.

Fuente: Datos poblacionales para el 2018 en base a proyecciones del VI Censo de Población y V de Vivienda 2007, Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)

También se tiene que la población de Panchimalco en el 46.47% son menores de edad, el 46.67% son adultos de 18 a 59 años y un 6.86% adultos mayores a 60 años.

Con una extensión de 89.97 Km², la densidad poblacional es de 518 habitantes/km². Por otra parte, el municipio se encuentra en la posición número 11 de los municipios más poblados del departamento de San Salvador y en la posición 33 de los 262 municipios del país.

Las proyecciones de la población de Panchimalco a partir del año 2019 se muestran a continuación:

POBLACIÓN	AÑOS			
	2019	2020	2021	2022
Mujeres	24,761	24,884	25,581	26,297
Hombres	22,032	22,076	22,694	23,330
Total	46,793	46,960	48,275	49,627
Tasa media de crecimiento	0.31%	0.36%	0.28%	0.28%
Densidad poblacional por km ²	520	522	537	552

Tabla 8: Proyección de crecimiento poblacional de Panchimalco.

Fuente: VI Censo de Población y V de Vivienda 2007, Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)

Las proyecciones municipales de DIGESTYC son para el periodo 2007-2020; para efectos de calcular las proyecciones 2021 y 2022 se utilizó el método de promedios simples. Se observa que la tasa de crecimiento promedio, no superará el 0.36% durante el período 2019-2022.

Las Coordenadas geográficas Panchimalco son:
 Latitud: 13.6167, Longitud: -89.1833 13° 37' 0" Norte,
 89° 10' 60" Oeste

¿Qué significa Panchimalco?

El vocablo de **Panchimalco** tiene el siguiente significado: **Pan** = "Pant", panti = Bandera, **Chimal** = Escudo, **Co** = Lugar; lo que significa Lugar de Escudos y Banderas²³.

"En la plaza del centro un gran árbol de amate y, en la parte posterior, un enorme maquilishuat cobijan la entrada a la Iglesia Santa Cruz de Panchimalco, la cual posee una bella fachada al estilo colonial" Pequeña descripción del centro de la ciudad de Panchimalco



Ilustración 8: Iglesia colonial de Panchimalco

1.2.1.2 DIVISIÓN POLÍTICA DE PANCHIMALCO

Administrativamente el municipio se divide en 5 barrios, 14 cantones y 65 caseríos; en el área urbana se divide en los barrios El Centro, San José, El Calvario, San Esteban y Concepción: sus cantones son Amayón, Azacualpa, El Cedro, El Divisadero, El Guayabo, Loma y Media, Los Pajales, Los Palones, Los Troncones, Panchimalquito, Planes de Renderos, Quezalapa, San Isidro y Las Crucitas²⁴

1.2.1.3 HISTORIA DE PANCHIMALCO

La población precolombina de Panchimalco fue Tolteca. Durante la conquista del territorio, por las fuerzas españolas, la zona fue llamada "El Fuerte" por la forma cóncava del terreno que les daba ventaja a los nativos. En 1770 la región perteneció al curato de San Jacinto y seis años después fue parte del partido de San Salvador. Entre 1824 y 1836 fue parte

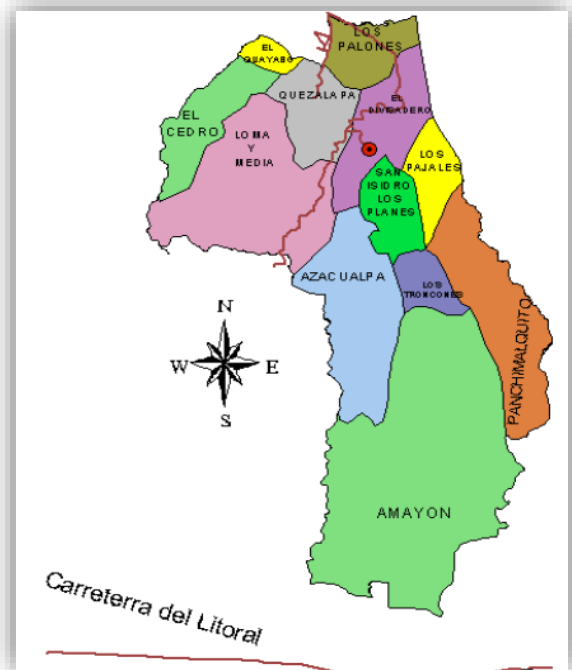


Ilustración 9: División política del municipio de Panchimalco

²³ Panchimalco un pueblo de tradiciones, *El Salvador mi país*. Disponible en: <http://www.elsalvadmipais.com/panchimalco-un-pueblo-de-tradiciones>

²⁴ Panchimalco, *San Salvador [abril 2013]. Mi pueblo y su gente*. Disponible en: <http://www.mipueblosugente.com/apps/blog/show/24817081-panchimalco-san-salvador>

del departamento de San Salvador, y, desde 1824 a 1836, del Distrito Federal Centroamericano. En 1865 fue anexado al distrito de Santo Tomás. El 7 de febrero de 1879 la cabecera obtuvo el título de villa por decreto Legislativo. Anuncios Algo que caracteriza a Panchimalco son sus calles empedradas, su gente, sus artesanías y su Iglesia tipo colonial, de la cual no existe una fecha exacta del inicio de su construcción, pero según los archivos de este templo ya existía una construcción en el año de 1736, además es en ese año que un fuerte temblor agrietó sus paredes quebrando la portada de adobes, quedando sin fundamentos. Es hasta el 27 de febrero de 1975 que por decreto Legislativo la Iglesia de Panchimalco fue declarada Monumento Nacional.

1.2.1.4 EVENTOS IMPORTANTES EN PANCHIMALCO

Feria cultural de las flores y las palmas. Las fiestas patronales de Panchimalco se celebran entre el 13 y 14 de septiembre en honor de la Santa Cruz de Roma. Sin embargo, el primer domingo de mayo tiene lugar la festividad más popular y colorida de la localidad llamada “Feria cultural de las flores y las palmas” o simplemente “Procesión de las palmas” en honor de la Virgen María, festividad a cargo de una “Cofradía de las flores y las palmas”. En este día hay representaciones de las danzas tradicionales de los Chapetones y los Historiantes.



Ilustración 10: Procesión de las palmas, llevada a cabo en Panchimalco

1.2.1.5 CLIMA DE PANCHIMALCO

El clima del municipio es fresco; pertenece al tipo de tierra caliente y tiene un monto pluvial anual que oscila entre 1,250 y 1,750 milímetros.

1.2.1.6 RELIEVE DE PANCHIMALCO

El relieve del territorio de Panchimalco presenta las siguientes elevaciones, los cerros: Chulo, El Candelero, Guayama o Chanchate, Copispicio y Chiguatenango o Mesagalco; las lomas: San Pío V, Loma y Media, El Colmenar, Panchimalquito, La Finquita, Los Troncones, El Tigre o de Córdova, El Quebracho o La Angostura, Conacaste, La Jutera, Del Sillar, El Negro y Las Morenas.

Se especifican los de mayor relevancia:

- **Chulo.** Situado a 1.8 kilómetros al noroeste de la ciudad de Panchimalco, cuya elevación es de 1,131.21 metros sobre el nivel del mar.
- **El Candelero.** Situado a 1.6 kilómetros al oeste de la ciudad de Panchimalco, cuya elevación es de 920.0 metros sobre el nivel del mar.
- **Guayuma o Chanchate.** Situado a 1.8 kilómetros al sureste de la ciudad de Panchimalco, cuya elevación es de 847.0 metros sobre el nivel del mar.



Ilustración 11: Vista del Cerro El Chulo ubicado en Panchimalco

- **Copispicio.** Situado a 1.9 kilómetros al noreste de la ciudad de Panchimalco, cuya elevación es de 920.0 metros sobre el nivel del mar.

1.2.1.7 HIDROGRAFÍA DE PANCHIMALCO

Riegan el municipio los ríos: El Muerto o Cuitapán, Tihuapa, Huiza, Quezalate, El Jutillo, El Jutillón, Amatitán, Agüesho, Shanasigua, Trinchera, Guacichillo, Amayo, Güiscoyolate, Papaleguayo, El Patashte, Chichicazapa o Chichicalpa y Casa de Piedra; las quebradas: Taliata o Mano de León, Tecomata, Agua Caliente, Tamarindo y Seca²⁵.

Se describe a continuación algunos de ellos:

- **El Muerto o Cuitapán.** Se origina de la confluencia de los ríos Agüesho y Shanasigua, a 400.0 metros al este de la ciudad de Panchimalco; describe un rumbo de norte a sur y sirve en un largo tramo como límite entre este municipio y el de Rosario de Mora. Tiene como afluentes a los ríos Trincheras y Guacuchillo y la quebrada Tecomate; hace un recorrido dentro del municipio de 13.5 kilómetros.
- **Tihuapa.** Entra al municipio a 5.6 kilómetros al sureste de la ciudad de Panchimalco, justo donde le afluye el río Chichicazapa; describe un rumbo de norte a sur y sirve en un tramo como límite entre este municipio y el de Olocuilta (éste del departamento de La Paz). Tiene como afluentes a los ríos: Papaleguayo, Güiscoyolate y Agua Caliente; hace un recorrido dentro del municipio de 13.2 kilómetros.
- **Huiza.** Entra al municipio a 8.5 kilómetros al noroeste de la ciudad de Panchimalco; describe un rumbo de norte a sur y sirve en un tramo como límite entre este municipio y el de Huizúcar (éste del departamento de La Libertad). Tiene como afluentes a los ríos Carabo y Quezalate; hace un recorrido dentro del municipio de 7.5 kilómetros.

1.2.1.8 ACCESIBILIDAD AL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO

Distancia (en kilómetro) entre Panchimalco y las ciudades más grandes de El Salvador²⁶.

- | | | |
|------------------------------------|---------------------|-----------------------|
| • San Salvador 8 km la más cercana | • Mejicanos 13 km | • Ilopango 12 km |
| • Santa Ana 59 km | • Apopa 20 km | • Colón 23 km |
| • Soyapango 11 km | • Santa Tecla 13 km | • Tonacatepeque 20 km |
| • San Miguel 109 km | • Delgado 16 km | |
| | • Ahuachapán 78 km | |

²⁵ URIEL RAMOS, *Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local de El Salvador FISDL, Panchimalco [septiembre 2016]. Disponible en <http://www.fisdl.gob.sv/servicios/en-linea/ciudadano/conoce-tu-municipio/san-salvador/655-613>*

²⁶ Panchimalco. DB City. Disponible en: <http://es.db-city.com/El-Salvador--San-Salvador--Panchimalco>

1.2.1.9 VÍAS DE COMUNICACIÓN TERRESTRE A PANCHIMALCO

La ciudad de Panchimalco establece comunicación, por carretera pavimentada con la ciudad de San Salvador y el pueblo de Rosario de Mora; por calle de tierra, con la villa de Huizúcar (departamento de La Libertad); por calles de tierra, con las ciudades de San Marcos y Santo Tomás; por caminos vecinales a cantones y caseríos.

1.2.2 HISTORIA Y ACTUALIDAD DE LAS MUJERES BORDADORAS A DOMICILIO DE PANCHIMALCO.²⁷

En el municipio de Panchimalco se caracteriza porque gran parte de la población femenina conoce técnicas de bordados, ya que a temprana edad (antes de los 18 años) las mujeres aprenden a bordar de sus madres, otras mujeres son influenciadas de sus vecinas para comenzar el aprendizaje del bordado y de esta manera convertirse en una bordadora a domicilio.

Desde hace muchos años atrás las mujeres de Panchimalco han sido empleadas informales de empresas del sector textil, específicamente del sector textil dedicado a la confección, las cuales llegaban a ofrecerles trabajo a domicilio, este trabajo consiste en que las empresas proveían de hilo y tela a las mujeres de Panchimalco para que estas realizaran el bordado desde sus casas, cada semana una representante de la industria de la confección se reunía con las mujeres bordadoras para darle los materiales de trabajo e indicarles los diseños de los bordados para que dentro de una semana, estos fueran realizados por las mujeres de Panchimalco y entregadas a la representante de la industria de la confección, la cual les inspecciona el trabajo dado y les asigna más, en un inicio las mujeres bordadoras miraban una gran oportunidad en este trabajo, ya que se les decía que tendrían la oportunidad de estar en sus cosas, cuidando a sus familias y al mismo tiempo estarían ganando dinero a su hogar.

Con esta perspectiva muchas mujeres bordadoras de Panchimalco aceptan el trato con las empresas textiles, pero con el paso del tiempo se da cuenta de que lo que parecía una gran oportunidad para ellas, se convierte en un trabajo de suma explotación laboral. Esto debido a los siguientes factores:

No hay un horario de trabajo definido: el trabajo de realizar los bordados lleva mucho tiempo, por lo que las bordadoras de Panchimalco pasan bordando prácticamente todo el día, para poder cumplir con los bordados de los cuales se hacen cargo. Por pasar bordando, prácticamente, aunque estén en su hogar, ellas no pueden atenderlo, no pueden dedicarse a otras actividades, ya que, si lo hacen, no podrán cumplir con los bordados encargados.

Problemas de salud por condiciones de trabajo: Las bordadoras manifiestan que en ocasiones tardan en hacer 2 días un bordado y que pasan más de 8 horas al día bordando y que en las condiciones que se ven expuestas dañan la salud de ellas.

Remuneración baja: A pesar de todo el esfuerzo que hacen por bordar, se les paga muy poco por cada bordado que realizan, en promedio a cada bordadora de Panchimalco se le paga a \$0.18 la hora de trabajo,

²⁷ El contenido de este apartado es elaboración propia, producto de entrevista grupal realizado a las bordadoras a domicilio de Panchimalco y a la contraparte del proyecto [septiembre 2017].

sumando en promedio por mes un ingreso de \$57.99, muy lejos de lo que el salario mínimo para la maquila textil y confección que es de \$295.20 por mes.

Trabajo no seguro: Las empresas de la industria de la confección no les dan trabajo a las bordadoras de Panchimalco todas semanas, por lo que las mujeres no pueden decir que el pequeño ingreso económico que perciben se dará siempre, muchas veces ganan menos por la falta de trabajo. Las empresas textiles ni siquiera avisan cuando no ofrecerán el trabajo a domicilio para las mujeres, esto genera una incertidumbre, lo cual preocupa siempre a las mujeres bordadoras de Panchimalco, ya que sus necesidades económicas siempre están presentes.

Maltrato laboral: cada vez que se entregan los bordados a los representantes de las empresas textiles, estos hacen una inspección del bordado, si no les parece el bordado, hacen que las mujeres de Panchimalco los repitan y no dan una remuneración extra por eso, al contrario, se genera un costo extra para las bordadoras, ya que deben de conseguir más hilo para repetir el bordado. Las mujeres de Panchimalco expresan un maltrato por parte de los representantes de la industria textil, las bordadoras expresan ser agredidas verbalmente por estas personas.

“¡Esto no sirve!, ¡lo vuelve hacer!; cuando se volvía a entregar, si quería ella le pagaba y sino no” Palabras de una mujer bordadora del municipio de Panchimalco

No hay ningún tipo de seguro de vida, ni prestaciones de ley: Al no haber un contrato entre las empresas textiles y las bordadoras de Panchimalco, tampoco se cumplen las responsabilidades que el Código de Trabajo de El Salvador exige a los patronos y que son derechos de todo trabajador de la Republica de El Salvador.

El contacto que hace las empresas textiles con las mujeres bordadoras ni siquiera es en el lugar en que ellas residen, las empresas por lo general a través de la Alcaldía de Panchimalco gestionan una Casa Comunal, en donde las bordadoras deben de llegar para poder recibir los materiales de trabajo y posteriormente llevarlos a sus casa para realizar el bordado.

Las mujeres bordadoras de Panchimalco aceptan los términos de las empresas textiles y al tener en promedio un bajo nivel académico (6.5 grados de estudio en promedio) no conocen sus derechos y no se dan cuenta de la explotación laboral en que se encuentran.

“Las empresas van a buscar a las personas más pobres porque sabe que esta gente no va a decir nada, porque sabe que esta gente tiene miedo”
Palabras de una mujer bordadora del municipio de Panchimalco asociada con Mujeres Transformando

En el 2006, las empresas de la confección, que en el área de Panchimalco estas son Jacabi S.A. de C.V. y Handworks S.A. de C.V., obtenían grandes utilidades a costa de un sistema laboral sobre las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco, tanto así que estas mismas empresas promovían el bordado en Panchimalco, creando talleres donde las mujeres podían aprender a bordar, para luego estas mismas dieran su fuerza laboral para favorecer a las empresas textiles mencionadas.

Bajo este contexto, en el 2012, la Asociación de Mujeres Transformando se da cuenta de la realidad de cientos de mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco, y comienza a intervenir dando capacitaciones a las mujeres, que le permitieran conocer sus derechos.

“En ese entonces nosotras estábamos dispuestas a morir bordando”

Palabras de una mujer bordadora del municipio de Panchimalco

En primera instancia Mujeres Transformando se acercó a un pequeño grupo de mujeres, las cuales al estar en contacto con esta organización comenzaron a darse cuenta de la explotación laboral en la que se encontraban y de que estaban regalándole su trabajo a las grandes empresas textiles, este mismo grupo llevo el mensaje a más bordadoras a domicilio, incluso afuera de Panchimalco, el mensaje llego a las bordadoras de Santa Cruz Michapa, Tenancingo, El paisnal y el Congo. Así fue como grupos de bordadoras en Panchimalco comenzaron a organizarse de la mano de Mujeres Transformando y comenzaron la iniciativa de trabajar para ellas mismas, sin embargo, el grupo de bordadoras asociado es pequeño.

La idea que la Asociación de Mujeres Transformando hace sobre las mujeres bordadoras de Panchimalco es que se organicen para elaborar sus propios productos y venderlos y que las ganancias sean para ellas y no para las empresas textiles, las cuales solo han violentado sus derechos como trabajadoras.

Es así pues como se gestionan talleres para el grupo de bordadoras de Panchimalco, de las cual se destaca:

- Taller de corte-confección atreves de Ciudad Mujer.
- Taller de corte-confección atreves del ITCA (La Escuela Especializada en Ingeniería)

Muchas mujeres tomaron estos cursos con el fin de que aprendieran a realizar el producto textil completo y no solo el bordado, cabe mencionar que no todas las bordadoras han recibido estos cursos.

Posteriormente las bordadoras a domicilio de Panchimalco pudieron hacer sus propios productos como lo son blusas, sobre fundas, mantas, bolsas. Pero esta iniciativa ha sido poco rentable para las bordadoras, debida a la carencia de un plan técnico.

En las 2016 instituciones como la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), la fundación de Paz y Solidaridad perteneciente al País Vasco de España y la Alcaldía de Panchimalco, se dan cuenta de la situación actual de las mujeres bordadoras a domicilio de Panchimalco y comienzan a trabajar para dar solución los problemas que ellas enfrentan día a día por la falta de oportunidades de empleo digno.

1.2.3 FORMACIÓN DE LA COOPERATIVA ACOPANCHI DE R.L.

La Asociación Cooperativa de Producción Industrial, Comercialización y Aprovisionamiento de Bordados de Panchimalco nació a finales del mes de octubre de 2017, gracias al apoyo brindado por la Comisión Nacional de Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), con un total de dieciséis integrantes, mujeres que se han organizado durante años para hacer respetar sus derechos laborales, que eran violentados debido a la discriminación por parte de las empresas industriales de confección, para quienes trabajaban las mujeres bajo la modalidad de bordado a mano realizado a domicilio.

Se presenta a continuación un cuadro con la información general de la cooperativa:

INFORMACIÓN GENERAL	
Nombre de la organización:	Asociación cooperativa de producción industrial, comercialización y aprovisionamiento de bordados de Panchimalco.
Área de influencia (municipio)	Panchimalco
Dirección de la oficina central	Barrio Central Parque escultórico.
Dirección de correo electrónico	acopanchi@gmail.com
Número total de asociadas:	18
Número de asociados activos:	18
Concejo de Administración	4
DATOS DE COLABORADORAS Y ORGANIZACIÓN	
ÁREA DE LA EMPRESA	CANTIDAD DE MUJERES
Confección	5
Bordado	5
Tejido de Cintura	6

Tabla 9: Información general de ACOPANCHI

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas a las integrantes de ACOPANCHI.

También se presenta un estimado de ingresos por comercialización que ha realizado la cooperativa en el último año (2017). Cabe resaltar que la cooperativa se formó en octubre del 2017 pero sus integrantes comercializaron productos durante todo el 2017.

Producto o servicio	Unidades	Precio (US\$)	Ingreso
Blusas bordadas	100	\$12-\$15	\$1350.00
Vestido de niñas bordados	100	\$15-\$18	\$1650.00
Mantas bordadas	300	\$3 - \$10	\$1950.00
Bolsos de Mantas bordados	50	\$5 - \$8	\$325.00
Total			\$5275.00

Tabla 10: Ingresos por comercialización de ACOPANCHI (2017)

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas a las integrantes de ACOPANCHI.

Las cooperativas además de comercializar, también ha recibido ayudas económicas de otras organizaciones, se presenta a continuación el monto total de dinero que posee la cooperativa:

Tipo de ingreso		2017	
Ingresos productos		\$5275.00 ²⁸	
Ingresos préstamos		\$0.00	
Ingresos donaciones		\$3000.00	Por ganar el concurso de CONAMYPE, Juventud emprende.

Tabla 11: Ingresos totales de ACOPANCHI (2017)

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas a las integrantes de ACOPANCHI.

Se presenta a continuación todos los integrantes legales de la Asociación Cooperativa de Producción Industrial, Comercialización y Aprovisionamiento de Bordados de Panchimalco (ACOPANCHI de R.L).

ACOPANCHI de R.L. actualmente posee 18 integrantes, todos del sexo femenino, con un promedio de edad de 35 años, de los 18 miembros, hay 3 miembros menores a 25 años, que representan al sector juvenil dentro de la cooperativa. Las mujeres proceden de 5 cantones diferentes de Panchimalco, lo cual indica que hay una representatividad del 36 % de los cantones de Panchimalco. El 54% de la cooperativa tiene estado familiar de casada, el 38% estado de soltera y el 8% estado familiar de viuda. Cada uno de los hogares de las mujeres de la cooperativa tiene en promedio 6 personas, cualquier proyecto que se ejecute a favor de la cooperativa estaría beneficiando directamente a 75 personas.

N°	NOMBRE DEL MIEMBRO.	APELLIDOS DEL MIEMBRO.	GENERO		EDAD (AÑOS)	CANTÓN DE RESIDENCIA	TELÉFONO	ESTADO FAMILIAR	MIEMBROS DEL HOGAR.
			F	M					
1	Martha Celia	Carrillo Morales	x		37	Las Crucitas		Casada	6 (3 hijos)
2	Martha Lidia	Flores	x		55	Santa Lucia Los Palones		Viuda	3
3	Dinora del Carmen	Santos de miranda	x		27	San Isidro		Casada	3 (1 hijo)
4	Mayra Maribel	Vega Martínez	x		23	El divisadero		Soltera	10 (7 hijos)
5	Haydee Nohemí	Vega Martínez	x		24	El divisadero		Soltera	10 (7 hijos)
6	Lorena	Miranda de Ortiz	x		36	Las crucitas	61531997	Casada	5 (3 hijos)
7	Dora Maritza	Miranda	x		21	Las Crucitas	64225288	Soltera	3 (1 hijo)
8	Ana Alicia	Miranda de Ortiz	x		38	El divisadero	78303802	Casada	5 (3 hijos)
9	Lucida	Benito Vega	x		39	San Isidro	74715627	Soltera	4
10	Bernardina	Martínez Gonzales	x		39	El divisadero		Casada	11 (9 hijos)
11	Martha Celina	Ramos	x		43	Casco Urbano		Soltera	5
12	Hilda Nohemí	Vásquez	x		39	Las Crucitas	71147598	Casada	4 (2 hijos)
13	Marian Elizabeth	Dueñas de Vásquez	x		36	Casco Urbano	7898-2338	Casada	4

Tabla 12: Datos generales de las integrantes de ACOPANCHI

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas a los miembros de ACOPANCHI.

²⁸ Dato obtenido al realizar un cálculo estimado de los ingresos por cada producto vendido anualmente

1.2.4 DATOS Y TENDENCIAS DEL SECTOR TEXTIL

El sector textil y confección se ha constituido como una de las principales actividades de la industria manufacturera de El Salvador.

Este es el resultado de profundas transformaciones, probablemente la más significativa es la que inició en 2005 y que ha conducido al sector hacia una industria renovada, integrada, con nuevos procesos y tecnologías, que la ubica hoy en día en la ruta para posicionarse como una industria capaz de ofrecer servicios más sofisticados como: diseño, serigrafía, sublimado, bordado, empaque, entre otros.

En cuanto al sector externo, con una cifra que superó los \$2,500 millones en 2016, y dado que su razón de ser son las exportaciones, lo que mejor que ha sabido desarrollar el sector desde la concepción del régimen en la década de los noventa, han sido los lazos comerciales con el mercado de mayor consumo de moda en el mundo, Estados Unidos de América, lo que a su vez ha fomentado una mayor vinculación con los procesos productivos de la región.

Este sector ocupa un lugar destacado como proveedor de los productos textiles y prendas confeccionadas de los Estados Unidos, ocupando la onceava posición, con una participación de 1.9%, lo cual dice mucho de las competencias del sector y de lo valioso que ha sido actuar de manera oportuna ante los cambios del comercio mundial de la confección de prendas y la producción de tejidos a lo largo de estos años. Por eso, al igual que el vino, este sector es mejor con el pasar de los años.

POSICIÓN	PAÍS	PARTICIPACIÓN
1	China	36.4%
2	Vietnam	9.9%
3	India	7.3%
4	Indonesia	4.5%
5	Bangladesh	4.5%
6	México	4.3%
7	Pakistán	2.5%
8	Honduras	2.5%
9	Cambodia	2.0%
10	Sri Lanka	1.9%
11	El Salvador	1.9%
12	Italia	1.8%

Tabla 13: Principales proveedores de productos de la industria textil y confección hacia Estados Unidos para el año 2016
Fuentes: USITC-U.S. International Trade Commission

El mercado de Estados Unidos es importante para el Sector Textil y Confección debido a que es uno de los principales importadores de productos de esta rama industrial. Pero es importante considerar a otros importadores, quienes pueden convertirse en un gran potencial dentro de la cartera de clientes de esta rama exportadora:

IMPORTADORES DE TEXTILES	VALOR IMPORTADO US\$	IMPORTADORES DE ROPA	VALOR IMPORTADO US\$
Unión Europea (28)	68	Unión Europea (28)	170
extra-EU (28) imports	29	extra-EU (28) imports	96
Estados Unidos de América	30	Estados Unidos de América	97
China	19	Japón	29
Vietnam	18	Hong Kong	15
Bangladesh	10	Canadá	10
Hong Kong	9	Corea del Sur	9
Japón	8	Australia	7
México	7	China	7
Suiza	6	Suiza	6
Indonesia	6	Rusia	6

Tabla 14: Principales países importadores mundiales de Textiles y Ropa 2015 (En miles de millones de dólares)
Fuente: Tomado de la Organización Mundial del Comercio World Trade Statistical Review 2016

1.2.3.1 PRODUCCIÓN

En cuanto a la producción del sector textil y confección, en base a los datos del PIB 2015 del Banco Central de Reserva, se registró un incremento anual del 2.9% en el rubro de textiles y artículos confeccionados de materiales textiles, y 2.6% para el rubro de prendas de vestir. Ambas tasas son menores a las registradas desde en el año 2015, un desempeño que es congruente en el contexto de una economía nacional con bajo crecimiento.

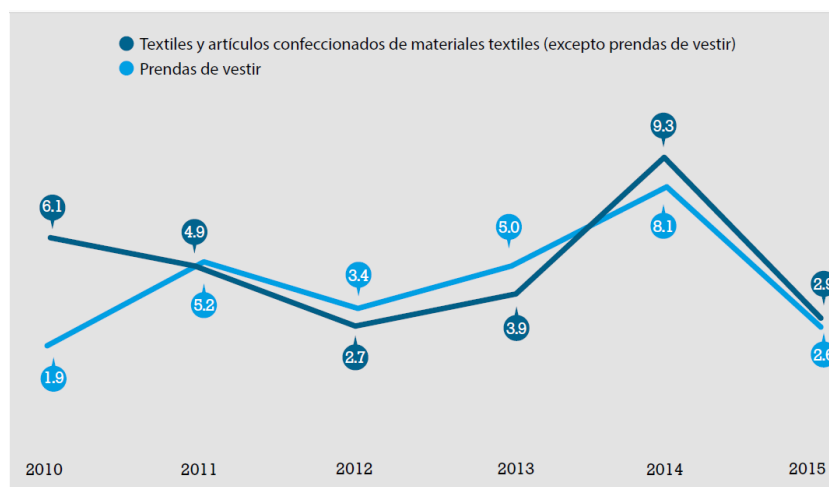


Gráfico 1: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.

Fuente: Banco Central de Reserva, a precios constantes 1990.

1.2.3.2 EXPORTACIONES DEL SECTOR

1.2.3.2.1 VALOR EXPORTADO: DESEMPEÑO 2010-2016

El sector textil y confección alcanzó en el año 2016 un monto exportado por US\$2,521.0 millones, representando una disminución de 1.2%, equivalentes a US\$30.7 millones menos en relación al año anterior, una situación

que causada en parte por la caída de los precios de las principales materias primas del sector (algodón y fibras sintéticas) y una menor demanda de importaciones de prendas por parte de los Estados Unidos.

Es importante aclarar que la situación del sector exportador durante el año 2016 fue compleja por altos niveles de burocracia, el aumento de la competencia internacional y los aumentos en los costos logísticos costos logísticos del país, que, sino provoca de manera directa, acelera el desplazamiento de operaciones a otros países de la región como Honduras y Nicaragua.

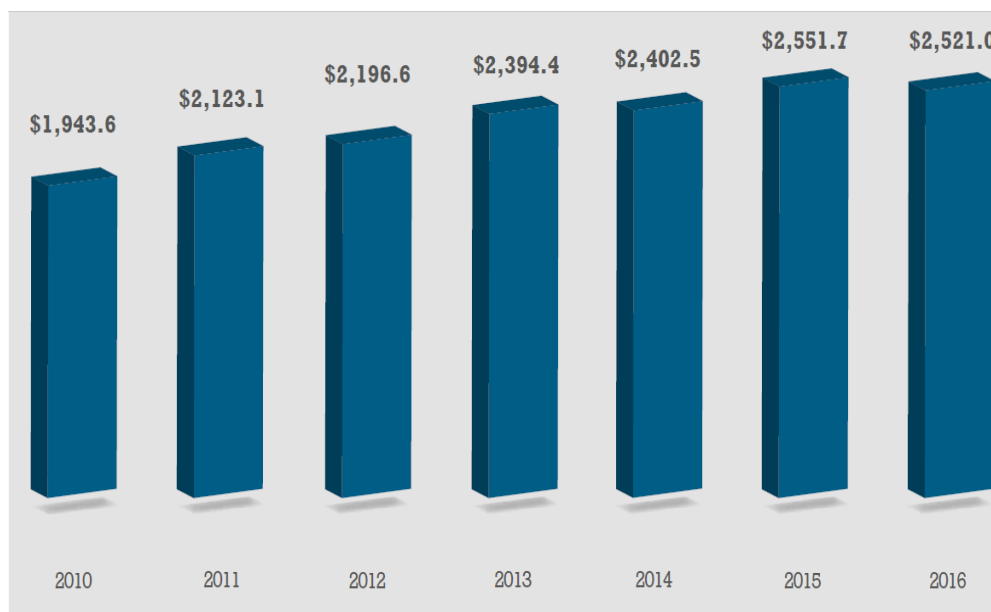


Gráfico 2: Exportaciones del sector textil y confección 2010-2016 (En millones de dólares)

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
\$ 368.0	\$ 179.5	\$ 73.5	\$ 197.8	\$ 8.1	\$ 149.2	-\$ 30.7
23.4%	9.2%	3.5%	9.0%	0.3%	6.2%	-1.2%

Tabla 15: Crecimiento del Sector Textil y Confección 2010-2016 (En millones de US\$ y Porcentajes)
Fuente: Banco Central de Reserva

Vale la pena destacar que entre 2010-2016, las exportaciones han crecido en S\$577.4 millones de dólares, dejando en evidencia que es un sector más dinámico que hace 6 años, y que ha logrado fortalecer la cadena de valor agregado del país por su relación con otros sectores como plásticos y papel y cartón.

1.2.3.2.2 VOLUMEN EXPORTADO: DESEMPEÑO 2010-2016

En cuanto al volumen exportado, el registro para el año 2016 llegó a los 258.8 millones de kilogramos, marcando una disminución de 6 millones de kilogramos, es decir una caída de 2.3% en cuanto al volumen vendido a nivel internacional. Nuevamente, la mayor utilización de fibras sintéticas incide ya que las prendas confeccionadas con estas fibras son más livianas que las que se fabrican utilizando algodón.

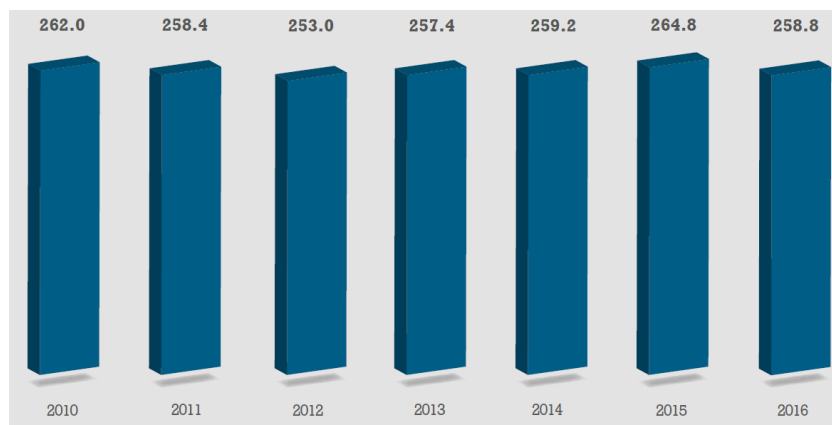


Gráfico 3 Exportaciones del sector textil y confección 2010-2016 (En millones de kilogramos)

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
52.9	-3.7	-5.3	4.3	1.8	5.7	-6.0
25.3%	-1.4%	-2.1%	1.7%	0.7%	2.2%	-2.3%

Tabla 16 Tabla Crecimiento del Sector Textil y Confección 2010-2016 (En millones de kilogramos y Porcentajes)
Fuente: Banco Central de Reserva

1.2.3.2.3 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS 2016

Es importante destacar que las exportaciones del sector tienen dos formas de distribuirse: Los textiles, que se componen directamente de los hilados y tejidos, y la confección de prendas. Como se muestra en la gráfica, el 87% de las exportaciones realizadas por el sector está compuesta por las prendas confeccionadas, mientras que el 13% está compuesta por la parte de los textiles.

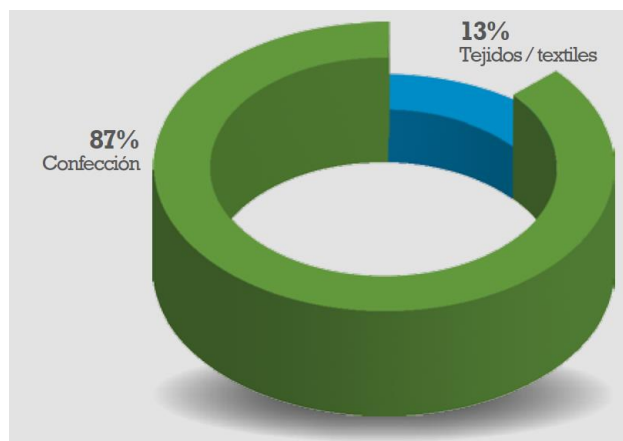


Gráfico 4: Distribución de exportaciones del sector textil y confección 2016
Fuente: Banco Central de Reserva

Confección de prendas: Este es el principal rubro de exportación del Sector con un monto exportado de US\$2,194 millones para 2016, el cual fue menor en 2%, equivalente a US\$45.4 millones en relación a 2015. Los productos clasificados en el capítulo 61 del SAC, sobre prendas y complementos de vestir de punto, registró una reducción de US\$35.1 millones con respecto al año anterior. Mientras que los capítulos 62 y 63 del SAC, disminuyeron en US\$8.6 millones y US\$1.7 respectivamente en comparación a 2015.

Confección (Según capítulos SAC)	2015 US\$	2016 US\$	Variación Absoluta US\$	Variación Porcentual
61. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1,888.2	1,853.0	-35.1	-1.9%
62. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	288.1	279.5	-8.6	-3.0%
63. Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	63.2	61.5	-1.7	-2.7%
Total exportado en prendas confeccionadas	2,239.5	2,194.0	-45.4	-2.0%

Tabla 17: Tabla Desempeño de las exportaciones de prendas confeccionadas, según capítulos del SAC, 2015-2016 (En millones de dólares)

Fuente: Banco Central de Reserva

Textiles (Hilados y tejidos): En el año 2016, las exportaciones de textiles mantuvieron su buen ritmo, alcanzando un valor exportado por US\$327.0 millones, registrando un incremento de 4.7%, equivalente a US\$14.7 millones con respecto a 2015. Este incremento, viene dado principalmente por el aumento de las exportaciones de los tejidos de puntos del Capítulo 60 del SAC, que alcanzaron los US\$140.3 millones, con un crecimiento de 16.7%, equivalente a US\$20.1 millones más en comparación al año anterior (ver tabla). Dentro del rubro, las exportaciones de filamentos sintéticos del capítulo 54 del SAC se redujeron en 16.5%, equivalente a US\$8.8 millones con respecto al año anterior.

Tejidos/Textiles (Según capítulos del SAC)	2015 US\$	2016 US\$	Variación Absoluta US\$	Variación Porcentual
50. Seda	\$ 0.00	\$ 0.01	\$ 0.01	124.1%
51. Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	-	\$ 0.00001	\$ 0.00001	-
52. Algodón	\$ 50.5	\$ 50.3	-\$ 0.2	-0.4%
53. Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	\$ 1.0	\$ 1.2	\$ 0.1	12.1%
54. Filamentos sintéticos o artificiales	\$ 53.4	\$ 44.5	-\$ 8.8	-16.5%
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	\$ 42.9	\$ 47.9	\$ 5.0	11.8%
56. Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	\$ 1.2	\$ 1.3	\$ 0.0	1.0%
57. Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	\$ 0.01	\$ 0.02	\$ 0.01	44.4%
58. Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	\$ 38.7	\$ 37.5	-\$ 1.2	-3.0%
59. Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	\$ 4.4	\$ 4.0	-\$ 0.4	-8.5%
60. Tejidos de punto	\$ 120.2	\$ 140.3	\$ 20.1	16.7%
Total Exportado Textiles	\$ 312.3	\$ 327.0	\$ 14.7	4.7%

Tabla 18: Desempeño de las exportaciones de textiles (tejidos), según capítulos del SAC, 2015-2016 (En millones de dólares).

A nivel de productos durante el año 2016, las exportaciones estuvieron nuevamente lideradas por las ventas de Tshirts y camisetas de algodón, con un aporte del 25.4%. En segundo lugar, se han posicionado los suéteres y artículos similares de fibras sintéticas o artificiales, con una participación del 7.9% y los calzoncillos de algodón con 7.8%.

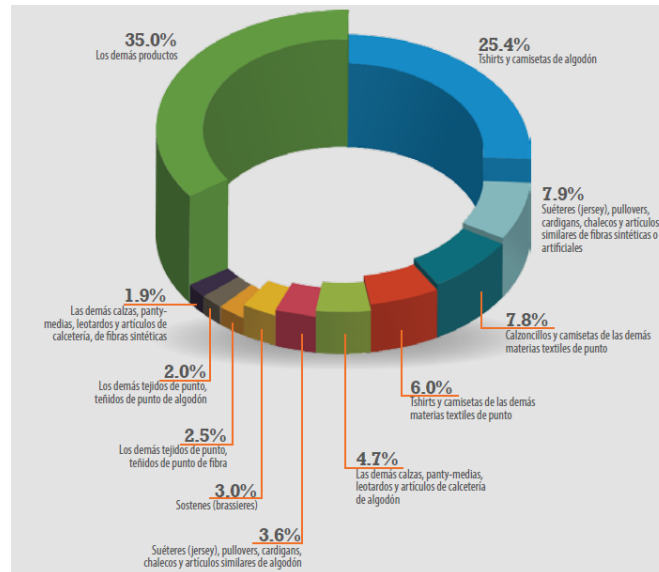


Gráfico 5: Principales productos de exportación del Sector Textil y Confección año 2016
Fuente: Banco Central de Reserva

1.2.3.2.4 PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN 2016

El principal destino de exportación del sector textil y confección es Estados Unidos, con una participación de 78.4%. En segundo lugar, se ubica Honduras, con 11.4%; Guatemala, con 3.8% y Nicaragua con 1.9%.

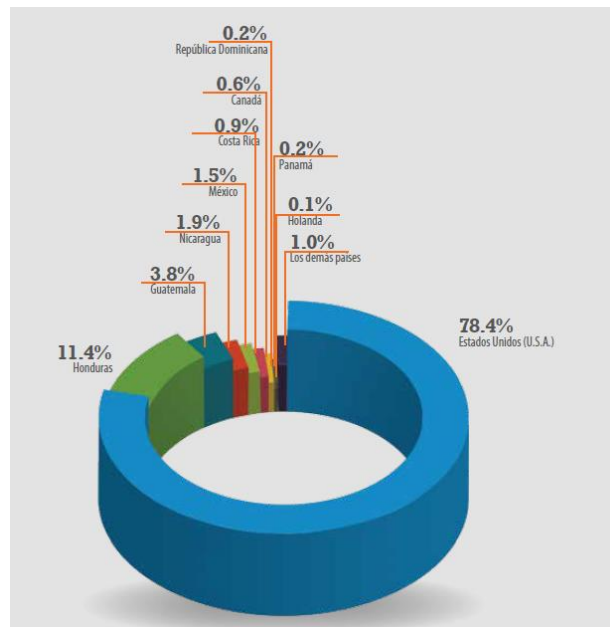


Gráfico 6: Participación de los destinos de las exportaciones del sector textil y confección año 2016.
Fuente: Banco Central de Reserva

Las exportaciones hacia México alcanzaron un monto por US\$38.5 millones, incrementándose en 12%. Esto fue dado a las exportaciones de camisetas que alcanzaron US\$15.5 millones, equivalentes a US\$3.6 millones más en relación al 2015 (30%).

Sin embargo, hay destinos que han disminuido sus exportaciones en 2016, destacando los siguientes:

- Estados Unidos, con exportaciones por US\$1977.6 millones, una disminución en US\$1 millón con respecto a 2015, principalmente por menores exportaciones en las calzas y pantimedias de algodón, que disminuyeron en 32.6% en las exportaciones hacia este destino.
- Honduras, con exportaciones por US\$286.4 millones, que disminuyeron en 2.2%. Esto es más contemplado por la caída en los envíos de las camisetas de algodón que bajaron en US\$23 millones.
- Guatemala, quien refleja la mayor caída con una disminución de US\$11 millones, generado por menores exportaciones de los demás tejidos de punto, teñidos de punto de algodón, que cayeron en 33.2%; calzoncillos en -71.7% y los hilados de algodón que disminuyeron en 69.1%.
- Canadá, con una caída de 17%. debido a menores exportaciones de Suéteres (jersey), pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares de fibras sintéticas o artificiales en US\$1.2 millones (-30%), alcanzado un monto exportado por US\$2.7 millones.
- Holanda, reportando una baja en las exportaciones en 14.7%. Cayeron las exportaciones de Suéteres (jersey), pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares de fibras sintéticas o artificiales alcanzando un monto por US\$0.6 millones, cayendo 51%, equivalentes a US\$0.6 millones menos respecto al 2015.
- República Dominicana, registrando una disminución de 42%. Esto debido a menores ventas de camisetas de algodón, que alcanzaron un monto exportado por US\$0.2 millones, una caída de 95.7%, equivalentes a US\$3.6 millones menos en comparación al año anterior.

Países	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Porcentual
Estados Unidos (U.S.A.)	\$ 1,978.6	\$ 1,977.6	-\$ 1.0	-0.1%
Honduras	\$ 292.9	\$ 286.4	-\$ 6.5	-2.2%
Guatemala	\$ 107.0	\$ 95.8	-\$ 11.2	-10.5%
Nicaragua	\$ 48.3	\$ 47.4	-\$ 0.9	-1.8%
México	\$ 34.4	\$ 38.5	\$ 4.1	12.0%
Costa Rica	\$ 22.4	\$ 22.4	\$ 0.0	0.1%
Canadá	\$ 17.5	\$ 14.5	-\$ 3.0	-17.0%
República Dominicana	\$ 9.5	\$ 5.5	-\$ 4.0	-42.0%
Panamá	\$ 6.4	\$ 4.2	-\$ 2.1	-33.5%
Holanda	\$ 3.8	\$ 3.3	-\$ 0.6	-14.7%
Los demás países	\$ 31.0	\$ 25.5	-\$ 5.5	-17.8%
Total exportado	\$ 2,551.7	\$ 2,521.0	-\$ 30.7	-1.2%

Tabla 19: Desempeño de los principales países de destino de las exportaciones del Sector Textil y Confección 2015-2016 (En millones de dólares)

Fuente: Banco Central de Reserva

1.2.3.3 IMPORTACION DEL SECTOR

1.2.3.3.1 IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN

Las importaciones de productos de la industria textil y confección en el año 2016 alcanzaron un monto por US\$1,387.9 millones, una disminución de 13%, equivalentes a US\$207.6 millones menos con respecto al año 2015. Esta situación fue provocada por menores importaciones de textiles en 15% lo cual refleja por un lado la caída de los precios internacionales de las materias primas y por otro, lo importante que ha sido contar el abastecimiento local de fibras sintéticas gracias al desarrollo del clúster que fabrica estas materias primas en el país. Por otra parte, las importaciones de prendas confeccionadas cayeron en 8.3%. Es importante destacar que el 67.7% de las importaciones de productos de este sector corresponde a hilados y tejidos y el 32.3% a prendas confeccionadas.

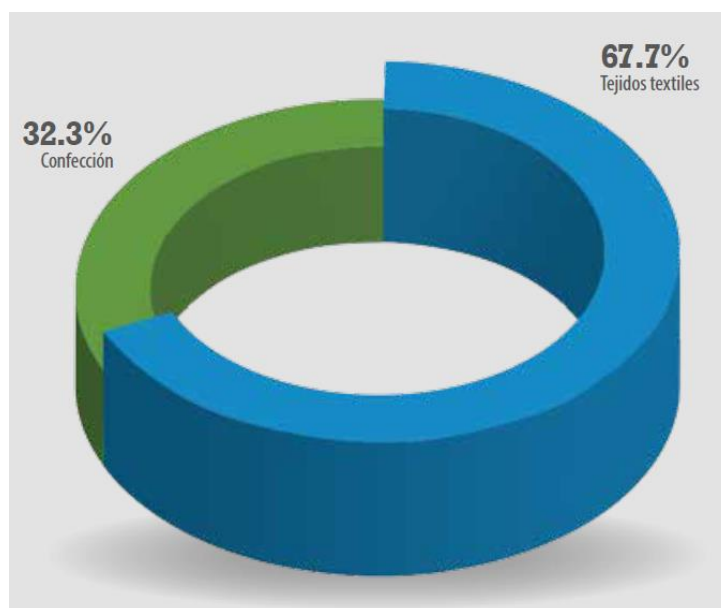


Gráfico 7: Composición de las importaciones de productos de la industria textil y confección, año 2016
Fuente: Banco Central de Reserva

Textiles (tejidos): Las importaciones de textiles registraron un monto por US\$939.7 millones, una reducción de 15.1%, equivalentes a US\$166.9 millones. Parte de los productos clasificados en esta categoría que influyeron en la reducción de las importaciones fueron los siguientes:

- Tejidos de punto: siendo el principal tejido de importación, por US\$270 millones, marcó una reducción de US\$55 millones menos, es decir una caída de 16.9% con respecto a 2015.
- Algodón: estos productos, que son una importante materia prima para el sector, registraron una importación por US\$198.8 millones, una caída de 33.8%, equivalentes a US\$101.5 millones menos en relación al año anterior.

Textiles (Según capítulo SAC)	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Porcentual
50. Seda	\$ 0.2	\$ 0.1	-\$ 0.0	-31.3%
51. Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	\$ 1.8	\$ 2.4	\$ 0.7	37.7%
52. Algodón	\$ 300.3	\$ 198.8	-\$ 101.5	-33.8%
53. Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	\$ 2.9	\$ 3.0	\$ 0.1	2.6%
54. Filamentos sintéticos o artificiales	\$ 203.9	\$ 203.1	-\$ 0.9	-0.4%
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	\$ 157.2	\$ 158.9	\$ 1.7	1.1%
56. Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	\$ 28.2	\$ 25.0	-\$ 3.2	-11.4%
57. Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	\$ 1.8	\$ 2.0	\$ 0.2	13.6%
58. Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	\$ 56.6	\$ 50.4	-\$ 6.1	-10.8%
59. Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	\$ 28.6	\$ 25.8	-\$ 2.8	-9.8%
60. Tejidos de punto	\$ 325.1	\$ 270.0	-\$ 55.0	-16.9%
Total Importado Textiles	\$ 1,106.6	\$ 939.7	-\$ 166.9	-15.1%

Tabla 20: Importaciones de textiles según capítulos del SAC. 2015-2016 (En millones de dólares)
Fuente: Banco Central de Reserva

Confección de prendas: Las importaciones de las prendas confeccionadas en 2016 alcanzaron un valor por US\$448.2 millones, una reducción de 8.3%, equivalentes a 40.8% menos en relación al año anterior. Esta reducción fue influida por la caída en las importaciones de prendas y complementos de vestir de punto, que se redujeron en US\$27.5 millones con respecto 2015.

Confección (Según capítulos SAC)	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Porcentual
61. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	\$ 311.6	\$ 284.1	-\$ 27.5	-8.8%
62 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	\$ 125.7	\$ 109.9	-\$ 15.8	-12.6%
63 Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	\$ 51.6	\$ 54.1	\$ 2.6	5.0%
Total Importado en prendas confeccionadas	\$ 488.9	\$ 448.2	-\$ 40.8	-8.3%

Tabla 21: Importaciones de prendas confeccionadas según capítulos del SAC. 2015-2016 (En millones de dólares)
Fuente: Banco Central de Reserva

En la tabla siguiente se presentan los principales productos importados durante el año 2016.

Código Arancelario	Descripción	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Porcentual
61091000	Tshirts y camisetas de algodón	\$ 106.2	\$ 104.6	-\$ 1.5	-1.4%
54023300	Hilados texturados de poliésteres	\$ 102.1	\$ 94.5	-\$ 7.6	-7.5%
60062200	Los demás tejidos de punto, teñidos de punto de algodón	\$ 108.1	\$ 86.5	-\$ 21.5	-19.9%
60063200	Los demás tejidos de punto, teñidos de punto de fibra sintética	\$ 89.3	\$ 77.0	-\$ 12.3	-13.8%
55095300	Hilados de fibras discontinuas mezclados exclusiva o principalmente con algodón	\$ 69.3	\$ 62.9	-\$ 6.4	-9.3%
52010000	Algodón sin cardar ni peinar	\$ 60.1	\$ 55.4	-\$ 4.8	-8.0%
61159500	Las demás calzas, panty-medias, leotardos, y artículos de calcetería, de algodón	\$ 67.1	\$ 44.0	-\$ 23.1	-34.4%
52051200	Hilados de algodón, sencillos, de título inferior a 714.29 decitex	\$ 57.8	\$ 40.3	-\$ 17.5	-30.2%
61152100	Las demás calzas, panty-medias, leotardos, y artículos de calcetería, de fibras sintéticas, de título inferior a 67 decitex hilo sencillo	\$ 37.6	\$ 34.0	-\$ 3.6	-9.7%
60063100	Los demás tejidos de puntos de fibras sintéticas crudas o blanqueadas	\$ 21.3	\$ 27.4	\$ 6.1	28.6%
Los demás productos		\$ 876.5	\$ 761.3	-\$ 115.3	-13.2%
Total Importados Textil y Confección		\$ 1,595.5	\$ 1,387.9	-\$ 207.6	-13.0%

Tabla 22: Principales productos importados de la industria textil y confección a nivel de código arancelario 2015-2016 (En millones de dólares)

- Las importaciones de camisetas de algodón tienen una importante presencia, alcanzando un monto por US\$104.6 millones, mismas que disminuyeron 1.4%.
- Las importaciones de las demás calzas, panty medias, leotardos, y artículos de calcetería, de algodón fueron por US\$44 millones, una caída de 34.4%, equivalentes a US\$23.1 millones menos que en 2015.
- Las importaciones de Hilados de algodón, sencillos, de título inferior a 714.29 decitex registraron un monto por US\$40.3 millones, una caída de 30.2%, equivalentes a US\$17.5 millones en relación a 2015.

En relación a los principales países de destinos de las importaciones de productos de la industria del sector textil y confección durante el año 2016 estuvo dominada por tres países en peculiar:

§ Estados Unidos, con una participación del 44.8% de las importaciones, con un monto de US\$621.3 millones. Esto lo posiciona como el principal proveedor para El Salvador de productos de esta industria.

- Honduras, con una participación del 20.4%, alcanzando un monto importado por US\$282.7 millones.
- República Popular de China, se ubicó como el tercer proveedor con una participación de 11.4%, alcanzando un monto importado por US\$157.6 millones.

Países	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Porcentual	Participación 2016
Estados Unidos (U.S.A.)	\$ 837.1	\$ 621.3	-\$ 215.9	-25.8%	44.8%
Honduras	\$ 255.8	\$ 282.7	\$ 26.8	10.5%	20.4%
República Popular de China	\$ 154.3	\$ 157.6	\$ 3.4	2.2%	11.4%
Guatemala	\$ 120.9	\$ 125.2	\$ 4.3	3.5%	9.0%
Hong Kong	\$ 36.2	\$ 31.0	-\$ 5.2	-14.3%	2.2%
Panamá	\$ 9.6	\$ 25.2	\$ 15.7	163.8%	1.8%
México	\$ 33.5	\$ 23.8	-\$ 9.7	-28.9%	1.7%
Corea del Sur	\$ 11.8	\$ 15.9	\$ 4.1	34.5%	1.1%
España	\$ 16.1	\$ 15.6	-\$ 0.4	-2.6%	1.1%
Taiwán	\$ 17.2	\$ 11.9	-\$ 5.3	-30.7%	0.9%
Los demás países	\$ 103.1	\$ 77.7	-\$ 25.4	-24.7%	5.6%
Total Importado Textil y Confección	\$ 1,595.5	\$ 1,387.9	-\$ 207.6	-13.0%	100.0%

Tabla 23: Principales destinos de procedencia de las importaciones de productos de la industrial del sector textil y confección 2015-2016 (En millones de dólares)

1.2.3.4 EMPLEO

1.2.3.4.1 EMPLEO DEL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIÓN 2015-2016

La generación de empleo es la expresión más evidente de lo importante que es este sector para el país, no solo es el más generador a nivel industrial sino en todo el sector privado.

Según la información preliminar del Instituto Salvadoreño del Seguro Social, al mes de noviembre de 2016, las diferentes actividades relacionadas a las hilaturas, acabado, tejeduría y fabricación de prendas de vestir, permitieron el empleo directo y formal para 71,721 empleos, registrando una disminución de 2,710 puestos de trabajos con respecto al mismo periodo en el año 2015.

1.2.3.4.2 SALARIO PROMEDIO DEL SECTOR 2015-2016²⁹

El salario promedio del sector textil y confección a noviembre 2016 alcanzó un valor por US\$379.16, registrando una leve disminución de 0.6%. Este sector es diverso en su rama, tal como se observa en la tabla, la preparación e hilatura de fibras textiles es la actividad que tiene el salario promedio más alto del sector, con un valor por US\$497.06, ya que hoy en día estas actividades implican tener conocimiento técnico para el manejo de los procesos involucrados.

²⁹ Fuente: Cálculos promedios en base a datos del Instituto Salvadoreño del Seguro Social ISSS, [datos preliminares a noviembre 2016] [Fecha de consulta: 9 de marzo 2018].

Código CIU Rev. 3	Actividad	Promedio Ene/Nov 2015	Promedio Ene/Nov 2016	Variación Absoluta	Variación Porcentual
1711	Preparación e hilatura de fibras textiles; tejeduría de productos textiles	\$507.27	\$497.06	-\$10.2	-2.0%
1712	Acabado de productos textiles	\$437.98	\$411.47	-\$26.5	-6.1%
1721	Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	\$399.19	\$405.06	\$5.9	1.5%
1722	Fabricación de tapices y alfombras	\$262.52	\$253.92	-\$8.6	-3.3%
1723	Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes	\$319.87	\$328.43	\$8.6	2.7%
1729	Fabricación de tejidos de uso industrial, incluso mechas; productos textiles n.c.p. (por	\$466.64	\$473.78	\$7.1	1.5%
1730	Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	\$300.79	\$311.77	\$11.0	3.6%
1810	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	\$357.75	\$351.81	-\$5.9	-1.7%
Salario Promedio Textil y Confección		\$381.50	\$379.16	-\$2.3	-0.6%

Tabla 24: Salarios promedios del sector textil y confección por actividades CIU, Enero a Noviembre 2015-2016

1.3 MARCO LEGAL DEL MODELO DE EMPRESA

Dentro del modelo de empresa de confección se deben identificar las regulaciones y normativas por las cuales se deben regir la fundación y operación de la misma es por eso que se debe establecer las legalidades de una empresa tomando en cuenta principalmente los siguientes aspectos presentados en este trabajo de grado:

1.3.1 NORMATIVA LABORAL INTERNACIONAL

Las relaciones laborales en El Salvador están normadas por la Constitución de la República, el Código de Trabajo y Convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), suscritos y ratificados por El Salvador.

Para poder identificar la normativa laboral se debe entender la naturaleza del derecho que se describe a continuación:

NORMATIVA LABORAL

Se caracteriza por ser una rama del derecho autónoma que legitima la intervención del Estado en la relación jurídica entre partes independientes. La protección que ofrece se justifica por la desigualdad que existe entre las partes de la relación laboral, fundamentalmente por la distinta posición económica y jerárquica en que se encuentran las personas trabajadoras y las empresas empleadoras.

DERECHO LABORAL

Este reconoce la necesidad de brindar protección social a quienes están en una relación de trabajo subordinada o en una situación que se reconoce desventajosa, con respecto de la posición económica y jurídica de las partes, por ello brinda protección especial a la parte que se considera más débil en el marco de la relación laboral.

1.3.1.1 CONVENIOS DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Para fines de comprensión estableceremos la diferencia en cuanto la aplicación de una ley o un tratado así como los fundamentos legales de cual presenta mayor superioridad:

Los Tratados internacionales celebrados por El Salvador con otros Estados u organismos internacionales, son los que constituyen leyes de la República al entrar en vigencia conforme a las disposiciones del mismo Tratado y la Constitución; en caso de conflicto entre el tratado y la ley, prevalecerá el tratado (Art. 144 de la Constitución de la Republica de El Salvador).

El Salvador ha suscrito diversos convenios de la Organización Internacional del Trabajo relativos al trabajo, entre ellos el Convenio 99 sobre métodos para la fijación de salarios mínimos en la agricultura, Convenio 131 sobre la fijación de salarios mínimos con especial referencia a los países en vías de desarrollo; Convenios sobre la abolición del trabajo forzoso No. 29, No. 105; el No. 138 sobre la edad mínima y el 182 sobre las peores formas del trabajo infantil. Entre los más recientes figuran el No. 100 sobre la igualdad de remuneración y el No. 111 sobre la discriminación (empleo y ocupación).

Al aplicar la normativa correspondiente en un modelo de empresa de confección y con fines solidarios, es necesario establecer los alcances que se logran identificar mediante el convenio siguiente:

1.3.1.1.1 LEGISLACION LABORAL (CONVENIO 177 DE OIT)

El trabajo a domicilio es una antigua forma de trabajo. Para este marco referencial se ha tomado como un hito histórico, la aprobación del Convenio 177 de la OIT sobre el Trabajo a Domicilio (1996).³⁰

Como resultado de las diferentes luchas impulsadas por las organizaciones representantes de las personas trabajadoras a domicilio, por mejorar las condiciones laborales en esta modalidad, la OIT toma su papel protagónico creando normas internacionales del trabajo específicas para el trabajo a domicilio.

Como es de esperarse ante un trabajo que es invisibilidad a gran escala, solamente 10 países ratificaron dicho convenio los cuales son: Albania, Argentina, Bélgica, Bosnia, Bulgaria, Exrepública Yugoslava, Finlandia, Irlanda, Países bajos y Tayikistán. La República de El Salvador hasta la fecha no lo ha ratificado.

El Convenio 177 (1996) define el trabajo a domicilio como el realizado por una persona designada como trabajador a domicilio, que reúne las características siguientes:

1. Que se realice en su domicilio o en lugar diferente escogido por la persona trabajadora.
2. Que el trabajo se haga a cambio de una remuneración
3. Que tenga como fin elaborar un producto o prestar un servicio siguiendo las especificaciones del empleador, independientemente de quién proporcione el equipo, los materiales u otros elementos utilizados para ello.

Por medio del Convenio 177 (1996), los Estados están obligados a:

- a) Adoptar, aplicar y revisar una Política nacional en materia de trabajo a domicilio, que tenga como fin mejorar la situación de las personas que trabajan bajo esta modalidad. La Política debe promover la

³⁰ 83ª Conferencia de la OIT Convenio sobre el trabajo a domicilio, 1996 (núm. 177), Disponible en: http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C177

igualdad de trato entre las personas que trabajan a domicilio y las demás personas que trabajan de forma asalariada, principalmente en lo relativo a: su derecho a constituirse y afiliarse en organizaciones, seguridad y salud en el trabajo, remuneración, seguridad social, edad mínima de admisión al empleo, protección de la discriminación y protección a la maternidad.

- b) Tomar las medidas apropiadas para que las estadísticas del trabajo incorporen el trabajo a domicilio, superando así uno de los principales problemas que enfrentan las personas insertas en este sector, es decir, su invisibilización.
- c) Garantizar el cumplimiento de la legislación aplicable al trabajo a domicilio, a través de un sistema de inspección, así como establecer y aplicar sanciones en casos de infracción a dicha legislación

Con el objetivo de complementar las disposiciones contenidas en el Convenio 177 sobre el Trabajo a Domicilio, se decide adoptar la recomendación 184 sobre Trabajo a Domicilio (1996), la cual retoma las definiciones y el campo de aplicación que ya se había establecido en dicho Convenio³¹.

1.3.2 NORMATIVA LABORAL NACIONAL

En la normativa que puede regir en cualquier empresa en el Territorio económico del Salvador que se divide en:

1.3.2.1 CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA³²

En la Constitución de la República del Salvador se establece que la “función social del trabajo” gozará de la protección del Estado, por lo que no debe considerarse artículo de comercio³³ el Estado empleará todos los recursos que estén a su alcance para proporcionar ocupación al trabajador, manual o intelectual, y para asegurar a él y a su familia las condiciones económicas de una existencia digna.

EL CÓDIGO DE TRABAJO³⁴: este código vela por la seguridad de los empleados y de los patronos. Toda empresa está obligada a proteger la vida, la salud, la integridad de sus trabajadores; de igual forma el trabajador está obligado a cumplir con las normas de seguridad e higiene que la empresa imponga y las recomendaciones técnicas en lo que se refiere al uso y conservación del equipo personal, ya sea en las operaciones o en el proceso de trabajo.

También establece el tratamiento de riesgos y enfermedades profesionales; y responsabilidad del patrono y trabajador de velar en materia de salud y seguridad en el trabajo con el fin de garantizar el cumplimiento de las normas mínimas de bienestar.

Además, regula de manera concreta el trabajo de las mujeres, en período de lactancia y en estado de embarazo, por lo que establece algunas prohibiciones dirigidas a empleadores y empleadoras para evitar que destinen mujeres embarazadas a trabajos que requieran esfuerzos físicos incompatibles con el estado de gravidez, prohibiciones que inician desde el inicio del embarazo, hasta que concluya el descanso post-natal³⁵.

³¹ R184 - Recomendación sobre el trabajo a domicilio, 1996 (núm. 184), Disponible en:

http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:R184

³² Constitución, Nº: 38, con Fecha:15/12/1983 D. Oficial: 234Tomo: 281Publicación DO: 12/16/1983

³³ Constitución, Art. 37.- El trabajo es una función social, goza de la protección del Estado, y no se considera artículo de comercio

³⁴ Decreto Legislativo Nº: 15Fecha:23/06/1972 D. Oficial: 142Tomo: 236Publicación DO: 07/31/1972

³⁵ Código de Trabajo salvadoreño Artículo 37

LEY DEL SEGURO SOCIAL: Norma las obligaciones del Estado y del patrono para proteger la salud en general de los trabajadores y trabajadoras, así como en casos de accidente o enfermedad del empleado/a.

LEY DEL SISTEMA DE AHORRO PARA PENSIONES: regula las afiliaciones a una institución previsional (Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS); Instituto Nacional de Pensiones de los Empleados Públicos (INPEP) o a las Instituciones Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP); rige aspectos relativos a requisitos, acreedores, beneficios por invalidez, vejez o muerte, entre otros.³⁶

En materia de formación está la **LEY DE FORMACIÓN PROFESIONAL**, en la que crea el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional, como una institución de derecho público, con autonomía económica y administrativa y con personalidad jurídica, bajo cuya responsabilidad estará la dirección y coordinación del Sistema de Formación Profesional, para la capacitación y calificación de los recursos humanos. El Instituto de Formación Profesional se denomina comúnmente como "INSAFORP".

La **LEY DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES DEL SECTOR TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL**³⁷, teniendo como objeto (Art. 1), determinar el ámbito y composición del sector trabajo y previsión social; la competencia, funciones y estructura orgánica del Ministerio de Trabajo y Previsión Social; y su vinculación con las instituciones pertenecientes a dicho sector. El sector trabajo y previsión social tiene a su cargo los ámbitos de: trabajo; empleo, seguridad e higiene ocupacionales; medio ambiente de trabajo; bienestar y previsión social, formación profesional; seguridad social y cooperativa.

LEY SOBRE SEGURIDAD E HIGIENE DEL TRABAJO³⁸, regulará las condiciones de seguridad e higiene en que deberán ejecutar sus labores los trabajadores al servicio de patronos privados, del Estado, de los Municipios y de las Instituciones Oficiales Autónomas, y, para los efectos de ella, los tres últimos serán considerados como patronos respecto de los trabajadores cuyos servicios utilicen.

EL CÓDIGO PENAL introduce la figura del tipo penal "Apropiación o retención de cuotas laborales" Art. 245, del Código Penal "El empleador o cualquier otra persona responsable de la retención de cuotas, que se apropiare de fondos, contribuciones, cotizaciones o cuentas de trabajadores destinadas legalmente al Estado o instituciones en el plazo determinado por la ley correspondiente, será sancionado con prisión de dos a cuatro años". Luego en el 2006 se reformó el artículo, aumentando la pena de prisión de cuatro a ocho años.

1.3.3 NORMATIVA LEGAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL SALVADOR

En El Salvador, comenzó a funcionar la primera Zona Franca (ZF)³⁹ en 1974, como propiedad del Estado, albergando empresas maquiladoras bajo el régimen de la Ley de Promoción de Exportaciones. En 1990 se aprobó la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales⁴⁰, la cual facilitó la participación privada en la construcción de las mismas, lo cual era un derecho que pertenecía únicamente al Estado. Se concedieron beneficios fiscales a las empresas instaladas bajo este régimen y además se introdujo la modalidad de recintos fiscales,

³⁶ Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones, *Decreto No. 927* y la Ley del Fideicomiso de Obligaciones Previsionales, *Decreto Legislativo 98*, [fecha de vigencia: 23 de septiembre de 2006].

³⁷ No. 682, Fecha: 11/04/1996 D. Oficial: 81, Tomo: 331 Publicación Diario Oficial: 05/03/1996

³⁸ No. 2117, Fecha: 21/05/1956 D. Oficial: 110, Tomo: 171 Publicación Diario Oficial: 06/13/1956

³⁹ "Área del territorio nacional, donde las mercancías que en ella se introducen, son consideradas fuera del territorio aduanero nacional, respecto a los derechos de importación de exportación y por lo tanto sujetas a un régimen especial" [Ley de zonas francas industriales comercialización].

⁴⁰ Decreto Legislativo N. 461 de fecha 27 de marzo de 1990, publicado en el Diario Oficial N. 88, Tomo N. 307 de fecha 18 de abril de 1990.

extendiéndose a las empresas manufactureras que operan fuera de las Zonas Francas gozar de los beneficios fiscales.

1.3.3.1 LEY DE ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES Y DE COMERCIALIZACIÓN

En El Salvador el desarrollo del trabajo en la maquila textil se encuentra regulado a través de lo establecido en la Constitución de la República (1983), el Código de trabajo (1972) y a su vez se encuentra dentro de régimen especial normado por la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización (1998). Con el objetivo de promover el desarrollo y establecimiento de zonas francas en el país para la generación de empleo productivo y crear condiciones óptimas de competitividad, en todas las operaciones que realizan las empresas amparadas a tal régimen. El artículo 29 de dicha Ley (Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización (1998), establece los siguientes derechos: El derecho de asociación, derecho de sindicalización, prohibición de trabajo forzoso o cualquier forma de trabajo compulsivo edad mínima para el trabajo de menores, condiciones de trabajo aceptables con respecto a salario mínimo, horas de trabajo, salud y seguridad ocupacional y todas aquellas necesarias para el buen desenvolvimiento de la persona trabajadora en el desarrollo de sus labores, pagar indemnización, aguinaldo y vacación proporcional en la forma y cuantía establecida en el código de trabajo y de prestaciones de carácter laboral a todas las personas trabajadoras que resultaren afectados en caso de cierre total o parcial de la empresa o establecimiento. Entonces de existir trabajadoras a domicilio en El Salvador y al homologar sus derechos con los de las personas trabajadoras de la maquila textil, se deberá entender que ellas también deberían gozar de los derechos regulados en el artículo 29 de dicha ley (Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización (1998)⁴¹.

⁴¹ Ley de zonas Francas y comercialización [en línea] disponible en: http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_slv_zonas.pdf

1.4 ESTUDIOS DE MERCADO

1.4.1 MERCADO CONSUMIDOR

La información que entrega el mercado consumidor es, por lo general, la más importante. La forma en que se hace, se ve, se usa o valora algo varía, no solo entre una sociedad y otra, sino también entre personas. Los cambios en los gustos y preferencias, los hábitos de consumo y motivaciones o el grado de aceptabilidad y rechazo a una campaña promocional varían por cada proyecto y lugar, dado el fuerte componente subjetivo de la decisión.⁴²

En general, se puede afirmar que los principales **factores subjetivos** o emocionales se asocian con la moda, la marca, el nivel de exclusividad y la confianza sobre aspectos inmedibles por el decisor: existencia de repuestos, servicio de postventa, etc.

Por otra parte, entre los **factores objetivos** o racionales se destacan la comparación de precios, formas y condiciones de crédito o la antigüedad y prestigio de la empresa. Es importante señalar que el precio es, a veces, un factor emocional, como, por ejemplo, cuando se asocia la calidad del producto con un alto costo. La incapacidad para discriminar entre diferentes calidades ofertadas hace, frecuentemente, asociar el precio con la calidad. La falta de información o la incapacidad para analizarla hace que la decisión pierda objetividad.

Para elaborar una proyección de la demanda se deben ejecutar tres etapas en su estudio: un **análisis del comportamiento histórico**, un **estudio de la situación vigente** y una **estimación de la situación futura**.

El **estudio del comportamiento histórico** busca recolectar información cuantitativa que pueda servir para estimar tendencias de carácter estadístico y para identificar experiencias exitosas y fracasadas vinculadas a decisiones que otros agentes económicos hayan tomado en el pasado, de manera tal que se puedan explicar las relaciones causa-efecto que determinaron cambios en el pasado.

La importancia del **análisis de la situación vigente** radica en que constituye la base de cualquier predicción, y en que permite la identificación de los precios de equilibrio vigentes en los mercados de los insumos y del producto o servicio.

La **proyección de comportamientos futuros** basados solo en consideraciones históricas y vigentes, conlleva el problema de suponer el mantenimiento de las variables condicionantes de ese comportamiento pasado y actual. A veces, la sola creación del proyecto alterará el orden de las cosas establecido en el mercado.

Un elemento pertinente para realizar cualquier estudio de los consumidores se denomina **segmentación de mercados** y corresponde a la forma de agrupación de los usuarios o consumidores: edad, sexo, nivel de ingreso, educación o lugar de residencia, entre otros.

Una segmentación más particular es la que clasifica a los consumidores por variables psicológicas, como la clase social a la que pertenece, la aversión a los cambios o el grado de libertad para tomar decisiones. El mercado de consumidores se puede segmentar por rubro, localización, tamaño o volúmenes de compra, etc.

⁴² Nassir Sapag Chaín, *Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación*.

1.4.2 MERCADO COMPETIDOR

El control de la competencia es una de las principales tareas que deben realizarse antes de un diseño empresarial. En cada mercado objetivo habrá un tipo de competencia diferente. Con el análisis sectorial el modelo de empresa va a definir cuáles son sus competidores a nivel del mercado total y de sus segmentos con el fin de detectar sus ventajas competitivas, sus economías de alcance y cuáles son los nichos de mercado que son más rentables o que quedan sin cubrir.

El tener en cuenta la competencia es prioritario, ya que los consumidores nunca perciben los productos de forma aislada, sino en comparación con otros productos alternativos que puedan sustituirlos. Tanto el consumidor como la competencia van a marcar las pautas de la estrategia a seguir por el modelo de empresa.

Identificados los consumidores actuales y potenciales se tratará de conocer y comprender la estrategia actual de la competencia, sus fortalezas y debilidades, por si pueden surgir amenazas y oportunidades que merezcan una respuesta.

Las áreas a analizar sobre la competencia son:

- Cuota de mercado de los distintos competidores.
- Precios de los productos en el mercado.
- Calidad de los productos en el mercado.
- Objetivos globales y por segmentos.
- Volumen de ventas en unidades y en pesetas.
- Capacidad de innovación: observar la evolución de la capacidad innovadora y los cambios en los modos de hacer las cosas.
- Nivel de tecnología: nivel tecnológico, patentes, licencias, procesos secretos, sistemas de calidad, equipamiento, etc.
- Grado de diferenciación de sus productos con respecto a los de nuestra empresa
- Si poseen economías de escala: es decir, las ventajas operativas asociadas al gran tamaño de la empresa.
- Estrategia de comunicación: imagen transmitida, imagen percibida y reputación en el mercado.
- Posicionamiento de marca: preferencias de los consumidores sobre las distintas alternativas del mercado.

1.4.3 MERCADO DISTRIBUIDOR

A la hora de definir la distribución comercial, podemos encontrarnos con diferentes autores que atribuyen a dicho concepto su propia definición, una definición de distribución es:

“La distribución, es el instrumento del marketing que relaciona la producción con el consumo. Su misión es poner el producto a disposición del consumidor final o del comprador industrial, en la cantidad demandada, en el momento en el que lo necesite y en el lugar donde desee adquirirlo”⁴³.

Hay que tener en cuenta, que la distribución debe superar la separación existente entre la producción y el consumo, para esto se concreta en tres aspectos⁴⁴:

1. **Separación física**, la cual existe entre los lugares de producción y consumo.
2. **Separación en el tiempo**, ya que en algunos casos es debida a la concentración en la producción, bien por la propia naturaleza de los productos, o bien por el desarrollo de grandes lotes de fabricación.
3. **Separación en la diversidad**. Mientras que la producción tiende a la especialización, los consumidores necesitan, para satisfacer sus necesidades, una amplia gama de productos, por lo que el distribuidor, puede aportar la variedad de surtido buscada por el cliente.

Características de la distribución:

Una buena estrategia de distribución puede contribuir a la diferenciación competitiva dentro de la planta textil con una eficacia y eficiencia más grande de mercadeo, por eso es necesario tener en cuenta las siguientes cuatro características:

1. Se debe tener en cuenta que la distribución es una variable imprescindible para la venta de productos y en algunos casos, el coste de la distribución puede tener una gran influencia en el precio final de los productos.
2. Por otro lado, implica decisiones estratégicas, que obligan a mantener relaciones contractuales con otras empresas y cuya modificación a corto plazo son ciertamente difíciles, ya que, los acuerdos de distribución generalmente tienen un horizonte temporal de un año o de un periodo superior.
3. Además, es una variable de difícil control, debido a que muchas empresas tienen muchas dificultades para distribuir sus productos y tienen la necesidad de utilizar la ayuda de otros miembros. Por eso en ocasiones, participan diferentes eslabones en la cadena de distribución y en estos casos, cuando entra en juego un elevado número de intermediarios u organizaciones independientes de fabricante, supone para las empresas un riesgo en el control del canal.
4. Por último, la distribución es una variable interrelacionada con los demás componentes de la mezcla de mercados.

El canal de distribución es el camino o ruta por el que el producto pasa del productor al consumidor o cliente final y está formado por el conjunto de personas u organizaciones que facilitan la circulación del producto del origen al destino. Estas personas o entidades en muchos casos son intermediarios, que facilitan el flujo de bienes y servicios desde el productor al consumidor y al mismo tiempo formando la cadena de valor del producto.

⁴³ Miguel Santesmases Mestre, Marketing: definiciones y estrategias (2004) *Página 524*

⁴⁴ Pando, en Aparicio y Zorrilla, Distribución Comercial (2015) *página 22*

Las funciones a desarrollar en un canal de distribución se pueden agrupar en las siguientes

- Función de transporte
- Adecuación de la oferta a la demanda, es decir, función de fraccionamiento, consistente en la transformación de los lotes de producción en lotes o unidades de consumo.
- Función de almacenamiento y conservación del producto.
- Función de servicios, donde se incluyen diferentes servicios adicionales que aumentan su valor, como por ejemplo: la entrega, la instalación, el asesoramiento técnico, etc.
- Función de financiación del proceso de distribución de los productos y función de asunción de riesgos (pérdida por depreciación, pérdida de valor o no venta del mismo).
- Función de garantía y servicios de mantenimiento postventa.

Existen plantas de confección de prendas de vestir que pueden diseñar los canales de distribución de muy diversas formas, siendo posible así, distribuir un mismo producto por distintos canales. Para poder analizar la variedad y los diferentes canales, se clasificarán en base a las aportaciones de Sánchez Suarez (2004):

La longitud o número de niveles de intermediación⁴⁵:

- Canal directo
- Canal indirecto corto
- Canal indirecto largo

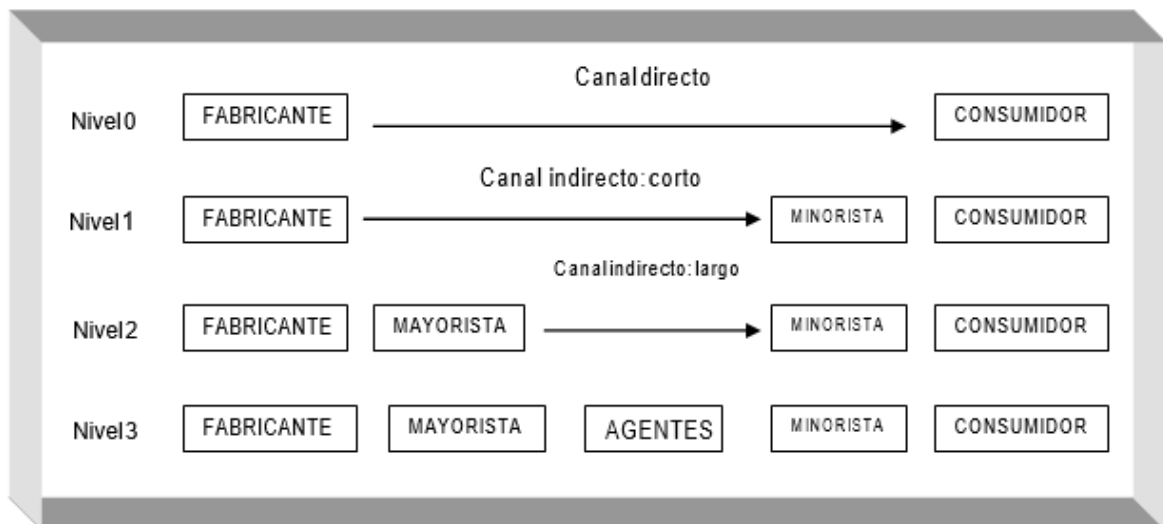


Ilustración 12 Niveles de distribución

⁴⁵ Pando, en Aparicio y Zorrilla, Distribución Comercial (2015) página 27

1.4.4 MERCADO PROVEEDOR

Definición De Mercado Proveedor: Es el conjunto de empresas que en el futuro proporcionarán insumos a la empresa que se crearía con el proyecto. Generalmente el Mercado Proveedor es compartido con la competencia. El abastecimiento es la actividad económica encaminada a cubrir las necesidades de consumo de una unidad económica en tiempo, forma y calidad, como puede ser una familia, una empresa, aplicándose muy especialmente cuando ese sujeto económico es una ciudad.

Aspectos que se consideran para seleccionar a un proveedor

El Mercado Proveedor, como todos los mercados, es dinámico. Su equilibrio puede ser modificado debido al ingreso de una nueva empresa compradora. Por ejemplo, un aumento en la cantidad de insumos demandados puede generar un aumento del precio de los mismos. Esto provocará una disminución en los márgenes de las empresas y en sus rentabilidades. Debe quedar claro que el estudio de los precios y las cantidades ofertadas por los proveedores se deben analizar, no sólo en la situación actual, sino bajo la influencia del proyecto en funcionamiento.

Resulta evidente que el tamaño del proyecto a instalar y su impacto en el equilibrio del mercado proveedor están íntimamente relacionados. No se comportará de igual manera un mercado en el cual aumente la demanda de insumos en un 1% que aquel en la que aumente un 30%.

Al análisis de precios y cantidades se le debe sumar el estudio de las condiciones de crédito, los plazos de entrega y cumplimiento de los mismos. A veces, en los proyectos altamente dependientes de los insumos y con pocos proveedores, es necesario realizar un estudio sobre la salud financiera de los mismos para evitar faltantes de insumos por quiebra. En el caso de trabajar con proveedores poco confiables, una posible solución para salvar este inconveniente es la "Integración hacia Atrás". Esto es, adquirir o crear una empresa que sirva de proveedora a la empresa creada por el proyecto. En el caso que se analice la posibilidad de trabajar con proveedores extranjeros, es importante analizar la influencia de la política de importaciones y el impacto en el proyecto de sus posibles variaciones.

El desempeño de los proveedores afecta directamente la reputación del negocio y de la persona; es por ello que la selección de estos debe de ser muy cuidadosa, para evitar atrasos en las entregas o errores. La elección de un buen proveedor, puede condicionar el presente y futuro de la empresa; por ello, hay que plantearse como norma, tener siempre varios proveedores aunque solo se trabaje con uno.

En el momento de seleccionar a un proveedor son muchos los factores que se deben tener en cuenta y tratar que haya un equilibrio de estos componentes en la elección. De nada sirve conseguir un excelente precio si la calidad no es buena, ya que a corto o largo plazo esto hará que baje la calidad del producto y seguramente las ventas. Sin dudas este es un proceso esencial para el eficiente funcionamiento de una empresa.

Una correcta elección debe estar precedida de fases, que se deben realizar con mucho cuidado y así asegurar la mejor selección.

Este análisis de los proveedores se hace por lo tanto, en función de:

- Su capacidad teórica y real de producción.
- El valor de sus métodos de fabricación.
- La eficacia de sus sistemas de control.
- Su potencial técnico y humano y su estructura organizacional.
- Su solvencia financiera.
- Su potencial de crecimiento

A través de la cual se conseguirán aspectos como los siguientes:

- Precios y condiciones de pago favorables.
- Los materiales idóneos.
- La estandarización de las compras.
- El mantenimiento de la calidad.
- El ajuste a las necesidades en el tiempo.
- Análisis de los nuevos materiales y tecnologías de fabricación.

1.5 ESTUDIOS DE CALIDAD DE VIDA

1.5.1 INTRODUCCION A LAS INVESTIGACIONES DE CALIDAD DE VIDA

1.5.1.1 DEFINICION DE CALIDAD DE VIDA

Uno de los objetivos de modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco es mejorar la calidad de vida de las mujeres asociadas a la Cooperativa ACOPANCHI DE R.L. por lo que es de vital importancia conocer la Calidad de Vida Actual de los asociados y expresar esa Calidad de Vida a través de un indicador, que servirá de referencia en el futuro y así medir con certeza la mejora de la calidad de vida de los asociados.

Una de las primeras referencias que afecta a la definición de Calidad de Vida aparece en Aristóteles cuando apunta que la mayoría de las personas conciben la 'buena vida' como lo mismo que 'ser feliz'. Aristóteles destaca que la felicidad es materia de debate, que significa diferentes cosas para personas diferentes y en momentos diferentes: cuando se enferma, la salud es felicidad; cuando se es pobre, lo es la riqueza (Fayers y Machin, 2002)⁴⁶. Pero el origen académico de la idea de Calidad de Vida se remonta a mediados de los años 60 del siglo XX, alrededor del movimiento de Indicadores Sociales desarrollado a partir de las actividades de la Escuela de Chicago. El auge de este movimiento, aunque en período de prosperidad, coincidió con un clima político y social de cuestionamiento del crecimiento económico como principal objetivo político e indicador social de primer orden. En este contexto, el concepto Calidad de Vida nació como una alternativa a la cuestionada sociedad de la opulencia y, con el tiempo, derivó desde el significado de bienestar de las poblaciones basado en dimensiones materiales, hacia un constructo más complejo que incluiría también aspectos como la calidad del entorno, las relaciones sociales o la salud (Noll, 2002)⁴⁷.

La institucionalización de los indicadores sociales ha sido lenta y discontinua y, aunque en los años 90 la mayoría de los países occidentales ya habían desarrollado sistemas de información para monitorizar las condiciones generales de vida, siguiendo las líneas de la tradición en indicadores sociales, éstos continúan teniendo menos influencia en las agendas políticas que los indicadores macro económicos o los indicadores de mercado. (Hagerty et al., 2002)⁴⁸.

Actualmente, existe consenso respecto a que la Calidad de Vida tiene que ver con la consideración de las condiciones de vida y las evaluaciones subjetivas, siendo la estrategia de investigación imperante (Noll, 2002). La mayoría de las agencias que recogen datos de bienestar nacional incluyen tanto indicadores objetivos como subjetivos en sus sistemas de estadísticas sociales. (Rapley, 2003)⁴⁹.

Aunque frecuentemente las investigaciones sobre Calidad de Vida carecen de una definición formal, lo que dificulta la comparación y recogida de información de los diferentes estudios (Joyce et al., 1999), pueden encontrarse definiciones diversas que coinciden en reconocer la multi dimensionalidad del concepto y en menor

⁴⁶ **Peter M. Fayers y David Machin**, *Quality of Life: Assessment, Analysis and Interpretation*, 2002 ISBN:9780470846285

⁴⁷ **NOLL, H-H.**: "Social Indicators and quality of life research: Background, achievements and current trends", *Advances in Sociological Knowledge over Half a Century*, N. Genov, Paris International Social Science Council, 2002.

⁴⁸ **Michael R. Hagerty**, *Quality Of Life Indexes For National Policy: Review And Agenda For Research*, 2002

⁴⁹ **M. Rapley**, *Quality of Life Research: A Critical Introduction*, London, 2003, ISBN 0-7619-5457-0

medida, que se trata de una valoración subjetiva de la realidad material, sin existir acuerdo en el número o la naturaleza de las dimensiones o dominios a considerar (Rapley, 2003)

Algunos autores subrayan que Calidad de Vida es “*lo que el individuo determina que es*” (Hickey et al., 1999)⁵⁰. Esta definición implica que la Calidad de Vida es individual, pues aspectos importantes para una persona pueden no serlo para otra; que la evaluación de la Calidad de Vida resulta de la influencia de una variedad de factores, incluyendo las experiencias y expectativas de los individuos; y que la Calidad de Vida es dinámica, pues la importancia relativa de cada dimensión o dominio puede variar si cambian las circunstancias de la vida (p.e., por envejecimiento, por enfermedad, etc.) o la percepción del individuo sobre sus propias condiciones

Una definición influyente, por provenir de un organismo internacional, es la elaborada por el Grupo de Calidad de Vida de la OMS⁵¹ (WHOQOL Group), que destaca el carácter subjetivo de la valoración al referir la Calidad de Vida a “*las percepciones de los individuos de su posición en la vida en el contexto cultural y de valores en el que viven y en relación a sus metas, expectativas, estándares y preocupaciones*” (WHOQOL Group, 1995). En una aproximación de complementariedad de perspectivas, pero dando también valor a la evaluación realizada por los individuos, Cummins (1997)⁵² ofrece una definición según la cual Calidad de Vida es un “*constructo universal, definido tanto objetiva como subjetivamente, donde los dominios objetivos comprenderían medidas culturalmente relevantes de bienestar objetivo, y los dominios subjetivos comprenderían la satisfacción con las diferentes dimensiones ponderadas por su importancia para el individuo*”

1.5.1.2 METODO DE MEDICION DE LA CALIDAD DE VIDA

Entre las medidas de Calidad de Vida, posiblemente la de mayor potencial sea la Comprehensive **Quality of Life Scale** (Rapley, 2003). Desarrollada por Robert Cummins⁵³, la ComQoL-A5 es un instrumento autoadministrado que teoriza la Calidad de Vida como un constructo multidimensional, descrito en términos objetivos y subjetivos. Selecciona siete dominios (bienestar material, salud, productividad, intimidad, seguridad, lugar en la comunidad y bienestar emocional). Cada dominio comprende tres medidas objetivas y dos subjetivas (satisfacción con el dominio e importancia del mismo). Por agregación se obtiene una medida unitaria de bienestar objetivo. El producto de la puntuación en satisfacción y la puntuación en importancia, provee una medida subjetiva de Calidad de Vida para cada dominio. La suma de los 7 productos resulta en una medida única de bienestar subjetivo (Cummins, 1997).

El método desarrollado para la obtención de un Índice de Calidad de Vida por Cumming, servirá de referencia para esta investigación en el marco de este trabajo de grado.

⁵⁰ **Browne J; Hickey AM; Hiltbrunner B; Joyce CR; McGee H; O'Boyle CA; O'Malley K. ProQolid, The Schedule for the Evaluation of Individual Quality of Life, Amsterdam, Harwood Academic Publisher, 1999.**

⁵¹ **OMS:** Organización Mundial de la Salud.

⁵² **R.A. Cummins,** “A Psychometric Evaluation of the Comprehensive Quality of Life Scale”, en L.L. Yuan, B. Yuen y C. Low (coords.), *Urban Quality of Life: Critical Issues*, Singapore, University Press, 1999.

⁵³ **R.A. Cummins:** Doctor de filosofía de Univ. of Western, Australia, Distinguido Investigador de Calidad de Vida. Reconocido por la Sociedad Internacional de Estudios de Calidad de Vida.

1.6 CAPACIDADES SOCIO-ORGANIZACIONALES Y EMPRESARIALES

En un mundo globalizado donde las fronteras solo delimitan geográficamente a los países, pero no a las relaciones comerciales, la competitividad con una visión sostenible se ha convertido en el requisito indispensable para las empresas que quieran hacerse de un espacio en un mercado cada vez más complejo y dinámico.

Esta realidad no es ajena a las zonas rurales de El Salvador e impacta directamente a las asociaciones de cooperativas que se han formado, siendo una de ellas ACOPANCHI de R.L, la cual se ha impuesto el reto de comercializar productos de confección con base a bordados manuales, textiles artesanales y textiles industriales como parte de las estrategias para mejorar sus condiciones de vida.

A pesar de que en las zonas rurales de El Salvador se encuentran los principales reservorios de biodiversidad, mostrando la riqueza incalculable de estas tierras, son las zonas con las condiciones más complejas para el desarrollo local y por ende empresarial, debido a limitaciones críticas a nivel de educación, salud, empleo, comunicación, vías de acceso, gobernanza entre otros elementos, como lo revelo el estudio de calidad de vida de ACOPANCHI y del municipio de Panchimalco mostrado en este trabajo de grado.

El modelo de empresa de confección para el desarrollo local de Panchimalco debe convertirse en un actor clave que garantice el éxito productivo y comercial de las iniciativas de ACOPANCHI, distribuyendo los beneficios a las familias productoras y administrando eficientemente los capitales que la conforman. Para que esto ocurra, es necesario fortalecer sus capacidades empresariales y socio-organizativas en un proceso integral, debido a que sus capacidades en materia administrativa, organizacional, financiera y comercial son limitadas. Por esta razón, se requiere contar con herramientas de diagnóstico que permitan conocer las áreas clave donde se pueden fortalecer estas empresas y de esta manera aumentar la eficiencia de su gestión.

1.7 SITRABORDO

En el año de 2016 surge el Sindicato de gremio, denominado Sindicato de Trabajadoras de Bordado a Domicilio de El Salvador (SITRABORDO), el cual es conformado por trabajadoras que realizan sus actividades de bordado a domicilio⁵⁴; cuyo fin es el fomento y la defensa de los derechos laborales de sus integrantes, entre las acciones que deben realizar sus órganos de dirección y gobierno son: Luchar por salarios justos, velar por el estricto cumplimiento de las leyes, denunciando las irregularidades que resulten de su aplicación, así como luchar por el establecimiento eficiente de la seguridad social.

Entonces, el derecho a la sindicalización existe legalmente. Sin embargo, al ser los sindicatos una forma de asociación considerada como el peor enemigo de los empleadores, este último grupo realiza acciones u omisiones que generan obstáculos al pleno ejercicio del derecho a la sindicalización. En el sector textil las empresas ejercen acciones u omisiones orientadas a la represión de este derecho.

⁵⁴ Un Sindicato de Gremio es aquel conformado por trabajadores que se dedican a un mismo arte, oficio, profesión o especializada. Código de Trabajo, artículo 209. Estatutos del Sindicato de Trabajadoras de Bordado a Domicilio de El Salvador

De acuerdo al estudio haciendo visible lo invisible de la Asociación de Mujeres Transformado, "las empresas cuentan con la estrategia de debilitar la organización sindical, llegando a la represión con el propósito de destruir los sindicatos, para garantizar el control patronal.

La pertenencia de las mujeres al trabajo a domicilio del bordado las ubica en un nivel de aislamiento y dispersión, que difícilmente posibilita la organización entre trabajadoras y mucho menos la sindicalización. Cada una de las mujeres trabaja en su casa y se relaciona con las demás sólo un día a la semana. Las trabajadoras en general, no conocen la figura de los sindicatos y son pocos los sindicatos que reconocen la existencia de trabajadoras a domicilio, esto debido a la dispersión geográfica en que las empresas deciden emplear a las trabajadoras, siendo un obstáculo para la organización sindical.

Sumado a ello, persiste la presión hacia la desarticulación de todo tipo de organización por parte de los patronos. Algunas de las mujeres que comenzaron a organizarse, han percibido cambios en el trato por parte de la empresa, lo que ha causado que muchas abandonen su deseo de organizarse y conocer sus derechos.

Las difíciles posibilidades de organización, frenan el desarrollo de habilidades de negociación laboral y control de su autonomía como mujeres trabajadoras.

CAPITULO 2: TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO

2.1 INVESTIGACIÓN DE CAMPO DE MERCADO

Es muy importante para el modelo de empresa de confección que incluya textiles artesanales determinar los factores de mezcla de mercado que permitirán el éxito comercial, para esto se hace un análisis de los mercados consumidores a los cuales el modelo de empresa apostara, también se analizan los mercados competidores, distribuidores y proveedores con los que la empresa se relacionara. Se presenta a continuación todo el trabajo de campo realizado para determinar lo anteriormente mencionado.

2.1.1 PROPÓSITO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Esta investigación tiene múltiples propósitos, uno de ellos es obtener la información necesaria que permita determinar qué y cuantos productos de confección deberá producir el modelo de empresa, se tienen una base preliminar de productos de confección dentro de las categorías de bordado a mano, con textil Paño Pancho, teñidos con tintes naturales y confección en base a textiles industriales. La comercialización de productos no solo se pretende a realizar a nivel local, sino que se debe indagar que cuota de mercado a nivel internacional se cubrirá por el modelo de empresa.

El propósito del estudio no se limita a indagar el mercado consumidor nacional e internacional, sino que también pretende hacer un análisis de los principales competidores directos e indirectos que tendrá el modelo de empresa al comenzar sus operaciones, a su vez como realizara la distribución de productos de tal manera que se garantice la comercialización y por último los proveedores que tendrá el modelo de empresa para garantizar el correcto abastecimiento de materia prima, maquinaria, etc. para conseguir una producción de productos de confección que sea de calidad para los mercados objetivos.

Todo dará como resultados las políticas de mezcla de mercado (Producto, plaza, precio y promoción) que el modelo de empresa de confección que incluya productos artesanales para el desarrollo local de Panchimalco tomará en cuenta para el diseño de la misma.

2.1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.1.2.1 OBJETIVO GENERAL.

Analizar los mercados consumidores, competidores, distribuidor y proveedor con los que se relacionara el modelo de empresa de confección que incluya productos artesanales para el desarrollo local de Panchimalco, con el fin de establecer las políticas de mezcla de mercado (Producto, plaza, precio y promoción) que garanticen el éxito de comercialización y establezcan ventajas competitivas.

2.1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

De acuerdo a los diferentes aspectos a investigar se tienen los siguientes objetivos específicos:

Mercado consumidor local en base a productos de confección con bordados manuales.

La población meta o mercado meta se define como: Los residentes del sexo femenino de la Zona occidental y central de El Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58 y que hayan tenido la experiencia de haber comprado un producto artesanal para el hogar. (Se especifica más adelante)

- Conocer el nivel de aceptación de los productos de confección en base a bordados artesanales que actualmente realiza la Cooperativa ACOPANCHI, que será parte del modelo de empresa a diseñar.
- Determinar la demanda de los productos de confección en base a bordados artesanales para el mercado meta.

- Determinar la frecuencia de compra del mercado meta respecto a los productos de confección en base a bordados artesanales.
- Determinar los precios promedio de los productos de confección en base a bordados artesanales del mercado meta.
- Determinar los periodos de compra de los productos de confección en base a bordados artesanales por parte del mercado meta.
- Conocer cuáles son los medios de comunicación que el mercado meta más frecuente.
- Conocer el tipo de empaque que prefiere el mercado meta para adquirir los productos de confección en base a bordados artesanales.
- Conocer los métodos de pagos que el mercado meta tiene como preferencia para adquirir productos de confección en base a bordados artesanales
- Determinar cuáles son los factores más importantes que toman en cuenta el mercado meta al momento de comprar productos de confección en base a bordados artesanales.
- Identificar el nivel de interés que posee el mercado meta por los productos de confección en base a bordados artesanales.
- Determinar si al mercado meta le motivara comprar productos de confección en base a bordados artesanales elaborados por mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.
- Conocer los tipos de tela que prefieren los consumidores de productos de confección en base a bordados artesanales

Mercado consumidor local en base a productos de confección con textiles artesanales y teñidos naturales.

La población meta o mercado meta se define como: Los residentes del sexo femenino de los municipios de San Salvador y La Libertad de 20 a 54 años que se muestren interesados en los productos de los productos de confección en base a textiles artesanales y tintes naturales. (Se especifica más adelante)

- Conocer el nivel de aceptación de los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales que elaborará la cooperativa ACOPANCHI, que será parte del modelo de empresa a diseñar.
- Definir cuáles son los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales que producirán en el modelo de empresa de confección.
- Determinar la demanda de los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales para el mercado meta.
- Determinar la frecuencia de compra del mercado meta respecto a los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales.
- Determinar una referencia de precios promedio de los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales
- Determinar los periodos de compra de los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales del mercado meta.
- Conocer cuáles son los medios de comunicación que el mercado meta más frecuente.
- Conocer el tipo de empaque que prefiere el mercado meta para adquirir los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales
- Conocer los métodos de pagos que el mercado meta tiene como preferencia para adquirir los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales
- Determinar cuáles son los factores más importantes que toman en cuenta el mercado meta al momento de comprar productos los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales.
- Determinar si al mercado meta le motivara comprar los productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales elaborados por mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.

Mercado consumidor internacional en base a productos de confección con bordados manuales, textiles artesanales y teñidos naturales.

- Determinar los países potenciales para exportación de productos.
- Determinar el tipo de comercio a realizar en los países seleccionados.
- Determinar la cuota de mercado potencial de exportación.
- Determinar una referencia de precios de los productos a exportar.

Mercado consumidor local de productos de confección en base a textiles industriales.

La población meta o mercado meta se define como: Los residentes del sexo femenino del municipio de San Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58.

- Identificar cuáles son los productos de confección en base a textiles industriales para mujer con mayor aceptación en el mercado local del municipio de San Salvador que producirá el modelo de empresa.
- Determinar la demanda de los productos de la línea de productos de confección en base a textiles industriales para el mercado meta.
- Investigar la frecuencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.
- Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.
- Determinar los precios promedio de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.
- Determinar los periodos de compra por parte del mercado meta.
- Identificar los lugares de preferencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.
- Conocer como el mercado se informa de las características de las prendas de vestir.
- Conocer el tipo de empaque que prefiere el mercado meta para adquirir las prendas de vestir.
- Identificar los principales competidores que tendrán los productos de confección en base a textiles industriales que confeccionara el mercado meta.

Mercado competidor.

- Identificar cuáles son competidores directos e indirectos para el modelo de empresa.
- Describir la competencia directa.
- Establecer perfil de competencia directa.
- Describir la competencia indirecta.
- Establecer perfil de competencia indirecta.
- Identificar estrategias usadas por los diferentes competidores directos e indirectos.

Mercado distribuidor

- Determinar los lugares de venta de los productos de confección a comercializar.
- Establecer las potencialidades y debilidades que presentan los sitios de comercialización establecidos.
- Definir el proceso de transporte necesario para llevar el producto de confección terminado por el modelo de empresa hacia los puntos de ventas.
- Identificar si la distribución se realizara por el modelo de empresa o por un intermediario.

- Establecer los reglamentos y normas que regulan la distribución de los productos de confección.

Mercado proveedor.

- Identificación de las principales materias primas e insumos que intervienen en el proceso de producción de los productos de confección que fabricara el modelo de empresa.
- Identificación y ubicación geográfica de los posibles proveedores.
- Determinación de precios y condiciones de compra de las materias primas y demás insumos.
- Determinar los tipos de empaques para los diferentes productos de confección a comercializar.
- Establecer estrategias para la elección de proveedores.

2.1.3 FUENTES DE INFORMACION.

2.1.3.1 FUENTE PRIMARIAS

Para realizar la investigación de campo de mercado se utilizaron las siguientes fuentes primarias:

- Información proveniente de los consumidores de artesanías textiles de los diferentes talleres artesanales ubicados en diferentes puntos de El Salvador, ubicados específicamente en 3 áreas geográficas (Ruta de las flores, ruta artesanal y municipio de San Salvador). Dichos consumidores fueron consultados en la 3ra. Feria de artesanillas llevada a cabo los días 29, 30 de septiembre y el 1 de octubre del 2017.
- Información proveniente de actores relacionados al trabajo de grado que hayan tenido experiencia en comercialización exterior, especialmente en los países objetivos que se determinen.
- Información proveniente de resultados de encuesta ha mercado consumidor de prendas de vestir en base a textiles industriales realizado para el municipio de San Salvador.
- Información obtenida a través de entrevistas a las mesas artesanales instaladas en la 3ra. Feria de artesanillas llevada a cabo los días 29, 30 de septiembre y el 1 de octubre del 2017.
- Información obtenida de consumidores de productos de confección de mujeres de los municipios de San Salvador y el Puerto de La Libertad a través de medios electrónicos.
- Información obtenida de las entrevistas realizadas a la coordinadora del área de emprendimiento de la Asociación de Mujeres transformando, debido a que ellas realizaban la compra de materias primas para las mujeres bordadoras de Panchimalco.
- Información obtenida de las diferentes cotizaciones realizadas a los proveedores de las materias primas e insumos de los productos textiles artesanales.
- Entrevistas realizadas a los encargados de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), la Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi, entre otros.

2.1.3.2 FUENTE SECUNDARIA.

Para el desarrollo de esta investigación se han consultado diferentes fuentes de información secundarias, tales como libros relacionados con el tema, tesis que han sido desarrolladas en Universidad de El Salvador, entre otras; y diferentes páginas web de organismos e instituciones que también están relacionadas con el trabajo de grado.

2.1.4 TIPO DE INVESTIGACION.

Para el desarrollo de este estudio, la investigación es de **tipo descriptivo** ya que busca especificar características y rasgos importantes que definan todos los elementos de mercado que garanticen la

comercialización de los productos de confección que producirá el modelo de empresa para el desarrollo local de Panchimalco.

2.1.5 ESTUDIO DEL MERCADO CONSUMIDOR LOCAL DE PRODUCTOS DE CONFECCION EN BASE A BORDADOS ARTESANALES

2.1.5.1 METODOLOGÍA

2.1.5.1.1 ESTABLECIMIENTO DEL UNIVERSO

El universo son los consumidores de artesanías textiles de los diferentes talleres artesanales de la zona occidental y central de El Salvador, como mercado potencial de los productos de confección en base a bordados manuales que elaboran las mujeres de la cooperativa ACOPANCHI, que representa la fuerza laboral del modelo de empresa de confección. Los residentes de esta área geográfica de El Salvador tienen fácil acceso a dos de las rutas turísticas más importantes del país, como lo son:

- ✓ **Ruta de las flores:** Hermoso recorrido desde Sonsonate hasta Ahuachapán que comprende 5 destinos principales: Salcoatitán, Nahuizalco, Juayúa, Apaneca y Concepción de Ataco.
- ✓ **Ruta Artesanal:** Comprende los municipios de: San Ignacio, La Palma, Cítala, San Sebastián, Ilobasco, Suchitoto.

2.1.5.1.2 ESTABLECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

Se estableció como población mujeres que habitan en la zona occidental y central de El Salvador, que hayan comprado por lo menos una vez productos artesanales textiles o artículos artesanales textiles para el hogar en los diferentes talleres artesanales del país, por los siguientes motivos:

- Las prendas de vestir artesanales que hacen las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco son dirigidas para este segmento del mercado.
- Como cultura de la región se tiene que mayormente son las mujeres las que compran productos textiles artesanales para el hogar y no así los hombres.
- Las mujeres bordadoras de Panchimalco tienen experiencia en la confección de productos de prendas de vestir con bordados artesanales para mujeres.

2.1.5.1.3 DETERMINACION DEL LA POBLACION META O MERCADO META

Para establecer la población meta se ha considerado lo siguiente:

- La población ocupada del El Salvador refleja que las mujeres que tienen más acceso a un trabajo remunerado están entre la edad de 20 años a 54 años. Ver gráfico: El Salvador: Pirámide de la población ocupada
- El Salario promedio de las personas ocupadas del sexo femenino es de \$270.58 en El Salvador. Ver Tabla: Salario promedio mensual (Dólares de los ocupados, por sexo, según rama de actividad económica).

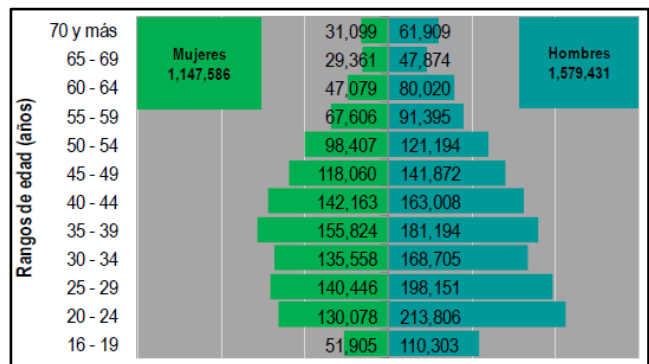


Gráfico 8: El Salvador: Pirámide de la población ocupada

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

Por lo que la **población meta o mercado meta** se define como: Los residentes del sexo femenino de la Zona occidental y central de El Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58 y que hayan tenido la experiencia de haber comprado un producto artesanal para el hogar.

Rama de actividad económica	Total	Hombre	Mujer
Total	302.16	326.92	270.58
Hogares con servicios domésticos	146.22	203.54	140.55
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	147.07	147.42	143.44
Pesca	213.02	219.15	109.47
Construcción	276.03	274.72	356.70
Industrias manufactureras	290.80	330.18	242.18
Explotación de minas y canteras	290.85	290.01	328.64
Comercio, hoteles y restaurantes	299.47	364.71	255.45
Servicios comunales sociales y de salud	343.78	416.02	298.57
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	351.74	355.32	325.13
Suministro de electricidad, gas y agua	399.47	406.37	355.06
Intermediación financiera, inmobiliarias	403.56	406.84	396.11
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	411.73	552.36	353.42
Administración pública y defensa	484.87	460.28	551.57
Enseñanza	573.77	589.72	563.38

Nota: Se excluyen los trabajadores familiares no remunerados

Tabla 25 Salario promedio mensual (Dólares de los ocupados, por sexo, según rama de actividad económica).

2.1.5.1.4 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Población objetivo: Los residentes del sexo femenino de la Zona occidental y Central de El Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58 y que hayan tenido la experiencia de haber comprado un producto artesanal para el hogar.

Para determinar el total de la población de estudio se tiene lo siguiente:

- Se tiene un total 4, 553,252 ciudadanos en la Zona Occidental y Central de El Salvador, de los cuales 2, 392,851 son mujeres. Ver tabla: Datos poblacionales De la zona occidental y central del país
- Según el grafico: El Salvador Pirámide poblacional según sexo, el porcentaje de población de mujeres de 20 a 54 años es de 48.94%.
- Según la tabla: Población ocupada por sexo, promedio salarial y según años de estudio aprobados, nos dice que las mujeres ocupadas que ganan arriba de \$270.58 son aquellas que tiene de 10 o más años de estudio; la tabla: Población Ocupada por Sexo y según años de estudios aprobados, nos dice que las mujeres ocupadas que tienen 10 o más años de estudio son un 42.3%

Respecto a lo anterior tenemos los siguientes filtros:

Característica poblacional.	Población de estudio
Mujeres de la zona Occidental y Central de El Salvador	2,392,851 personas
Mujeres de la edad de 20 a 54 años del municipio de San Salvador	1, 171,061 personas (Aplicando filtro del 48.94 %)
Mujeres ocupadas de la edad de 20 a 54 años del municipio de San Salvador con ingresos mayores a \$270.58	495,358 personas (Aplicando filtro de 42.3 %)

Tabla 26: Muestra del estudio de consumidores de productos de confección en base a bordados manuales.

Por tanto, el mercado meta se identifica como un total de 495,358 personas del sexo femenino de la Zona occidental y Central de El Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58.

Respecto a la porción de esta población que ha tenido la oportunidad de haber comprado una prenda de vestir con bordados artesanales o algún producto artesanal textil para el hogar textil, no se tienen datos certeros, pero se trabajara **bajo estos supuestos**:

- El ministerio de turismo de El Salvador afirma que toda la población es un turista nacional, ya que en más de una oportunidad visitara un lugar diferente al de su residencia.
- Las 495,358 personas del mercado meta, representa un mercado potencial global, pero para que este mercado potencial global se convierta en un mercado efectivo (Que efectivamente estas personas compren al menos un producto artesanal cada año) se deberá hacer un gran esfuerzo en marketing, en desarrollo de productos e innovación.

Sin embargo, la referencia de que una persona haya tenido la experiencia de compra de un producto de prenda de vestir con bordados artesanales o un producto textil para el hogar con bordados artesanales se garantizara realizando el estudio del mercado consumidor en la Tercera feria de Artesanilla de El Salvador organizada por CONAMYPE, como se ver más adelante.

ZONA OCCIDENTAL	ZONA CENTRAL
Ahuachapán	Cabañas
Sonsonate	Chalatenango
Santa Ana	Cuscatlán
	La Libertad
	La Paz
	San Salvador
	San Vicente

Tabla 27: Departamentos de la zona central y occidental de El Salvador

Departamento	Población		
	Total	Hombres	Mujeres
Ahuachapán	319503	155159	164344
Sonsonate	438960	212252	226708
Santa Ana	523655	250969	272686
Cabañas	149326	70204	79122
Chalatenango	192788	92175	100613
Cuscatlán	231480	111096	120384
La Libertad	660652	314066	346586
La Paz	308087	147996	160091
San Salvador	1567156	728797	838359
San Vicente	161645	77687	83958
TOTAL	4553252	2160401	2392851

Tabla 28: Datos poblacionales De la zona occidental y central del país

Fuente: Censo de población y vivienda del año 2007

Años de estudio aprobados	Total	Hombre	Mujer
Total	302.16	326.92	270.58
Ninguno	169.89	184.06	157.00
1 a 3	210.15	221.38	197.54
4 a 6	224.20	243.08	200.24
7 a 9	264.08	290.75	220.83
10 a 12	317.18	344.51	280.44
13 y más	564.43	606.60	516.33

Tabla 29: Población ocupada por sexo, promedio salarial y según años de estudio aprobados

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

Años de estudio aprobados	Total	Hombre	Mujer
Total	100.0	100.0	100.0
Ninguno	9.7	9.7	9.7
1 a 3	12.8	12.8	12.7
4 a 6	17.6	17.7	17.4
7 a 9	20.0	21.6	17.8
10 a 12	26.4	25.7	27.2

Tabla 30: Población Ocupada por Sexo y según años de estudios aprobados

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

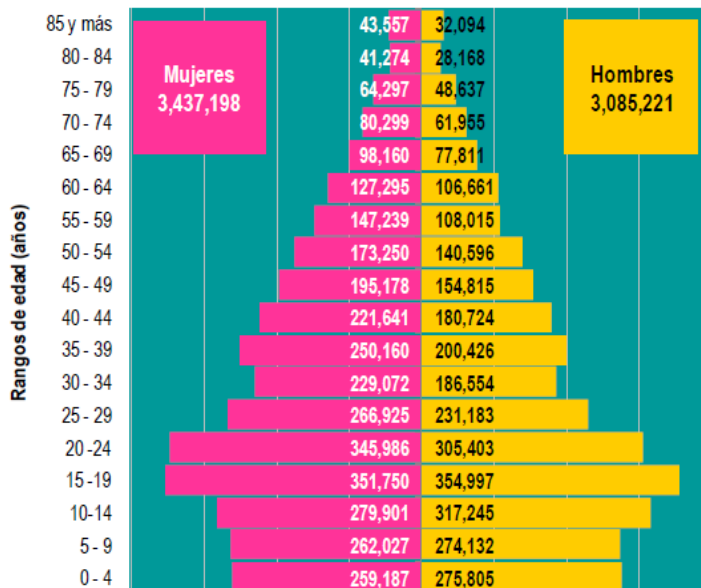


Gráfico 9: El Salvador: Pirámide poblacional según sexo

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

2.1.5.1.5 TIPO DE MUESTREO

MUESTREO PROBABILÍSTICO: MUESTREO ALEATORIO ESTRATIFICADO (MAE)

- Los métodos de **muestreo probabilísticos** son aquellos que se basan en el principio de equiprobabilidad. Es decir, aquellos en los que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño n tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas. Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos nos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables.
- El **Muestreo Aleatorio Estratificado** divide la población identificada en grupos llamados estratos. Dentro de cada estrato, los elementos están situados de manera más homogénea con respecto a las características en estudio. Para cada estrato se toma una sub muestra, mediante el procedimiento aleatorio simple. La muestra global se obtiene combinando las sub muestras de todos los estratos. El muestreo por estratos puede ser más efectivo si se trata de poblaciones heterogéneas. Al hacer la estratificación, las clases o grupos se establecen de modo que las unidades de muestreo tiendan a ser uniformes dentro de cada estrato, mientras que los estratos tenderán a ser diferentes entre sí.

2.1.5.1.6 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Se hizo uso de la fórmula estadística para población infinita, ya que se la muestra obtenida es muy grande (Se recomienda que para poblaciones arriba de 100,000 personas, se utilice nuestro infinito)

Dicha fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q}{e^2}$$

Dónde:

- n = Tamaño de la Muestra
- P = Probabilidad de Éxito
- Q = Probabilidad de Fracaso
- Z = Nivel de Confianza
- e = Error Muestral

Descripción:

n = Tamaño de la Muestra, es el dato que aún se desconoce y para ello se resuelve la fórmula para encontrar la proporción de la población seleccionada.

P = Probabilidad de Éxito y **Q** = Probabilidad de Fracaso, representan el estudio de proporciones, al hacer una muestra previa de 25 encuestas dio como resultado un porcentaje de 84% a la probabilidad de éxito, y por lo tanto un porcentaje de 16% a la probabilidad de fracaso, esta metodología se realizó porque existe un estudio previo a la investigación actual. Cada porcentaje fue convertido a decimal de la siguiente forma: $84 / 100 = 0.84$, para cada probabilidad.

El muestreo preliminar se llevó a cabo el día 29 de septiembre de 2017 en la tercera feria de artesanillas organizada por CONAMYPE.

Z = Nivel de Confianza, representa la variabilidad que el investigador hace con respecto a la validez que él cree que se obtendrá en la investigación.

En este caso se asignó un nivel de confianza de 95%, para convertirlo a decimal y poder buscarlo en la tabla bajo la curva normal es la siguiente: $95/100 = 0.95$, obteniendo el nivel de confianza de 1.96.

E = Error Muestral, se le otorgó un 8% para la precisión de la muestra, al cual es necesario convertirlo a decimal de la siguiente forma para poder operarlo en la fórmula: $8 / 100 = 0.08$, esto quiere decir que de cada 100 cuestionarios 8 saldrán con dificultad.

Aplicando la fórmula anterior se obtiene el número de personas a encuestar para el presente estudio.

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.84 \times 0.16}{0.08^2}$$

$$n = 105.3696$$

$$n \cong 106 \text{ Personas}$$

Error Muestral:

$$e = \sqrt{\frac{Z^2 \times p \times q}{n}} = \sqrt{\frac{1.96^2 \times 0.84 \times 0.16}{106}} = 0.0798$$
$$e = 7.98\%$$

IDENTIFICACIÓN DE ESTRATOS

Para la recolección de la información se han considerado las mujeres consumidoras de productos artesanales de los diferentes talleres de artesanías textiles del país:

- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en Santa Tecla, La Libertad
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en San Antonio los Ranchos, Chalatenango
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en San Ignacio, Chalatenango
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en La libertad, La libertad.
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en San Jacinto, San Salvador
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en Panchimalco, San Salvador
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en La Palma, Chalatenango
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en Izalco, Sonsonate
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en Ilobasco, Cabañas
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en Teosinte, Chalatenango
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en San Sebastián, San Vicente.
- Mujeres consumidoras de artesanías de los talleres artesanales ubicados en Santa Ana, Santa Ana

El trabajo de campo se facilitó ya que hubo una feria de artesanillas llevada a cabo los días 29 y 30 de septiembre y 1 de octubre del 2017 en el CIFCO donde se asume que todas las mujeres que pertenecen a los diferentes estratos identificados, estuvieron presentes en dicha feria.

2.1.5.1.7 REALIZACION DEL TRABAJO DE CAMPO.

LUGAR DE DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

El Centro Internacional de Congresos, Convenciones y Ferias facilitan y comercializa espacios multifuncionales, versátiles, adaptables y especializados para la organización y desarrollo de eventos, con el equipamiento, servicios complementarios y tecnología.



Ilustración 13: Instalaciones del Centro de Ferias y Convenciones de El Salvador (CIFCO)

Objetivos de la institución:

- Apoyar a través de las ferias, exposiciones y congresos el intercambio Tecnológico, Comercial e Industrial en el área nacional e internacional.
- Abastecer el apoyo a la Institución enmarcado en el uso racional de los recursos.
- Planear y organizar la participación de expositores del sector comercial, industrial y turístico para eventos masivos.
- Planificar y establecer la participación de expositores de sectores específicos.
- Brindar seguridad y comodidad a visitantes y expositores.
- Promover la imagen de la institución y de El Salvador a nivel nacional e internacional.

La investigación se realiza en la celebración de La Cuarta edición de la Pasarela de Moda Artesanal "Opulencia Pipil", en la cual CONAMYPE lanza la colección Cacao 2017, inspirada en el florecimiento del preciado fruto y la tercera feria de artesanillas organizada por CONAMYPE. En dichos eventos se cuenta con la presencia de los diferentes talleres de Artesanías textiles de El Salvador, por lo que encuesta a los visitantes para obtener la información del mercado consumidor.

Fechas de realización de las encuestas

La realización de las encuestas se hizo en base a las siguientes fechas:

Fecha	Lugares	Cantidad de encuestas
Viernes 29 de septiembre de 2017	CIFCO	25
Sábado 30 de septiembre de 2017	CIFCO	42
Domingo 1 de octubre de 2017	CIFCO	39

Tabla 31: Fechas de realización de investigación de campo.

2.1.5.1.7 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN Y TABULACIÓN DE RESULTADOS

Para esta investigación se utilizó una encuesta de opinión la cual consiste en lo siguiente:

- Se presentan 15 tipos de productos de confección en base a bordados artesanales en el cual se pide al encuestado que señale cuales productos son de su interés, para posteriormente preguntar las características de producto, precio, plaza y promoción relacionados al mismo. El instrumento puede visualizarse en los anexos de este trabajo de grado.

Para efectos de conocer cómo se realizó la tabulación de los resultados se presenta a continuación una muestra:

Pregunta 2. ¿Qué tipo de prendas de vestir o productos textiles para el hogar con Bordados Artesanales le gustaría comprar? Puedes marcar múltiples opciones (mostrar catalogo)

Objetivo específico de la investigación de mercado (IME) en que se basa: Identificar cuáles son los productos de confección en base a bordados manuales con mayor aceptación.

Variable a responder: Saber qué tipo de prendas de vestir o productos textiles para el hogar es más demandada por el mercado local en el municipio de San salvador.

Personas a responder: 106 Personas de las 106 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 2 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 2 - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
blusa para mujer	56	52.83%
bolsos	46	43.40%
vestido para mujer	44	41.51%
mantas con bordado	20	18.87%
decoraciones de mesa	20	18.87%
vestido para niña	12	11.32%
short para mujer	10	9.43%
vestido para bebé	6	5.66%
faldas para mujer	6	5.66%
Blusa para niña	6	5.66%
Sobre fundas	4	3.77%
short para niña	3	2.83%
faldas para niña	1	0.94%
camisas para bebe	1	0.94%
gorros para bebe	0	0.00%
Total de Respuestas	235	(+100%)
Total de Encuestados	106	221.70%

Tabla 32: Tabla General Pregunta 2, línea artesanal

Gráfica:

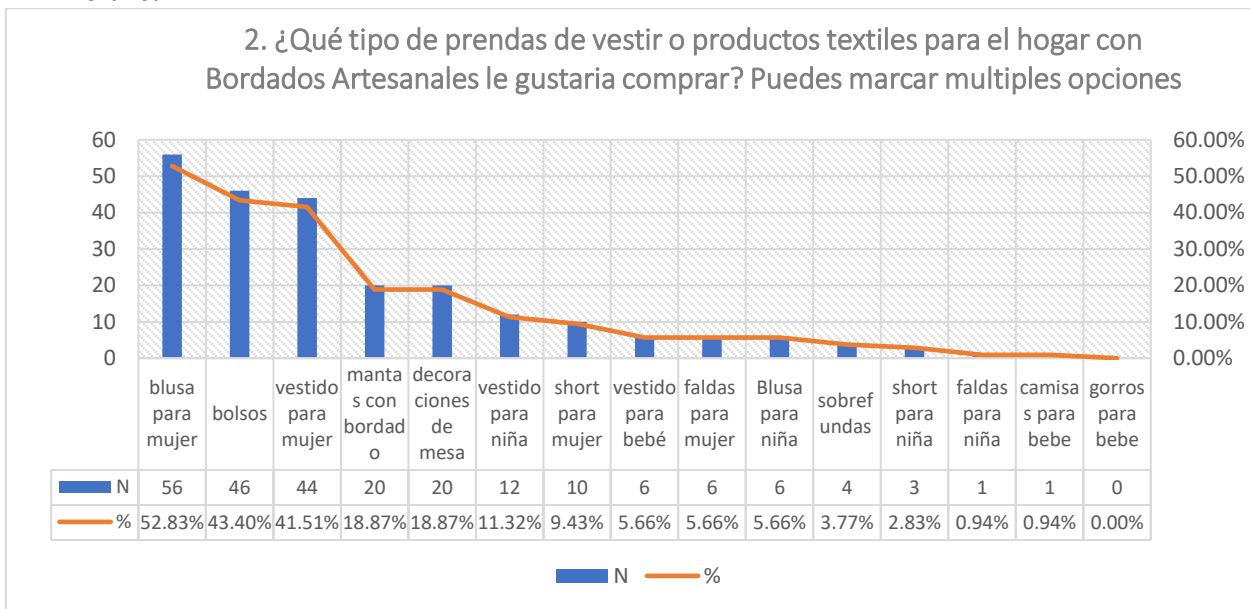


Gráfico 10: Resultado de la pregunta 2, línea artesanal.

Análisis: Los productos que más compra la población meta para los productos de confección en base a bordados manuales son las blusas para mujer, los bolsos y los vestidos para mujer, el 52.83% de las mujeres afirman comprar blusas y el 43.40% bolsos, porcentajes que son muy altos, en menor grado con un 18.87% las mujeres tienen hábitos de compras inclinados por mantas con bordado y decoraciones de mesas, y se encuentran aquellos productos que no alcanzan un 12% como lo son los vestidos para niña, el short para mujer, vestidos para mujer, blusas para niña, sobre fundas, short para niña y con 1% se encuentran las prendas como faldas para niña y camisas para bebé, y nadie compraría lo que son gorros para bebé.

Conclusión: Se ve claro la tendencia del mercado meta a comprar productos con bordados manuales, como lo son blusas, los vestidos y los bolsos, que serían los productos que las mujeres bordadoras tendrán que enfatizar, en menor grado puede darse la comercialización de vestidos para niña, short para mujer, vestidos para bebé, faldas para mujer, blusas para niña. Los productos de Short para niña, faldas para niña, camisas para bebé y gorros para bebé son poco representativos para la comercialización dirigida al mercado meta.

En cuanto a los artículos para el hogar con bordados manuales, la tendencia se encuentra en las mantas con bordados y las decoraciones de mesas y las menos representativas sería las sobre fundas.

Nota: Toda la tabulación del instrumento de investigación puede consultarse en anexos a este documento.

2.1.5.2 RESULTADOS

2.1.5.2.1 PERFIL DEL CONSUMIDOR LOCAL DE PRODUCTOS DE CONFECCION EN BASE A BORDADOS ARTESANALES:

Para los resultados del mercado consumidor local de productos de confección de bordados artesanales en base al perfil del consumidor.

Perfil del consumidor	
Características	Descripción:
El mercado objetivo tiene las siguientes preferencias:	El mercado objetivo compra más estos productos: Blusa para mujer y Vestidos para mujer, y entre los accesorios con más presencia en la mente de los consumidores es: bolsos y mantas con bordados así como los productos con menor atención son: las prendas de vestir para niños y bebés, con excepción del vestido de niñas que tiene representatividad en este segmento de mercado.
Preferencia en blusas	Se prefieren la prenda de vestir en su mayoría confeccionado por el material de vestir tipo manta pagando en promedio \$10.00 a \$20.00 por prenda; exigiendo calidad y adaptabilidad de la prenda al cuerpo; donde las estacionalidades durante el mes de abril y diciembre aumentan.
Preferencia en vestidos	Se prefieren para la prenda de vestir de material tipo manta con un estimado de precio que ronda en promedio el \$20.00 para cada prenda; exigiendo calidad y adaptabilidad de la prenda al cuerpo; en la época de abril y diciembre la demanda incrementa.
Preferencia en Bolsos	Se prefiere en este accesorio el tipo de material tipo manta; pagando en promedio \$ 10.00 por accesorio, así también existe un segmento de este mercado que está dispuesto a cancelar por este una cantidad de \$20.00 por un producto exigiendo en abril y diciembre la demanda incrementa.
Preferencia de mantas con bordados y decoraciones de mesa:	Se prefieren las mantas con bordados y decoraciones de mesas con un especial énfasis que se elaboren de material tipo manta; pagando en promedio \$6.00 por artículo y que este precio no supere los \$10.00; exigiendo calidad; en el caso de estos artículos la estacionalidad es relativa según la necesidad del consumidor

Tabla 33: Perfil del consumidor (Bordado manual).

2.1.5.2.2 PROYECCIONES DE LA DEMANDA POTENCIAL.

Se presenta a continuación la demanda de prendas de vestir del **mercado objetivo**: Los residentes del sexo femenino de la Zona occidental y central de El Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58 y que hayan tenido la experiencia de haber comprado un producto artesanal para el hogar.

En base al estudio del mercado consumidor se tienen los siguientes parámetros:

- Es mercado potencial global es representado por 495,358 mujeres (Bajo el supuesto de que un porcentaje ya es consumidor de productos artesanales y otro porcentaje lo será gracias al esfuerzo del marketing, desarrollo de productos e innovación)
- La investigación de mercado realizada para conocer las preferencias del mercado objetivo respecto a ciertas prendas de vestir fue en base a una muestra de 102 personas.

De lo anterior se puede afirmar que el Coeficiente de elevación (CE) que proporciona la representatividad de cada una de las encuestas es:

$$CE = \text{Población meta} / \text{número de encuestas} = 495,358 / 106$$

Cada encuesta representa la opinión de 4673 personas del mercado objetivo.

Entonces para determinar la demanda aparente se considera la información obtenida de las encuestas de los que se tiene la siguiente información:

La demanda global potencial de prendas de vestir y productos artesanales para el hogar se muestra en la siguiente tabla:

PRODUCTOS	Preferencia de productos	Tasa de compra anual.	Demanda total de muestra anual (Preferencia * tasa anual)	Demanda potencial global anual (Demanda de muestra anual * C.E.)
blusa para mujer	56	4	224	1046752
bolsos	46	2	92	429916
vestido para mujer	44	3	132	616836
mantas con bordado	20	5	100	467300
decoraciones de mesa	20	4	80	373840
vestido para niña	12	2	24	112152
short para mujer	10	3	30	140190
vestido para bebé	6	4	24	112152
faldas para mujer	6	3	18	84114
Blusa para niña	6	3	18	84114
Sobre fundas	4	3	12	56076
short para niña	3	2	6	28038
faldas para niña	1	2	2	9346
camisas para bebe	1	4	4	18692
gorros para bebe	0	0	0	0
Total, de Respuestas	235			
Total de Encuestados	106			

Tabla 34: Demanda potencial global estimada para línea artesanal con bordados

Nota: La tasa de compra se aproximó al entero menor para evitar sobre estimación de demanda potencial global.

Debido a que los gorros para bebe no obtuvieron demanda se descarta la producción de estos en los primeros cinco años de la planta industrial de prendas de vestir artesanales de las mujeres Bordadoras del Municipio de Panchimalco.

En la siguiente grafica se muestran la tasa de crecimiento histórico que ha tenido el sector de Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles y prendas de vestir.

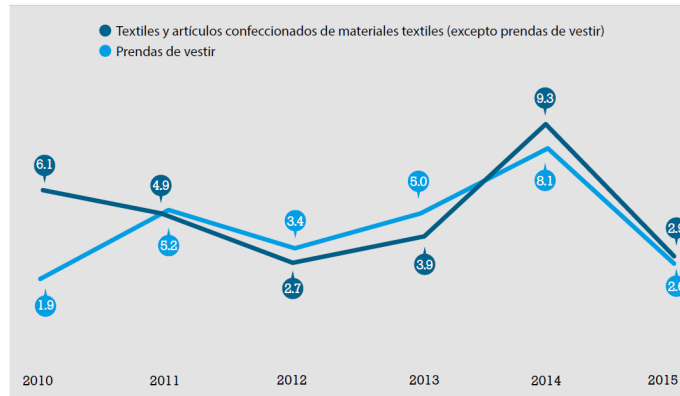


Gráfico 11: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.

Como podemos ver la tasa de crecimiento es muy cambiante por lo que se tomara un promedio, que da como resultado una tasa de 4.4% anual.

Por lo que la demanda anual de los productos de la línea artesanal para los primeros cinco años que opere la planta de producción de las mujeres Bordadoras de Panchimalco..

PRODUCTO	DEMANDA ANUAL				
	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
blusa para mujer	1140893	1191092	1243500	1298214	1355335
bolsos	468581	489198	510723	533195	556656
vestido para mujer	672312	701893	732777	765019	798680
mantas con bordado	509327	531737	555134	579560	605060
decoraciones de mesa	407462	425390	444107	463648	484048
vestido para niña	122239	127617	133232	139094	145215
short para mujer	152798	159521	166540	173868	181518
vestido para bebé	122239	127617	133232	139094	145215
faldas para mujer	91679	95713	99924	104321	108911
Blusa para niña	91679	95713	99924	104321	108911
Sobre fundas	61119	63808	66616	69547	72607
short para niña	30560	31904	33308	34774	36304
faldas para niña	10187	10635	11103	11591	12101
camisas para bebe	20373	21269	22205	23182	24202

Tabla 35: Demanda potencial global de línea artesanal con bordados para 5 años

2.1.5.2.3 PROYECCIONES DE VENTAS

Se penetrará en el **mercado con un porcentaje del 0.1%** con relación a la demanda global potencial para los primeros cinco años de la empresa. A continuación, se presentan las proyecciones de ventas anuales.

Esto debido que aún no hay estrategias de marketing desarrolladas a lo largo del tiempo y ni desarrollo de ingeniería de productos.

PROYECCIONES ANUALES					
PRODUCTO	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
blusa para mujer	1141	1191	1244	1298	1355
bolsos	469	489	511	533	557
vestido para mujer	672	702	733	765	799
mantas con bordado	509	532	555	580	605
decoraciones de mesa	407	425	444	464	484
vestido para niña	122	128	133	139	145
short para mujer	153	160	167	174	182
vestido para bebé	122	128	133	139	145
faldas para mujer	92	96	100	104	109
Blusa para niña	92	96	100	104	109
Sobre fundas	61	64	67	70	73
short para niña	31	32	33	35	36
faldas para niña	10	11	11	12	12
camisas para bebe	20	21	22	23	24

Tabla 36: proyecciones de ventas de línea artesanal con bordados anuales

Para el cálculo de la estacionalidad se le asignó un porcentaje de demanda según los datos obtenidos en las encuestas, se muestra en la siguiente tabla:

MES	PORCENTAJE DE DEMANDA
ENERO	10%
FEBRERO	5%
MARZO	5%
ABRIL	5%
MAYO	5%
JUNIO	5%
JULIO	5%
AGOSTO	10%
SEPTIEMBRE	5%
OCTUBRE	5%
NOVIEMBRE	10%
DICIEMBRE	30%

Tabla 37: Asignación de porcentajes de demanda a los meses del año línea artesanal con bordado

Se presentan las proyecciones por mes de los primeros cinco años de funcionamiento para la planta de producción de la línea artesanal:

PRONOSTICO DE VENTAS - 2020													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	105	100	100	100	100	100	100	105	100	100	105	124	1236
Bolso	43	41	41	41	41	41	41	43	41	41	43	51	508
Vestido para mujer	62	59	59	59	59	59	59	62	59	59	62	73	728
Mantas con bordado	47	45	45	45	45	45	45	47	45	45	47	55	552
Decoraciones de mesa	37	36	36	36	36	36	36	37	36	36	37	44	441
Vestido de niña	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	13	132
Short para mujer	14	13	13	13	13	13	13	14	13	13	14	17	166
Vestido para bebe	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	13	132
Faldas para mujer	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	10	99
Blusas para niña	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	10	99
Sobre funda	6	5	5	5	5	5	5	6	5	5	6	7	66
Short para niña	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33
Faldas para niña	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
Camisas para bebe	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	22

Tabla 38: Pronóstico de ventas 2020 - línea artesanal con bordados

PRONOSTICO DE VENTAS - 2021													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	109	104	104	104	104	104	104	109	104	104	109	129	1290
Bolso	45	43	43	43	43	43	43	45	43	43	45	53	530
Vestido para mujer	64	61	61	61	61	61	61	64	61	61	64	76	760
Mantas con bordado	49	47	47	47	47	47	47	49	47	47	49	58	576
Decoraciones de mesa	39	37	37	37	37	37	37	39	37	37	39	46	461
Vestido de niña	12	11	11	11	11	11	11	12	11	11	12	14	138
Short para mujer	15	14	14	14	14	14	14	15	14	14	15	17	173
Vestido para bebe	12	11	11	11	11	11	11	12	11	11	12	14	138
Faldas para mujer	9	8	8	8	8	8	8	9	8	8	9	10	104
Blusas para niña	9	8	8	8	8	8	8	9	8	8	9	10	104
Sobre funda	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7	73
Short para niña	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
Faldas para niña	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Camisas para bebe	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24

Tabla 39: Pronóstico de ventas 2021 - línea artesanal con bordados

PRONOSTICO DE VENTAS - 2022													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	114	109	109	109	109	109	109	114	109	109	114	135	1347
Bolso	47	45	45	45	45	45	45	47	45	45	47	55	553

Vestido para mujer	67	64	64	64	64	64	64	67	64	64	67	79	794
Mantas con bordado	51	49	49	49	49	49	49	51	49	49	51	60	601
Decoraciones de mesa	41	39	39	39	39	39	39	41	39	39	41	48	481
Vestido de niña	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	14	144
Short para mujer	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	18	180
Vestido para bebe	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	14	144
Faldas para mujer	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	11	108
Blusas para niña	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	11	108
Sobre funda	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7	73
Short para niña	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	36
Faldas para niña	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Camisas para bebe	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24

Tabla 40: Pronóstico de ventas 2022 - línea artesanal con bordados

PRONOSTICO DE VENTAS - 2023													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	119	114	114	114	114	114	114	119	114	114	119	141	1406
bolso	49	47	47	47	47	47	47	49	47	47	49	58	578
Vestido para mujer	70	67	67	67	67	67	67	70	67	67	70	83	829
Mantas con bordado	53	51	51	51	51	51	51	53	51	51	53	63	628

Decoraciones de mesa	43	41	41	41	41	41	41	43	41	41	43	50	502
Vestido de niña	13	12	12	12	12	12	12	13	12	12	13	15	151
Short para mujer	16	15	15	15	15	15	15	16	15	15	16	19	188
Vestido para bebe	13	12	12	12	12	12	12	13	12	12	13	15	151
Faldas para mujer	10	9	9	9	9	9	9	10	9	9	10	11	113
Blusas para niña	10	9	9	9	9	9	9	10	9	9	10	11	113
Sobre funda	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	8	75
Short para niña	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	37
Faldas para niña	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Camisas para bebe	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	25

Tabla 41: Pronóstico de ventas 2023 - línea artesanal con bordados

PRONOSTICO DE VENTAS - 2024													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	124	119	119	119	119	119	119	124	119	119	124	147	1468
bolso	51	49	49	49	49	49	49	51	49	49	51	60	603
Vestido para mujer	73	70	70	70	70	70	70	73	70	70	73	87	865
Mantas con bordado	55	53	53	53	53	53	53	55	53	53	55	66	655
Decoraciones de mesa	44	42	42	42	42	42	42	44	42	42	44	52	524
Vestido de niña	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	16	157
Short para mujer	17	16	16	16	16	16	16	17	16	16	17	20	197
Vestido para bebe	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	16	157

Faldas para mujer	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	12	118
Blusas para niña	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	12	118
Sobre funda	7	6	6	6	6	6	6	7	6	6	7	8	79
Short para niña	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	37
Faldas para niña	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Camisas para bebe	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	25

Tabla 42: Pronóstico de ventas 2024 - línea artesanal con bordados

2.1.6 ESTUDIO DE MERCADO PARA CONSUMIDORES LOCALES DE LAS LÍNEAS DE PRODUCCION EN BASE A TEXTILES ARTESANALES Y TINTES NATURALES.

2.1.6.1 METODOLOGÍA

2.1.6.1.1 ESTABLECIMIENTO DEL UNIVERSO.

El universo es la población que reside en 4 áreas geográficas donde se identifica mercado potencial de los productos artesanales que elaborarán las mujeres de Panchimalco. Las 4 áreas son:

- Municipio de San Salvador.
- Municipio de La Libertad.

San Salvador son municipios del Área Metropolitana de San Salvador (AMSS) los cuales presentan ingresos mayores al promedio nacional y las áreas urbanas de El Salvador, por lo que representan un mercado atractivo con poder adquisitivo para la comercialización de productos de confección en base a bordados manuales y textiles artesanales. Además, en un mercado muy próximo a Panchimalco.

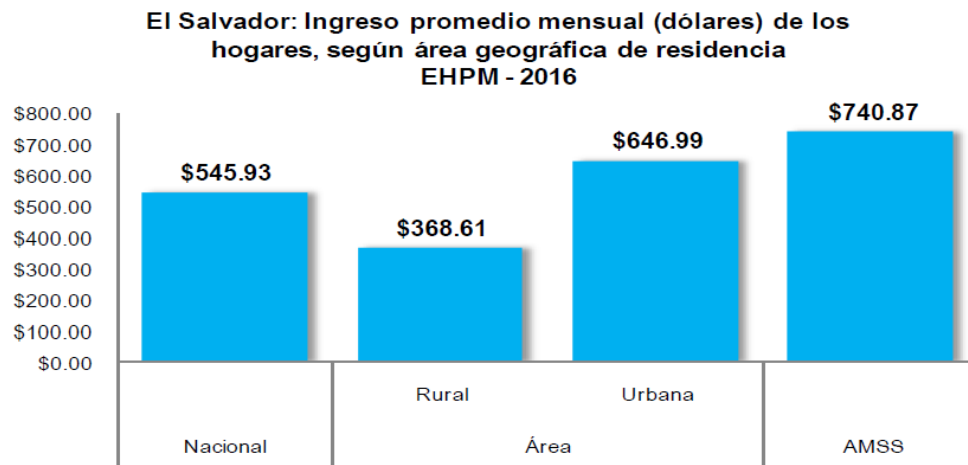


Gráfico 12: ingreso de dinero por hogar en El Salvador

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

El municipio de la Libertad se elige ya que la Asociación Comunitaria Unida por el Agua y la Agricultura (ACUA) tiene amplia experiencia en tratar con el mercado del puerto de la Libertad, ya sea en materia de distribución y comercialización.

2.1.6.1.2 ESTABLECIMIENTO DE LA POBLACIÓN.

Se estableció como población mujeres residentes de las áreas geográficas mencionadas, por los siguientes motivos:

- Las prendas de vestir artesanales que hacen las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco son dirigidas para este segmento del mercado.
- Como cultura de la región se tiene que mayormente son las mujeres las que compran productos de confección en base a bordados a mano y textiles artesanales.
- Las mujeres bordadoras de Panchimalco tienen experiencia en la confección de productos de prendas de vestir con bordados artesanales para mujeres.

2.1.6.1.3 DETERMINACION DEL LA POBLACION META O MERCADO META

Para establecer la población meta se ha considerado lo siguiente:

- Para este estudio se ha considerado que para que un rango de edad sea considerado dentro de la población meta, este debe superar una población arriba de 150 mil personas. Estos rangos son de 20 años a 54 años. Ver gráfico 2. Si bien el dato es a nivel nacional, se considera válido una interpolación del rango de edad a la población de estudio de este trabajo de grado.

Por lo que **la población meta o mercado meta** se define como: Los residentes del sexo femenino de los municipios de San Salvador y La Libertad de 20 a 54 años que se muestren interesados en los productos de los productos de confección en base a textiles artesanales y tintes naturales.

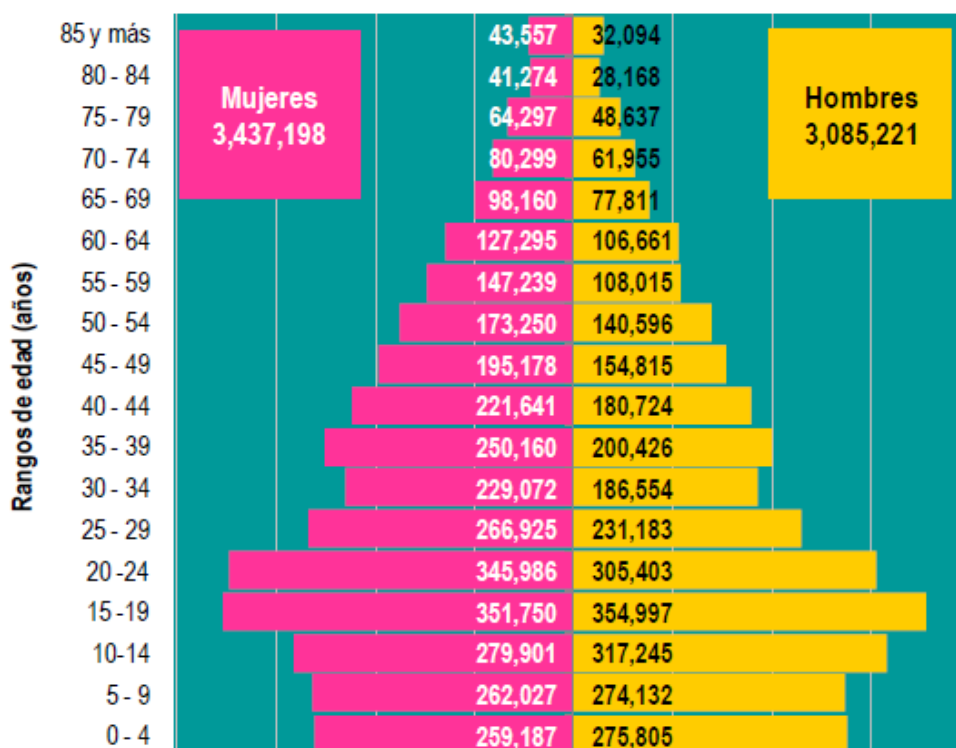


Gráfico 13: El Salvador: Pirámide poblacional según sexo

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

2.1.6.1.4 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Población objetivo: Los residentes del sexo femenino de los municipios de San Salvador y La Libertad de 20 a 54 años que se muestren interesados en los productos de los productos de confección en base a textiles artesanales y tintes naturales.

Para determinar el total de la población de estudio se tiene lo siguiente:

- Se tiene un total de 352,087 ciudadanos pertenecientes a los municipios bajo análisis, de los cuales 190,471 son mujeres.
- Según el gráfico presentado anteriormente el porcentaje de población de mujeres ocupadas de 20 a 54 años es de 48.94%.

Respecto a lo anterior tenemos los siguientes filtros:

Característica poblacional.	Población de estudio
Mujeres de los municipios de San Salvador y La Libertad.	190,471 personas.
Mujeres de la edad de 20 a 54 años de los municipios de San Salvador y La Libertad.	93, 217 personas (Aplicando filtro del 48.94 %)

Tabla 43: Características de las poblaciones en estudio

Por tanto, el mercado meta se identifica como un total de 93, 217 mujeres de la edad de 20 a 54 años los municipios de San Salvador y La Libertad.

Municipio	Población		
	Total	Hombres	Mujeres
San Salvador	316,090	144,217	171,873
La Libertad	35,997	17,399	18,598
TOTAL	352,087	161,616	190,471

Tabla 44: Datos poblacionales de los municipios involucrados.

Fuente: Censo de población y vivienda del año 2007

2.1.6.1.5 TIPO DE MUESTREO

MUESTREO PROBABILÍSTICO: MUESTREO ALEATORIO ESTRATIFICADO (MAE)

- Los métodos de **muestreo probabilísticos** son aquellos que se basan en el principio de equiprobabilidad. Es decir, aquellos en los que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño n tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas. Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos nos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables.
- El **Muestreo Aleatorio Estratificado** divide la población identificada en grupos llamados estratos. Dentro de cada estrato, los elementos están situados de manera más homogénea con respecto a las características en estudio. Para cada estrato se toma una sub muestra, mediante el procedimiento aleatorio simple. La muestra global se obtiene combinando las sub muestras de todos los estratos. El muestreo por estratos puede ser más efectivo si se trata de poblaciones heterogéneas. Al hacer la estratificación, las clases o grupos se establecen de modo que las unidades de muestreo tiendan a ser uniformes dentro de cada estrato, mientras que los estratos tenderán a ser diferentes entre sí.

2.1.6.1.6 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

A continuación, se determina el tamaño de la muestra para el mercado objetivo:

Tamaño de la muestra:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

- n = Proporción esperada de la muestra
- N = Total de la población de estudio
- Z_{α}^2 = Nivel de Seguridad (95% de nivel de confianza)
- p = probabilidad de éxito, o proporción esperada (se estimará en 80%)
- q = 1 – p (probabilidad de fracaso, se estimará en 20%)
- d = 5% de precisión de la muestra (Error máximo admisible en términos de proporción)
- e = error maestral.

Aplicando la formula anterior se obtiene el número de personas a encuestar para el presente estudio.

$$n = \frac{93,217 * 1.96^2 * 0.8 * 0.2}{0.05^2 * (93,217 - 1) + 1.96^2 * 0.8 * 0.2}$$
$$n = \frac{57296.38835}{233.654656} = 245.21 \text{ personas}$$
$$n \cong 246 \text{ personas}$$

Las 246 encuestas se distribuyen según la población de cada uno de los municipios bajo análisis.

Municipio	Número de Mujeres de población meta	Numero de encuestas
San Salvador	84,115	222
La Libertad	9,102	24
TOTAL	93, 217	246

Tabla 45: Distribución de la muestra para el estudio del mercado consumidor de productos en base a textiles artesanales y tintes naturales.

2.1.6.1.7 INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y TABULACIÓN

Para recolectar la información se utilizó una herramienta electrónica llamada Google Form, dicha herramienta se describe a continuación:

Google Form es una aplicación desarrollada por la empresa transnacional Google, líder mundial en crear plataformas electrónicas, en la cual podemos realizar formularios y encuestas para adquirir estadísticas sobre la opinión de un grupo de personas a través de internet, convirtiéndose en la más práctica herramienta para adquirir cualquier tipo de información debido a que hoy en día, muchas personas tienen acceso a las tecnologías de información y comunicación.

La herramienta electrónica creada puede visualizarse en los anexos del trabajo de grado. Dicha herramienta fue publicitada por todos los involucrados en este proyecto para poder llegar al mercado objetivo, un actor clave para lograrlo fue el uso de las plataformas electrónicas de La Comisión Nacional de Micro y Pequeña Empresa a través de su red social electrónica de Facebook, que para el 17 de mayo del 2018 tiene una cantidad de seguidores de 30,574 personas.



Ilustración 14 Publicación de encuesta en línea en Pagina de CONAMYPE

Mediante esta vía de extracción de datos se ha logrado evaluar y recopilar estos datos:

Pregunta 1. Al observar el video, ¿Estaría dispuesta a comprar prendas de vestir con Paño Pancho?

Resumen tabla general.

PREGUNTA 1 - OPCIÓN UNICA	TOTAL
	%
Si	77.1%
No	22.9%
Total de Respuestas	100.00%

Tabla 46: Tabla General Pregunta 1, línea artesanal que incluya Paño Pancho

Gráfica:

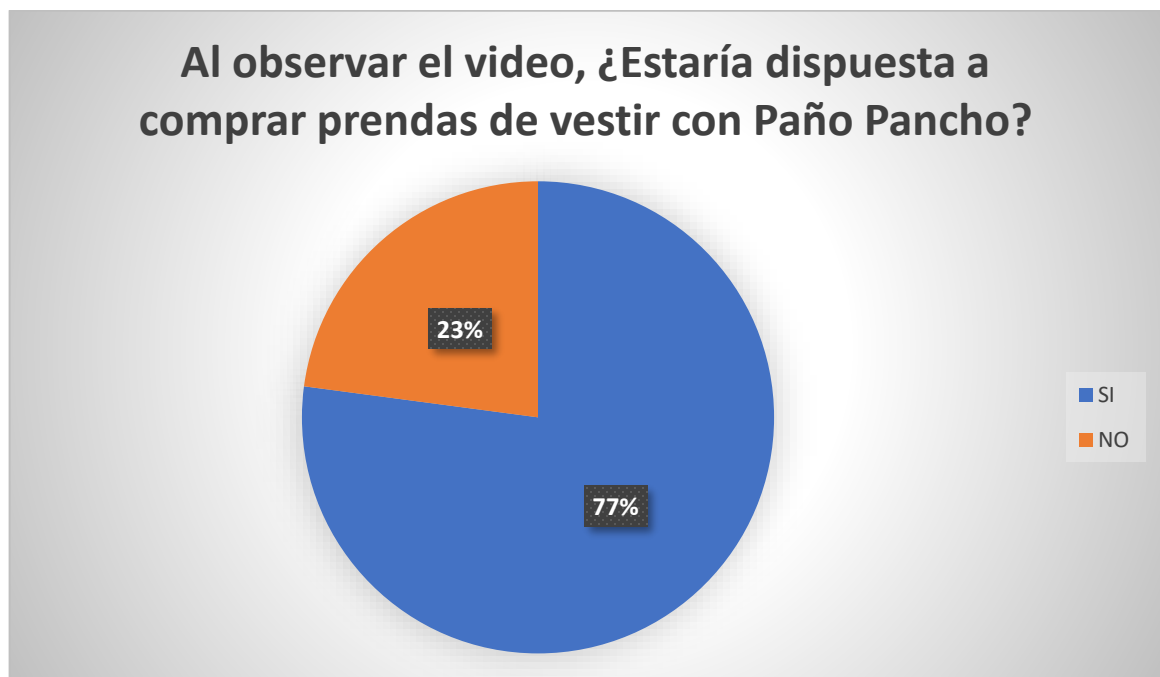


Gráfico 14: Resultado de la pregunta 1, Línea artesanal que incluya Paño pancho

Análisis: El porcentaje de la población meta para la línea artesanal que incluya paño pancho el 77% de ellos estarían dispuestos a adquirir una prenda de vestir que incluya paño pancho, pero también existe un 23% de ellos que no estaría dispuesta a adquirir, este porcentaje es alto debido a que durante la aplicación del mismo instrumento su homólogo en la categoría de textiles artesanales también ha sido evaluado como lo es el textil teñido con tintes naturales y que al juntar estas 2 oportunidades de mercado sería altamente positivo para el modelo de empresa.

Pregunta 2. ¿Qué tipo de prendas de vestir o productos textiles que incluya paño pancho le gustaría comprar? (Puede marcar múltiples opciones.)

Resumen tabla general:

PREGUNTA 2 - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL
	%
Blusa para mujer	70.2%
Bufandas	52.4%
Bolsos	51.2%
Vestidos	31%
Poncho	15.5%
Chaqueta	13.1%
Total de Respuestas	(+100%) 221.70%

Tabla 47: Tabla General Pregunta 2, línea artesanal que incluya Paño Pancho

Gráfica



Gráfico 15: Resultado de la pregunta 2, línea artesanal que incluya Paño Pancho.

Análisis: Se puede definir que la principal prenda de vestir es la blusa que propone una alta intención de compra con un 70%, no obstante las mujeres también tienen intención de compra para los accesorios como lo son las bufandas y los bolsos con un porcentaje de intención de un 52% y 51% respectivamente, una fuerte propuesta en ventas es por parte de los vestidos debido a que representa un 31% que se verá reflejado en la estimación del precio por parte de la persona que pretende adquirir un producto de esta línea, se puede

visualizar también una observación clara de que se deberá producir en pequeña escala los ponchos y las chaquetas ya que no representan nada más que un 30% en conjunto para producir.

Pregunta 1. Al observar el video, ¿Estaría dispuesta a comprar prendas de vestir teñidas con tintes naturales?

Resumen tabla general.

PREGUNTA 1 - OPCIÓN UNICA	TOTAL
	%
Si	89%
No	11%
Total de Respuestas	100.00%
Total de Encuestados	100.00%

Tabla 48: Tabla General Pregunta 1, línea de textiles teñidos con tintes naturales

Gráfica:

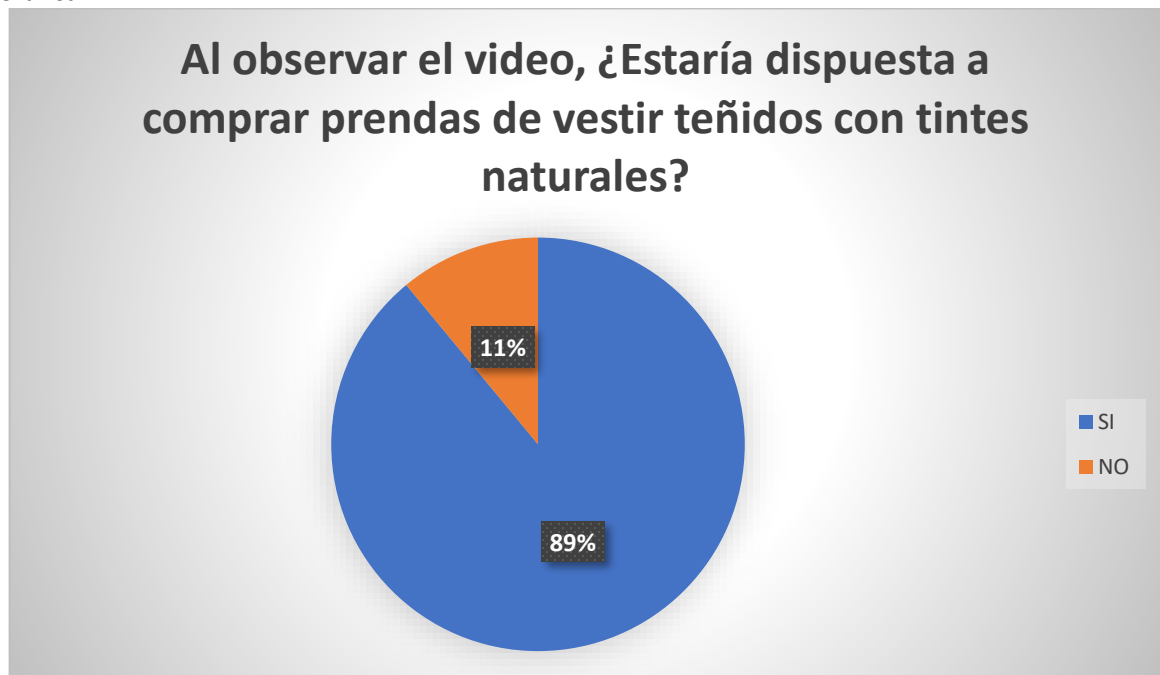


Gráfico 16: Resultado de la pregunta 1, línea de textiles teñidos con tintes naturales

Análisis: En la gráfica que se presenta anteriormente se puede observar que el porcentaje por los textiles teñidos con tintes naturales en la intención de aceptación es mayor ya que representa el 89% del total de encuestados no así existe un 11% que no posee preferencias con este tipo de textil y en todo caso es 11 por ciento se asegura que es de la población meta que presenta preferencias por los textiles que incluyan paño pancho, debido a que ambos cuestionarios se aplicaron simultáneamente, lo cual se puede observar que para el modelo de empresa será necesario producir en ambas vías para garantizar la sostenibilidad en un futuro.

Pregunta 2. ¿Qué tipo de prendas de vestir o productos textiles teñidos con tintes naturales le gustaría comprar? (Puede marcar múltiples opciones.)

Resumen tabla general:

PREGUNTA 2 - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL
	%
Blusa para mujer	84.5%
Bufandas	44.3%
Bolsos	45.4%
Vestidos	61.9%
Poncho	16.5%
Chaqueta	13.4%
Total de Respuestas	(+100%) 266%

Tabla 49: Tabla General Pregunta 2, textiles teñidos con tintes naturales

Gráfica

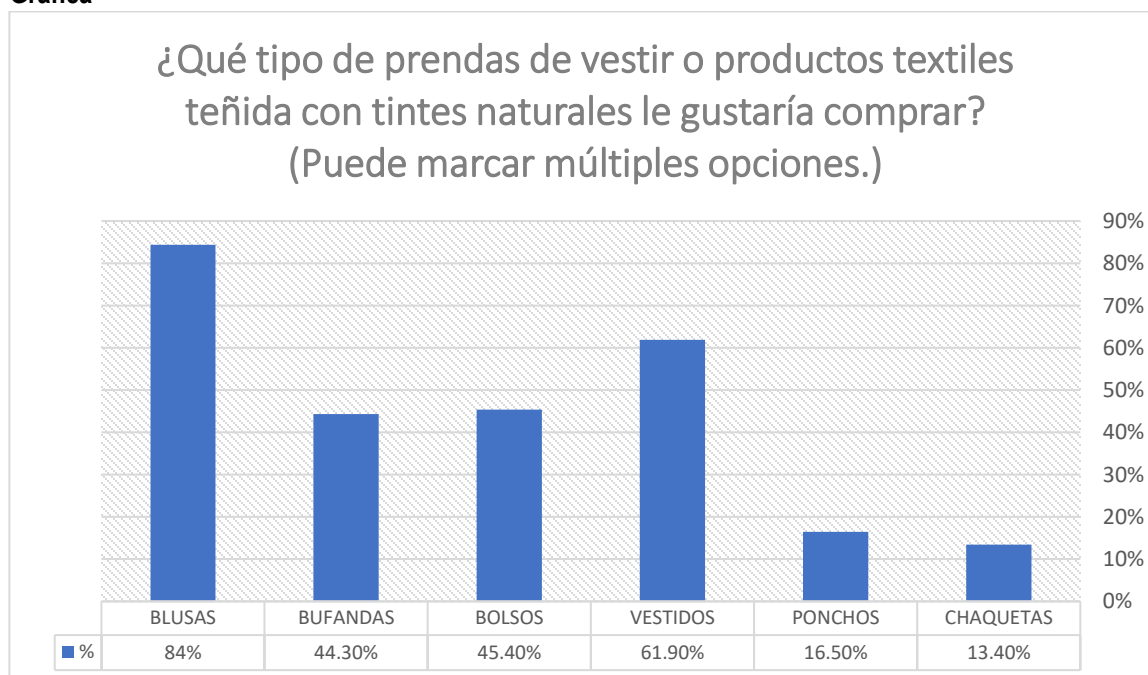


Gráfico 17: Resultado de la pregunta 2, línea de textiles teñidos con tintes naturales.

Análisis:

En la anterior gráfico se puede observar que las preferencias por el mercado meta de los textiles artesanales es el de las blusas con un 84% de aceptación y luego le sigue los vestidos que representan un 61.9% no así mismo dentro de las gráficas existen dos niveles intermedios que son las bufandas y los bolsos con 44.30% y 45.40% respectivamente, y el siguiente nivel es el de los ponchos y las chaquetas que tiene una intención de

compra que no supera los 20 puntos porcentuales lo que se debe tomar en consideración al momento de producir.

Nota: La tabulación de todas las preguntas puede consultarse en los anexos de este trabajo de grado.

2.1.6.2 RESULTADOS

2.1.6.2.1 PERFIL DEL CONSUMIDOR LOCAL DE PRODUCTOS DE CONFECCION EN BASE A TEXTIL PAÑO PANCHO Y TINTES NATURALES

La perspectiva de cada una de las prendas de vestir en cada una de las líneas de textiles artesanales tiene como predominante la prenda de vestir blusa para mujer en el que se ve una gran diferencia respecto a otras líneas. Aunque la aplicación de los instrumentos fue simultánea, se puede ver una clara diferencia entre cada línea y la opción seleccionada por sujeto del estudio para eso se puede construir un perfil del consumidor.

Perfil del consumidor	
Características	Descripción:
El mercado objetivo tiene las siguientes preferencias:	El mercado objetivo compra más estos productos: Blusas en los textiles que incluyan Paño pancho y teñidos con tintes naturales, una preferencia uniforme de los accesorios, y la población objetiva tiene mayor preferencia por los vestidos en añil que por los que incluyen paño pancho, y las que poseen menor participación son los ponchos y las chaquetas.
Preferencia en blusas	Se prefieren las blusas en ambas líneas con un porcentaje alto y con mayor grado de participación por la talla "M", y la población objetivo tiene una preferencia por adquirir de 1 a 2 prendas de vestir de esta categoría por año.
Preferencia en accesorios (Bufandas y Blusas)	Se prefieren para los accesorios en ambas líneas en un rango intermedio y en el cual se estima un precio relativamente bajo que está en el rango de \$1.00 hasta los \$30.00 en su mayoría
Preferencia en los vestidos teñidos con tintes naturales	Se prefiere en su mayoría por los vestidos teñidos en tintes naturales que por los que están elaborados por paño pancho, y en su mayoría tienen como preferencia los vestidos de talla "M" en ambas categorías.
Preferencia de color	En la mayoría de las prendas de vestir con tintes naturales, la población meta prefiere el color azul.

Tabla 50: Preferencia de consumidor (Paño Pancho y teñidos con tintes naturales).

2.1.6.2.2 PROYECCIONES DE LA DEMANDA POTENCIAL DE TEXTILES CON PAÑO PANCHO

Se presenta a continuación la demanda de prendas de vestir del **mercado objetivo**: el mercado meta se identifica como un total de 93,217 población femenina ocupadas de la edad de 20 a 54 años del municipio de San Salvador con ingresos mayores a \$270.58 y de los cuales se basaran los estudios de consumidores de productos de confección en base a textiles industriales.

En base al estudio del mercado consumidor se tienen los siguientes parámetros:

- Es mercado potencial global es representado por 93,217 mujeres (Bajo el supuesto de que un porcentaje ya es consumidor de productos artesanales y otro porcentaje lo será gracias al esfuerzo del marketing, desarrollo de productos e innovación)

- La investigación de mercado realizada para conocer las preferencias del mercado objetivo respecto a ciertas prendas de vestir fue en base a una muestra de 246 personas.

De lo anterior se puede afirmar que el Coeficiente de elevación (CE) que proporciona la representatividad de cada una de las encuestas es:

$$CE = \text{Población meta} / \text{número de encuestas} = 93217/246$$

Cada encuesta representa la opinión de 326 personas del mercado objetivo.

Entonces para determinar la demanda aparente se considera la información obtenida de las encuestas de los que se tiene la siguiente información:

La demanda global potencial de prendas de vestir y productos artesanales que incluya Paño Pancho se muestra en la siguiente tabla:

PRODUCTOS	Preferencia de productos	Tasa de compra anual.	Demanda total de muestra anual (Preferencia * tasa anual)	Demanda potencial global anual (Demanda de muestra anual * C.E.)
Blusa para mujer	76	2	152	49,552
Bufandas	57	1	57	18,582
Bolsos	56	1	56	18,256
Vestidos	33	2	66	21,516
Poncho	16	1	16	5,216
Chaqueta	14	1.	14	4,564

Tabla 51: Demanda potencial global estimada para línea de textiles artesanales con Paño Pancho

Nota: La tasa de compra se aproximó al entero menor para evitar sobre estimación de demanda potencial global.

En la siguiente grafica se muestran la tasa de crecimiento histórico que ha tenido el sector de Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles y prendas de vestir.

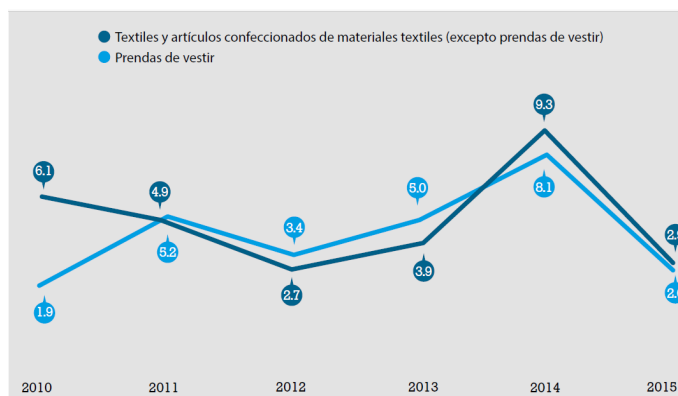


Gráfico 18: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.

Como podemos ver la tasa de crecimiento es muy cambiante por lo que se tomara un promedio, que da como resultado una tasa de 4.4% anual.

Por lo que la demanda anual de los productos de la línea artesanal para los primeros cinco años que opere el modelo de empresa de confección de las mujeres Bordadoras de Panchimalco.

DEMANDA ANUAL					
PRODUCTO	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Blusa para mujer	54009	56385	58866	61456	64160
Bufandas	20253	21144	22075	23046	24060
Bolsos	19898	20773	21687	22642	23638
Vestidos	23451	24483	25560	26685	27859
Poncho	5685	5935	6196	6469	6754
Chaqueta	4974	5193	5422	5660	5909

Tabla 52: Demanda potencial global de línea artesanal que incluya Paño Pancho para 5 años

2.1.6.2.3 PROYECCIONES DE VENTAS PRENDAS DE VESTIR QUE INCLUYA PAÑO PANCHO

Se penetrará en el **mercado con un porcentaje del 0.1%** con relación a la demanda global potencial para los primeros cinco años de la empresa. A continuación, se presentan las proyecciones de ventas anuales.

Esto debido que aún no hay estrategias de marketing desarrolladas a lo largo del tiempo y ni desarrollo de ingeniería de productos.

PROYECCIONES ANUALES					
PRODUCTO	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Blusa para mujer	540	564	589	615	642
Bufandas	203	211	221	230	241
Bolsos	199	208	217	226	236
Vestidos	235	245	256	267	279
Poncho	57	59	62	65	68
Chaqueta	50	52	54	57	59

Tabla 53: proyecciones de ventas de línea artesanal que Incluya Paño Pancho anuales

Para el cálculo de la estacionalidad se le asignó un porcentaje de demanda según los datos obtenidos en las encuestas, se muestra en la siguiente tabla:

MES	PORCENTAJE DE DEMANDA
ENERO	8%
FEBRERO	5%
MARZO	10%
ABRIL	5%
MAYO	5%
JUNIO	5%
JULIO	5%
AGOSTO	12%
SEPTIEMBRE	5%
OCTUBRE	5%
NOVIEMBRE	5%
DICIEMBRE	30%

Tabla 54: Asignación de porcentajes de demanda a los meses del año línea artesanal que incluya Paño Pacho

Se presentan las proyecciones por mes de los primeros cinco años de funcionamiento del modelo de empresa de confección en la producción de la línea artesanal que incluya Paño Pancho

PRONOSTICO DE VENTAS - 2020													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	43	27	54	27	27	27	27	65	27	27	27	162	540
Bufandas	16	10	20	10	10	10	10	24	10	10	10	61	203
Bolsos	16	10	20	10	10	10	10	24	10	10	10	60	199
Vestidos	19	12	24	12	12	12	12	28	12	12	12	71	235
Poncho	5	3	6	3	3	3	3	7	3	3	3	17	57
Chaqueta	4	3	5	3	3	3	3	6	3	3	3	15	50

Tabla 55: Pronóstico de ventas 2020 - línea artesanal que incluya Paño Pancho

PRONOSTICO DE VENTAS - 2021													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	45	28	56	28	28	28	28	68	28	28	28	169	564
Bufandas	17	11	21	11	11	11	11	25	11	11	11	63	211
Bolsos	17	10	21	10	10	10	10	25	10	10	10	62	208
Vestidos	20	12	25	12	12	12	12	29	12	12	12	74	245
Poncho	5	3	6	3	3	3	3	7	3	3	3	18	59
Chaqueta	4	3	5	3	3	3	3	6	3	3	3	16	52

Tabla 56: Pronóstico de ventas 2021 - línea artesanal que incluya Paño Pancho

PRONOSTICO DE VENTAS - 2022													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	47	29	59	29	29	29	29	71	29	29	29	177	589
Bufandas	18	11	22	11	11	11	11	27	11	11	11	66	221
Bolsos	17	11	22	11	11	11	11	26	11	11	11	65	217
Vestidos	20	13	26	13	13	13	13	31	13	13	13	77	256
Poncho	5	3	6	3	3	3	3	7	3	3	3	19	62

Chaqueta	4	3	5	3	3	3	3	6	3	3	3	16	54
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

Tabla 57: Pronóstico de ventas 2022 - línea artesanal que incluya Paño Pancho.

PRONOSTICO DE VENTAS - 2023													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	49	31	62	31	31	31	31	74	31	31	31	185	615
Bufandas	18	12	23	12	12	12	12	28	12	12	12	69	230
Bolsos	18	11	23	11	11	11	11	27	11	11	11	68	226
Vestidos	21	13	27	13	13	13	13	32	13	13	13	80	267
Poncho	5	3	7	3	3	3	3	8	3	3	3	20	65
Chaqueta	5	3	6	3	3	3	3	7	3	3	3	17	57

Tabla 58: Pronóstico de ventas 2023 - línea artesanal que incluya Paño Pancho.

PRONOSTICO DE VENTAS - 2024													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	51	32	64	32	32	32	32	77	32	32	32	193	642
Bufandas	19	12	24	12	12	12	12	29	12	12	12	72	241
Bolsos	19	12	24	12	12	12	12	28	12	12	12	71	236
Vestidos	22	14	28	14	14	14	14	33	14	14	14	84	279
Poncho	5	3	7	3	3	3	3	8	3	3	3	20	68
Chaqueta	5	3	6	3	3	3	3	7	3	3	3	18	59

Tabla 59: Pronóstico de ventas 2024 - línea artesanal que incluya Paño Pancho

2.1.6.2.4 PROYECCIONES DE LA DEMANDA POTENCIAL DE TEXTILES TEÑIDOS CON TINTES NATURALES.

Se presenta a continuación la demanda de prendas de vestir del **mercado objetivo**: el mercado meta se identifica como un total de 93,217 población femenina ocupadas de la edad de 20 a 54 años del municipio de San Salvador con ingresos mayores a \$270.58 y de los cuales se basaran los estudios de consumidores de productos de confección en base a textiles industriales.

En base al estudio del mercado consumidor se tienen los siguientes parámetros:

- Es mercado potencial global es representado por 93,217 mujeres (Bajo el supuesto de que un porcentaje ya es consumidor de productos artesanales y otro porcentaje lo será gracias al esfuerzo del marketing, desarrollo de productos e innovación)
- La investigación de mercado realizada para conocer las preferencias del mercado objetivo respecto a ciertas prendas de vestir fue en base a una muestra de 246 personas.

De lo anterior se puede afirmar que el Coeficiente de elevación (CE) que proporciona la representatividad de cada una de las encuestas es:

$$CE = \text{Población meta} / \text{número de encuestas} = 93,217 / 246$$

Cada encuesta representa la opinión de 326 personas del mercado objetivo.

Entonces para determinar la demanda aparente se considera la información obtenida de las encuestas de los que se tiene la siguiente información:

La demanda global potencial de prendas de vestir y productos artesanales teñido con tintes naturales se muestra en la siguiente tabla:

PRODUCTOS	Preferencia de productos	Tasa de compra anual.	Demanda total de muestra anual (Preferencia * tasa anual)	Demanda potencial global anual (Demanda de muestra anual * C.E.)
Blusa para mujer	92	2	184	59,984
Bufandas	48	2	96	31,296
Bolsos	49	1	49	15,974
Vestidos	67	1	67	21,842
Poncho	17	2	34	11,084
Chaqueta	14	2	28	9,128

Tabla 60: Demanda potencial global estimada para línea de textiles artesanales teñidos con tintes naturales

Nota: La tasa de compra se aproximó al entero menor para evitar sobre estimación de demanda potencial global.

En la siguiente grafica se muestran la tasa de crecimiento histórico que ha tenido el sector de Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles y prendas de vestir.

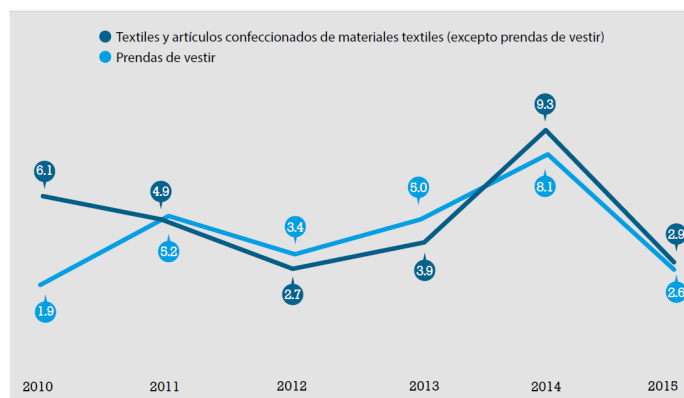


Gráfico 19: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.

Como podemos ver la tasa de crecimiento es muy cambiante por lo que se tomara un promedio, que da como resultado una tasa de 4.4% anual.

Por lo que la demanda anual de los productos de la línea artesanal para los primeros cinco años que opere el modelo de empresa de confección de las mujeres Bordadoras de Panchimalco.

DEMANDA ANUAL					
PRODUCTO	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Blusa para mujer	65379	68255	71259	74394	77667
Bufandas	34111	35612	37178	38814	40522
Bolsos	17411	18177	18976	19811	20683
Vestidos	23806	24854	25947	27089	28281
Poncho	12081	12612	13167	13747	14352
Chaqueta	9949	10387	10844	11321	11819

Tabla 61: Demanda potencial global de línea artesanal teñidos con tintes naturales para 5 años

2.1.6.2.5 PROYECCIONES DE VENTAS DE PRENDAS DE VESTIR TEÑIDAS CON TINTES NATURALES.

Se penetrará en el mercado con un porcentaje del 0.1% con relación a la demanda global potencial para los primeros cinco años de la empresa. A continuación, se presentan las proyecciones de ventas anuales.

Esto debido que aún no hay estrategias de marketing desarrolladas a lo largo del tiempo y ni desarrollo de ingeniería de productos.

PROYECCIONES ANUALES					
PRODUCTO	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Blusa para mujer	1308	1365	1425	1488	1553
Bufandas	682	712	744	776	810
Bolsos	348	364	380	396	414
Vestidos	476	497	519	542	566
Poncho	242	252	263	275	287
Chaqueta	199	208	217	226	236

Tabla 62: proyecciones de ventas de línea artesanal teñidos con tintes naturales anuales

Para el cálculo de la estacionalidad se le asignó un porcentaje de demanda según los datos obtenidos en las encuestas, se muestra en la siguiente tabla:

MES	PORCENTAJE DE DEMANDA
ENERO	8%
FEBRERO	5%
MARZO	10%
ABRIL	5%
MAYO	5%
JUNIO	5%
JULIO	5%
AGOSTO	12%
SEPTIEMBRE	5%
OCTUBRE	5%
NOVIEMBRE	5%
DICIEMBRE	30%

Tabla 63: Asignación de porcentajes de demanda a los meses del año línea artesanal teñidos con tintes naturales

Se presentan las proyecciones por mes de los primeros cinco años de funcionamiento del modelo de empresa de confección en la producción de la línea artesanal teñidos con tintes naturales:

PRONOSTICO DE VENTAS - 2020													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	105	65	131	65	65	65	65	157	65	65	65	392	1308
Bufandas	55	34	68	34	34	34	34	82	34	34	34	205	682
Bolsos	28	17	35	17	17	17	17	42	17	17	17	104	348
Vestidos	38	24	48	24	24	24	24	57	24	24	24	143	476
Poncho	19	12	24	12	12	12	12	29	12	12	12	72	242
Chaqueta	16	10	20	10	10	10	10	24	10	10	10	60	199

Tabla 64: Pronóstico de ventas 2020 - línea artesanal teñidos con tintes naturales

PRONOSTICO DE VENTAS - 2021													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	109	68	137	68	68	68	68	164	68	68	68	410	1365
Bufandas	57	36	71	36	36	36	36	85	36	36	36	214	712
Bolsos	29	18	36	18	18	18	18	44	18	18	18	109	364
Vestidos	40	25	50	25	25	25	25	60	25	25	25	149	497
Poncho	20	13	25	13	13	13	13	30	13	13	13	76	252

Chaqueta	17	10	21	10	10	10	10	25	10	10	10	62	208
-----------------	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

Tabla 65: Pronóstico de ventas 2021 - línea artesanal teñidos con tintes naturales

PRONOSTICO DE VENTAS - 2022													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	114	71	143	71	71	71	71	171	71	71	71	428	1425
Bufandas	59	37	74	37	37	37	37	89	37	37	37	223	744
Bolsos	30	19	38	19	19	19	19	46	19	19	19	114	380
Vestidos	42	26	52	26	26	26	26	62	26	26	26	156	519
Poncho	21	13	26	13	13	13	13	32	13	13	13	79	263
Chaqueta	17	11	22	11	11	11	11	26	11	11	11	65	217

Tabla 66: Pronóstico de ventas 2022 - línea artesanal teñidos con tintes naturales

PRONOSTICO DE VENTAS - 2023													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	119	74	149	74	74	74	74	179	74	74	74	446	1488
Bufandas	62	39	78	39	39	39	39	93	39	39	39	233	776
Bolsos	32	20	40	20	20	20	20	48	20	20	20	119	396
Vestidos	43	27	54	27	27	27	27	65	27	27	27	163	542
Poncho	22	14	27	14	14	14	14	33	14	14	14	82	275
Chaqueta	18	11	23	11	11	11	11	27	11	11	11	68	226

Tabla 67: Pronóstico de ventas 2023 - línea artesanal teñidos con tintes naturales

PRONOSTICO DE VENTAS - 2024													
TIPO DE PRENDA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa para mujer	124	78	155	78	78	78	78	186	78	78	78	466	1553

Bufandas	65	41	81	41	41	41	41	97	41	41	41	243	810
Bolsos	33	21	41	21	21	21	21	50	21	21	21	124	414
Vestidos	45	28	57	28	28	28	28	68	28	28	28	170	566
Poncho	23	14	29	14	14	14	14	34	14	14	14	86	287
Chaqueta	19	12	24	12	12	12	12	28	12	12	12	71	236

Tabla 68: Pronóstico de ventas 2024 - línea artesanal teñidos con tintes naturales

2.1.7 ESTUDIO DE MERCADO DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES

2.1.7.1 METODOLOGÍA

2.1.7.1.1 ESTABLECIMIENTO DEL UNIVERSO

Se estableció como universo a la población de personas residente en el Municipio de San Salvador como mercado potencial de los productos que comercializaran las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco por las siguientes razones:

- San Salvador es uno de los municipios más poblados del país⁵⁵ además de ser una zona con más capacidad adquisitiva en El Salvador por lo que su mercado es más atractivo para la comercialización.
- El modelo de empresa de prendas de vestir estará ubicada en Panchimalco por lo que elegir mercados potenciales cercanos a la planta industrial facilita y minimizará los costos de distribución, Panchimalco está a solo 8 Km de la Ciudad de San Salvador.⁵⁶

2.1.7.1.2 ESTABLECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

Se estableció como población de estudio a las mujeres residentes del Municipio de San Salvador por los siguientes motivos:

- Las mujeres bordadoras de Panchimalco han recibido la capacitación para fabricar ropa para mujeres⁵⁷ de parte de Centro de Desarrollo de la Mujer de Panchimalco y la Asociación de Mujeres Transformando por lo que se explotara esas capacidades adquiridas a favor de la planta industrial a implementar.

2.1.7.1.3 DETERMINACIÓN DEL LA POBLACIÓN META O MERCADO META

Para establecer la población meta se ha considerado lo siguiente:

- La población ocupada del El Salvador refleja que las mujeres que tienen más acceso a un trabajo remunerado están entre la edad de 20 años a 54 años. Ver gráfico: El Salvador Pirámide de la población ocupada.

⁵⁵ VI Censo de Población y V de Vivienda, DIGESTYC, Pág. 37. Extraído de http://www.censos.gob.sv/cpw/descargas/CPV_Resultados.pdf

⁵⁶ Panchimalco. DB City. Extraído de <http://es.db-city.com/El-Salvador--San-Salvador--Panchimalco>

⁵⁷ Información resultante de las diferentes entrevistas a mujeres bordadoras del Municipio de Panchimalco organizadas por CONAMYPE.

- El Salario promedio de las personas ocupadas del sexo femenino es de \$270.58 en El Salvador. Ver Tabla: Salario promedio mensual (Dólares de los ocupados, por sexo, según rama de actividad económica).
- Si bien los datos anteriores son promedios a Nivel Nacional, el municipio de San Salvador (Cabecera departamental del Departamento de San Salvador) por ser una de las zonas más industrializadas y comerciales del país, tiende a tener estadísticas de nivel población ocupada e ingresos promedios arriba de las estadísticas nacionales. Ver gráfico: Ingreso promedio mensual (Dólares) de los hogares, según área geográfica de residencia.

Por lo que la **población meta o mercado meta** se define como: Los residentes del sexo femenino del municipio de San Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58.

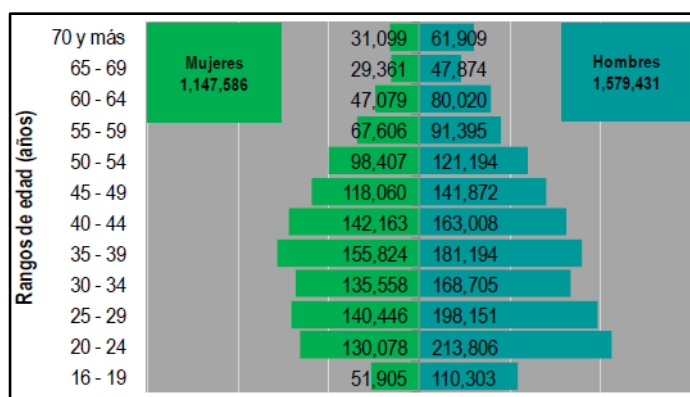


Gráfico 20: El Salvador: Pirámide de la población ocupada
Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

Rama de actividad económica	Total	Hombre	Mujer
Total	302.16	326.92	270.58
Hogares con servicios domésticos	146.22	203.54	140.55
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	147.07	147.42	143.44
Pesca	213.02	219.15	109.47
Construcción	276.03	274.72	356.70
Industrias manufactureras	290.80	330.18	242.18
Explotación de minas y canteras	290.85	290.01	328.64
Comercio, hoteles y restaurantes	299.47	364.71	255.45
Servicios comunales sociales y de salud	343.78	416.02	298.57
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	351.74	355.32	325.13
Suministro de electricidad, gas y agua	399.47	406.37	355.06
Intermediación financiera, inmobiliarias	403.56	406.84	396.11
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	411.73	552.36	353.42
Administración pública y defensa	484.87	460.28	551.57
Enseñanza	573.77	589.72	563.38

Tabla 69: Salario promedio mensual (Dólares de los ocupados, por sexo, según rama de actividad económica).

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

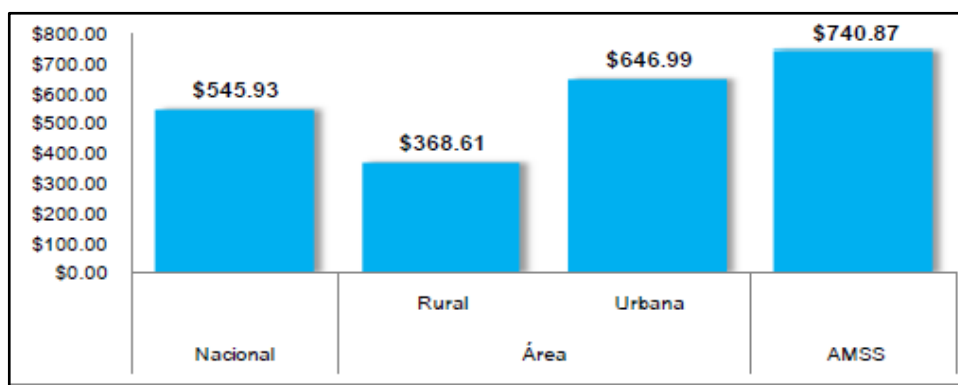


Gráfico 21: Ingreso promedio mensual (Dólares) de los hogares, según área geográfica de residencia.

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

2.1.7.1.4 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Población objetivo: Los residentes del sexo femenino del municipio de San Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58.

Para determinar el total de la población de estudio se tiene lo siguiente:

- Se tiene un total de 316,090⁵⁸ ciudadanos en el municipio de San Salvador, de los cuales 171,873 son mujeres.
- Según el gráfico 18 el porcentaje de población de mujeres de 20 a 54 años es de 48.94%
- Según las tablas 73 nos dice que las mujeres ocupadas que ganan arriba de \$270.58 son aquellas que tienen de 10 o más años de estudio, la tabla 74 nos dice que las mujeres ocupadas que tienen 10 o más años de estudio son un 42.3%

Respecto a lo anterior tenemos los siguientes filtros:

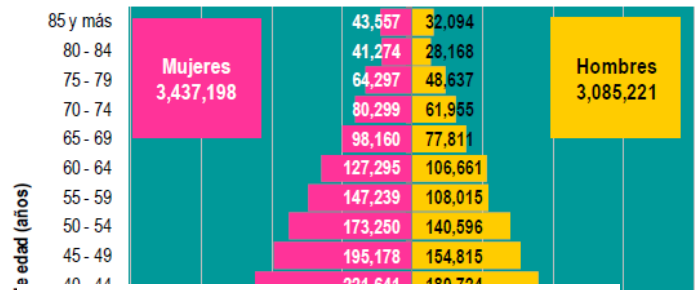
Característica poblacional.	Población de estudio
Mujeres del municipio de San Salvador	171873 personas
Mujeres de la edad de 20 a 54 años del municipio de San Salvador	84115 personas (Aplicando filtro del 48.94 %)
Mujeres ocupadas de la edad de 20 a 54 años del municipio de San Salvador con ingresos mayores a \$270.58	35580 personas (Aplicando filtro de 42.3 %)

Tabla 70 Aplicación de filtros a la población meta.

⁵⁸ Plan municipal de ordenamiento territorial del 2014, Alcaldía de San Salvador, pág. 21. Disponible en: http://www.sansalvador.gob.sv/phocadownload/userupload/8903f4e72d/PLAN%20MUNICIPAL%20DE%20ORDENAMIENTO%20TERITORIAL%20_261114.pdf

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

Por tanto, el mercado meta se identifica como un total de 35580 personas que son Mujeres ocupadas de la edad de 20 a 54 años del municipio de San Salvador con ingresos mayores a \$270.58 y de los cuales se basaran los estudios de consumidores de productos de confección en base a textiles industriales.



Años de estudio aprobados	Total	Hombre	Mujer
Total	302.16	326.92	270.58
Ninguno	169.89	184.06	157.00
1 a 3	210.15	221.38	197.54
4 a 6	224.20	243.08	200.24
7 a 9	264.08	290.75	220.83
10 a 12	317.18	344.51	280.44
13 y más	564.43	606.60	516.33

Años de estudio aprobados	Total	Hombre	Mujer
Total	100.0	100.0	100.0
Ninguno	9.7	9.7	9.7
1 a 3	12.8	12.8	12.7
4 a 6	17.6	17.7	17.4
7 a 9	20.0	21.6	17.8
10 a 12	26.4	25.7	27.2
13 y más	13.5	12.4	15.1

Tabla 71: Población ocupada por sexo, promedio salarial y según años de estudio aprobados

2.1.7.1.5 TIPO DE MUESTREO

MUESTREO PROBABILÍSTICO: MUESTREO ALEATORIO ESTRATIFICADO (MAE)

Los métodos de **muestreo probabilísticos** son aquellos que se basan en el principio de equiprobabilidad. Es decir, aquellos en los que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño n tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas. Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos nos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables.

El **Muestreo Aleatorio Estratificado** divide la población identificada en grupos llamados estratos. Dentro de cada estrato, los elementos están situados de manera más homogénea con respecto a las características en estudio. Para cada estrato se toma una sub muestra, mediante el procedimiento aleatorio simple. La muestra global se obtiene combinando las sub muestras de todos los estratos. El muestreo por estratos puede ser más efectivo si se trata de poblaciones heterogéneas. Al hacer la estratificación, las clases o grupos se establecen de modo que las unidades de muestreo tiendan a ser uniformes dentro de cada estrato, mientras que los estratos tenderán a ser diferentes entre sí.

Tabla 72: Población Ocupada por Sexo y según años de estudios aprobados

Fuente: Encuesta de Hogar de Propósitos Múltiples 2016

Tamaño de la muestra:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

- n = Proporción esperada de la muestra
- N = Total de la población de estudio

- Z_{α}^2 = Nivel de Seguridad (95% de nivel de confianza)
- p = probabilidad de éxito, o proporción esperada (se estimará en 50%)
- $q = 1 - p$ (probabilidad de fracaso, se estimará en 50%)
- $d = 8\%$ de precisión de la muestra (Error máximo admisible en términos de proporción)
- e = error maestral.

Aplicando la formula anterior se obtiene el número de personas a encuestar para el presente estudio.

$$n = \frac{35,580 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.08^2 * (35580 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{34171.03}{228.66} = 149.43 \text{ personas}$$

$$n \cong 150 \text{ personas}$$

Error Muestral:

$$e = \sqrt{\frac{p * q}{n} * \frac{N - n}{N - 1}} = \sqrt{\frac{0.5 * 0.5}{150} * \frac{35580 - 150}{35580 - 1}} = 0.0407$$

$$= 4.07 \%$$

2.1.7.1.6 REALIZACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

LUGAR DE DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

En lugar donde se realizará la investigación de mercado es el municipio de San Salvador

La ubicación geográfica del municipio es: limita al norte con los municipios de Nejapa, Cuscatancingo y Ciudad Delgado; al este con Soyapango y San Marcos; al sur con Panchimalco y San Marcos y al oeste con Antiguo Cuscatlán y Santa Tecla.

El municipio se encuentra dividido en lo que son 7 distritos:

- | | |
|--------------|----------------------|
| ✓ Distrito 1 | ✓ Distrito 5 |
| ✓ Distrito 2 | ✓ Distrito 6 |
| ✓ Distrito 3 | ✓ Distrito Centro |
| ✓ Distrito 4 | ✓ Distrito Histórico |



Ilustración 15: Distritos del municipio de San Salvador

Identificación de estratos en el municipio de San Salvador

Para la recolección de la información se han considerado ciertas zonas del municipio de San Salvador, los cuales consideramos podemos encontrar el perfil de la población objetivo y estos son:

- Mujeres que laboran en el Ministerio de Economía de El Salvador, las cuales sabemos que son empleadas con un salario mayor a \$270.58, en un rango de 20 a 54 años. Se deberá pasar la encuesta

en horas de oficina (Las horas ideales son de lunes a viernes de 9:00 am a 12:00 pm y de 1:00 pm a 3:00 pm)

- Mujeres que laboran en el Ministerio de Educación de El Salvador, las cuales sabemos que son empleadas con un salario mayor a \$270.58, en un rango de edad de 20 a 54 años. Se deberá pasar la encuesta en horas de oficina (Las horas ideales son de lunes a viernes de 9:00 am a 12:00 pm y de 1:00 pm a 3:00 pm)
- Mujeres que laboran en el Ministerio de Trabajo y Prevención Social de El Salvador, las cuales sabemos que son empleadas con un salario mayor a \$270.58, en un rango de edad de 20 a 54 años. Se deberá pasar la encuesta en horas de oficina (Las horas ideales son de lunes a viernes de 9:00 am a 12:00 pm y de 1:00 pm a 3:00 pm)
- Mujeres que laboran en la Alcaldía de San Salvador, ya sea en sus oficinas centrales y distrito 4, las cuales sabemos que son empleadas con un salario mayor a \$270.58, en un rango de edad de 20 a 54 años. Se deberá pasar la encuesta en horas de oficina (Las horas ideales son de lunes a viernes de 9:00 am a 12:00 pm y de 1:00 pm a 3:00 pm)
- Mujeres que laboran en la Universidad de El Salvador, las cuales sabemos que son empleadas con un salario mayor a \$270.58, en un rango de edad de 20 a 54 años. Se deberá pasar la encuesta en horas de oficina (Las horas ideales son de lunes a viernes de 9:00 am a 12:00 pm y de 1:00 pm a 3:00 pm)
- Mujeres que estén de visita en el CIFCO, aquí la incertidumbre de encontrar el perfil ideal es mayor, lo ideal es pasar las encuestas los días domingos, ya que las personas que cumplen el perfil de la población meta, descansan los domingos y pueden visitar este lugar.
- Mujeres que laboran en el INFRAMOR las cuales sabemos que son empleadas con un salario mayor a \$270.58, en un rango de edad de 20 a 54 años. Se deberá pasar la encuesta en horas de oficina (Las horas ideales son de lunes a viernes de 9:00 am a 12:00 pm).

Mapa de estratos

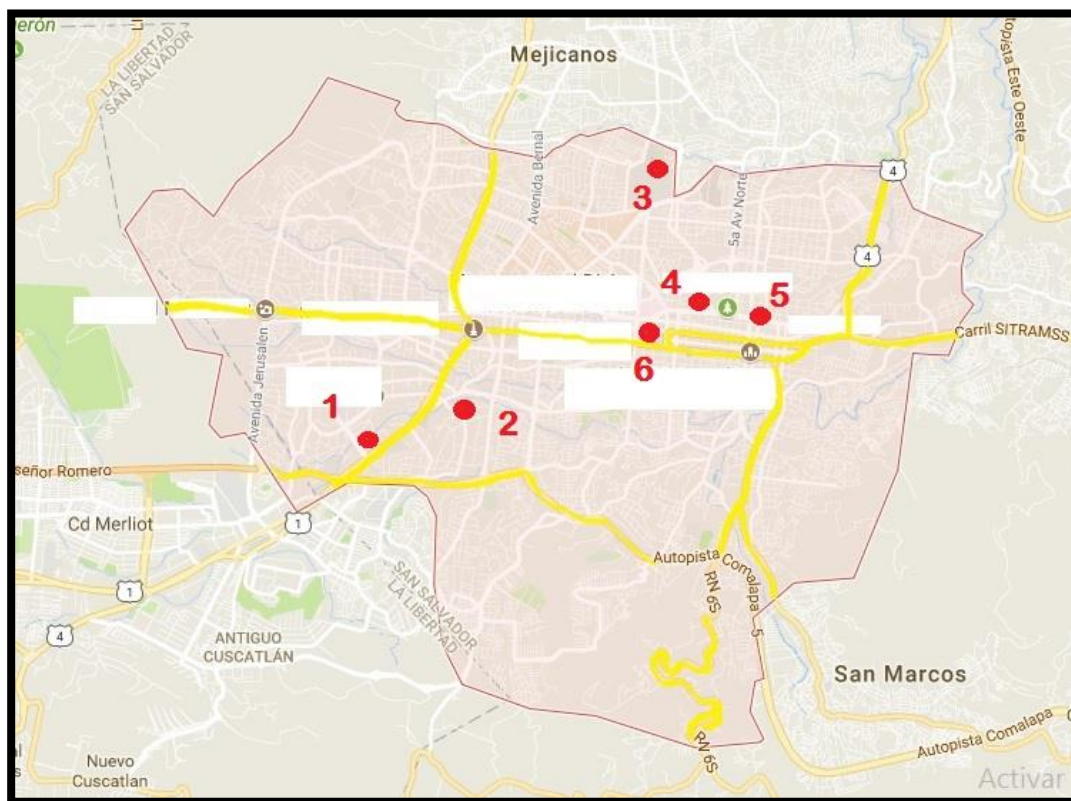


Ilustración 16: Mapa de estratos

Estratos

1. CIFCO
2. DISTRITO 4 DE LA ALCALDIA DE SAN SALVADOR
3. UES
4. MINEC, MINED Y MINISTERIO DE TRABJO Y PREVENCIÓN SOCIAL
5. OFICINAS CENTRALES DE LA ALCALDIA DE SAN SALVADOR
6. INFRAMOR

Tabla de distribución de la muestra

En la siguiente tabla se muestra como es la distribución de la muestra y el número de encuestas que se realizarán en cada uno de los estratos anteriormente identificados.

ESTRATO	TOTAL DE ENCUESTAS ASIGNADAS
CIFCO	15
DISTRITO 4 DE LA ALCALDIA DE SAN SALVADOR	10
UES	10
MINEC	30
MINED	30

MINISTERIO DE TRABJO Y PREVENCIÓN SOCIAL	25
OFICINAS CENTRALES DE LA ALCALDIA DE SAN SALVADOR	20
INFRAMOR	10
Total	150

Tabla 73: Distribución de encuestas según los estratos

Fechas de realización de las encuestas

La realización de las encuestas se hizo en base a las siguientes fechas:

Fecha	Lugares	Cantidad de encuestas
Domingo 1 de octubre del 2017	CIFCO	15
Martes 10 de octubre del 2017	DISTRITO 4 DE LA ALCALDIA DE SAN SALVADOR	10
Viernes 29 de septiembre del 2017	UES	10
Viernes 06 de octubre del 2017	MINEC	30
Lunes 09 de octubre del 2017	MINED	30
Martes 10 de octubre del 2017	MINISTERIO DE TRABJO Y PREVENCIÓN SOCIAL	25
Viernes 06 de octubre del 2017	OFICINAS CENTRALES DE LA ALCALDIA DE SAN SALVADOR	20
Jueves 05 de octubre del 2017	INFRAMOR	10

Tabla 74: Fechas de realización de investigación de campo.

2.1.7.1.7 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN Y TABULACIÓN

Para esta investigación se utilizó una encuesta de opinión la cual consiste en lo siguiente:

- Se presentan 8 tipos de productos de confección en base a textiles industriales en el cual se pide al encuestado que señale cuales productos son de su interés, para posteriormente preguntar las características de producto, precio, plaza y promoción relacionados al mismo. El instrumento puede visualizarse en los anexos de este trabajo de grado.

Para efectos de conocer cómo se realizó la tabulación de los resultados se presenta a continuación una muestra:

Pregunta general: De las prendas de vestir que se presentan a continuación ¿Cuáles son las prendas de vestir que usted compra con más frecuencia? Seleccionar un mínimo de 3.

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar cuáles son los productos de confección en base a textiles industriales para mujer con mayor aceptación en el mercado local del municipio de San Salvador que producirá el modelo de empresa.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

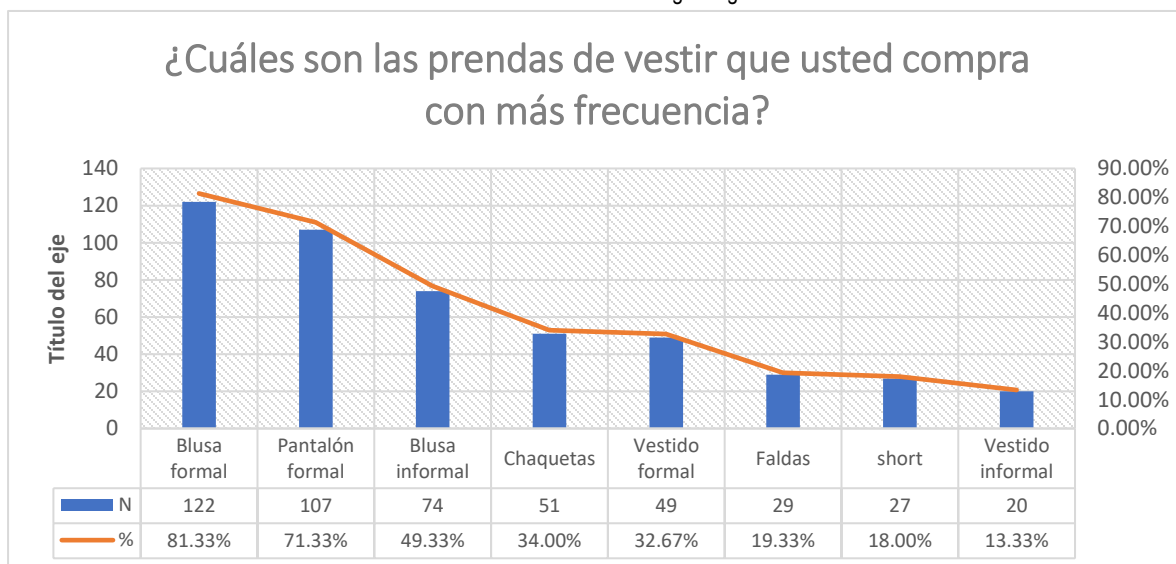
Personas a responder: Todos los encuestados. (150 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA GENERAL - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Blusa formal	122	81.33%
Pantalón formal	107	71.33%
Blusa informal	74	49.33%
Chaquetas	51	34.00%
Vestido formal	49	32.67%
Faldas	29	19.33%
short	27	18.00%
Vestido informal	20	13.33%
Total de Respuestas	479	(+100%)
Total de Encuestados	150	319.33%

Tabla 75: Tabla General Pregunta General
Gráfico 23: Resultados de Pregunta general



Análisis: Los productos que más compra la población meta son las blusas formales y los pantalones formales, el 81.33% de las mujeres afirman comprar blusas formales y el 71.33% pantalones formales, porcentajes que son muy altos, en menor grado con un 49.33 % las mujeres tienen hábitos de compras inclinados por blusas formales, 34% eligen chaquetas y el 32.67% eligen vestidos formales, faldas, short y vestido formal tienen porcentajes menores al 20%.

Conclusión: Se ve claro la tendencia del mercado meta a comprar productos de categoría formal, como lo son blusas y pantalones, que serían los productos que las mujeres bordadoras tendrán que enfatizar, en menor grado puede darse la comercialización de blusas informales, chaquetas y vestidos formales. Los productos de faldas, shorts y vestidos formales son poco representativos para la comercialización dirigida al mercado meta.

Nota: La tabulación de todas las preguntas puede consultarse en los anexos de este trabajo de grado.

2.1.7.2 RESULTADOS

2.1.7.2.1 PERFIL DEL CONSUMIDOR DE PRODUCTOS DE CONFECCION EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES

El mercado objetivo tiene las siguientes preferencias:

Perfil del consumidor	
Características	Descripción:
El mercado objetivo tiene las siguientes preferencias:	El mercado objetivo compra más estos productos: Blusa formal y Blusa informal, los productos con menor atención son: blusa informal, chaquetas y vestido formal, los productos de poco interés son: Faldas, Short y vestido informal.
Preferencia en blusas formales	Se prefieren de manga corta y manga 3/4; los colores que generalmente compran son negro, blanco, azul, rojo y verde; prefiriendo las telas de algodón, lino y seda; pagando en promedio \$14.15 por prenda; exigiendo calidad y adaptabilidad de la prenda al cuerpo; mayo, junio y diciembre la demanda incrementa.
Preferencia en vestidos	Se prefieren de tanto en largo como en corto; los colores que generalmente compran son negro, azul, rojo, verde y blanco; prefiriendo las telas de Seda y Lino; pagando en promedio \$24.29 por prenda; exigiendo calidad y adaptabilidad de la prenda al cuerpo; en diciembre la demanda incrementa.
Preferencia en chaquetas	Se prefieren en manga larga; los colores que generalmente compran son negro, azul, y blanco; prefiriendo las telas de Lino y poliester; pagando en promedio \$ 20.90 por prenda; exigiendo calidad y adaptabilidad de la prenda al cuerpo; en junio y diciembre la demanda incrementa.
Preferencia de pantalón formal:	Se prefieren en manga larga; los colores que generalmente compran son negro, azul, y blanco; prefiriendo las telas de Lino y dacron; usando nada más estampados como decoración en pocos productos; pagando en promedio \$ 17.70 por prenda; exigiendo calidad y adaptabilidad de la prenda al cuerpo; en junio y diciembre la demanda incrementa.

Tabla 76 Perfil del consumidor (Textiles industriales)

2.1.7.2.2 PROYECCIONES DE LA DEMANDA

Se presenta a continuación la demanda de prendas de vestir del **mercado objetivo**: Los residentes del sexo femenino del municipio de San Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58.

En base al estudio del mercado consumidor se tienen los siguientes parámetros:

- Es mercado es representado por 35580 mujeres
- La investigación de mercado realizada para conocer las preferencias del mercado objetivo respecto a ciertas prendas de vestir fue en base a una muestra de 150 personas.

De lo anterior se puede afirmar que el Coeficiente de elevación (CE) que proporciona la representatividad de cada una de las encuestas es:

$$CE = \text{Población meta} / \text{número de encuestas} = 35580 / 150$$

Cada encuesta representa la opinión de 237 personas del mercado objetivo.

Entonces para determinar la demanda aparente se considera la información obtenida de las encuestas de los que se tiene la siguiente información:

- Según la parte 1 en su pregunta general: De las prendas de vestir que se presentan a continuación ¿Cuáles son las prendas de vestir que usted compra con más frecuencia?, se tiene:

PREGUNTA GENERAL - OPCIÓN MÚLTIPLE	TOTAL		
	N	%	PROYECCION(N*237)
Blusa formal	122	81.33%	28914
Pantalón formal	107	71.33%	25359
Blusa informal	74	49.33%	17538
Chaquetas	51	34.00%	12087
Vestido formal	49	32.67%	11613
Faldas	29	19.33%	6873
short	27	18.00%	6399
Vestido informal	20	13.33%	4740
Total de Respuestas	479	(+100%)	Total: 113523
Total de Encuestados	150	319.33%	

Tabla 77: Preferencia de los productos según el mercado objetivo, aplicando el Coeficiente de elevación (CE)

Según las proyecciones hechas se analizará la pregunta referente a tasas de consumo de las encuestas. Se tiene entonces:

BLUSAS FORMALES

PREGUNTA 1.1.A – OPCION UNICA	TOTAL			
	N	%	PROYECCION (CE * N)	CONSUMO ANUAL(PROYECCION * TASA DE COMPRA
Semestral	56	45.90%	13272	26544
Mensual	39	31.97%	9244	110928
Una vez al año	23	18.85%	5450	5450
Quincenal	4	3.28%	948	22752
Total de Respuestas	122	100.00%	28914	TOTAL: 165674
Total de Encuestados	122	100.00%		

Tabla 78: Cantidad de prendas de vestir a comprar de blusas formales por año

BLUSAS INFORMALES

PREGUNTA 1.2.A – OPCION UNICA	TOTAL			
	N	%	PROYECCION (CE * N)	CONSUMO ANUAL (PROYECCION * TASA DE COMPRA)
Semestral	36	48.65%	8532	17064
Mensual	21	28.38%	4977	59724
Una vez al año	13	17.57%	3081	3081
Quincenal	4	5.41%	948	22752
Total de Respuestas	74	100.00%	17538	TOTAL: 102621
Total de Encuestados	74	100.00%		

Tabla 79: Cantidad de prendas de vestir a comprar de blusas informales por año

VESTIDO FORMAL

PREGUNTA 1.3.A - OPCIÓN UNICA	TOTAL			
	N	%	PROYECCION (CE * N)	CONSUMO ANUAL (PROYECCION * TASA DE COMPRA)
Quincenal	0	0.00%	0	0
Mensual	5	10.20%	1185	14220
Semestral	28	57.14%	6636	13272
Una vez al año	16	32.65%	3792	3792
Total de Respuestas	49	100%	11613	TOTAL: 31284
Total de Encuestados	49	100.00%		

Tabla 80: Cantidad de prendas de vestir a comprar de vestidos formales por año

VESTIDO INFORMAL

PREGUNTA 1.4.A – OPCIÓN UNICA	TOTAL			
	N	%	PROYECCION (CE * N)	CONSUMO ANUAL (PROYECCION * TASA DE COMPRA)
Quincenal	1	5.00%	237	5688
Mensual	5	25.00%	1185	14220
Semestral	4	20.00%	948	1896
Una vez al año	10	50.00%	2370	2370
Total de Respuestas	20	100.00%	4740	TOTAL: 24174
Total de Encuestados	20	100.00%		

Tabla 81: Cantidad de prendas de vestir a comprar de vestidos informales por año

CHAQUETA

PREGUNTA 1.5.A – OPCIÓN UNICA	TOTAL			
	N	%	PROYECCION (CE * N)	CONSUMO ANUAL (PROYECCION * TASA DE COMPRA
Quincenal	1	1.96%	237	5688
Mensual	2	3.92%	474	5688
Semestral	24	47.06%	5688	11376
Una vez al año	24	47.06%	5688	5688
Total de Respuestas	51	100%	12087	TOTAL: 28440
Total de Encuestados	51	100.00%		

Tabla 82: Cantidad de prendas de vestir a comprar de chaquetas por año

FALDA

PREGUNTA 1.6.A – OPCION UNICA	TOTAL			
	N	%	PROYECCION (CE * N)	CONSUMO ANUAL (PROYECCION * TASA DE COMPRA
Una vez al año	13	44.83%	3081	3081
Semestral	12	41.38%	2844	5688
Mensual	4	13.79%	948	11376
Quincenal	0	0.00%	0	0
Total de Respuestas	29	100.00%	6873	TOTAL: 20145
Total de Encuestados	29	100.00%		

Tabla 83: Cantidad de prendas de vestir a comprar de faldas por año

PANTALON FORMAL

PREGUNTA 1.7.A - OPCIÓN UNICA	TOTAL			
	N	%	PROYECCION (CE * N)	CONSUMO ANUAL (PROYECCION * TASA DE COMPRA
Semestral	63	58.88%	14931	29862
Una vez al año	30	28.04%	7110	7110
Mensual	14	13.08%	3318	39816
Quincenal	0	0.00%	0	0
Total de Respuestas	107	100.00%	25359	TOTAL: 76788
Total de Encuestados	107	100.00%		

Tabla 84: Cantidad de prendas de vestir a comprar de pantalones formales por año

SHORT

PREGUNTA 1 .8.A -OPCIÓN UNICA	TOTAL			
	N	%	PROYECCION (CE * N)	CONSUMO ANUAL (PROYECCION * TASA DE COMPRA
Una vez al año	12	44.44%	2844	2844
Semestral	11	40.74%	2607	5214
Mensual	3	11.11%	711	8532
Quincenal	1	3.70%	237	5688
Total de Respuestas	27	100.00%	6399	TOTAL: 22278
Total de Encuestados	27	100.00%		

Tabla 85: Cantidad de prendas de vestir a comprar de shorts por año

Se presentan a continuación los consumos por mes

TIPO DE PRENDA DE VESTIR	TOTAL	
	CONSUMO ANUAL	CONSUMO MENSUAL
Blusa formal	165674	13806
Pantalón formal	76788	6399
Blusa informal	102621	8552
Chaquetas	28440	2370
Vestido formal	31284	2607
Faldas	20145	1679
short	22278	1857
Vestido informal	24174	2015
Total de prendas de vestir	471404	

Tabla 86: Demanda por año y mes de prendas de vestir

Ahora se presenta como la competencia tiene ganado el mercado en base a la encuesta de consumidor tenemos los siguientes resultados:

PREGUNTA 2.1.G - PREGUNTA ABIERTA	TOTAL	
	N	%
Prisma Moda	50	33.33%
Siman	49	32.67%
Almacén Bomba	17	11.33%
Cualquier almacén ubicado en Centro Comercial	15	10.00%
Zara	10	6.67%
Expose	9	6.00%
Carrion	6	4.00%
Tiendas Ok	5	3.33%
Sears	5	3.33%

Ba	4	2.67%
Total de Respuestas	170	(+100%)
Total de Encuestados	150	113.33%

Tabla 87 Competencia que tiene ganado el mercado

Si se quitan los indecisos que mencionar cualquier tienda de almacén y se hace el análisis en base a total de respuestas y no al total de encuestados tenemos:

POSICIONAMIENTO DE TIENDAS EN EL MERCADO CONSUMIDOR	TOTAL	
	N	%
Prisma Moda	50	32.26%
Siman	49	31.61%
Almacén Bomba	17	10.97%
Zara	10	6.45%
Expose	9	5.81%
Carrion	6	3.87%
Tiendas Ok	5	3.23%
Sears	5	3.23%
Ba	4	2.58%
TOTAL RESPUESTAS:	155	100.00%

Tabla 88: Almacenes de ropa que dominan el mercado

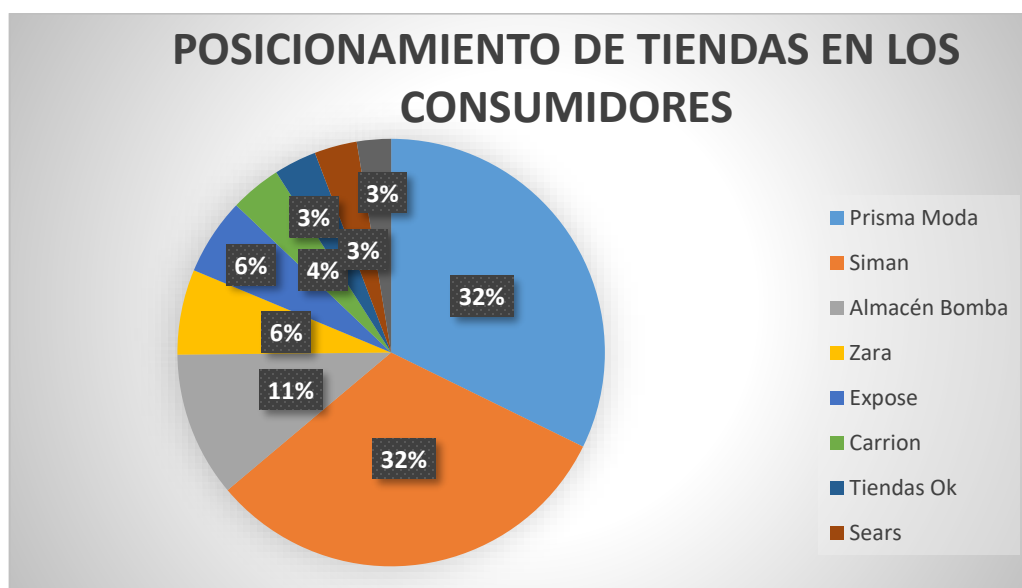


Gráfico 24: Almacenes de ropa que dominan el mercado

Podemos ver que entre prima moda, SIMAN, almacenes bomba, zara y expose, se posicionan en la mente del 90.96% del mercado, por lo que se estima que ese es el porcentaje de manda que abastecen, dejando el 9.04 % de la demanda para el resto de competidores, que como se verá más adelante en el mercado competidor, es una gran gamma de competidores, por lo que se concluye lo siguiente:

La factibilidad de mercado para la empresa industrial de la confección a implementar en Panchimalco es del 1% de la demanda total.

2.1.7.2.3 PRONOSTICO DE VENTAS

A partir de esto se presenta el siguiente pronóstico de ventas para la empresa textil sin tomar en cuenta estacionalidad de productos ni crecimiento de mercado anual.

TIPO DE PRENDA DE VESTIR	CONSUMO MENSUAL DE LA DEMANDA TOTAL	PRONSOTICO DE VENTA MENSUAL
Blusa formal	165674	1657
Pantalón formal	76788	768
Blusa informal	102621	1026
Chaquetas	28440	284
Vestido formal	31284	313
Faldas	20145	201
short	22278	223
Vestido informal	24174	242
Total de prendas de vestir		

Tabla 89: Pronósticos de ventas de las prendas de vestir tradicionales

CRITERIOS DE ESTACIONALIDAD

Tomando en cuenta la **estacionalidad de los productos** según la encuesta del consumidor, la demanda de ciertos meses crecerá en base al siguiente criterio:

Para el aumento de la demanda de un mes determinado por estacionalidad, se tomará como base el porcentaje de los consumidores que afirman comprar más en meses específicos: ejemplo si el 85% de los consumidores indican que compran en diciembre, se multiplicara la demanda de ese mes por 1.85. Solos los porcentajes arriba del 20% se tomarán como válidos para indicar estacionalidad.

Estacionalidad en Blusa formal

El 83.6% de las mujeres de la población meta coinciden en Diciembre como un mes donde hacen sus compras y sus frecuencia de compra aumentan, le siguen Mayo, Junio y Agosto con 21.3%, 20.4% y 18.8% respectivamente.

Estacionalidad en Blusa informal

El 83.78% de las mujeres de la población meta coinciden en Diciembre como un mes donde hacen sus compras y sus frecuencia de compra aumentan, le siguen Junio y Agosto con 27.03% y 16.22% respectivamente.

Estacionalidad en Vestido formal

De las 49 personas que respondieron esta sección un 0.0% selecciono el mes de enero, un 2.04% selecciono el mes de febrero, un 6.12% selecciono el mes de marzo en los que compra más vestidos formales, un 0.0% indico el mes de Abril, un 14.24% selecciono el mes de mayo, igual porcentaje indico el mes de junio, solo un

14.29% selecciono el mes de Julio, un 12.24% indico el mes de Agosto, mientras en un 6.12% selecciono el mes de Septiembre, solo un 4.08% indicaron al mes de octubre, un 12.24% seleccionaron el mes de Noviembre y finalmente el 75.51% seleccionaron el mes de diciembre como el mes en el que realizan la compra de vestidos formales.

Estacionalidad en Vestido informal

De las 20 personas que respondieron esta sección un 10.0% selecciono el mes de enero, un 15% selecciono el mes de febrero, un 10% selecciono el mes de marzo en los que compra más vestidos informales, un 20.0% indico el mes de Abril, un 5% selecciono el mes de mayo, un 15% indico el mes de junio, un 15% selecciono el mes de Julio, un 15% indico el mes de Agosto, mientras en un 10% selecciono el mes de Septiembre, igual porcentaje indicaron el mes de octubre, un 15% seleccionaron el mes de Noviembre y finalmente el 70% seleccionaron el mes de diciembre como el mes en el que realizan la compra de vestidos informales.

Estacionalidad en Chaquetas

De las 51 personas que respondieron esta sección un 19.61% selecciono el mes de enero, un 7.84% selecciono el mes de febrero, un 0.0% selecciono el mes de marzo en los que compra más chaquetas , un 3.92% indico el mes de Abril, un 5.88% selecciono el mes de mayo, un 21.57% indico el mes de junio, solo un 7.84% selecciono el mes de Julio, igual porcentaje presento el mes de Agosto, mientras un 3.92% selecciono el mes de Septiembre, solo un 5.88% indicaron al mes de octubre, un 7.84% seleccionaron el mes de Noviembre y finalmente el 50.98% seleccionaron el mes de diciembre como el mes en el que realizan la compra de chaquetas.

Estacionalidad en Faldas

El 58.62% de las mujeres de la población meta coinciden en Diciembre como un mes donde hacen sus compras y sus frecuencia de compra aumentan, le siguen Noviembre, Mayo y septiembre con 20.69%, 13.79% y 10.34% respectivamente.

Estacionalidad en Pantalón formal

El 65.42% de las mujeres de la población meta coinciden en Diciembre como un mes donde hacen sus compras y sus frecuencia de compra aumentan, le siguen Junio, Agosto y Enero, con 25.23%, 15.89% y 12.15% respectivamente.

Estacionalidad en Short

El 62.96% de las mujeres de la población meta coinciden en Diciembre como un mes donde hacen sus compras y sus frecuencia de compra aumentan, le siguen abril, agosto y noviembre con 22.22%, 22.22% y 18.52% respectivamente.

CRITERIOS DE CRECIMIENTO ANUAL

Tomando en cuenta el crecimiento que pueda tener la venta de los productos anualmente se usara este criterio:

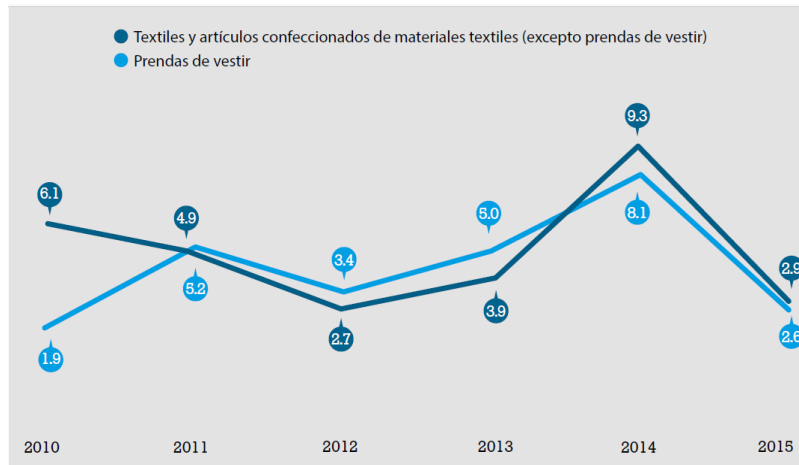


Gráfico 25: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto para Textiles y artículos confeccionados y prendas de vestir, periodo 2010-2015.

Fuente: Banco Central de Reserva, a precios constantes 1990.

El promedio de crecimiento de la industria de la confección es del 4.4%, por lo que se estimará que cada año se venderá 4.4% más que el anterior.

PARAMETROS PARA PRONOSTICOS

MATRIZ DE FACTORES DE ESTACIONALIDAD

FACTOR ESTACIONAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Blusa formal	1	1	1	1	1.21	1.2	1	1	1	1	1	1.85
Pantalón formal	1	1	1	1	1	1.25	1	1	1	1	1	1.65
Blusa informal	1	1	1	1	1	1.27	1	1	1	1	1	1.83
Chaquetas	1.2	1	1	1	1.21	1	1	1	1	1	1	1.51
Vestido formal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1.75
Faldas	1	1	1	1	1.21	1	1	1	1	1	1	1.59
short	1	1	1	1	1	1	1	1.22	1	1	1.22	1.63
Vestido informal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1.7

Tabla 90: Matriz de Estacionalidad

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL: 4.4%

PRONOSTICO DE VENTAS - 2020													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa formal	1657	1657	1657	1657	2005	1988	1657	1657	1657	1657	1657	3065	21972
Pantalón formal	768	768	768	768	768	960	768	768	768	768	768	1267	9907
Blusa informal	1026	1026	1026	1026	1026	1303	1026	1026	1026	1026	1026	1878	13441
Chaquetas	341	284	284	284	344	284	284	284	284	284	284	429	3669
Vestido formal	313	313	313	313	313	313	313	313	313	313	313	548	3991
Faldas	201	201	201	201	243	201	201	201	201	201	201	320	2573
short	223	223	223	223	223	223	223	272	223	223	272	363	2915
Vestido informal	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	411	3073

Tabla 91: Pronóstico de ventas 2020

PRONOSTICO DE VENTAS - 2021													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa formal	1730	1730	1730	1730	2093	2076	1730	1730	1730	1730	1730	3200	22939
Pantalón formal	802	802	802	802	802	1002	802	802	802	802	802	1323	10343
Blusa informal	1071	1071	1071	1071	1071	1360	1071	1071	1071	1071	1071	1960	14032
Chaquetas	356	296	296	296	359	296	296	296	296	296	296	448	3831
Vestido formal	327	327	327	327	327	327	327	327	327	327	327	572	4166
Faldas	210	210	210	210	254	210	210	210	210	210	210	334	2686
short	233	233	233	233	233	233	233	284	233	233	284	379	3043
Vestido informal	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253	430	3209

Tabla 92: Pronóstico de ventas 2021

PRONOSTICO DE VENTAS - 2022													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa formal	1806	1806	1806	1806	2185	2167	1806	1806	1806	1806	1806	3341	23948
Pantalón formal	837	837	837	837	837	1046	837	837	837	837	837	1381	10798
Blusa informal	1118	1118	1118	1118	1118	1420	1118	1118	1118	1118	1118	2046	14649
Chaquetas	371	310	310	310	375	310	310	310	310	310	310	467	3999
Vestido formal	341	341	341	341	341	341	341	341	341	341	341	597	4350
Faldas	219	219	219	219	265	219	219	219	219	219	219	348	2804
short	243	243	243	243	243	243	243	297	243	243	297	396	3177
Vestido informal	264	264	264	264	264	264	264	264	264	264	264	448	3350

Tabla 93: Pronóstico de ventas 2022

PRONOSTICO DE VENTAS - 2023													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa formal	1885	1885	1885	1885	2281	2263	1885	1885	1885	1885	1885	3488	25002
Pantalón formal	874	874	874	874	874	1092	874	874	874	874	874	1442	11273
Blusa informal	1167	1167	1167	1167	1167	1483	1167	1167	1167	1167	1167	2136	15294
Chaquetas	388	323	323	323	391	323	323	323	323	323	323	488	4175
Vestido formal	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	623	4541
Faldas	229	229	229	229	277	229	229	229	229	229	229	364	2928
short	254	254	254	254	254	254	254	310	254	254	310	414	3317
Vestido informal	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	468	3497

Tabla 94: Pronostico de ventas 2023

PRONOSTICO DE VENTAS - 2024													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Blusa formal	1968	1968	1968	1968	2382	2362	1968	1968	1968	1968	1968	3642	26102
Pantalón formal	912	912	912	912	912	1140	912	912	912	912	912	1505	11769
Blusa informal	1219	1219	1219	1219	1219	1548	1219	1219	1219	1219	1219	2230	15967
Chaquetas	405	337	337	337	408	337	337	337	337	337	337	509	4359
Vestido formal	372	372	372	372	372	372	372	372	372	372	372	651	4741
Faldas	239	239	239	239	289	239	239	239	239	239	239	380	3056
short	265	265	265	265	265	265	265	323	265	265	323	432	3462
Vestido informal	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	489	3651

Tabla 95: Pronóstico de ventas 2024

2.1.8 ESTUDIO DE MERCADO PARA CONSUMIDORES DEL EXTRANJERO DE LOS PRODUCTOS DE CONFECCIÓN EN BASE A BORDADO MANUAL, TEXTILES ARTESANALES Y TINTES NATURALES

2.1.8.1 METODOLOGÍA

Debido a la falta de información primaria acerca de cuotas de mercado respecto a los productos y preferencias de consumidores a nivel internacional se desarrolló la siguiente metodología:

- Búsqueda de información secundaria respecto a exportación de productos de confección.
- Reunión con La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi para definir con que acciones pueden potenciar la exportación para el modelo de empresa.
- Análisis de la información secundaria e información obtenida en la reunión previa para realizar un plan de exportación para 5 años y compromisos que deberían asumir La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi en materia de apoyo a la exportación de productos de confección.
- Envío del plan de exportación para La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi para su revisión.
- Constante retroalimentación por parte de la contraparte hacia los responsables de este trabajo de grado.

2.1.8.2 PAÍSES POTENCIALES PARA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS

Para identificar los países principales a los cuales el modelo de empresa de confección podría exportar productos, se debe de cumplir una de las dos condiciones siguientes:

- Que El Salvador tenga un tratado de libre comercio con el país al cual se exportara.
- Que uno de los actores involucrados en el trabajo de grado, facilite la exportación de productos.

2.1.8.2.1 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN EL SALVADOR

Se describe a continuación los tratados de libre comercio (TLC) ratificados por El Salvador⁵⁹:

TLC MÉXICO Y CENTROAMÉRICA

El 29 de marzo de 2012, durante Sesión Plenaria, la Asamblea Legislativa ratificó el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Objetivos Del Tratado

- Estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes.
- Promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio.
- Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios entre las Partes.
- Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios entre las Partes.
- Facilitar el movimiento de capitales y de personas de negocios entre los territorios de las Partes.
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.

⁵⁹ Información obtenida del Sistema Integrado de Comercio Exterior (CENTREX), Disponible en: https://www.centrex.gob.sv/scx_html/Tratados_comerciales.html

- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y eficaz, los derechos de Propiedad Intelectual en el territorio de cada Parte.
- Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral, dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado, y
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para solución de controversias

TLC CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA

Este Tratado fue ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador el 27 de mayo de 1999 y por República Dominicana el 15 de marzo de 2001. Entró en vigencia el 4 de octubre de 2001, entre El Salvador y República Dominicana. A partir de la entrada en vigencia, las Partes se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total del arancel aduanero al comercio sobre bienes originarios. Ninguna de las partes cobrará derechos o cargos consulares, ni exigirá formalidades consulares sobre bienes originarios.

Objetivos Del Tratado:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios.
- Promover condiciones de libre competencia
- Eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas
- Aumentar las oportunidades de inversión
- Fortalecer la capacidad competitiva de los países, en las corrientes de intercambio mundial

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMÉRICA - REPÚBLICA DE CHILE

Ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador, el 4 de octubre de 2001. Ratificado por Chile el 24 de enero de 2002. Entró en vigencia a partir del 1 de junio de 2002. A partir de la entrada en vigencia del Tratado, cada Parte, se compromete a garantizar el acceso a sus respectivos mercados y eliminarán progresivamente sus aranceles aduaneros sobre todas las mercancías originarias (en los términos establecidos en el Programa de Desgravación Arancelaria). Ninguna de las partes cobrará derechos o cargos consulares, ni exigirá formalidades consulares sobre mercancías originarias, ni adoptarán ningún nuevo derecho de trámite aduanero.

Objetivos:

- Perfeccionar la zona de libre comercio;
- Estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes;
- Promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio;
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios en la zona de libre comercio;
- Promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte; y
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMÉRICA - REPÚBLICA DOMINICANA - ESTADOS UNIDOS

Ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador, el 17 de diciembre de 2004. Entró en vigencia a partir del 1 de marzo de 2006.

Objetivos Del Tratado:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las Partes;
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- Proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte;
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias; y
- Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional, y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO EL SALVADOR - HONDURAS - TAIWÁN

Ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador, el 10 de agosto de 2007. Entró en vigencia a partir del 1 de marzo de 2008.

Objetivo Del Tratado:

- Promover la expansión y diversificación del comercio de mercancías entre las Partes;
- Eliminar las Barreras al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre el territorio de las Partes.
- Promover condiciones de competencia leal entre las Partes;
- Promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte;
- Crear procedimientos eficaces para la ejecución y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias; y
- Establecer lineamientos para la cooperación bilateral basados en acuerdos mutuos, en términos y condiciones dirigidos a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA - EL SALVADOR, GUATEMALA Y HONDURAS

El 9 de agosto de 2007 fue suscrito el TLC Colombia - El Salvador, Guatemala, Honduras por el gobierno de El Salvador y fue ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador el 21 de agosto de 2008. El Tratado entró en vigencia el 01 de febrero de 2010.

Objetivos Del Tratado:

- Promover la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes;
- Eliminar las Barreras al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios dentro de la Zona de Libre Comercio;
- Promover condiciones de competencia leal entre las Partes;

- Promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte;
- Crear procedimientos eficaces para la ejecución y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias; y
- Establecer lineamientos para la cooperación bilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

2.1.8.2.2 ACTORES FACILITADORES DE EXPORTACION

Dentro de los actores facilitadores dentro de proyecto se encuentra:

- La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)
En el plan estratégico 2015-2019 de CONAMYPE se tiene lineamientos estratégicos en materia de exportación que son: Asesoría para la exportación, Vinculación con socios y aliados en el exterior, operación de consorcios para la exportación, Acompañamiento en el proceso de exportación en mercados del exterior e identificación y desarrollo de la cadena logística para facilitar las exportaciones. CONAMYPE bajo sus lineamientos puede ayudar a encontrar Mercado en Los Estados Unidos de Norteamérica.⁶⁰
- Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi.
La fundación pertenece a la región de Euskaria, también conocida como País Vasco, el cual está dentro de los límites geográficos de España. Dentro del País Vasco se maneja un mercado solidario⁶¹ el cual puede comprar productos al modelo de empresa solidaria.⁶²

2.1.8.3 DESCRIPCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

A continuación, se presenta una tabla donde se describe los países identificados para realizar comercio exterior, así mismo se describe como tendría que ser la comercialización.

PAÍS O REGIÓN	INTERMEDIARIO	PRODUCTOS	TIPO DE MERCADO	MODALIDAD DE VENTAS
USA	CONAMYPE	Elaborados con Paño Pancho.	De Competencia	Ferias
USA		Cualquier producto de confección.	De Competencia	Al detalle
México		Cualquier producto de confección.	De Competencia	Al detalle
País Vasco	Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi	Cualquier producto de confección con bardado manual o textil artesanal.	Solidario	Ferias
Centroamérica		Cualquier producto de confección.	De Competencia	Al detalle

⁶⁰ Dato proporcionado por Lic. Martín Sánchez, Jefe Regional de CONAMYPE para el departamento de San Salvador.

⁶¹ El mercado solidario es un mercado en el que sus participantes (compradores, vendedores, productores, usuarios, reguladores, legisladores, promotores, etc.), actúan con una lógica en la que la búsqueda de ventajas económicas particulares se realiza en el marco de consideraciones morales.

⁶² Dato proporcionado por Guiza Hernán, representante legal de La Fundación Paz y Solidaridad de El Salvador para El Salvador.

República Dominicana		Cualquier producto de confección.	De Competencia	Al detalle
Colombia		Cualquier producto de confección.	De Competencia	Al detalle
Chile		Cualquier producto de confección.	De Competencia	Al detalle

Tabla 96: Elaboración propia en base a consenso de los actores involucrados en el trabajo de grado.

En la tabla anterior se puede apreciar que El modelo de empresa de confección tiene la posibilidad de acceder a varios mercados internacionales, pero también se es consciente de las siguientes limitantes:

- Los productos que el modelo de empresa pretende comercializar aun no tienen posicionamiento en las mentes de consumidores locales, por lo que tratar de posicionarse en mercados internacionales es más difícil por la falta de experiencia de comercialización.
- Los costos de distribuir productos al extranjero son altos y para poder cubrirse se necesitan ayuda de algún organismo gubernamental o no gubernamental.
- La modalidad de mercado de competencia requiere invertir grandes cantidades de dinero en estudios de mercados internacionales.

Debido a estas limitantes se contempla que la exportación de productos que el modelo de empresa realizara es el siguiente:

PAÍS O REGIÓN	INTERMEDIARIO	PRODUCTOS	CAPACIDAD DE VENTA ANUAL
USA	CONAMYPE	Elaborados con Paño Pancho ⁶³	100 blusas 50 bufandas
País Vasco	Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi	Cualquier categoría.	Blusas: <ul style="list-style-type: none"> • 100 bordadas. • 50 con teñidos de añil. • 50 con paño pancho. Bolsos. <ul style="list-style-type: none"> • 50 bordadas. • 50 con teñidos de añil. • 50 con paño pancho Mantas <ul style="list-style-type: none"> • 200 bordadas Vestidos: <ul style="list-style-type: none"> • 50 bordadas. • 25 con teñidos de añil. • 25 con paño pancho.

Tabla 97: Elaboración propia en base a consenso de los actores involucrados en el trabajo de grado.

La razón de porque optar solo por estos mercados es porque los intermediarios subsidiaran los costos de distribución de los productos hacías los países mencionado en los primeros 5 años de operación, esto como parte de las líneas de acción que ejecutan.

⁶³ Para que CONAMYPE pueda ayudar a exportar productos al extranjero, estos deben de tener una calificación de 3 estrellas, calificación dada por su comité técnico. Los productos de Paño Pancho de Blusas y Bufandas ya cuentan con la calificación de 3 estrellas.

2.1.8.4 REFERENCIAS DE PRECIOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN.

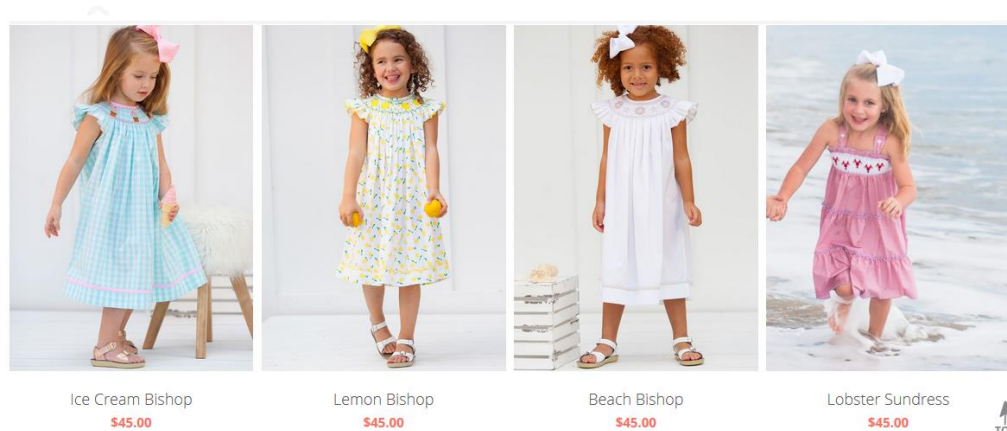
PRECIOS QUE EL MERCADO EXTRANJERO ACEPTA

Para poder establecer los precios de ventas de los productos a nivel extranjero se analizará algunas empresas que exportan productos de confección en base a bordados manuales hacia Estados Unidos.⁶⁴

Handworks S.A de C.V.

Handworks S.A de C.V.⁶⁵ es una empresa de confección que se especializa en ropa para niños y niñas, camisas, vestidos con bordados a mano, jumper, overoles, pantalones y burbujas para niñas. Con 32 marcas, las cuales exporta al extranjero, siendo Estados Unidos uno de sus principales mercados.

Los productos de vestidos a mano que comercializa esta empresa aparecen en el catálogo en línea de una empresa de E.E.U.U. la cual puede consultarse en: <https://www.shrimpandgritskids.com/girls/dresses/smocked-bishop-dresses> (Consulta realizada el 20/05/2018).



⁶⁴ Las empresas fueron identificadas en una Investigación realizada por la Asociación de Mujeres Transformando (ONG), Hecho a mano, un análisis desde la economía feminista (2015).

⁶⁵ Referencia de las mujeres bordadoras de Panchimalco, las cuales afirman que era una de las principales empresas que las contrataban para el sistema de bordado a domicilio.



Patriotic Dress
~~\$45.00~~ **\$27.00**

Cherry Smocked Dress
\$45.00

Cherry Pie Bishop
~~\$45.00~~ **\$29.00**

Smocked Sailboat Sundress
\$45.00

Ilustración 17: Precios de vestido de panal en E.E.U.U por productos elaborados por Handworks S.A de C.V.

Jacabi S.A. de C.V.

Jacabi S.A. de C.V.⁶⁶ es una empresa de confección de ropa para niños que exporta a Estados Unidos, esta empresa comercializa sus productos bajo la marca de ANAVINI.

Los productos de vestidos a mano que comercializa esta empresa aparecen en el catálogo en línea de una empresa de E.E.U.U. la cual puede consultarse en: <https://www.bestdressedchild.com/> (Consulta realizada el 20/05/2018).

ANAVINI BABY GIRLS PINK / WHITE DOTS RUFFLE BUBBLE - SMOCKED FLOWERS & BEES



✓ Availability: **In Stock!**

Item # AV-301F-AS17

Earn 70 Rewards Points for this item! [Learn More...](#)

Our Price: **\$70.00**

Size:

Qty:

ADD TO BAG

[Size Chart](#)

[Estimated Delivery Date](#)

[Add to Favorites](#)

Fabric Content: 100% Cotton

⁶⁶ Referencia de las mujeres bordadoras de Panchimalco, las cuales afirman que era una de las principales empresas que las contrataban para el sistema de bordado a domicilio.

**ANAVINI VELANI INFANT / TODDLER GIRLS PINK / MINT
GREEN STRIPED SEERSUCKER SMOCKED BISHOP DRESS**



✓ Availability: **In Stock!**

Item # AV-341B-AS17

Earn 66 Rewards Points for this item! [Learn More...](#)

Our Price: **\$66.00**

Size: 3M

Qty: 1

ADD TO BAG



+Size Chart



+Estimated Delivery Date



Add to Favorites

• Fabric Content: 100% Cotton

**ANAVINI VELANI INFANT / TODDLER GIRLS PINK
CORDUROY SMOCKED ANGELS DRESS**



✓ Availability: **In Stock!**

Item # AV-552A-VH17

Earn 56 Rewards Points for this item! [Learn More...](#)

Our Price: **\$56.00**

Size: 3M

Qty: 1

ADD TO BAG



+Size Chart



+Estimated Delivery Date



Add to Favorites

• Fabric Content: 100% Cotton

Ilustración 18: Precios de vestido de panal en E.E.U.U por productos elaborados por Jacabi S.A de C.V

2.1.8.4.1 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS EN EL EXTRANJERO RESPECTO AL ÁMBITO LOCAL.

En el mercado consumidor de productos en base a bordados manuales, se detectó que el precio aceptable por un vestido de panal es de \$10.00, en el extranjero el precio del mismo producto ronda los \$45.00. En base a esto se determina que una persona en el exterior paga 4.5 veces más que en el mercado local. Esto constituye la base para poder determinar los precios de los productos en el extranjero.

2.1.9 ESTUDIO DE MERCADO COMPETIDOR

2.1.9.1 COMPETIDORES DIRECTOS

2.1.9.1.1 SECTOR ARTESANAL

Definición de competidor directo: Son aquellas empresas y negocios que ofrecen al mercado productos de confección de prendas de vestir en base a textiles artesanales (Utilizando manta teñida con tintes artesanales y Paño Pancho) y bordado manual.

Para poder ser un competidor directo de la línea artesanal bajo análisis deberá cumplir con las siguientes características:

- Que los productos que ofrecen deben de estar elaborados con una tela específica, que es mata cruda, la cual usan las mujeres bordadoras en casi todos sus productos.
- Que los productos que se vendan tengan una característica artesanal:
 - Que los productos confeccionados tengan un bordado artesanal ya sea tipo panel, cruceta, punto paris, bordado en liso, etc.
 - Que los productos confeccionados hayan sido elaborados en base a manta cruda teñida con algún tinte natural.
 - Que los productos confeccionados hayan sido elaborados con algún textil artesanal originario de los municipios de El Salvador.
- Deben de ofrecer y producir los siguientes productos que son elaborados por las mujeres bordadoras de Panchimalco: Blusas para mujer y niña, vestidos para niña, faldas para mujer y niña, vestidos y camisas para bebe, bolsos, mantas, sobre fundas y decoraciones de mesa.

Bajo estas características en la tercera feria de artesanillas organizada por CONAMYPE llevada a cabo el 29, 30 de septiembre y 1 de octubre del 2017, se identificó a los siguientes competidores directos:

Para los productos de confección en base a bordados manuales:

- Tienda alfa y omega en Izalco, Sonsonate
- Tienda Bordados primavera, en San Antonio los Ranchos, Chalatenango
- Tienda Creaciones Dollyana en Ilobasco, Cabañas.
- Tienda La casita del listón Izalqueña, en Izalco, Sonsonate.
- Tienda los torogozes de la Palma, Chalatenango
- Tienda artesanal, de Santa Tecla, La Libertad
- Tienda artesanal, de La Libertad, La Libertad.
- Tienda dorita, de San Jacinto, San Salvador.

Para los productos de confección en base a textiles artesanales.

- Tienda Pueblo adelante, Teosinte, Chalatenango (Bolsos artesanales)
- Tienda Azul Nonualco, Santiago Nonualco, La Paz (Productos teñidos con añil)
- Taller Alma de añil, Santa Ana, Santa Ana (Productos teñidos con añil)
- Talleres de San Sebastián, San Vicente (Productos de Batán)

Nota: Todas estas tiendas producen sus artículos como se verá más adelante:

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE INFORMACION DE COMPETIDORES DIRECTOS EN BASE A BORDADOS MANUALES.

Para poder obtener información de los competidores directos se pasó la siguiente entrevista:

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
FORMATO DE ENTREVISTA
BORDADO MANUAL**

TIENDA: _____ **MESA ARTESANAL:** _____

PREGUNTAS:

1. ¿Cuáles son las prendas de vestir con bordados artesanales y productos para el hogar textiles con bordados artesanales que usted comercializa actualmente?
2. ¿Fabrican ustedes sus productos o solo comercializan?
3. De los productos que menciono anteriormente ¿Cuánto vende aproximadamente al mes de cada uno de ellos?
4. ¿Cuál es precio que los consumidores pagan por eso productos?
5. ¿Qué tipo de telas usa para fabricar los productos?
6. ¿Hay algún mes específico en que venda más?
7. ¿Cómo ve el interés de los turistas extranjeros respecto a sus productos?
8. ¿Quiénes son los proveedores de sus telas?
9. ¿Cuáles son los métodos de pago que le ofrece a sus clientes?
10. ¿Cuál es porcentaje aproximado de ganancia que obtienen de sus productos?
11. ¿Qué tipo de empaque usa para dar los productos a sus clientes?
12. ¿Utiliza redes sociales para dar a conocer sus productos?

FACTORES DETERMIANDOS POR OBSERVACION

Para la determinación de factores de calidad, bordados, diseños y colores por parte de los investigadores se usó una lista de chequeo en base a los siguientes criterios:

CALIDAD EN GENERAL		DISEÑO DE CONFECCION	
Alta	color de la tela (intensidad alta del tono) telas sin arrugas	Alta	Se observaron más de 6 diseños del producto
Media	Color de la tela (poca intensidad) Pocas arrugas	Media	Se observaron de 4 – 6 diseños de producto
Baja	Color de tela débil, (Colores opacados o tela blancas con tendencias amarillo) Muchas arrugas	Baja	Se observaron menos de 4 diseños de productos
TONOS DE LAS TELAS		CALIDAD DE BORDADO	
Alta	Blanco y Más de 3 colores observados de telas Bordados extensos	Alta	Detalles en las figuras Bordados extensos
Media	Blanco y entre dos o tres colores de telas	Media	Medio detalle en figuras
Baja	Color blanco y/o un color de tela más	Baja	Poco detalle en las figuras y de poco tamaño

Tabla 98: Lista de chequeo para evaluar competencias directas relacionadas al bordado manual.

PERFILES DE COMPETIDORES DIRECTOS EN BASE A BORDADOS MANUALES

Se presenta a continuación los resultados de la investigación de campo realizada:

COMPETIDOR DIRECTO: BORDADOS PRIMAVERAS (SAN ANTONIO LOS RANCHOS)

Información de productos: Prendas de vestir con bordados artesanales y productos para el hogar textiles con bordados artesanales

BORDADOS PRIMAVERAS (SAN ANTONIO LOS RANCHOS)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Blusas para niña	Si	7	5 - 10
Blusas para mujer	Si	15	8 - 15
Bolsos	Si	6	5 - 10
Faldas de mujer	Si	10	5 - 10
Camisas para hombre	Si	8	8 - 15
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Diciembre		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda y Lino		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	10%		
Tipo de empaque que usan	: Papel Craff y bolsas de plástico		
Uso de redes sociales para publicidad	Sj ⁶⁷		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Medio	Tonos de telas	Medio
Diseño de confección	Medio	Calidad de bordado	Bajo



Tabla 99: Información del competidor - BORDADOS PRIMAVERAS (SAN ANTONIO LOS RANCHOS)

COMPETIDOR DIRECTO: ALFA Y OMEGA (IZALCO)

Información de productos: Prendas de vestir con bordados artesanales y productos para el hogar textiles con bordados artesanales



⁶⁷ Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/Bordado-Primavera-de-San-Antonio-Los-Ranchos-1244313025586856/>

ALFA Y OMEGA (IZALCO)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Blusas para niña	Si	9	5-10
Blusas para mujer	Si	15	10-15
Bolsos	Si	6	10-15
Mantas	Si	10	3-6
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Febrero, abril, octubre		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda y dacrón		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo y tarjeta de crédito.		
Porcentaje aproximado de ganancia	30%		
Tipo de empaque que usan	Papel Craff		
Uso de redes sociales para publicidad	Si ⁶⁸		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Medio	Tonos de telas	Bajo
Diseño de confección	Bajo	Calidad de bordado	Bajo

Tabla 100: Información del competidor - ALFA Y OMEGA (IZALCO)

COMPETIDOR DIRECTO: CREACIONES DOLLYANA (ILOBASCO)

Información de productos: Prendas de vestir con bordados artesanales y productos para el hogar textiles con bordados artesanales.



CREACIONES DOLLYANA (ILOBASCO)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Vestidos para mujeres	Si	20	20-30
Blusas para mujer	Si	35	10-20
Bolsos	Si	20	10-20
Bufandas	Si	15	5-10
Pantalones de mantas para mujeres	Si	20	10-20
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Diciembre		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda, Lino, Oxford y Algodón.		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	10%		
Tipo de empaque que usan	Bolsas de manija		
Uso de redes sociales para publicidad	Si ⁶⁹		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Alta	Tonos de telas	Bajo
Diseño de confección	Alta	Calidad de bordado	Alto

⁶⁸ Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/alfayomegatalleres/>

⁶⁹ Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/creaciones.dollyana/>



Tabla 101: Información del competidor - CREACIONES DOLLYANA (ILOBASCO)

COMPETIDOR DIRECTO: CASITA DEL LISTON IZALQUEÑO (IZALCO)

Información de productos: Prendas de vestir con bordados artesanales y productos para el hogar textiles con bordados artesanales

CASITA DEL LISTON IZALQUEÑO (IZALCO)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Vestidos para niña	Si	18	5-10
Blusas para mujer	Si	25	10-15
Bolsos	Si	15	8-15
Decoraciones de mesa.	Si	5	4-5
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Agosto y Diciembre		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda, Lino, Gabardina, telas con decoraciones.		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	30%		
Tipo de empaque que usan	Papel Craff		
Uso de redes sociales para publicidad	Si ⁷⁰		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Medio	Tonos de telas	Medio
Diseño de confección	Medio	Calidad de bordado	Medio

⁷⁰ Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/La-Casita-Del-List%C3%B3n-Izalque%C3%B1o-1633460103533210/>

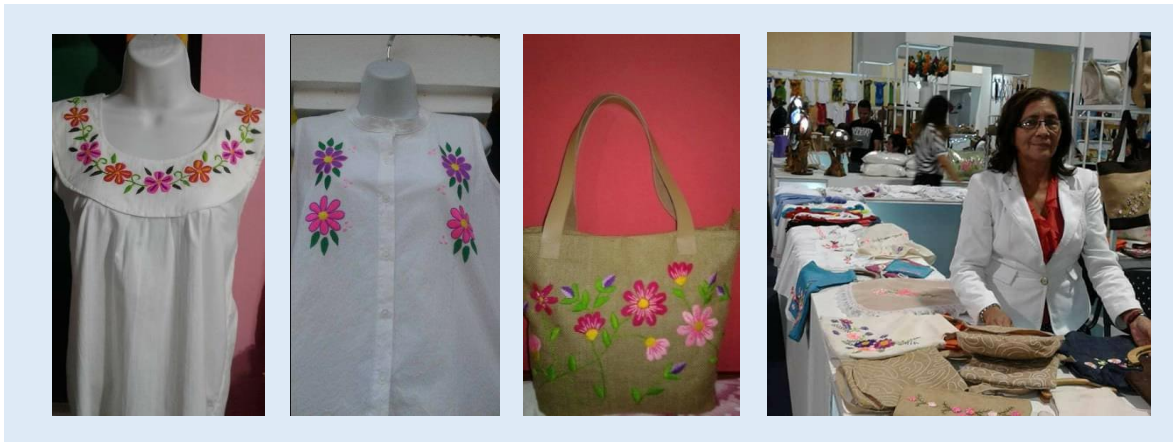


Tabla 102: Información del competidor - CASITA DEL LISTON IZALQUEÑO (IZALCO)

COMPETIDOR DIRECTO: ARTES LOS TOROGOCES (LA PALMA)

Información de productos: Prendas de vestir con bordados artesanales y productos para el hogar textiles con bordados artesanales

ARTES LOS TOROGOCES (LA PALMA)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Blusas para mujer	Si	25	10-15
Camisas hombre	Si	20	10-15
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Abril, Agosto Y Diciembre		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda y algodón		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	30%		
Tipo de empaque que usan	Papel craff		
Uso de redes sociales para publicidad	Si ⁷¹		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Alta	Tonos de telas	Medio
Diseño de confección	Medio	Calidad de bordado	Alto
			

Tabla 103: Información del competidor - ARTES LOS TOROGOCES (LA PALMA)

⁷¹ Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100014246281914/>

COMPETIDOR DIRECTO: ARTESANIAS SANTA TECLA (SANTA TECLA)

Información de productos: Prendas de vestir con bordados artesanales y productos para el hogar textiles con bordados artesanales

ARTESANIAS SANTA TECLA (SANTA TECLA)			
Productos Blusas para mujer Camisas hombre Vestidos para niña	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
	Si	25	5-12
	Si	20	5-10
	Si	10	5-8
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Enero, agosto, Octubre		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda y algodón		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	10%		
Tipo de empaque que usan	Papel craff		
Uso de redes sociales para publicidad	No		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Media	Tonos de telas	Bajo
Diseño de confección	Bajo	Calidad de bordado	Bajo



Tabla 104: Información del competidor - ARTESANIAS SANTA TECLA (SANTA TECLA)

COMPETIDOR DIRECTO: ARTESANIAS LA LIBERTAD (LA LIBERTAD)

Información de productos: Prendas de vestir con bordados artesanales y productos para el hogar textiles con bordados artesanales

ARTESANIAS LA LIBERTAD (LA LIBERTAD)			
Productos Blusa para niña Vestido para mujer Pantalones de manta para mujeres Camisas hombre	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
	Si	6	10-15
	Si	6	10-20
	Si	5	10-15
	Si	5	10-15
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Abril, diciembre		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda, dacrón y algodón		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	30%		
Tipo de empaque que usan	Papel Craff		

Uso de redes sociales para publicidad	No		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Medio	Tonos de telas	Bajo
Diseño de confección	Medio	Calidad de bordado	Bajo

Tabla 105: Información del competidor de ARTESANIAS LA LIBERTAD (LA LIBERTAD)

COMPETIDOR DIRECTO: TIENDA DORITA (SAN JACINTO)

Información de productos: Prendas de vestir con bordados artesanales y productos para el hogar textiles con bordados artesanales

TIENDA DORITA (SAN JACINTO)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Blusa para niña	Si	3-4	5-10
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Diciembre		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	15%		
Tipo de empaque que usan	Papel Craff		
Uso de redes sociales para publicidad	No		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Medio	Tonos de telas	Bajo
Diseño de confección	Bajo	Calidad de bordado	Bajo

Tabla 106: Información del competidor - TIENDA DORITA (SAN JACINTO)

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE INFORMACION DE COMPETIDORES DIRECTOS EN BASE A TEXTILES ARTESANALES

Para poder obtener información de los competidores directos se pasó la siguiente entrevista:

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
FORMATO DE ENTREVISTA**

TIENDA: _____ **MESA ARTESANA:** _____

PREGUNTAS:

1. ¿Cuáles son las prendas de vestir artesanales y productos para el hogar artesanales que usted comercializa actualmente?
2. ¿Fabrica ustedes sus productos o solo comercializan?
3. De los productos que menciono anteriormente ¿Cuánto vende aproximadamente al mes de cada uno de ellos?
4. ¿Cuál es precio que los consumidores pagan por eso productos?
5. ¿Qué tipo de telas usa para fabricar los productos?
6. ¿Hay algún mes específico en que venda más?
7. ¿Cómo ve el interés de los turistas extranjeros respecto a sus productos?
8. ¿Cuál es el factor más importante que toman en cuenta para fabricar sus productos?
9. ¿Quiénes son los proveedores de sus telas?
10. ¿Cuáles son los métodos de pago que le ofrece a sus clientes?

11. ¿Cuál es porcentaje aproximado de ganancia que obtienen de sus productos?
12. ¿Qué tipo de empaque usa para dar los productos a sus clientes?
13. ¿Utiliza redes sociales para dar a conocer sus productos?

Para la determinación de factores de calidad, diseños y colores por parte de los investigadores se usó una lista de chequeo en base a los siguientes criterios:

CALIDAD EN GENERAL		DISEÑO DE CONFECCION	
Alta	color de la tela (intensidad alta del tono) Telas sin arrugas.	Alta	Se observaron más de 6 diseños del producto
Media	Color de la tela (poca intensidad) Pocas arrugas.	Media	Se observaron de 4 – 6 diseños de producto
Baja	Color de tela débil, (Colores opacados o tela blancas con tendencias amarillo) Muchas arrugas.	Baja	Se observaron menos de 4 diseños de productos
TONOS DE LAS TELAS			
Alta	Blanco y Más de 3 colores observados de telas Bordados extensos.		
Media	Blanco y entre dos o tres colores de telas.		
Baja	Color blanco y/o un color de tela más.		

Tabla 107: Lista de chequeo para evaluar competencias directas relacionadas a textiles artesanales.

PERFILES DE COMPETIDORES DIRECTOS EN BASE A TEXTILES ARTESANALES.

Se presenta a continuación los resultados de la investigación de campo realizada:

COMPETIDOR DIRECTO: AZUL NONUALCO (SAN TIAGO NONUALCO)

Información de productos: Prendas de vestir artesanales y productos para el hogar textiles artesanales

AZUL NONUALCO (SAN TIAGO NONUALCO)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Blusa para mujer	Si	80	10-20
Camisa para hombre	Si	55	10-20
Bolsos	Si	40	7-15
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Agosto		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	50%		
Tipo de empaque que usan	Bolsas plásticas.		
Uso de redes sociales para publicidad	Si ⁷²		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Alto	Tonos de telas	Bajo
Diseño de confección	Alto		

⁷² Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/AzulNonualco/>



Tabla 108: Información del competidor - AZUL NONUALCO (SAN TIAGO NONUALCO)

COMPETIDOR DIRECTO: KALENA INDIGO (SANTA ANA)

Información de productos: Prendas de vestir artesanales y productos para el hogar textiles artesanales

KALENA INDIGO (SANTA ANA)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Blusa para mujer	Si	70	15-25
Vestidos para mujer	Si	35	20-30
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Agosto, Diciembre		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	50%		
Tipo de empaque que usan	Bolsas plásticas.		
Uso de redes sociales para publicidad	Si ⁷³		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Alto	Tonos de telas	Bajo
Diseño de confección	Media		



Tabla 109: Información del competidor - KALENA INDIGO (SANTA ANA)

COMPETIDOR DIRECTO: ORO AZUL (SAN SALVADOR)

Información de productos: Prendas de vestir artesanales y productos para el hogar textiles artesanales

ORO AZUL (SAN SALVADOR)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Blusa para mujer	Si	45	8-15

⁷³ Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/Kalena-Indigo-Teñidos-en-Añil-1610465192552071/>

Camisa para hombre	Si	30	8-15
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Agosto		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	20%		
Tipo de empaque que usan	Bolsas plásticas.		
Uso de redes sociales para publicidad	Si ⁷⁴		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Medio	Tonos de telas	Bajo
Diseño de confección	Media		
			

Tabla 110: Información del competidor - ORO AZUL (SAN SALVADOR)

COMPETIDOR DIRECTO: PUEBLO ADELANTE (TEOSINTE)

Información de productos: Prendas de vestir artesanales y productos para el hogar textiles artesanales.

COMPETIDOR DIRECTO: PUEBLO ADELANTE (TEOSINTE)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Blusa para mujer	Si	45	8-15
Camisa para hombre	Si	30	8-15
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Diciembre y enero		
Tipo de telas que utilizan	Manta cruda, dacrón. Lino, algodón, impermeables, etc.		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	35%		
Tipo de empaque que usan	Bolsas plásticas.		
Uso de redes sociales para publicidad	Si ⁷⁵		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Medio	Tonos de telas	Alto
Diseño de confección	Alto		

⁷⁴ Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/OROAZULSV/>

⁷⁵ Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/Teos%C3%ACnte-Pueblo-Adelante-152424745355786/>



Tabla 111: Información del competidor - PUEBLO ADELANTE (TEOSINTE)

COMPETIDOR DIRECTO: DEL TELAR ORGULLO BATANECO (SAN SEBASTIAN)

Información de productos: Prendas de vestir artesanales y productos para el hogar textiles artesanales:

AZUL NONUALCO (SAN TIAGO NONUALCO)			
Productos	Fabricación	Ventas al mes	Precio (\$)
Bolsos	Si	15	8-15
Mantas	Si	9	3-6
Hamacas	Si	25	10-15
CARACTERISTICAS DE LA COMPETENCIA			
Meses donde vende más	Diciembre		
Tipo de telas que utilizan	Batan		
Métodos de pago que ofrece a los clientes	Efectivo		
Porcentaje aproximado de ganancia	15%		
Tipo de empaque que usan	Bolsas plásticas.		
Uso de redes sociales para publicidad	Si ⁷⁶		
CALIFICACION DE COMPETENCIA			
Calidad en general	Medio	Tonos de telas	Alto
Diseño de confección	Bajo		



Tabla 112: Información del competidor - TELAR ORGULLO BATANECO (SAN SEBASTIAN)

⁷⁶ Red Social de Facebook del competidor: <https://www.facebook.com/DELTELAR>

2.1.9.1.2 SECTOR INDUSTRIAL

Definición de competidores directos: Son todas aquellas empresas que se dedican a la fabricación de blusas, vestidos y chaquetas y pantalones formales para mujer y que comercializan sus productos en las plazas que el mercado objetivo prefiere.

PROCEDIMIENTO PARA LA INVESTIGACION

Se presenta los pasos a seguir para determinar los perfiles de los competidores directos.

1. Evaluar los resultados de la encuesta de consumidor de la línea industrial respecto a los lugares de compra del mercado meta.
2. Identificar si esos locales son productores o distribuidores. Si son distribuidores, que empresas proveen las prendas de vestir.
3. Identificar los precios con que los productos se comercializan.
4. Identificar características de los productos.
5. Determinar perfil de competencia indirecta.

Según la encuesta de consumo tradicional, se descubrió que el mercado meta de la línea tradicional hace sus compras principalmente en:

- Almacenes Siman
- Almacenes Primas Moda
- Almacenes Bomba.

En base de investigo que empresas del área de la confección abastecen a esos almacenes, ya que esos productos son los que actualmente están consumiendo el mercado objetivo.

PERFILES DE COMPETIDORES DIRECTOS EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES.

ALMACENES SIMAN

Almacenes SIMAN son uno de los almacenes más grandes de la región centroamericana, fundada el 8 de diciembre de 1921 en San Salvador por José J. Siman. Con 90 años de existencia, operando en las principales ciudades de El Salvador, San José; Costa Rica, Managua; Nicaragua y Ciudad de Guatemala

Almacenes SIMAN se dedica a la comercialización de varios productos en dos grandes ramas:

- Todo tipo de ropa de vestir
- Todo tipo de artículos para el hogar.

Dentro de la primera categoría tenemos toda clase de ropa para mujeres y caballeros, en lo particular, a esta investigación le competen el análisis de los siguientes productos⁷⁷:

- Blusas formales
- Pantalones formales
- Chaquetas
- Vestidos formales

Estos productos son abastecidos de dos formas:

⁷⁷ Productos que pueden visualizarse en la página web de almacenes SIMAN, obtenidos de:
<http://www.siman.com/elsalvador/ellas.html>

- Son elaborados por empresas nacionales del área de la confección de prendas de vestir propias del grupo SIMAN o subcontratadas.
- Proveniente de importaciones de grandes marcas de prendas de vestir internacionales.

CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR PROPIAS DEL GRUPO SIMAN O SUBCONTRATADAS.

Se identifican las siguientes empresas que confeccionan prendas de vestir para comercializar en los almacenes SIMAN:

- **CONFECCIONES GAMA S.A. DE C.V. (SUBCONTRATADA):** Maquila ubicada en el Blvd del Ejérc Nac Km 8 1/2 Soyapango - San Salvador
- **INTRADESA S.A. DE C.V. (EMPRESA PROPIEDAD DE GRUPO SIMAN):** Maquila ubicada en el Blvd del Ejérc Km 7 1/2 Soyapango, San Salvador, El Salvador
- **FÁBRICA DE CONFECCIÓN SIMAN S.A. DE C.V. (EMPRESA PROPIEDAD DE GRUPO SIMAN):** Maquila ubicada en la Col Escalón Casa 3700 San Salvador

Estas empresas fabrican muchos de los productos que SIMAN comercializa, bajo patrones establecidos por la dirigencia de SIMAN, siguiendo las tendencias de moda internacionales.

IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR PARA COMERCIALIZACION EN ALMACENES SIMAN.

A medida de ejemplificación, se describe a continuación una de las marcas internacionales que pueden encontrarse en almacenes SIMAN:

MARCA ONLY, VERO MODA, JACQUELINE DE YONG

Marcas propiedad de la empresa internacional Bestseller, de origen danés, la cual se encarga de la fabricación de prendas de vestir para mujeres⁷⁸

Aquí una referencia de estas marcas:

“La marca JACQUELINE DE YONG está dedicada a la moda. Ella expresa su frescura femenina al diseñar sus atuendos en una mezcla sin concesiones de elegancia y dulzura con el fin de posicionarse como la prenda de vestir favorita. Su devoción por la moda asequible le da la oportunidad de cambiar su guardarropa con frecuencia y seguir las tendencias cambiantes de la moda. Su pasión es obvia y su principal inspiración proviene de los bloggers y de explorar el universo de las redes sociales.”⁷⁹

En SIMAN también pueden encontrarse estas marcas internacionales de ropa femenina:

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| • Per ce | • Alison Andrews |
| • Orange | • Marca Ashley |
| • LA Fashion | • Marca New Direction |
| • Connected Apparel | • Marca Ruby Road |
| • uk | • Marca Scarlett |
| | • Otras marcas |

⁷⁸ Referencia a Paging web de Bestseller. <http://about.bestseller.com/about-us/our-company>

⁷⁹ Acerca de la marca JAQUELINE DE JONG: Extraído de <https://www.only.com/es/es/on/acerca-de-jacqueline-de-yong/>

Resultado de toda la logística presentada, en la página web de almacenes SIMAN se pueden ver los siguientes productos:








 <p>New Direction</p> <p>Blusa denim mini print caballo</p> <p>UPC: 100854335</p> <p>Antes: \$25.90 Precio Especial \$ 23.31</p>	 <p>LA Fashion</p> <p>Vestido negro con corte al hombro va va vroom</p> <p>UPC: 101019268</p> <p>\$ 49.90</p>	 <p>Ruby Road</p> <p>Pantalón sólido negro</p> <p>UPC: 100736888</p> <p>Antes: \$39.99 Precio Especial \$ 35.91</p>	 <p>Scarlett</p> <p>Vestido cold shoulder negro falda dorada ajustada</p> <p>UPC: 100932710</p> <p>Antes: \$69.90 Precio Especial \$ 55.92</p>
 <p>Only</p> <p>Pantalón skinny negro</p> <p>UPC: 100981725</p> <p>\$ 39.90</p>	 <p>Only</p> <p>Pantalón legging solido negro</p> <p>UPC: 101037120</p> <p>\$ 29.90</p>	 <p>Vero Moda</p> <p>Pantalón sólido 32 negro</p> <p>UPC: 101038282</p> <p>\$ 35.90</p>	

Ilustración 19: Productos de Almacenes SIMAN

En general los precios que manejan son los siguientes:

PRODUCTO	PRECIO (s)
Blusas formales	\$20-\$30
Vestidos formales	\$40-\$70
Pantalones formales	\$30-\$40
Chaquetas	\$40-\$60

Tabla 113: Precios de productos de almacenes SIMAN

ALMACENES PRISMA MODA

Prisma moda es un concepto diseñado y creado para ser una tienda de moda con un concepto innovador, joven, dinámico y moderno. Actualmente cuenta con nueve tiendas a nivel nacional con presencia en la zona paracentral, occidental y al oriente del país, en El Salvador, con proyecciones de seguir abriendo tiendas y expandir el negocio hacia Centroamérica y seguir ofreciendo a sus clientes: Moda, Novedad y Buenos precios

Prisma Moda es un negocio perteneciente a los dueños de Grupo SIMAN, el cual se basa en una logística muy similar a la de almacenes SIMAN, con la diferencia que esta empresa se dedica directamente a la comercialización de ropa para mujeres y caballeros, segmentado su mercado hacia los consumidores jóvenes.

En si prima moda comercializa los productos de interés:

- Blusas formales
- Vestidos formales
- Pantalones formales
- Chaquetas

Los productos los adquiere al igual que almacenes SIMAN de las siguientes formas:

- Son elaborados por empresas nacionales del área de la confección de prendas de vestir propias del grupo SIMAN o subcontratadas.
- Proveniente de importaciones de grandes marcas de prendas de vestir internacionales.

Como resultado de esta logística podemos ver en la página Web de Prisma Moda y su página de Facebook los siguientes productos:

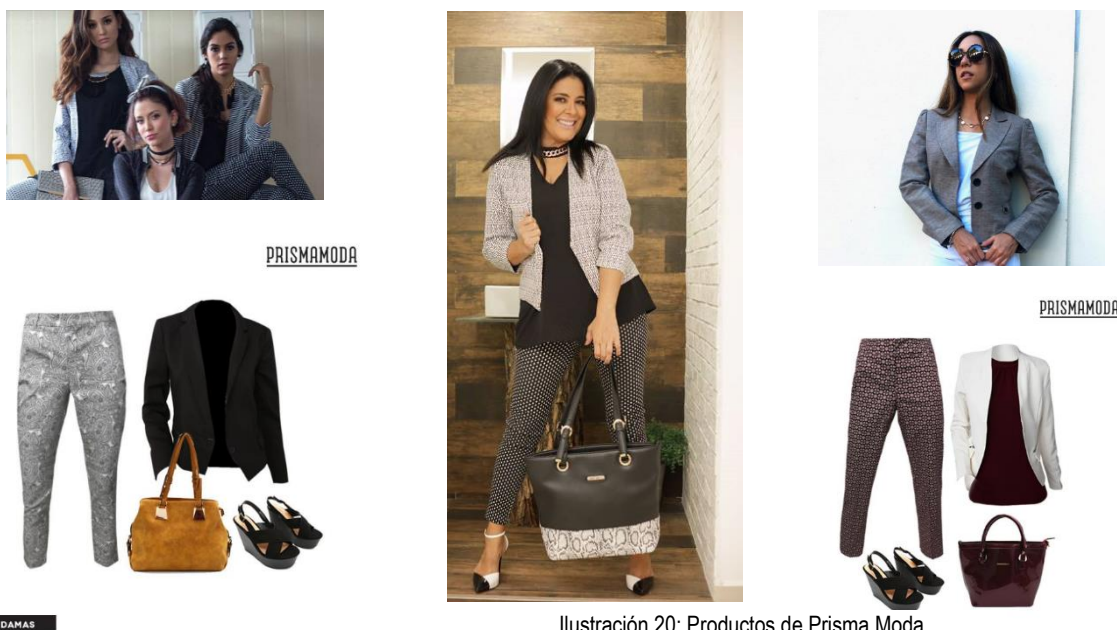


Ilustración 20: Productos de Prisma Moda

En general los precios que manejan son los siguientes:

PRODUCTO	PRECIO (s)
Blusas formales	\$15-\$25
Vestidos formales	\$30-\$50
Pantalones formales	\$25-\$35
Chaquetas	\$30-\$40

Tabla 114: Precios de productos de Prisma Moda

ALMACENES BOMBA

Almacenes Bomba es una cadena de tiendas 100% salvadoreña, con presencia en las ciudades más importantes y comercialmente activas de El Salvador. Sus productos y servicios se encuentran orientados a satisfacer las necesidades de todos sus clientes a través de una atención personalizada que junto a nuestros precios bajos hacen de la visita a Almacenes Bomba una experiencia única.

La mercadería que ofrecen es 50% en ropa, el resto es juguetería, artesanías, calzado y artículos para el hogar, entre otros. En 17 negocios tienen un kiosco en el que ofrecen celulares y accesorios.

Un ejecutivo del almacén señaló que benefician a la economía nacional porque compran ropa, artesanía y cosméticos a 150 pequeños productores locales. También cuentan con su propia marca de ropa Paulette, con la que producen unas 150 mil unidades mensuales, en unas 10 maquilas locales, con lo cual generan 350 empleos indirectos. Paulette es una de las marcas líderes en ropa para dama, creada por Almacenes Bomba desde hace casi una década, la cual busca vestir a la mujer joven contemporánea que necesita un estilo diferente, vanguardista, a la moda y elegante, además de cuidar su bolsillo.⁸⁰

Se presenta a continuación todas las marcas de ropa que Almacenes Bomba comercializa

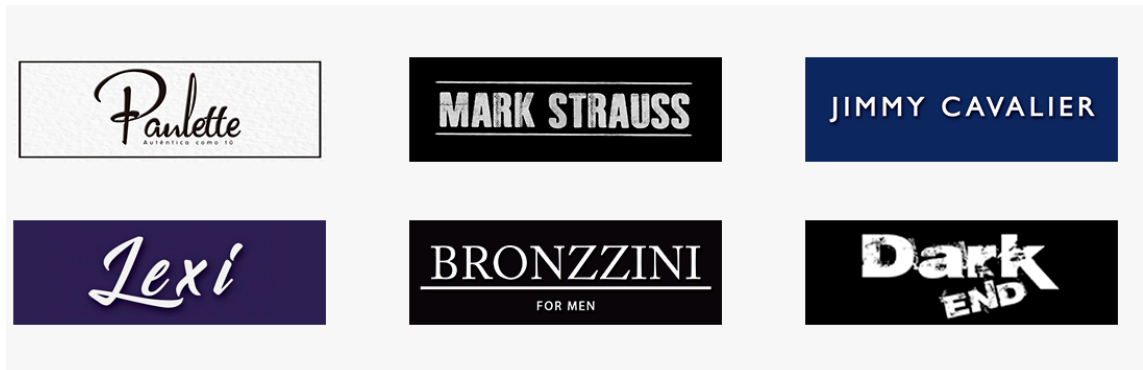


Ilustración 21: Marcas de Almacenes Bomba

Del resultado de la logística almacenas bomba en su página web presenta estos productos:

- Blusas formales
- Vestidos formales
- Pantalones formales
- Chaquetas

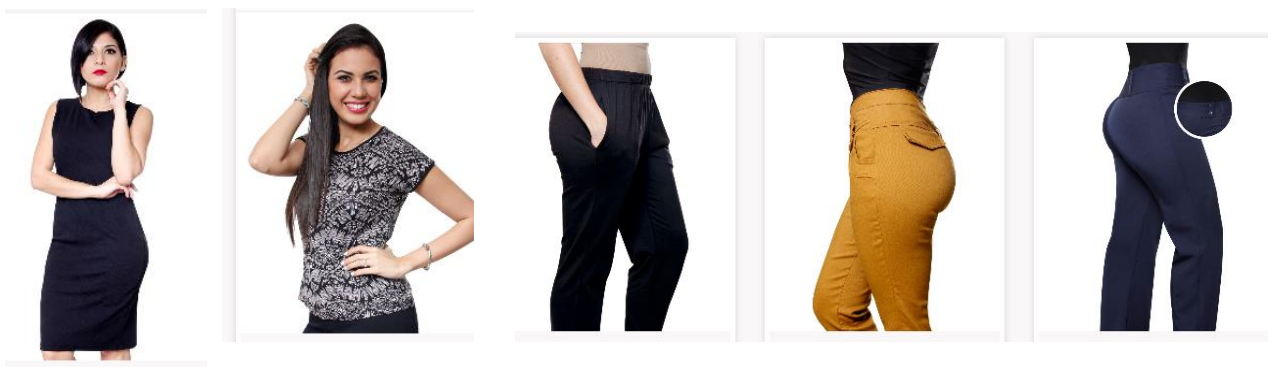


Ilustración 22: Productos de almacenes bomba

⁸⁰ Referencia de almacenes bombas. Obtenido de <http://www.elsalvador.com/noticias/negocios/187235/almacenes-bomba-con-crecimiento-anual-de-7/>

En general los precios que manejan son los siguientes:

PRODUCTO	PRECIO (s)
Blusas formales	\$8-\$20
Vestidos formales	\$15-\$25
Pantalones formales	\$8-\$20
Chaquetas	\$15-\$25

Tabla 115. Precio de productos de Almacenes Bomba

2.1.9.2 COMPETIDORES INDIRECTOS

2.1.9.2.1 SECTOR ARTESANAL

Definición de competidores indirectos: Son todas aquellas empresas que se dedican a la venta de productos artesanales de diferentes tipos, pero que no son productores de los mismos.

Se presentan a continuación los competidores indirectos para esta línea:

Nombre	Contacto	Descripción
 <p>40 años promoviendo artesanías: En barro, madera, tela y cerámica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> 📍 Dirección: Centro Comercial Metrocentro Tercera Etapa, Frente a Torre Roble. ✉ Email: info@nahanche.com ☎ 2260-1581 	<p>¡Lo Mejor en Artesanías! Es una tienda de artesanías con más de 40 años apoyando al artesano salvadoreño y los productos artesanales. Cuenta con variedad de artesanías en cerámica, madera, barro, textiles; cómo, así como camisetitas, accesorios, carteras y ¡Muchos detalles para un bonito recuerdo de El Salvador!</p>



👉 Dirección: Centro Comercial Metrocentro, San Salvador, El Salvador, Centro América.

👉 Email: mayan.gifts.sv@gmail.com

👉 <http://mayangiftsartesanias.com>

👉 2278 7861

Fabrican, distribuyen, comercializamos y exportan artesanías de nuestro país El Salvador.

Información general


cuenta con 5 sucursales, ubicadas en centro comercial Plaza Merliot, centro comercial Metrocentro S.S., centro comercial Plaza Mundo, y en el lobbie del Hotel Quality (a 5 minutos del aeropuerto).



👉 Dirección: Zona de libre comercio del Aeropuerto Internacional de El Salvador "Monseñor Óscar Arnulfo Romero y Galdámez".

La tienda brinda la oportunidad a pequeños empresarios para que puedan comercializar sus productos.

El 85% de los proveedores de la tienda son mujeres y entre los productos figuran los alimentos, los textiles, los accesorios de belleza y las artesanías de alta calidad. Todo esto supervisado por el Ministerio de Economía y con el horizonte puesto en la innovación que deben aplicar constantemente

	<p>👉 Dirección: Museo Nacional de Antropología Dr. David J. Guzmán Av. La Revolución, frente a Centro Internacional de Ferias y Convenciones, CIFCO. Col. San Benito.</p> <p>👉 Página Web: http://lapiskucha.com/artesanos-salvadorenos/</p>	<p>los emprendimientos</p> <p>La Piskucha es una iniciativa que busca abrirle espacios y mercados a los artesanos emergentes en El Salvador. Objetivo, es apoyar a los artesanos a buscar nuevos mercados a nivel internacional, se decide crear una alianza entre varios artesanos independientes, cooperativas, grupos asociativos, micro empresas familiares y artistas, para abordar nuevos clientes afuera del territorio nacional y así lograr mejorar sus niveles de venta y por consiguiente mejorar su calidad de vida de todos.</p>
	<p>👉 Dirección: Mercadillo en San Salvador, El Salvador · 5.9 km</p> <p>👉 Sitio Web: https://es-la.facebook.com/laplacitasv/</p>	<p>Realizamos festivales de emprendedores para exponer productos y servicios hechos en El Salvador, nos caracterizamos por la inclusión e innovación de diferentes</p>




		expositores salvaguardando un ambiente familiar y dinámico para el cliente potencial.
	<p>👉 Dirección: Plaza Futura</p> <p>👉 Sitio Web: https://es-la.facebook.com/emercaditos/</p>	Espacios para el producto nacional. “El Mercadito”, una organización sin fines de lucro que apoya el emprendimiento creativo, para dinamizar la economía en el marco de la construcción de “la cultura de compra Local”.

Tabla 116: descripción de los principales competidores indirectos de productos Artesanales:

2.1.9.2.2 SECTOR INDUSTRIAL

Definición de competidores indirectos: Son todas aquellas empresas que se dedican a la fabricación de blusas, vestidos y chaquetas y pantalones formales e informales para mujer y que comercializan sus productos en las plazas que el mercado objetivo no frecuenta. (Según estudio de consumidor).

Se presentan aquellos competidores indirectos que se encuentran ubicados en la capital de El Salvador.

NOMBRE	DESCRIPCION	FOTO
DEBOUT	Luce radiante y fashion con la mejor variedad de ropa femenina que tenemos para ti, visítanos y descubre lo último en moda.	
Almacén Molina Civalero	Tienda dedicada al buen vestir de hombres, mujeres y niños. Con más de 50 años de experiencia.	
Always	Descubre un mundo nuevo en moda. Visítanos y encuentra los mejores estilos en ropa para la dama que gusta lucir siempre elegante.	

Beyond in style	Tenemos las mejores prendas con la última tendencia en moda, lucir bien es nuestra filosofía.	
Carrion	Si buscas calzado, ropa y accesorios para toda la familia, este es el lugar correcto.	
DEBOUT	Luce radiante y fashion con la mejor variedad de ropa femenina que tenemos para ti, visítanos y descubre lo último en moda.	
Expose	Blusas, tops, chaquetas, leggins, pantalones stretch, palazzos, faldas, shorts, licras y mucho más.	
Dinasty	La tienda que busca consentir a las mujeres que gustan lucir la mejor variedad en prendas, diseñadas con las últimas tendencias en moda.	
Destiny Boutique	Glamour, elegancia y las últimas tendencias en moda; es lo que encontrarás en nuestras prendas.	
Importaciones Santa Lucía	Ropa ideal para toda la familia, estilos casuales, divertidos, vestidos para eventos, camisas de personajes y más	
+ Moda	Venta de ropa, accesorios y zapatería al por menor para dama, caballeros y niños.	
Zara	Tendencias de temporada para mujer, hombre y niños en ZARA	

Tabla 117: Competidores indirectos

2.1.9.3 ESTRATEGIAS DE LOS COMPETIDORES

A continuación, se presenta el análisis de los competidores del modelo de empresa de productos de confección que incluye textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco, haciendo uso de cuadros estratégicos⁸¹ para posteriormente identificar las estrategias de los competidores y dar propuestas.

- **Un cuadro estratégico:** Es a la vez una herramienta de diagnóstico y un esquema práctico para construir una estrategia contundente de océanos azules.
- **La curva de valor:** es el componente básico del cuadro estratégico y constituye una representación gráfica del desempeño relativo de una compañía en lo referente a las variables de la competencia de la industria.

2.1.9.3.1 COMPETIDORES DIRECTOS EN BASE A BORDADOS MANUALES

Los cuadros estratégicos tendrán las siguientes variables de competencia en base a los perfiles:

- Precio de producto: Cantidad de dólares que se debe de pagar por el producto
- Variedad de líneas de productos: Tipos de productos que hace, ya sean bolsos, mantas, blusas, pantalones, vestidos, etc.
- Calidad de producto: Ver las características de los productos, como que se presente sin arrugas, bien cuidado, colores no pálidos, o mantas crudas con tendencia a amarillo.
- Diseño de producto: Cantidad de diseños de productos disponibles para la comercialización
- Calidad de bordado: Detalles en el bordado y si son extensos o no.
- Colores: Si sus productos se presentan en telas de diferentes colores o solo usan telas blancas.
- Diversidad de telas usadas. Ya sea tipo manta cruda u otros tipos.
- Moda: Incorporación de estilos que son considerados de moda por la población popular.
- Diseño de empaque
- Formas de pago: Si permiten el pago con tarjeta de crédito, efectivo, etc.
- Uso de redes sociales para promoción.

Antes de mostrar el cuadro estratégico veremos la comparación de precios que se tiene en la competencia:

PRECIOS DE LOS COMPETIDORES	BORDADOS PRIMAVERAS (SAN ANTONIO LOS RANCHOS)	ALFA Y OMEGA (IZALCO)	CREACIONES DOLLYANA (ILOBASCO)	CASITA DEL LISTON IZALQUEÑO (IZALCO)
Blusas para niña	5 a 10	5 a 10		
Vestidos para niña				5 a 10
Blusas para mujer	8 a 15	10 a 15	10 a 20	10 a 15
Faldas de mujer	5 a 10			
Vestido para mujer			20 a 30	
Pantalones para mujer			10 a 20	
Bolsos	5 a 10	10 a 15	10 a 20	8 a 15

⁸¹ Estrategias descritas en el libro: La estrategia del océano azul por W. Chan Kim y René Mauborgne

Camisas para hombre	8 a 15			
Mantas, decoraciones para mesa		3 a 6		4 a 5

Tabla 118: Comparación de precios de los competidores directos.

PRECIOS DE LOS COMPETIDORES	ARTES LOS TOROGOCES (LA PALMA)	ARTESANILLAS SANTA TECLA (SANTA TECLA)	ARTESANIAS LA LIBERTAD (LA LIBERTAD)	TIENDA DORITA (SAN JACINTO)	PANCHIMALCO
Blusas para niña				5 a 10	6 a 15
Vestidos para niña		5 a 8	10 a 15		8 a 10
Blusas para mujer	10 a 15	5 a 12			10 a 15
Faldas de mujer					6 a 10
Vestido para mujer			10 a 20		
Pantalones para mujer			10 a 15		
Bolsos	10 a 15				6 a 15
Camisas para hombre			10 a 15		
Mantas, decoraciones para mesa					5 a 6

Tabla 119 Comparación de precios de los competidores directos

Estas tablas de precios sirvieron para dar valor a la variable estratégica de precio en el cuadro estratégico.

CUADRO ESTRATEGICO DE COMPETIDORES DIRECTOS EN BASE AL BORDADO MANUAL

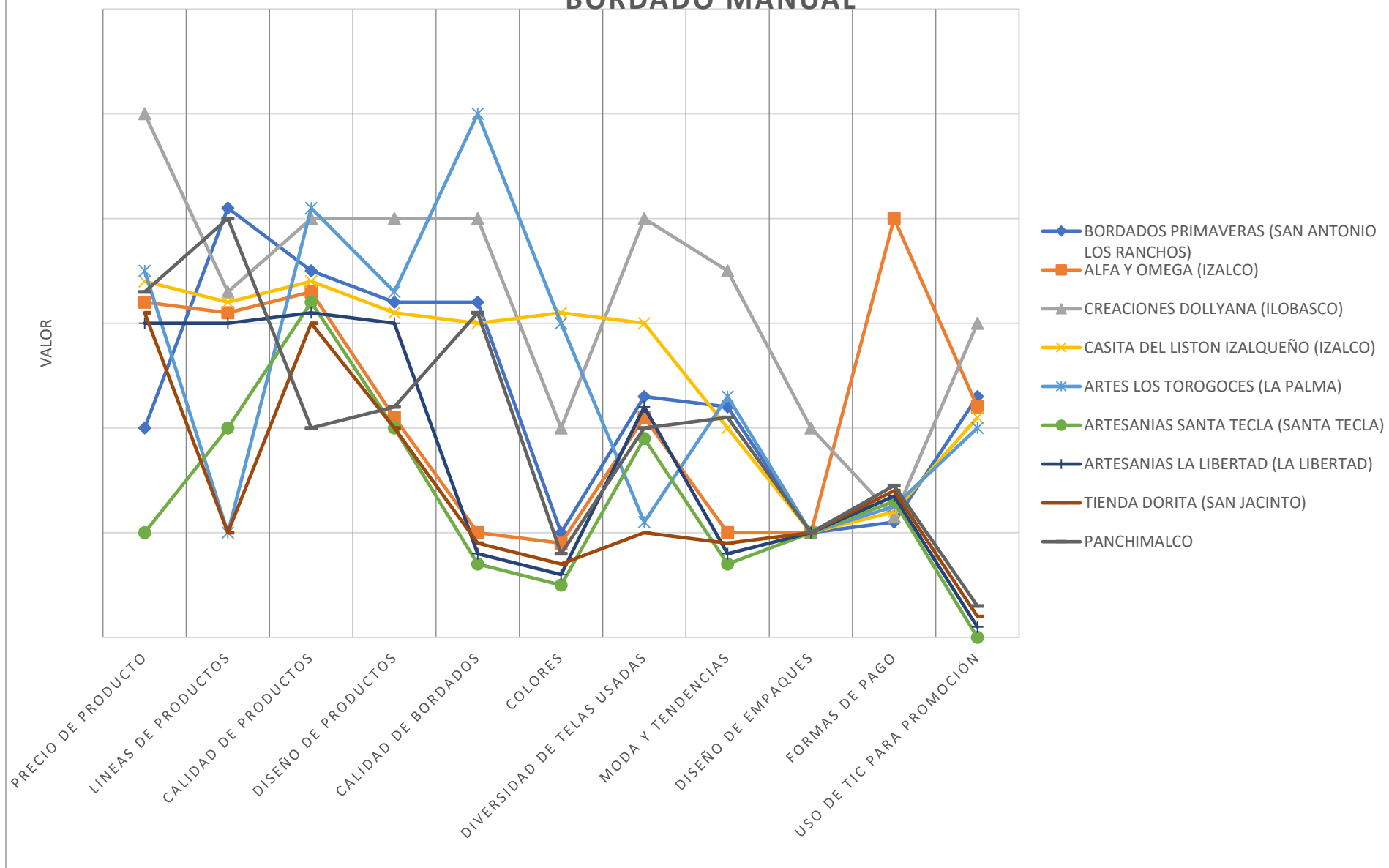


Gráfico 26: Cuadro estratégico de competidores directos en base a bordado manual.

ANALISIS

Curvas de valor altas:

- Estrategias de **CREACIONES DOLLYANA (ILOBASCO)**: Presenta los precios más altos en sus productos, con una variedad de productos enfocado a mujeres, manteniendo una calidad de productos, bordados y diseños altos, mostrando una variedad de colores superior a la mayoría de la competencia, destacando en el uso de moda en sus productos y saliendo un poco de lo común en los empaques que se usan (Bolsas de papel craf), dando sus productos en bolsas de manila con algún diseño. Solo ofrece pago en efectivo y el uso de TIC, es sobrecaliente respecto a sus competidores, se pueden ver varios de sus productos en su página de Facebook.
- Estrategia **ARTES LOS TOROGOCES (LA PALMA)**: Presenta precios en el promedio de la competencia, pero tienen un enfoque en sus productos, solo blusas y camisas para hombre, dando una calidad alta en sus productos, sus diseños no son muy variados pero la calidad de sus bordados destacan sobre la competencia, sus curvas de valor son bajas en cuanto al uso de diferentes telas, moda y tendencia, el uso de empaque es el tradicional (Papel craf), solo ofrecen pago en efectivos y el uso de TIC es bajo, sus cuentas de Facebook no tienen mucho que mostrar.
- Estrategias de **CASITA DEL LISTON IZALQUEÑO (IZALCO)**: Su estrategia se rigió en un equilibrio de muchos de los aspectos presentados, se puede ver que desde un precio del producto hasta el uso de diversas telas es un equilibrio, hay que mencionar que destaca más que todo en sus productos de bolsos, pose una amplia diversificación de sus productos, prendas para mujeres, bolsos y mantas decoradas para el hogar, el uso de variedad de telas y variedad de colores destaca sobre la competencia.
- Estrategia de **BORDADOS PRIMAVERAS (SAN ANTONIO LOS RANCHOS)**: Posee precios menores a la competencia y una alta diversificación de productos (Blusas para niña y mujer, camisas para hombre, faldas y bolsos), y a pesar de eso logran dar calidad, diseños y bordados similares al promedio de la competencia, no tienen variedad de colores, poca variedad de tipos de tela, usan el empaque tradicional (Bolsas de papel craf), solo permiten pago en efectivo, en su página de Facebook se pueden ver varios de sus productos.

Curvas de valor baja

- Estrategia de **ARTESANILLAS SANTA TECLA (SANTA TECLA)**: Presenta los precios más bajos de todos, con un poco diversificación de productos (Blusas, vestidos y camisas), pero mantienen una calidad parecida al promedio de la competencia, sin embargo el diseño de sus productos, la calidad de sus bordados, colores usados, tipos de tela, moda y empaque son bajos, solo permiten pago de efectivo y el uso de TIC es nulo, Su ubicación de ventas en el paseo del Carmen Santa Tecla es una ventaja por su amplio flujo de visitantes.
- Estrategia de **PANCHIMALCO**: Se detecta una mala estrategia por parte de Panchimalco, un precio igual al promedio de la competencia y una calidad más baja detectada, son índices de baja competitividad, tienen una gran diversificación de productos, pero sus diseños por producto son escasos, sus bordados destacan sobre la mayoría de la competencia, no hay variedad de colores en sus productos, el uso de diferentes telas y moda es poco tomado en cuenta, las formas de pago son en efectivo, no hay uso de TIC.

Curvas de valor media

- Estrategias de **ALFA Y OMEGA (IZALCO), TIENDA DORITA (SAN JACINTO) y ARTESANIAS LA LIBERTAD (LA LIBERTAD)**: Estos mantienen un equilibrio en precio, calidad y diseños de productos respecto a la competencia, sin embargo no tiene un gran calidad en su bordados, no destacan en variedad de colores, uso de patrones de moda o uso de variedad de telas, utilizan los mismos empaques tradicionales, los sistemas de pago son en efectivo (A excepción de Alfa y Omega que es el único competidor que ofrece pagos con tarjeta de crédito), no usan TIC, (a excepción de Alfa y Omega, pero es de mencionar que la página de Facebook de alfa y Omega destaca otro tipo de artesanías).

Acompañado a cualquiera de estas propuestas, se deberá descubrir dos factores más que logra diferenciar a los productos de Panchimalco de todos los demás.

2.1.9.3.2 COMPETIDORES DIRECTOS EN BASE A TEXTILES ARTESANALES Y TEÑIDOS EN AÑIL

Los cuadros estratégicos tendrán las siguientes variables de competencia en base a los perfiles:

- Precio de producto: Cantidad de dólares que se debe de pagar por el producto
- Variedad de líneas de productos: Tipos de productos que hace, ya sean bolsos, mantas, blusas, pantalones, vestidos, etc.
- Calidad de producto: Ver las características de los productos, como que se presente sin arrugas, bien cuidado, colores no pálidos, o mantas crudas con tendencia a amarillo.
- Diseño de producto: Cantidad de diseños de productos disponibles para la comercialización
- Colores: Si sus productos se presentan en telas de diferentes colores o solo usan telas blancas.
- Diversidad de telas usadas. Ya sea tipo manta cruda u otros tipos.
- Moda: Incorporación de estilos que son considerados de moda por la población popular.
- Diseño de empaque
- Formas de pago: Si permiten el pago con tarjeta de crédito, efectivo, etc.
- Uso de redes sociales para promoción.

CUADRO ESTRATEGICO DE COMPETENCIA DIRECTA EN BASE A TEXTILES ARTESANALAE S

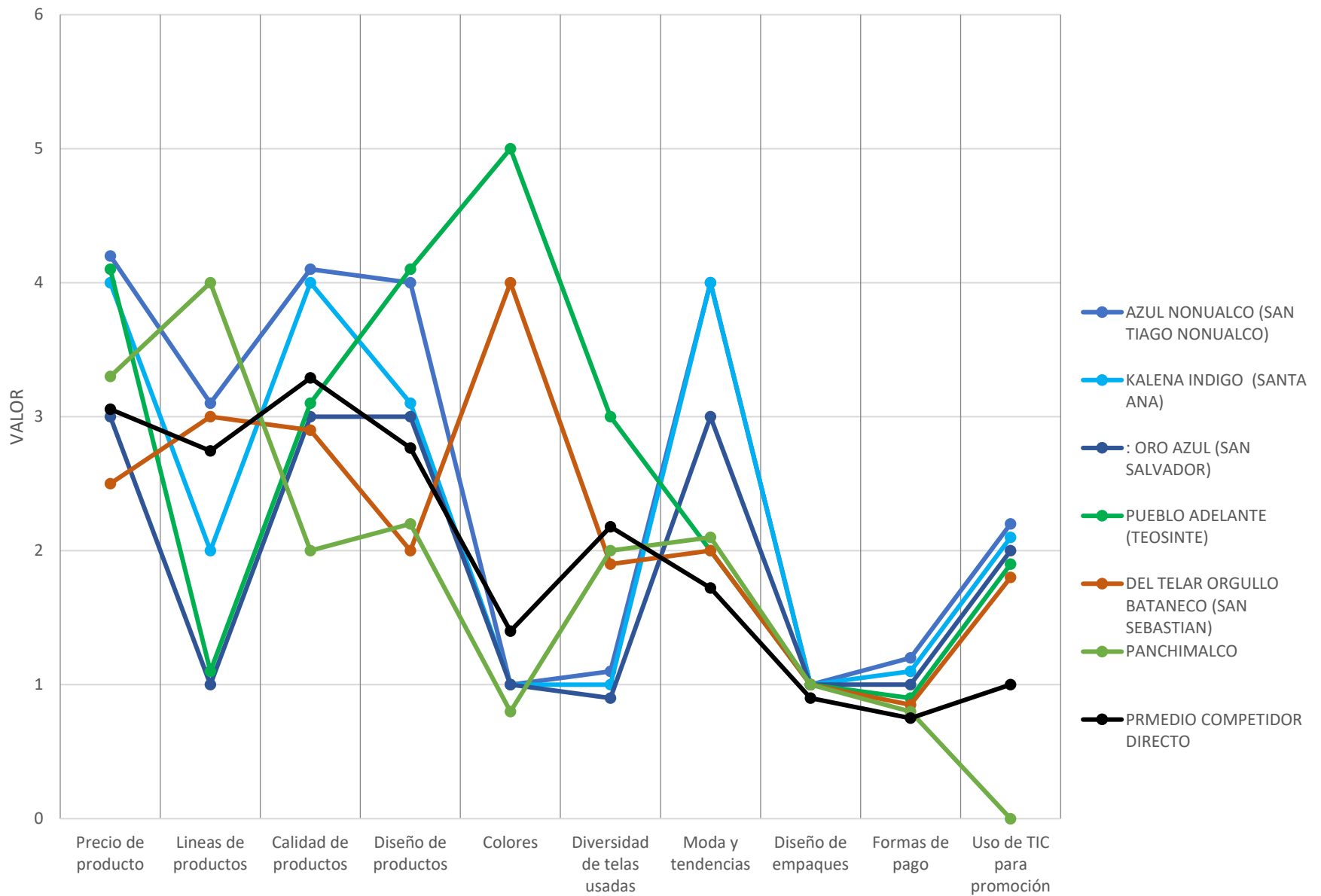


Gráfico 27: Cuadro estratégico de competidores directos en base a textiles artesanales.

ANALISIS

- La estrategia de **AZUL NONUALCO (SAN TIAGO NONUALCO)**, **KALENA INDIGO (SANTA ANA)**, **ORO AZUL (SAN SALVADOR)**, que son competidores en el área de prendas de vestir artesanales (Blusas, vestidos para mujer o niña) en base a teñidos en añil sobre mata cruda, los precios de estos productos son en general superiores a los precios de los productos de bordado manual, tienen estrategias orientadas a enfoque de productos y no a diversificación, manteniendo calidades y diseños superiores a la competencia directa en base a bordado manual del modelo de empresa, los factores a que menos atención ponen son a los colores en sus productos, al uso de varias telas, se concentran en mata cruda, el empaque es poco relevante y prácticamente solo permiten el pago en efectivo, el uso de TIC es limitado, prácticamente se limitan a una cuenta en Facebook, donde la información sobre ellos es escasa.
- La estrategia de **PUEBLO ADELANTE (TEOSINTE)**: que son competidores en el área de bolsos (Estrategia totalmente de enfoque), que son fabricados a mano, presentan precios más altos que el promedio de competidores directos en base a bordado manual, con patrones de calidad buenos y destacando el diseño de productos y uso de variedad de colores en ellos, factores como la moda, diseño de empaques son pocos tomados en cuenta y solo se permite pago en efectivo, el uso de TIC es limitado, prácticamente se limitan a una cuenta en Facebook, donde la información sobre ellos es escasa.
- La estrategia **DEL TELAR ORGULLO BATANECO (SAN SEBASTIAN)**: posee la curva de valor que menos ventaja posee sobre Panchimalco, su curva de valor es muy parecida a la curva de los competidores directos de Panchimalco, destaca en la variedad de colores que existen en sus productos.
- Aquí se puede apreciar que la curva de valor de Panchimalco, está por debajo o igual de casi todos los competidores que forman parte de la curva de valor.
- Es de recalcar que, viendo los perfiles de los competidores directos en base a textiles artesanales, estos tienen mayores volúmenes de venta y más porcentaje de ganancia que los competidores directos en base a bordados manuales.

2.1.9.3.3 **COMPETIDORES DIRECTOS EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES**

Haciendo un análisis de los competidores se detectó lo siguiente:

Hay dos grupos identificados en los competidores directos e indirectos

- Un grupo 1 que ofrece gran calidad y tendencia en modas internacionales, accediendo a diseños exclusivos de productos, pero con precios elevados. (Zara, Prisma Moda, SIMAN, etc.)
- Un grupo 2 que ofrece menor calidad y menos diseños, pero los precios son muchos menores con respecto al grupo anterior, pero sus productos no siguen tendencias de moda internacionales. (Almacenes Bomba)



Gráfico 28: Cuadro Estratégico de competidores de línea en base a textiles industriales.

Lo único en común que tienen es que son competidores que ofrecen una cantidad de líneas de productos considerables, cabe resaltar que un buen porcentaje de los consumidores prefieren el grupo estratégico 1 sobre el 2.

También pueden clasificarse de la siguiente forma:

- Un grupo de competidores que se dedica a la comercialización de muchas clases de productos, entre ellas la ropa formal de mujer. (SIMAN, CARRION, Almacenes Bomba etc.)
- Un grupo de competidores que se dedica a la comercialización de ropa de varias clases, entre ellas la ropa formal de mujer. (Prisma Moda, Expose, destiny, etc.)

2.1.10 ESTUDIO DE MERCADO DISTRIBUIDOR.

2.1.10.1 METODOLOGÍA

En un mercado distribuidor, el definir una línea de distribución correcta es indispensable para la correcta comercialización de productos. También se hace referencia a que el éxito de una empresa con un fin plenamente de lucro es obtener las mejores condiciones para poder laborar y tener las mejores utilidades, pero al presentar un modelo de empresa como una imagen solidaria debe existir un equilibrio entre sostenibilidad y bienestar de sus colaboradores, en todo caso la sostenibilidad de este equilibrio dependerá de establecer una distribución adecuada.

Según el presente trabajo de grado, se tienen que realizar 3 distribuciones para 2 líneas de productos, las cuales se mencionan a continuación:

- Distribución para productos de confección en base a textiles artesanales cuya comercialización se hará en territorio salvadoreño.
- Distribución para productos de confección en base a textiles artesanales cuya comercialización se hará en territorio extranjero.

- Distribución para productos de confección en base a textiles industriales cuya comercialización se hará en territorio salvadoreño.

Para abordar las 3 distribuciones del mercado distribuidor se procedió a realizar la siguiente metodología:

- 1- Definir la locación de los puntos de distribuciones en base a entrevistas a los involucrados en el trabajo de grado.
- 2- Analizar los Potencialidades y debilidades de los puntos de distribución especificados.
- 3- Establecer el perfil del agente que realizara la distribución.
- 4- Investigar los reglamentos y normas que regulan la distribución de los productos de confección y que deberá seguir el agente que se encargue de la distribución.

2.1.10.2 DISTRIBUCIÓN PARA PRODUCTOS DE CONFECCIÓN EN BASE A TEXTILES ARTESANALES (LOCAL)

Como anteriormente se hizo énfasis en los canales de distribución existe una cadena de ya sea si esta parte desde la producción hasta la entrega a su potencial cliente o si existen intermediarios entre ambos para la entrega, no obstante, en un mercado donde se ofrece productos artesanales, se puede definir que existen ciertos parámetros en la elección correcta de la cadena para nuestra distribución.

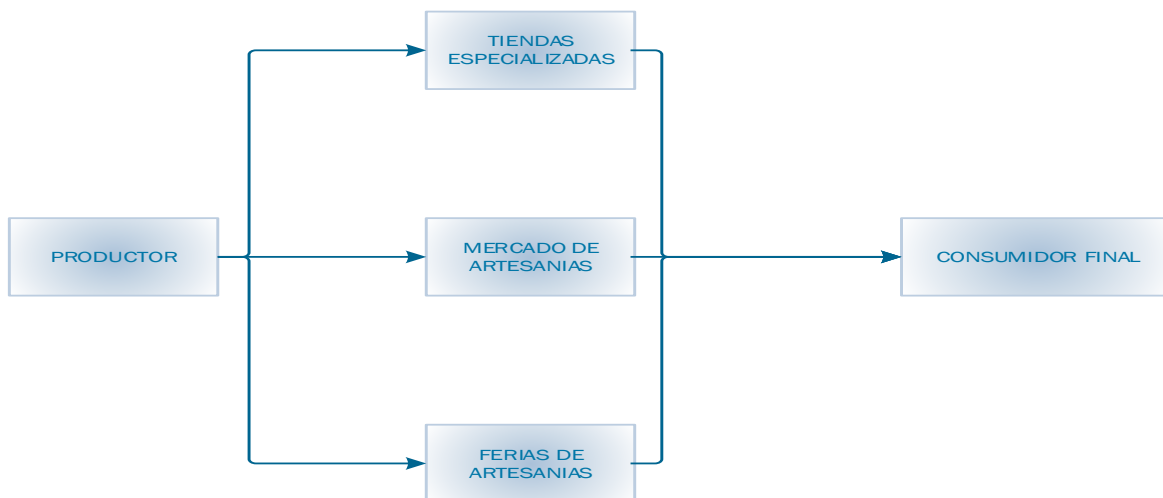


Ilustración 23 Vías de Distribución Locales

Como se puede observar en el grafico anterior se las vías de comunicación en los cuales se puede comercializar dentro del país productos de confección en base a textiles artesanales y en los cuales

Esta categoría muestra un primer nivel en el cual el productor comercializa directamente con el cliente, ya que en estos canales de distribución existen entidades que facilitan la venta de productos artesanales y que favorecen al productor para colocar su producto en lugares estratégicos para que el cliente pueda adquirirlo.

Dentro de la economía solidaria, el aspecto organizativo es un factor decisivo y dentro del modelo de empresa debe ser esencial mantener el comercio organizativo, en el cual se reúnen productos con características muy similares y mantiene la esencia social al tomar el aspecto de organización como referencia.

- TIENDAS ESPECIALIZADAS

Son comercios que venden de forma tradicional pero que ofrecen características o servicios distintivos en los cuales depende según la línea de productos a ofrecer, exclusividad, así como una atención personalizada.



- **MERCADO DE ARTESANIAS**

Es establecimiento donde se sitúan comercios con la misma categoría de productos, pero con distintivos en la atención al cliente, la línea de productos, etc.

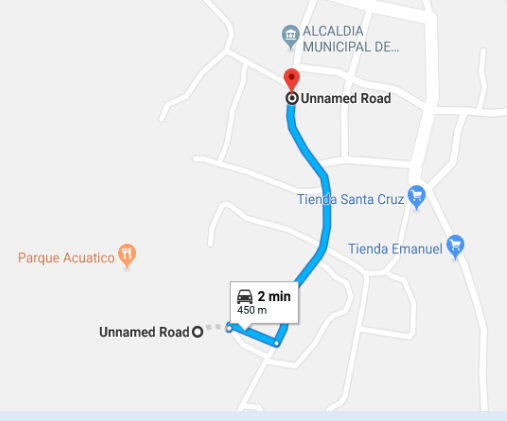

- **FERIA DE ARTESANIAS**

A diferencia del mercado de artesanías la feria de artesanías es temporal bajo una duración establecida en la cual los comercios o productores integrantes exponen sus productos a la venta

Dentro de los establecimientos que se han seleccionado como punto de distribución según los involucrados del proyecto se tienen hasta el momento 3 posibles locaciones:

PUNTOS DE DISTRIBUCION				
LOCACION	DESCRIPCION	FORTALEZAS	DEBILIDADES	DIRECCION
Planes de Renderos	<p>de</p> <p>Será un establecimiento denominada como tienda antena este proyecto es impulsado por la municipalidad y de la mano del programa “Un pueblo, un producto” con el fin de favorecer la comercialización y promover el turismo en la zona⁸²; bajo una línea social, esta tienda quiere reunir los productos que representen una identidad hacia el municipio; así mismo cree oportunidades para fortalecer el emprendedurismo en Panchimalco.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Existe una distancia corta entre la planta Textil y el punto de venta. - Posee un potencial de mercado debido a que anualmente visitan los Planes de Renderos un aproximado de 400,000 turistas anuales. - No se incurren en costos de local, debido a que es un local de la municipalidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - No posee vías de acceso para vehículo, solo se puede el acceso caminando. - Se incurren en costos de transporte - Es necesario ampliar el horario de atención debido a la fluencia de visitante por noche. 	 

⁸² Encadenamiento Productivo PLAN MAESTRO PARA EL DESARROLLO TURISTICO EN PANCHIMALCO página 69 año 2016

<p>Casco urbano del municipio de Panchimalco</p>	<p>Este punto de comercialización es dentro del parque escultórico y el cual la municipalidad ha brindado provisionalmente para que las mujeres bordadoras de ACOPANCHI puedan realizar sus labores mientras es construida la planta textil, sin embargo esta siempre estará operativa para ACOPANCHI cuando termine la planta textil esta locación será el punto de venta.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - No se incurrirá en altos costos de transporte. - No se incurrirá en costos por local. - Posee un potencial de mercado debido a que es un atractivo turístico del municipio. 	<ul style="list-style-type: none"> - No es visible para el cliente. - Genera temor al cliente visitar el casco urbano del municipio debido a los índices delincuenciales del país. - No permite el acceso a vehículos, solamente caminando. 	 
---	---	---	--	--

<p>Puerto de La Libertad.</p>	<p>El establecimiento ubicado en el puerto de la libertad, es un enlace entre ACOPANCHI y la Asociación Comunitaria Unidad por el Agua y la Agricultura (ACUA), ya que como un aporte al proyecto facilitaran este punto de distribución para los productos elaborados en la planta textil, así como un soporte logístico en el transporte hasta el mismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se posee un mercado potencial ya que es uno de los máximos exponente la recepción de turismo. - Tiene fácil acceso a vehículos y caminando. - No se incurrirá en costos por el alquiler del local. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se generan altos costos de distribución. - La venta de los productos está sujeto a estacionalidad. 	 <p>The image contains two parts. The top part is a map showing a route from La Libertad to Panchimalco. The route is highlighted in blue and passes through several towns including Zaragoza, Huizúcar, San Jose Villanueva, Rosendo de Mora, and San Alfredo. A distance marker indicates 32.2 km and a travel time of 45 minutes. The bottom part is a photograph of a market stall with a large white canopy and blue trim, where several people are gathered under a clear blue sky.</p>
--------------------------------------	--	--	---	---

Tabla 120 Puntos de distribución

También existe una perspectiva a futuro de ampliar la región de ventas debido a programas como un “Pueblo un producto” que facilita la comercialización en lugares estratégicos y que son también tiendas especializadas, en este caso como posible locación el Aeropuerto Internacional de El Salvador, en el cual se podrá optar a una cuota de mercado más exclusiva esto previo a una etapa de selección.

2.1.10.3 DISTRIBUCIÓN PARA PRODUCTOS DE CONFECCIÓN EN BASE A TEXTILES ARTESANALES (EXPORTACION)

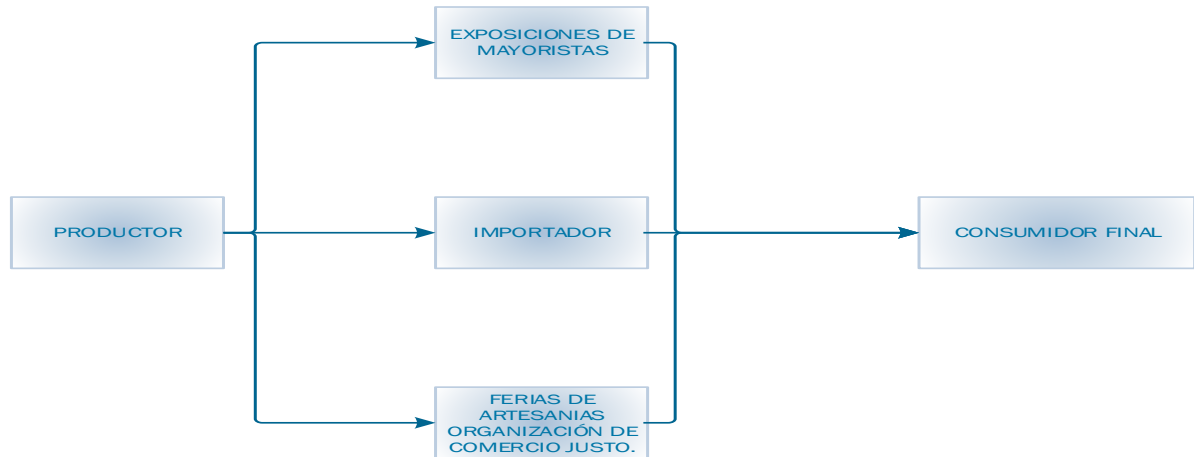


Ilustración 24 Vías de distribución Internacionales

En la distribución de textiles artesanales, nos permite visualizar el potencial de productos que pueden exportarse, pero en el caso de una empresa con un enfoque solidario se debe evaluar la conveniencia de adquirir un compromiso de exportación ya que debe existir un equilibrio para poder cumplir con las responsabilidades para con sus acreedores, así como generar la sostenibilidad necesaria para cumplir con esas responsabilidades, y en un proceso de exportación esta sostenibilidad puede verse comprometida ya que no se posee la autonomía económica que genera exportar debido a los bajos volúmenes de exportación.

Bajo ciertas normativas se puede preparar un escenario para exportar al exterior, bajo la tutela organizativa en el cual que la regula el Centro de Exportación (CENTREX) el cual facilita la logística para la exportación.

Para poder optar por regulaciones como estas, es necesario estar inscrito dentro del Centro de exportación, por lo cual se tallan los pasos a continuación para su inscripción para un modelo de empresa con la naturaleza Legal de ACOPANCHI⁸³.

1. Ficha de Inscripción de Exportador debidamente llena en formato impreso (Descargar, completar, imprimir y firmar).
2. Número de Identificación Tributaria (NIT) (copia ampliada a 150%) *. Debe solicitar posteriormente la inscripción ante la Dirección General de Aduanas (DGA) mediante Formulario UNAU-GO-018, en Delegación de Fardos Postales ubicada en Edificio de Correo Nacional, Centro de Gobierno, San Salvador.
3. Número de Registro de Contribuyente (Carné del IVA) (copia ampliada a 150%). *
4. Para el caso de Cooperativas debe presentar:
 - Otras Cooperativas de Producción o Servicios: Credencial vigente de Representante Legal y Consejo de Administración, y Acta de Constitución inscrita en el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), publicado en el Diario Oficial.

⁸³ Formulario Disponible en: https://www.centrex.gob.sv/scx_html/requisitos_registro_exportador.html

5. Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del Representante Legal y de las personas que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa (copia ampliada a 150%).
6. Diario Oficial de la autorización del Ministerio de Economía, para empresas en Zona Franca, Depósito para Perfeccionamiento Activo o amparadas por la Ley de Servicios Internacionales. *

Así mismo existen muchas entidades que facilitan la comercialización de productos que promuevan el emprendedurismo como la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Cooperación de exportadores de El Salvador (COEXPORT), PROESA, entre otros. Estas plataformas que facilitan la exportación de los emprendedores.

CONAMYPE ENLACE ENTRE EL PRODUCTOR Y EL EXTERIOR.

Con especial énfasis en la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) en donde realizan frecuentemente ferias a nivel internacional con el apoyo de Japón a través de la Agencia de cooperación internacional de Japón (JICA), Taiwán, Luxemburgo. Entre estas ferias que se realizan en el exterior están: Los Ángeles en el de los Estados Unidos de América por lo menos 2 veces por año y también se realizó el primer trimestre del 2018 dentro de la República de China, Taiwán en conmemoración al surgimiento de este programa en el País asiático, lo que se busca con el programa es establecer relaciones unilaterales tanto para el productor como para cliente en el extranjero.

Dentro de las estrategias que actualmente se propone como canales de exportación dentro del Estudio para la identificación de oportunidades para exportación⁸⁴ para el modelo de empresa para la cooperativa ACOPANCHI según los programas de que actualmente se proporcionan existen 2 países con calificación para exportar, dentro de los cuales se encuentra:

- Estados Unidos de América
- España

Ambas regiones poseen características para establecer como un posible mercado meta dentro de las cuales se puede mencionar: La intensidad competitiva, Riesgo políticos y jurídicos, Distancia Geografía y cultural, Barreras de entradas y Operaciones de distribución Física.

Existen Barreras que nos limitan el acceso a mercados de exportación.

PAIS	BARRERAS ARANCELARIAS	BARRERAS NO ARANCELARIAS
UNIÓN EUROPEA	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de aranceles. • Impuestos. • Cuotas • Licencias de importación. • Carga en puerto de origen y destino • Medios de transporte. • Requisitos legales y de mercado que debe cumplir un producto o servicio 	<ul style="list-style-type: none"> • Otras medidas: competencias desleales, antidumping, • Prohibiciones. • Recomendaciones y consejos. • Diferencias de idioma, historia, cultura, demografía, poder adquisitivo y “tendencias” del consumidor europeo.

⁸⁴ Universidad Don Bosco *Identificación de oportunidades para la exportación para ACOPANCHI, 15 de Mayo 2018*

<p>antes de ser exportado al mercado de la UE: normativa técnica, normativa sanitaria y fitosanitaria, calidad, etiquetado y embalaje.</p>		
ESTADOS UNIDOS	<ul style="list-style-type: none"> • Arancel armonizado de los Estados Unidos. • Factura comercial. • Lista de empaque. • Documento de transporte. • Documento de entrada. • Certificados de origen. • Certificados sanitarios. • Requerimientos de estampado, etiquetado, contenido, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprobación de la CBP (Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos). • Idioma. • Cultura. • Demografía. • Tendencias Americanas. • Gustos y preferencias variadas. • Poder adquisitivo.

Tabla 121 Barreras de Exportación

2.1.10.4 DISTRIBUCIÓN PARA PRODUCTOS DE CONFECCIÓN EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES (LOCAL).

A través del Mapa de estratos, que es un medio de ubicación que nos permite identificar donde se concentra la mayoría de la población meta que cumple con las características del perfil del consumidor de productos de confección en base a textiles industriales, se ubicarán los puntos de ventas estratégicos para instalar lo que son tiendas.

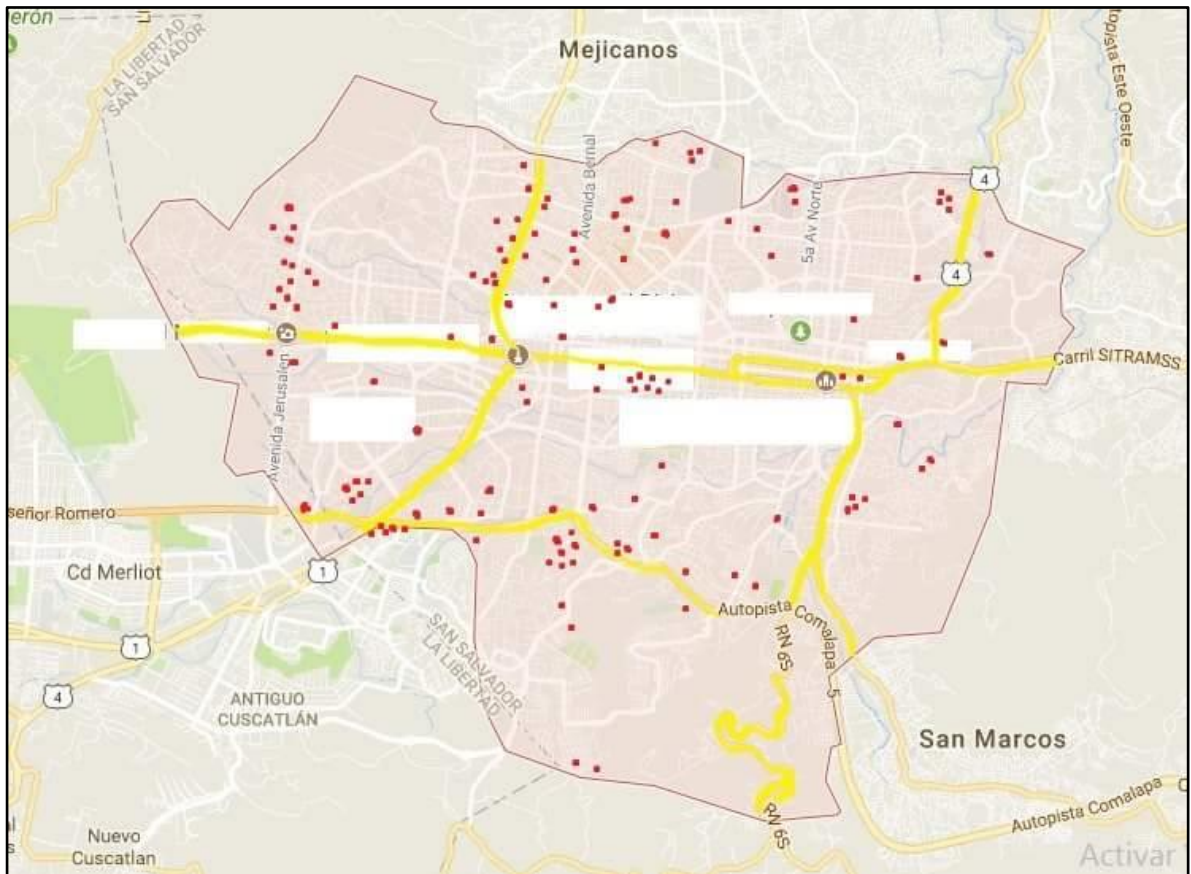


Ilustración 25: Mapa de Respuestas

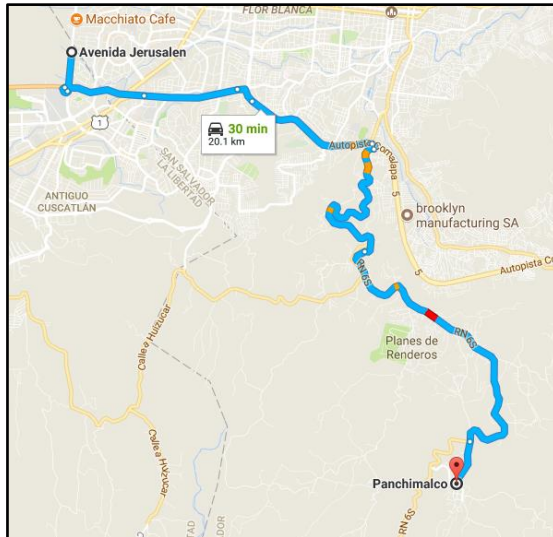
La mayoría de respuesta está concentrada en las siguientes zonas de San Salvador como se muestra en la Ilustración 18:

1. Av. Jerusalén
2. Estadio Cuscatlán
3. Colonia Flor Blanca

Estos lugares nos dan la pauta, para ubicar estratégicamente Tiendas Departamentales, con los objetivos siguientes:

- Colocar las Prendas de Vestir en un lugar adecuado para el consumidor, en función que le salga más cómodo adquirir el producto.
- Garantizar la calidad del servicio al cliente
- Garantizar una ventaja competitiva, para que el cliente adquiera a menor costo el producto.
- Satisfacción de la demanda en las mejores condiciones de servicio, costo y calidad.

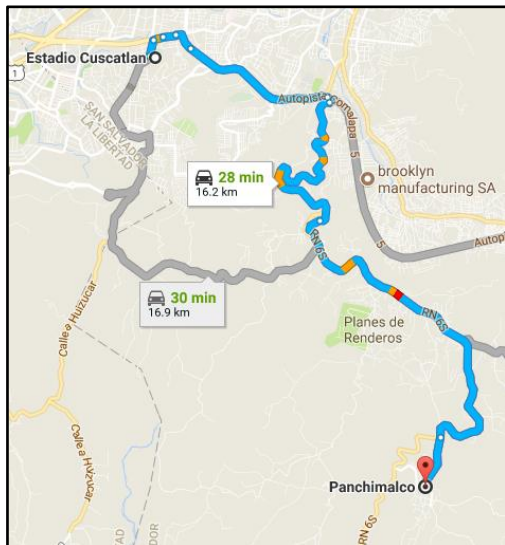
2.1.10.4.1 ANALISIS DE UBICACIÓN DE LA TIENDAS DEPARTAMENTALES CON LAS QUE POSIBLEMENTE CONTARA LA EMPRESA TEXTIL.



La primera ubicación de la tienda departamental, estará en la avenida Jerusalén. La cual se encontrará a 30 min de la planta Productora.

La cual se podrá ubicar gestionando un local en el **Centro comercial las Cascadas**.

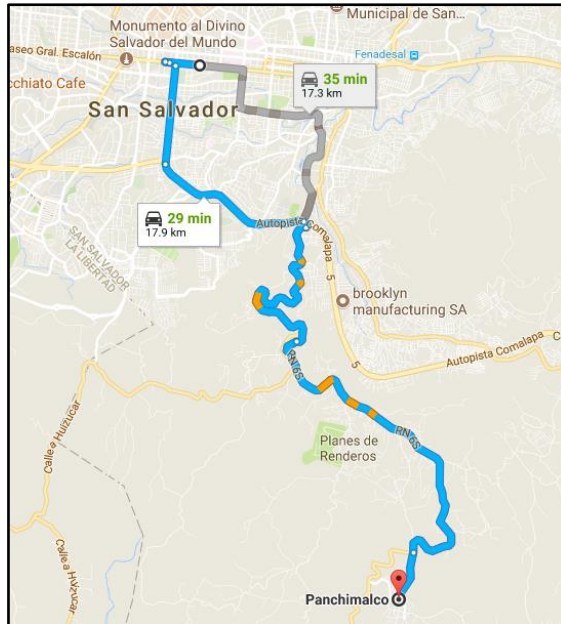
Ilustración 26: Ubicación de la primera Tienda departamental



La segunda ubicación de la tienda departamental, estará cerca del estadio Cuscatlán. La cual se encontrará a 28 min de la planta Productora.

La tienda podría ubicarse en **Centro Comercial Las Acacias**.

Ilustración 27: Ubicación de la primera Tienda departamental



La Tercera ubicación de la tienda departamental, estará en la colonia Flor Blanca. La cual se encontrará a 29 min de la planta Productora.

La tienda podría ubicarse en **Centro Comercial de Metrocentro**, ya que se encuentra a 5 min en vehículo, de la colonia flor blanca.

Ilustración 28: Ubicación de la primera Tienda departamental

Analizando los lugares anteriores, se definió los siguientes criterios para la instalación de las tiendas departamentales donde se podrá vender las prendas de vestir elaboradas por las mujeres de Panchimalco y que los consumidores puedan adquirir el producto de manera fácil y rápida y a un menor costo.

- ✓ **Cercanía con la planta productora textil y las tiendas departamentales:**
La cercanía entre estos dos es importante para abastecer a la tienda lo más rápido posible para que el cliente encuentre siempre los productos que desee.
- ✓ **Cercanía con las tiendas departamentales y clientes:** es necesario determinar si no se incurrirá en gastos excesivos de transporte y gastos tal que a los clientes no les resulte favorable la adquisición del producto.
- ✓ **Cercanía del centro de la ciudad**
- ✓ **Mano de Obra:** Disponibilidad de mano de obra necesaria para trabajar en las Tiendas departamentales.
- ✓ **Seguridad**
- ✓ **Condiciones de las carreteras**

2.1.11 ESTUDIO DEL MERCADO ABASTECEDOR

2.1.11.1 METODOLOGÍA

Para realizar el estudio del mercado proveedor de este trabajo de grado, se utilizó la siguiente metodología:

ETAPA	ACTIVIDAD	TÉCNICA
Investigación de materias primas e insumos.	Recolección de información referente para la elaboración de productos de confección en estudio, así como el tipo de tela que se utiliza para su diseño y los insumos necesarios.	Información de fuentes secundarias, entrevistas a personas con experiencia en la elaboración de ese tipo de prenda. (Coordinadora del área de emprendimiento de la Asociación de mujeres Transformando y Mujer Bordadora del municipio de Panchimalco)
Investigación de los proveedores	Recolección de información acerca de la cantidad de proveedores de materia prima e insumos. En cuanto a los tipos de productos que ofrecen y su localización.	Información secundaria, de páginas web de las empresas proveedoras.
Sondeo de mercado	Consiste en la recolección de los precios de materia prima e insumos.	Investigación primaria por medio de cotizaciones.

Tabla 122 Metodología estudio del mercado abastecedor
Fuente: Elaboración propia.

2.1.11.2 INVESTIGACIÓN DE MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EMPAQUE

2.1.11.2.1 MATERIA PRIMA

La materia prima es cada una de las materias que empleará la industria para la conversión de productos elaborados. Generalmente, las materias primas son extraídas de la mismísima naturaleza, sometiéndolas luego a un proceso de transformación que desembocará en la elaboración de productos de consumo.

La compra de materias primas es un factor en el que concurren una serie de elementos, como la cantidad (volúmenes), la calidad, el precio y el tiempo de entrega (oportunidad de los materiales).

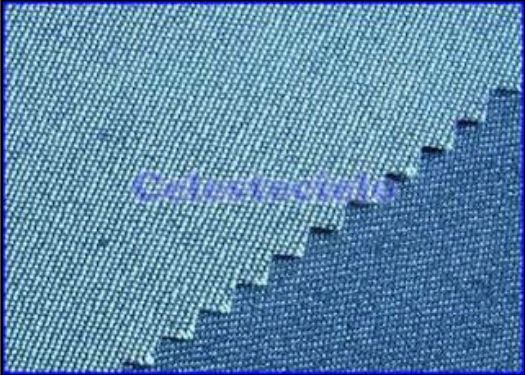


Es importante la selección y la negociación con los proveedores, que se deben tomar en cuenta para sincronizar la adquisición de las materias primas con el programa de producción. Un procedimiento de compra efectivo representa uno de los muchos factores que contribuyen a lograr la meta de permanencia y crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa.

Entre las principales características que se deben observar y detectar en la compra de materias primas y suministros, destacan las siguientes:

- Resistencia de los hilos al momento de ser procesados
- Que los hilos no se decoloren
- Precios competitivos
- Disponibilidad programada





A continuación, se presenta una tabla en la cual se agrupan las distintas prendas de vestir artesanal e industriales que elaboraran las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco junto al tipo de tela que se requerirá para su confección y las características que estas presentan.

TIPO DE TELA	PRODUCTO TEXTIL ARTESANAL	CARACTERÍSTICAS DE LA TELA	ILUSTRACIÓN
Manta cruda	Vestidos, blusas, mantas, centros de mesa, bolsos, faldas, short	Es el término que se aplica a la tela recién tejida con hilos naturales que conservan todas sus características (ceras, aceites y restos de semillas). Algunas de sus particularidades son: telas ásperas y duras, de color amarillento sucio, que repelen el agua y con restos de semillas (puntos marrones).	
Manta Blanca	Vestidos, blusas, mantas, centros de mesa, bolsos, faldas, short	Es un término que se utiliza para denominar a la tela de Manta que ha sido tratada para eliminar las aceras y aceites naturales, restos de semilla y el color amarillo sucio, del material denominado "crudo". De esta forma se le otorga hidrofiliias (no repele el agua) o aptitud para ser teñido.	
Dacron estampado	Vestidos, blusas	Tejido plano, Composición 65%poliester 35% algodón pesos varios,	

Lonita Fischertest	Bolsos	Actualmente está hecha a base de algodón y lino, en la antigüedad era parte del cáñamo. Es un tejido muy resistente, duradero y de fácil planchado. Esta tela es utilizada sobre todo para labores de punto de cruz por su fácil manejo y utilización.	
Tela de forro para Bolso (Tafeta de Acetato)	Bolsos	Tela artificial con apariencia de seda, fabricada con hilos de fibra de acetato de celulosa. No encoge, no destiñe, no se arruga	
Tela de forro para Bolso (Tafeta de Nylon)	Bolsos	Tela de material sintético resistente a la abrasión y acción de químicos. Es elástica, fácil de lavar, de aspecto lustroso. Recupera su forma con facilidad, no es absorbente, seca rápido y admite algunos tipos de teñido.	
Tela de forro para Bolso (plástico impermeable)	Bolsos	Tienen una baja densidad. Existen materiales plásticos permeables e impermeables, difusión en materiales termoplásticos. Son aislantes eléctricos.	
Daniela	Blusas	Composición: 95% Poliéster y 5% Elastano	
Andrea crepe	Blusas	Es un tejido de superficie granular y arrugada. Se forma a partir del entrecruzado de los hilos al tejer o mediante el uso de hilo fuertemente sobregirado, para obtener un acabado ligeramente rizado. Se riza aún más con el lavado. Existe crepé de lana, de seda, de algodón, de lino y de sarga. Más	

		recientemente se hace también con fibras de poliéster.	
Manta Dril	Vestidos, blusas, mantas, centros de mesa, bolsos	Tela firme de algodón, similar a la mezclilla. Con líneas de refuerzo más cercanas y planas.	
Manta Dril color	Vestidos, blusas, bolsos	Tela firme de algodón, similar a la mezclilla. Con líneas de refuerzo más cercanas y planas.	
Lucí estampado	Vestidos, blusas	Tela de ligamento tafetán de puro algodón o mezcla de poliéster	
Terranova lisa	Blusas	Es una fibra de nailon con una suma elevada de filamentos que resulta en un tejido liviano.	
Paño Pancho	Bufandas, Bolsos, Blusas, vestidos.	Tejido denso y textura suave. Es elaborado artesanalmente por integrantes de ACOPANCHI	

Gabardina	Chaquetas, pantalón formal	Puede ser un tejido de estambre o de algodón, acanalado en diagonal y resistente.	
Tafetán	Vestido formal	Es una tela de seda lisa o sintética, delgada, muy tupida y ligeramente tiesa, que tiene un tacto crujiente como la seda	
Dacron Blanco	Blusa formal, Vestidos, blusas, camisas de bebe.	Tejido plano, Composición 65%poliester 35% algodón pesos varios,	
Dacron de colores	Blusa formal	Tejido plano, Composición 65%poliester 35% algodón pesos varios,	
Lino	Blusas, vestido, pantalón formal, Vestidos, blusas, mantas, centros de mesa, bolsos, faldas, short	Es una fibra natural de origen vegetal, como el algodón o el cáñamo.	

Lino Oxford	Blusa formal, Vestidos, blusas, mantas, centros de mesa, bolsos, faldas, short	Fabricada con hilados de algodón cien por ciento o mezclado con poliéster.	
tweed	Chaquetas	Este tejido de lana es de apariencia voluminosa y fuerte	
Rayón	blusas, vestidos, chaquetas	Son fibras químicas compuestas de celulosa regenerada en el que los sustituyentes no han reemplazado más del 15% de los grupos hidrógeno e hidroxilo.	
Seda	Vestido formal Blusa formal	Es una de las fibras naturales más fuertes, pero pierde hasta el 20 % de su fuerza cuando está húmeda. Tiene buena capacidad para recuperarse de la humedad, de alrededor de un 11 %. Su elasticidad es de moderada a pobre	
Casimir	Chaquetas Pantalones formales	Es suave al tacto, sedosa, ligera y buen aislante térmico.	



Herringbone	Chaquetas, pantalones.	Las telas son muy similares a la Gabardina; pero son conocidas como espiga o espina de pescado. Es un tejido flexible y sedoso, muy fácil de planchar	
Sincatex	Pantalón formal, chaquetas	Tela de una fibra natural de origen vegetal, como el algodón o el cáñamo.	





Tabla 123 Materias Primas
Fuente: Recopilación propia.

2.1.11.2.2 INSUMOS

En la siguiente tabla se presentan los insumos necesarios para la fabricación de los productos textiles artesanales e industriales.

INSUMO	PRODUCTO TEXTIL ARTESANAL	CARACTERÍSTICAS DE LA TELA	ILUSTRACIÓN
Hilo yardas	Vestidos, blusas, mantas, centros de mesa, bolsos, faldas, short	Es una hebra larga y delgada de un material textil, especialmente la que se usa para coser. La mayoría de las fibras textiles salvo la seda, no exceden de algunos centímetros de longitud, por lo que es necesario el proceso de hilado. Los hilos son ampliamente empleados en la industria textil para coser, tejer, etc.	

<p>Hilo de madeja</p>	<p>Bordados en Vestidos, blusas, mantas, centros de mesa, bolsos, faldas, short, etc.</p>	<p>Es un hilo recogido en vueltas iguales sobre un <u>torno</u> o aspadera, para que luego se pueda devanar fácilmente. La mayor parte de las que se venden en comercios son de <u>lana</u>, <u>algodón</u>, <u>lino</u>, <u>seda</u>, etc., y se usan, principalmente, para <u>tejer</u>.</p>	
<p>Zipper (cremallera)</p>	<p>Vestidos, faldas, bolsos.</p>	<p>Metálico Aluminio con cinta de algodón Cerrado 5 , Cierre de aluminio de cinta de algodón, apto para teñir, proceso de lavado industrial suave, llave non lock Descripción de uso: para bolsillos, pecheras.</p>	
<p>Listón</p>	<p>Vestidos, bolsos</p>	<p>Es una cinta de tela de seda de anchura inferior a 35 mm, se utiliza para decorar las prendas de vestir o los bolsos.</p>	

Trencilla	Blusas, vestidos	Es una cinta que va con diferentes formas y patrones sirve para decorar las prendas de vestir.	
Elástico	Vestidos, bolsos	Es un tipo de tejido con propiedades elásticas y retorna a su forma – casi – original después de ser deformado, estirado o comprimido. <i>Casi</i> porque no es posible haber un material y condiciones ideales para que él vuelva exactamente a la forma original.	
Viñetas	Vestidos, blusas, mantas, centros de mesa, bolsos, faldas, short	Es cualquier rótulo, marbete, inscripción, imagen y otra materia descriptiva o gráfica escrita, impresa, marcada, grabada, adherida o sobrepuesta a la prenda. En este apartado entran la etiqueta de marca y la etiqueta de especificaciones.	
Botones	Vestidos, faldas, short	Pieza pequeña, generalmente redonda, que sirve para abrochar una prenda de vestir pasándola por el ojal y a veces, simplemente como adorno de esta.	

Broches	Vestidos	Son accesorios que se utilizan para ajustar las prendas de vestir a las personas.	
Pellon	Chaquetas, pantalones, blusa formal, vestido formal.	Es una éntrela que se utiliza para fortalecer las costuras.	
Ganchos	Pantalones formales.	Son accesorios que se utilizan para ajustar las prendas de vestir a las personas.	

Tabla 124 Insumos línea artesanal
Fuente: Recopilación propia.

2.1.11.2.3 EMPAQUE

El empaque es la envoltura o contenedor que es diseñado y producido para guardar ciertos productos. También se le define como aquel material que resguarda un determinado artículo que esté o no envasado. Fabricado con el objetivo de almacenar, proteger, preservar, y transportar un determinado producto, sea líquido o sólido, sin influir en las cualidades y características del mismo, para que este logre llegar al consumidor final en condiciones óptimas.

El empaque es la Presentación comercial de la mercancía, contribuyendo a la seguridad de ésta durante sus desplazamientos y lográndola vender dándole una buena imagen visual y distinguiéndola de los productos de la competencia.

Objetivo del empaque

- ✓ Contiene cierta cantidad de producto.
- ✓ Conserva la permanencia de las características del producto durante la vida del mismo.
- ✓ Protege el contenido del producto de alteraciones por la acción de agentes externos.
- ✓ Promueve la venta.
- ✓ Facilita el uso del producto.
- ✓ Proporciona valor de reutilización al comprador.
- ✓ Facilita el almacenamiento, la distribución y el manejo del producto.

Funciones del empaque

- Función de Información: Incluye, además de la etiqueta, de su contenido habitual y las informaciones legales obligatorias, otros datos complementarios.
- Función de Seducción: Incita al deseo para producir la compra. Un bonito empaque atrae la mirada y vende.
- Función de Localización: Tiene que ver con la forma y el aspecto gráfico del empaque, de forma que sus colores lo hagan visible y destacable desde lejos, en función de una marca.
- Función de Identificación: Facilitar al consumidor para que descifre los signos visibles del empaque y similares a los que está acostumbrado a ver en productos de la misma categoría.
- Función Técnica
 - Contención.
 - Protección y conservación.
 - Comunicación.
 - Facilidad de fabricación.
 - Comodidad y uso.
 - Almacenamiento y distribución.
- Función social:
 - Reducen las pérdidas de productos.
 - Mejoran la eficacia de la distribución de todo tipo de bienes de capital y consumo, reduciendo los costos de transporte.
 - Facilitan al consumidor la información necesaria sobre las características del producto y la forma de utilización del mismo.
 - Han permitido el acceso de todo tipo de mercancías a cualquier punto del mundo, facilitando el advenimiento de nuevos modelos de comercialización.



Necesidades de protección



Lo primero que debe hacerse, antes de seleccionar un envase o embalaje, es plantearse qué tipo de protección necesita el producto; los que están compuestos por diversos materiales requerirán protección frente a diferentes eventualidades.

Las prendas de vestir presentan los diferentes riesgos:

- Humedad (moho),
- Insectos (polillas),
- Polvo,
- Suciedad,
- Luz,
- Decoloración,
- Combustión.

A continuación, se presentan los diferentes tipos de empaque que pueden ser utilizados por la planta industrial de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.

Tipos de Empaque	Productos	Descripción	Ilustración
Bolsa termo de media arroba	Blusas, Mantas Bordadas, Decoraciones de Mesas.	Bolsa para entregar por unidad, Impermeabilidad, gran diversidad, reutilizable.	
Bolsa termo de media arroba	Vestidos, faldas, gorros.	Impermeabilidad, gran diversidad, reutilizable.	

<p>Bolsa de plástico</p>	<p>Blusas, mantas bordadas, vestidos, short, faldas, decoraciones de mesas.</p>	<p>Impermeabilidad, gran diversidad, reutilizable.</p>	
<p>Bolsa de papel Graf</p>	<p>Blusas, mantas bordadas, vestidos, short, faldas, decoraciones de mesas.</p>	<p>Bajos costos, fácil eliminación, reciclable.</p>	
<p>Bolsas de papel grueso</p>	<p>Blusas, mantas bordadas, vestidos, short, faldas, decoraciones de mesas.</p>	<p>Económico, reciclable, fácil manipulación.</p>	
<p>Bolsa de poliéster</p>	<p>Vestidos, blusas, faldas, shorts, camisas para bebe.</p>	<p>Bolsa de poliéster para sublimar la marca de los productos, duradera, reutilizable y de tacto suave, además es amigable con el medio ambiente</p>	


Caja de cartón	Blusas, mantas bordadas, vestidos, short, faldas, decoraciones de mesas.	Las ventajas que otorga es que el producto es mejor conservado ya que el aire es absorbido y tanto las partículas de polvo u hollín y luz no tienen acceso fácilmente. Además resultan bueno para la ecología porque pueden ser reciclados en su totalidad sin mayores dificultades.	
----------------	--	--	--

Tabla 125 Descripción Empaques
Fuente: Recopilación propia.

2.1.11.2 INVESTIGACIÓN DE LOS PROVEEDORES

2.1.11.2.1 LOCALIZACIÓN DE LOS FABRICANTES DE TELAS


Uno de los factores determinantes para verificar la disponibilidad de la materia prima en el país, es identificar a los fabricantes del insumo principal, que en este caso es la tela, A continuación, se presenta un listado de los productores de tela en El Salvador:

Nº	EMPRESA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
1	BROCISA DE C.V.	La Libertad	Antiguo Cuscatlán
2	Darlington fábricas El Salvador LTDA. DE C.V.	La Libertad	Ciudad Arce
3	Inversiones Primsal S.A. de C.V.	San Salvador	Apopa
4	TEXSPIN S.A. de C.V.	La Paz	Zacatecoluca
5	Textiles y derivados	La Libertad	Antiguo Cuscatlán
6	Rayones de El Salvador	San Salvador	Ilopango
7	POLYFIL S.A. de C.V.	La Libertad	Antiguo Cuscatlán
8	Inversiones Cooper S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador
9	TEXTUFIL S.A. de C.V.	San Salvador	Soyapango
10	HANESBRANDS EL SALVADOR	La Libertad	San Juan Opico
11	UNIQUE S.A. de C.V.	La Libertad	San Juan Opico
12	INSINCA S.A. de C.V.	San Salvador	Apopa
13	EXPORTADORA TEXTUFIL	San Salvador	Soyapango
14	IUSA (Industrias Unidas S.A.)	San Salvador	Ilopango
15	Textiles Facela S.A. de C.V.	San Salvador	Ilopango
16	PETTENATI Centro América S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador
17	NEMTEX S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador

18	Industrias Miguel Samour S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador
19	BORDADOS SUIZOS S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador

Tabla 126 Localización del proveedor de telas
Fuente: Recopilación propia.

A continuación, se presentan los perfiles de algunos de los fabricantes de telas, en los cuales se describen las empresas proveedoras, las condiciones de ventas, políticas de calidad y las sucursales que tienen en San Salvador.

<p>EMPRESA PROVEEDOR :</p> 	<p>INDUSTRIAS SINTÉTICAS DE CENTROAMÉRICA S.A. (INSINCA, S.A)</p>
<p>PRODUCTOS QUE OFRECE</p>	<p>La línea de productos de INSINCA, está compuesta por Tafetanes/Boneles, gabardinas, tipo lino, rip stop, telas a cuadros y rayas en hilos teñidos y tela herringbone.</p>
<p align="center">CARACTERÍSTICAS</p>	
<p>Industrias Sintéticas de Centroamérica S.A. (INSINCA, S.A.) nace el 26 de mayo de 1966 como la primera empresa textil dedicada a la fabricación de tejidos planos a base de fibras sintéticas y artificiales (poliéster/rayón-viscosa) en El Salvador.</p> <p>Ofrece en sus productos, tactos suaves o duros, y acabados especializados, tales como: Repelentes al agua, al aceite, antiarrugas, firmeza al plegado y resistentes a la lejía.</p> <p>Las telas fabricadas por INSINCA, son ideales para la confección de prendas de uso diario, así como prendas de vestir forma y casual.</p> <p>Por su mezcla de fibras (poliéster/rayón viscoso), son de fácil cuidado, obteniendo siempre una excelente apariencia.</p> <p>En la actualidad es más frecuente la utilización de telas con este tipo de mezclas ya que garantizan durabilidad, resistencia y no encogimiento.</p> <p>Misión: Fabricar y comercializar productos textiles que satisfagan las expectativas del consumidor, a través de la gestión efectiva de mejora continua en nuestros recursos financieros, humanos y tecnológicos.</p>	

<p>Visión: Ser la empresa de mayor crecimiento en la industria textil de la región centroamericana, diseñando y desarrollando productos competitivos y de alta calidad, para alcanzar nuevos mercados en beneficio de nuestro personal, clientes, socios y la comunidad.</p> <p>Marcas: Comercializan telas bajo las prestigiosas marcas Sincatex y Cavalier, las cuales son ideales para la confección de prendas de uso diario (uniformes escolares y empresariales) y prendas de vestir de uso formal y casual.</p>	
CONDICIONES DE ENTREGA	Se realizan pedidos con meses de anticipación para justarse a la programación si son cantidades grandes, si son cantidades pequeñas pueden comprarse en la sucursal, la entrega es con rollos de telas sellados.
POLÍTICAS DE CALIDAD	Estamos comprometidos a ofrecer productos textiles de la más alta calidad, a través de sistemas estandarizados y certificados internacionalmente, mediante una sólida organización que garantice la implementación de una filosofía de mejora continua en nuestro personal, procesos y productos.
SUCURSALES	Sucursal Metro sur
PÁGINA WEB	https://www.insinca.com

Tabla 127 Proveedor INSINCA

Fuente: Elaboración propia basada en la información obtenida de la página web: <https://www.insinca.com>

EMPRESA PROVEEDOR :	TEXTUFIL
	<p>PRODUCTOS QUE OFRECE</p> <p>Hilos Tejido de punto: 100% algodón, Mezcla Polycotton, Mezcla Polycotton, Grey Heather, 100% Polyester, Dri-Release, Algodón Spandex, Polyester Spandex, Algodón- Polyester- Spandex, Algodón- Polyester- Rayon, Single Knit Double Knit, Jersey, Thermal, Interlock, Pointel, Pique, Rib, Fleece, Mesh, French Terry, Tejidos Polyester Tencel, Cuellos y Fajas</p>
CARACTERÍSTICAS	
<p>TEXTUFIL fue fundado en 1972. Es una empresa familiar dirigida por su Presidente Jorge Elías Bahaia y con el apoyo de hijos y nietos. En su inicio se producían hilos texturizados de nylon y polyester, que eran distribuidos en el mercado nacional y centroamericano. Como parte de su integración vertical y para satisfacer la demanda de sus consumidores y clientes, se decidió elaborar tela terminada, teñida y estampada, de acuerdo a las exigencias de la moda y preferencia de los clientes.</p> <p>MISIÓN: Satisfacer las necesidades del mercado Textil, Fabricando Hilaza y Tejido de punto, a través de procesos de mejora continua, en un ambiente de trabajo armónico, enfocados en la satisfacción del cliente, respetando el medio ambiente y contribuyendo al desarrollo Socio económico del país.</p>	

VISIÓN: Ser una empresa de clase mundial, manteniendo un crecimiento sostenible, diversificándose a nuevas oportunidades de negocio, para lograr el liderazgo en el mercado.	
CONDICIONES DE ENTREGA	Se realizan pedidos con meses de anticipación para justarse a la programación si son cantidades grandes, si son cantidades pequeñas pueden comprarse en la sucursal, la entrega es con rollos de telas sellados.
CALIDAD	En TEXTUFIL creemos que es indispensable y fundamental estar constantemente modernizando la maquinaria y el equipo utilizado para nuestra producción y así brindarles a nuestros clientes, la calidad y excelencia que merecen. Cuenta con diferentes certificaciones a nivel internacional.
SUCURSALES	12 Avenida. Sur, Soyapango, El Salvador, Centroamérica.
PÁGINA WEB	http://www.textufil.com

Tabla 128 Proveedor Textufil

Fuente: Elaboración propia basada en la información obtenida de la página web <http://www.textufil.com>

2.1.11.2.2 LOCALIZACIÓN DE LOS DISTRIBUIDORES DE TELA E INSUMOS.

Otro factor importante a considerar son aquellas empresas que se dedican a la distribución de las telas, en este caso se han considerado solo las que se ubican dentro del Área Metropolitana de San Salvador. A partir de estos datos se puede determinar que distribuidoras quedarían más cerca de la empresa.

También es importante diferenciar entre los Distribuidores de telas e insumos de empresas que están legalmente registradas a Distribuidores de la zona libre como comúnmente son denominados.

Distribuidores formales: La materia prima se vende por yardas en la cantidad que se requiere y por rollos de tela, se pueden hacer pedidos regulares, sin problemas de existencia, los rollos son sellados y de buena calidad según sea el tipo de tela que se adquiere.

Distribuidores de la Zona libre: La materia prima se vende por retazos y en libras, es decir no venden por rollos de 50, 60 o más yardas, debido a esto la existencia de la materia prima no es constante por lo que no se puede planificar su compra, además la calidad de estos retazos puede ser inferior a la calidad de las Distribuidores formales, es importante mencionar que en este tipo de distribuidora se encuentran otros tipos de tela Americana que no se encuentra en los otros distribuidores.

En la siguiente Tabla se detallan las diferencias entre los dos tipos de distribuidores de telas e insumos.

Factor	Distribuidor formal	Distribuidor de la zona libre
<i>Calidad</i>	Alta	Medio
<i>Unidad de medida</i>	Rollos	Retazos
<i>Precio</i>	Alto	Bajo
<i>Variedad de telas</i>	Baja/media	Alta

Condición de entrega
Existencias

Sellado	Libre
Alta	Baja

Tabla 129 Dos tipos de distribuidores
Fuente: Elaboración propia.

En la siguiente tabla se detallan los distribuidores y su respectiva información.

PROVEEDOR	DIRECCION	TELEFONO
DEPOSITO DE TELAS	Carretera a Comalapa Km 12 1/2 San Marcos, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22131212
COLOR MODA	Sucursal Metro centro, 8° etapa - 3° nivel	Teléfono: (503) 22508299
COPLASA	Casa Matriz: 1ª. Calle Pte. Y 9ª. Av. Nte. No.531, San Salvador,	Teléfono: (503) 2535-4555, Fax: 2535-4552,
ALMACEN DEPOSITO TEXTILES	Rpto Los Héroes C Autop Sur Loc 41, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22735088
ALMACEN EL CENTRO TEXTIL	2 Ci Pte y Av Morazán No 130 San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22814444
MULTI TELAS	El Salvador - San Salvador, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22212764
ALMACEN CLAUDYCAR	7 Av Sur No 325, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22227972
ALMACEN PACIFICO	Col y Ci La Mascota No 320, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22468000
ALMACEN MOISES GONZALEZ	Bo La Parroquia 2 Ci Ote No 21, Usulután	Teléfono(s) : (503) 26620546
TEJIDOS SALVADOREÑOS MARCOS MENA	Col Ferrocarril Pje De Sola II No 120 , San Salvador	Teléfono(s): (503) 22712493
TELAS ALBICAR	Bo El Centro C Bernal Loc 2 El Salvador - La Paz, Zacatecoluca	Teléfono(s): (503) 23344847
TELAS OLINO	Bo El Ángel Mcdo El Ángel Ci Obispo Marroquín No 9, Sonsonate	Teléfono(s) : (503) 24515428
TELAS Y RETAZOS BONILLA	Urb Prados de Venecia Ci a Tonacatepeque Gr 88 No 24 Soyapango	Teléfono(s) : (503) 22920434
TEXTILERA DURAN	Bo San José Ci Minerva No 48 San Vicente, San Sebastián	Teléfono(s) : (503) 23339184
TEXTILES ALAMO	Resid Escalón BI A No 2 San Salvador	Teléfono(s): (503) 22620637
TEXTILES EL PALACIO DE TELAS	2 Ci Pte y 1 Av Sur No 203 San Salvador	Teléfono(s): (503) 22421365
TEXTILES LA PAZ	Carrt a La Herradura Km 46 1/2 Z Franca Edif 2-CLa Paz, El Rosario de La Paz	Teléfono(s) : (503) 23346041

TEXTILES LOS NENES	Col Jard de Merliot CI Chiltiupán No 2-A La Libertad, Santa Tecla	Teléfono(s) : (503) 22789419
DISTRIBUIDORA J.A.C.	Bo Distrito Comercial Central Mcdo Central Edif 1 Pto No 286/89-90 San Salvador	Único nacional : (503) 22811149
DISTRIBUIDORA PONCE	Rpto Bosques del Matazano C Locs 18, 19 y 20 Soyapango, San Salvador	Único nacional : (503) 22940177
DUBRANDT	Col Escalón 77 Av Nte No 417 Ent 5 y 7 CI	Teléfono(s):

Tabla 130 Distribuidores de tela
Fuente: Elaboración propia.

En las siguientes tablas se describen algunos distribuidores de materias primas e insumos y sus características:

EMPRESA PROVEEDOR: Coplasa		
PRODUCTOS QUE OFRECE		
TELAS DEPORTIVAS -Súper Quiana -Eyelet -Quiana Q1, P5, P4, P3, P2 -Dazle -Rodeo Sport -Licra -Reebok -Pans Afelpado -Minimesh -Adidas -Fleece afelpado -Interlock -Taslan TELAS ESCOLARES -Cuadros colegios -Boneles -Sincatex -Dacrones -Linito Oxford -Bonel telpac -Bonel Hasgal	TELAS PARA UNIFORMES DE OFICINA - Lino Erika - Lino Ingles - Lino Gissel - Lino Strech - Nautica - Lino the will TELAS PARA DAMAS - Casimir Ingles - Suiting - Casimir Panameño - Sincatex - Jeans TELAS PARA CABALLEROS - Piel Melocotón - Shifones - Manta Hindú - Koshibo	- Wool Peach - Bordados Suizos - Bárbara Bonita - Alexis - Angélica Crepé - Falla - Mlcrobit - Jessline - Andrea - Alexandra - Super Georget TELAS PARA EVENTOS ESPECIALES - Satines - Pana - Macarthur - Gabardina - Rusia - Tricot - Manta cruda - Entretelas (forros) - Organza Bordada

CARACTERÍSTICAS		
<p>Somos una empresa 100% salvadoreña, dedicada a la importación y distribución de materia prima para la industria del Calzado, tapicería, marroquinería, Rotulación, Publicidad, Carpintería, Confección, Mercería y otros. Contamos con más de 30 años de experiencia en servirles materias primas a nuestros artesanos. Nuestro éxito se debe a la fidelidad de nuestros clientes y la preocupación por ofrecer precio, calidad y surtido. También a la ardua tarea de sus fundadores y su equipo de colaboradores (empleados) por mantener esa mística de servicio.</p> <p>MISION</p> <p>Poner a la disposición de los pequeños, medianos y grandes empresarios dedicados a la industria del calzado, marroquinería, tapicería, rotulación, Publicidad, Carpintería, Confección, Mercería y otros, la más amplia gama de materias primas a los mejores precios, de la mejor calidad y con un alto grado de eficiencia en nuestro servicio, contribuyendo al desarrollo de nuestros empleados, clientes y proveedores.</p> <p>VISION</p> <p>Ser una empresa líder en distribución de materias primas haciendo énfasis en la calidad y el servicio a nuestros clientes, promoviendo el trabajo en equipo y el desarrollo de nuestro Recurso Humano y haciendo uso de los avances tecnológicos y de técnicas modernas de administración, dando así un importante aporte a la economía nacional.</p>		
CONDICIONES DE ENTREGA	<p>Importadores y Distribuidores de materia prima: Importamos de acuerdo a las necesidades o requerimiento de nuestros clientes, contamos con líneas completas de productos para todos los departamentos.</p> <p>Opciones de Crédito: Para nuestros clientes ofrecemos diferentes formas de pago, dependiendo del volumen, lugar de origen y periodo de compra, siempre y cuando el cliente cumplan con las políticas de crédito.</p> <p>Estacionamiento: Contamos con un amplio parqueo gratis en la casa matriz y en sucursales para nuestros clientes.</p>	
SUCURSALES	Casa Matriz: 1ª. Calle Pte. Y 9ª. Av. Nte. No.531, San Salvador,	
PÁGINA WEB	http://www.coplasa.com.sv	

Tabla 131: Descripción Distribuidora Coplasa

Fuente: Elaboración propia basada en la información obtenida de la página web <http://www.coplasa.com.sv>

EMPRESA PROVEEDOR: 	DEPOSITO DE TELAS
PRODUCTOS QUE OFRECE	Todo tipo de telas
CARACTERÍSTICAS	
<p>Somos expertos en brindar calidad en textiles al precio más accesible del mercado, ofreciendo un servicio completo de asesoría a nuestros clientes, ganándonos su confianza y satisfacción.</p> <p>MISION Somos expertos en ayudarle a vestir su mundo. Proveemos a nuestros clientes una amplia gama de productos textiles de alta calidad, al más bajo precio del mercado y con la mejor asesoría. Ofrecemos a nuestros empleados la posibilidad de desarrollar sus competencias profesionales y aseguramos una rentabilidad creciente y sostenible.</p> <p>VISION Ser la organización que mejor entiende y satisface las necesidades textiles en Centroamérica.</p>	
CONDICIONES DE ENTREGA	La tela se entrega por yardas o por rollos de tela, sellados garantizando la calidad de los fabricantes de telas.
SUCURSALES	 <p>Tiene sucursales en todo el país</p>
PÁGINA WEB	http://www.depositotelas.com

Tabla 132: Descripción Distribuidora Depósito de Telas

Fuente: Elaboración propia basada en la información obtenida de la página web <http://www.depositotelas.com>

A continuación, se presentan los perfiles de algunas empresas que producen cajas y bolsas plásticas.



EMPRESA PROVEEDOR :	Cajas y empaques
	<h1>Cajas, Empaques y Más...</h1>
PRODUCTOS QUE OFRECE	
<p>Somos una empresa fabricante, dedicada al mayoreo y detalle de varias líneas de productos; entre las que se encuentran: Cajas de cartón corrugado para archivo, mudanza y cualquier otro tipo de necesidades. Materiales para el embalaje tales como cintas adhesivas, tiro, stretch film y otros.</p> <p>Asimismo contamos con la experiencia necesaria para asesorarle y ayudarle con todo lo relacionado con los menajes de casa u oficina.</p> <p>Además ofrecemos cajas para pasteles, repostería y pizza en amplia variedad y medidas.</p> <p>Le ofrecemos una amplia gama de bolsas de papel kraft para diferentes necesidades; la industria panadera, boutiques, almacenes, etc. Las cuales pueden ser personalizadas de acuerdo a sus necesidades, con cantidades mínimas flexibles.</p> <p>Consúltenos, estaremos encantados de resolver todas sus inquietudes y necesidades.</p>	
SUCURSALES	Dirección Avenida Albert Einstein, Colonia Lomas de San Francisco, #13-A (Calle Torre Citi hacia arriba, después de pasar Construmarket) Antiguo Cuscatlán, La Libertad, El Salvador, Centro América
PÁGINA WEB	http://cajasyempaquesv.com

Tabla 133: Descripción empresa cajas y empaques

Fuente: Elaboración propia basada en la información obtenida de la página web <http://cajasyempaquesv.com>

EMPRESA PROVEEDOR:	Sigma Q
	<p>PRODUCTOS QUE OFRECE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empaque corrugado: cajas, bandejas de cartón y exhibidores • Molino de papel: cartón, rollos y rodajas, tubos, papel liner para la industria del corrugado • Empaque flexible: bolsas, doypacks, rollos (bobinas), mangas termoencogibles • Empaque plegadizo: cajas, exhibidores y dispensadores, respaldos con barniz termosellante

	<ul style="list-style-type: none"> • Empaque premium: cajas, exhibidores, estuches para joyería, pouches y productos cosidos • Envases plásticos: productos inyectados, soplados e impresión serigráfica • Papel de regalo • Bolsas de papel: comerciales y de lujo
CARACTERÍSTICAS	
<p>Fue fundada el 5 de marzo de 1969. Es un grupo de empresas compuesto por 12 fábricas en Centroamérica y 7 oficinas de venta y distribución en Estados Unidos, México, el Caribe y Centroamérica. Su especialidad es la producción y comercialización de empaque corrugado, plegadizo, flexible y premium; envases plásticos; bolsas de papel; expresión social; molino de papel y diseño y pre-prensa. Tienen licencias de prestigiosas compañías como GreenBox, Disney y Sentimientos. La empresa es pionera en obtener la licencia exclusiva para la producción y comercialización de la GreenBox en Centroamérica, Jamaica y República Dominicana produciendo una caja ecológica para pizza, elaborada en cartón corrugado 100% reciclado y reciclable, que se transforma en 4 platos y depósito para almacenar sobrantes.</p>	
PÁGINA WEB	http://sigmaq.com

Tabla 134: Descripción empresa Sigma Q
Fuente: Elaboración propia basada en la información obtenida de la página web <http://sigmaq.com>

2.1.11.3 SONDEO DE MERCADO PROVEEDOR DE MATERIA PRIMA, INSUMOS Y MATERIAL DE EMPAQUE

A continuación, se presenta un sondeo de precios de la materia prima en diferentes distribuidores.

Materia prima	Unidad de Medida	Cantidad por rollo	Precio por unidad (\$)	Precio Total (\$)	Distribuidor
Manta cruda	yarda	---	1.35		Zona libre
	yarda	50	2.00		Color Moda
Manta Blanca	yarda	---	2.50	100	Zona libre
	yarda	50	2.70	135	Color Moda
Dacron Blanco y de colores	yarda	50	1.20	60	Coplasa
	yarda	50	1.25	62.50	Depósito de telas
Dacron estampado	yarda	50	1.75	87.50	Depósito de telas
Lonita Fischertest	yarda	50	2.85	142.50	Depósito de telas
Tela de forro para Bolso	yarda	50	1.25	62.50	Coplasa
Daniela	yarda	50	2.55	127.50	Depósito de telas
Andrea crepe	yarda	50	1.60	80	Depósito de telas
Manta Dril	yarda	---	1.99		Zona libre
Manta Dril color	yarda	---	2.85		Zona libre

Lucí estampado	yarda	50	1.25	62.50	Depósito de telas
Terranova lisa	yarda	50	2.80	140	Depósito de telas
Lino Alba	yarda	50	1.85	92.50	Depósito de telas
Lino Oxford	yarda	50	3.50	175	Color Moda
	yarda	50	3.00	150	Depósito de telas
Paño	yarda	50	3.70	185	San Sebastián
Gabardina	Yarda	50	5.00	250.00	Depósito de tela
Tafetán	Yarda	50	2.00	100.00	Depósito de tela
Dacron de colores	Yarda	50	1.20	60	Coplasa
tweed	Yarda	50	8.00	400	Depósito de tela
Rayón	Yarda	50	3.00	150	Depósito de tela
Seda	Yarda	50	1.50	75	Depósito de tela
Casimir Fabricio	Yarda	50	11.00	550	Depósito de tela
Herringbone	Yarda	50	8.50	425	Depósito de tela
Sincatex	Yarda	50	4.00	200	Depósito de tela

Tabla 135 Mercado proveedor
Fuente: Elaboración propia.

En la siguiente tabla se presenta un sondeo de los precios de los insumos.

Insumos	Unidad de Medida	Cantidad	Precio por unidad (\$)	Precio Total (\$)	Distribuidor
Hilo 6000 yardas	unidad	1	1.25	1.25	Coplasa
Hilo de madeja 6 yardas.	Unidad	1	0.20	0.20	Zona libre
Zipper (cremallera)	Gruesa (144)	1	32.00	32.00	Coplasa
Listón	yarda	1	0.26	0.26	Coplasa
Trencilla	yarda	1	0.40	0.40	Coplasa
Elástico	yarda	1	0.27	0.27	Coplasa
Viñetas	unidades	1000	0.03	30.00	Coplasa
Botones	gruesa	1	0.50	0.50	Coplasa
Broches	gruesa	1			Coplasa

Tabla 136 Insumos
Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se presenta el sondeo de los diferentes tipos de empaques.

Empaque	cantidad	Precio	Distribuidor
Bolsa termo de media arroba	100	2.55	Zona libre
Bolsa termo de media arroba	100	3.00	Zona libre
Bolsa de plástico	100	3.10	Zona libre
Bolsa de papel Graf	12	1.20	Zona libre
Bolsas de papel grueso	12	3.00	Zona libre
Bolsa de poliéster	12	2.00	Calle Ancalmo

Tabla 137 Sondeos de precios de empaque.

Fuente: Elaboración propia.

2.1.11.4 INVESTIGACIÓN DE LA MAQUINARIA

Una máquina de coser es un artefacto muy útil, como todo artefacto es mejorado continuamente para facilitar el diario vivir, principalmente es un dispositivo mecánico o electromecánico que sirve para unir tejidos usando hilo. Las máquinas de coser hacen una puntada característica, usando normalmente dos hilos, si bien existen máquinas que usan uno, tres, cuatro o más.

Las máquinas de coser pueden hacer una gran variedad de puntadas rectas o en patrones. Incluyen medios para arrastrar, sujetar y mover la tela bajo la aguja de coser para formar el patrón de la puntada. La mayoría de las máquinas de coser caseras y algunas industriales usan una puntada de dos hilos llamada puntada de respunte. La mayoría de las máquinas de coser industriales usan una puntada remallada producida por una máquina denominada remalladora. Algunas máquinas de coser antiguas producen cadenetas.

El mecanismo para deslizar el tejido puede ser una simple guía de labor o estar controlado por patrones (por ejemplo, del tipo Jacquard). Algunas máquinas pueden crear puntadas de tipo bordado. Algunas pueden tener un marco para sujetar la labor. Las primeras máquinas de coser de gran aceptación se accionaban girando una manivela. Más tarde se incorporaron un pedal y un dispositivo de manivela que permitían al operario usar las dos manos para guiar el material bajo la aguja. Las máquinas de coser modernas están equipadas con motores eléctricos que se activan con un interruptor accionado con el pie o la rodilla.

Para el estudio de la maquinaria, se definen cual es la necesidad del tipo de maquinaria y después se analizan diversos factores relacionadas a la misma.

Selección de la maquinaria

Para seleccionar la maquinaria de la planta de producción de prendas de vestir de las mujeres bordadoras de Panchimalco se analizan diferentes factores:

Calidad de los productos

La calidad en las prendas de vestir no solo se mide mediante el tipo de tela, también se mide por la calidad de la costura, esto se mide contabilizando las puntadas por pulgada. Cuando se están escribiendo las especificaciones de una prenda, se debe de especificar la cantidad apropiada de puntadas por pulgada (PPP) que deben ser usadas en el producto de costura. Porque la cantidad de puntadas por pulgada puede tener influencia directa en lo siguiente:

- 1) la resistencia de la costura;
- 2) la apariencia de la puntada; y

3) la elasticidad de la costura en telas elásticas.

Cuando esté estandarizando las puntadas por pulgada, usted se debe tener en cuenta que entre más puntadas por pulgada se usen en la costura, más largos serán los ciclos para terminar la misma. Una máquina de coser corriendo a 5,000 PPM (puntadas por minuto) a 8 PPP coserá 17.4 yardas de tela por minuto. Una máquina de coser corriendo a 5,000 PPM a 14 PPP coserá 9.9 yardas de tela por minuto.

En conclusión, la maquinaria que se utilice en la elaboración de prendas de vestir para la planta industrial de las mujeres bordadoras, debe de ser ajustables en cuanto a la cantidad de pulgadas requeridas.

Relación con el medio ambiente

Es importante tener en cuenta el efecto de utilizar cierta maquinaria con el medio ambiente, para poder seleccionar la maquinaria que sea amigable con el medio ambiente o que la generación de contaminantes sea mínima.

En el proceso de confección se generan los siguientes desperdicios nocivos para el medio ambiente:

- Residuos asimilables a urbanos: Papel y cartón, latas, botellas de vidrio, briks, envases de plástico, restos orgánicos.
- Residuos industriales: Recortes de tejidos.
- Residuos peligrosos: Restos de aceites lubricantes y trapos contaminados por ellos, restos de productos de limpieza y sus envases, aerosoles, fluorescentes.
- Vertidos líquidos: Aguas de limpieza de instalaciones.
- Emisión de ruido: Por funcionamiento de las máquinas

Acciones a tomar en cuenta para disminuir la contaminación al medio ambiente con la elección de maquinaria y equipo.

Maquinaria:

- Adquirir maquinaria que tenga los efectos menos negativos para el medio (con aceites lubricantes minerales, con bajo consumo de energía, baja emisión de ruido, recipientes que recojan los residuos, etc.).
- Solicitar a los proveedores que sirvan los productos en embalajes fabricados con materiales reciclados, biodegradables o que puedan ser retornables.

Herramientas y utillaje:

- Elegir las herramientas y útiles más duraderos y con menos consumo de recursos no renovables y energía, en su elaboración.
- Priorizar elementos fácilmente reparables.
- Elegir extintores sin gases destructores de la capa de ozono (halones y CFC).

Además de lo anterior mencionado otras medidas que se deben tomar en cuenta para disminuir la contaminación son:

- Seleccionar las máquinas necesarias para la ejecución de cada prenda, para evitar gasto innecesario de energía y, en su caso, la generación de piezas defectuosas.
- Seleccionar el tipo y número de agujas adecuadas al tipo de costura, al tipo de hilo y al tejido a coser, con lo que se reducirá el consumo de agujas y la producción de residuos
- Tener en funcionamiento la maquinaria el tiempo imprescindible reducirá la emisión de ruido y contaminantes atmosféricos.

- Optimizar la cantidad de materiales empleados ajustando los diseños o patrones a las piezas con el corte de mayor rendimiento en cada caso, para reducir el consumo de tejidos y la producción de retales.
- Aprovechar al máximo los retales y otros restos de tejidos reutilizándolos, vendiéndolos como materia prima, o entregándolos a empresas recuperadoras para fabricación de trapos o hilos.
- Durante el desarrollo del trabajo usando aparatos de bajo consumo, desconectando la maquinaria cuando no se esté usando.
- En iluminación aprovechando al máximo la iluminación natural, encendiendo sólo las luces que sean necesarias, empleando lámparas de bajo consumo, si se usan tubos fluorescentes no apagarlos y encenderlos con frecuencia, ya que el mayor consumo se produce en el encendido.
- En climatización aislar térmicamente instalaciones, ventanas y conducciones de climatización, colocar termostatos y regularlos a la temperatura necesaria en cada caso.

2.1.11.5.1 DESCRIPCIÓN DE LA MAQUINARIA

Las máquinas que se utilizarán en el proceso de producción son las siguientes:

TIPO DE MAQUINA	DESCRIPCIÓN	ILUSTRACIÓN
Maquina Plana	Utilizada para la confección de prendas sencillas, sus costuras son simples.	
Maquina Rana	Esta es una máquina que puede ser de 2, 3, 4, 5 hilos con los cuales se realiza una costura más especializada, lo que le da mayor realce a la calidad de las prendas de vestir.	
Maquina Collaretera	Utilizada para la realización de las costuras de los bordes de las prendas de vestir.	
Máquina de ojal	Esta máquina de alta velocidad se aplica para confección de ojales en todas las	

	<p>clases de soporte: algodón, fibra, paño, en telas delgadas y gruesas.</p> <p>La máquina puede coser dos tipos de puntadas, una puntada plana y de triángulo, manteniendo la costura prolija y firme.</p>	
<p>Máquina de botón</p>	<p>Maquina especializada en la colocación de los botones en las máquinas, esta máquina ayuda a agilizar esta operación.</p>	
<p>Maquina doble aguja</p>	<p>Esta máquina es ampliamente utilizada en textiles para trabajo pesado, ajuste de pretinas, cintas de la línea de jeans etc. Con su diseño único de mecanismo especial extractor trasero puede asegurar la transmisión constante del material y una bella puntada.</p>	
<p>Máquina de corte</p>	<p>Conveniente para algodón, cuero y género de lana, lino de fibra sintético, etc. Realiza cortes limpios, rectos y curvilíneos. Funcionamiento con poco ruido, estable, fácil operar y de alta eficacia. Cuenta con dispositivo de cuchillo automático, más fácil operar</p>	
<p>Maquina Plisadora</p>	<p>Esta máquina es utilizada para realizar el fruncido de la tela, consta de muchas agujas que pueden ser reguladas.</p>	

Tabla 138 Descripción de la maquinaria
Fuente: Elaboración propia.

2.1.11.5.2 COSTO DE LA MAQUINARIA

A continuación, se presenta un listado de maquinaria con su respectivo precio y especificaciones técnicas: Maquinas a usar en el proceso de selección.

CANTIDAD	TIPO DE MAQUINA	DESCRIPCIÓN Y ESPECIFICACIONES	PRECIO
1	MAQUINA PLANA	PLANA 1 AGUJA MAXIMA 9750, Motor Direct Drive, Corte de hilo automático, levantador de prensatela automático	\$551.25
1	MAQUINA RANA	OVERLOCKS MAXIMA 6714-S Maquina Overlocks de alta velocidad (con dispositivo de backlatch semiautomático). La máquina overlock está provista de una capacidad de backlatching que elimina la necesidad de presillado. El hilo de la cadena-off está metido en la costura al comienzo de la costura para asegurar la cadena hilo-off y evitar que el cierre terminado de que se aflojen.	\$367.50
1	MAQUINA COLLARETERA	COLLARETERA MAXIMA CODIGO : W600 Una línea completa de subclases específicas para cada necesidad. <ul style="list-style-type: none"> • Velocidad máxima 6.000 rpm • Largo puntada: 0.9 mm – 4.5 mm • Número de hilos: 3-5 hilos • Número de agujas: 2 ó 3 agujas • Altura del prensatela 5.9 mm • Aplicación para: Costura sencilla, Costura de cinta, Costura de encajes elásticos. 	\$525.00
1	MÁQUINA DE OJAL	OJALEADORA MAXIMA LBH-780 Máquina de coser industrial tipo ojaladora, de ajuste semipesado con cortador de hilo y de ojal automáticos, diferentes tipos de ojal (camisero), con sistema manual de lubricación, de alta velocidad y bajo nivel de ruido, altura máxima del prénsatelas 12mm, palanca de paro de emergencia, con motor a 110 voltios y velocidad máxima de 3.000 PPM, longitud del ojal de 6.4 a 38,1mm. Ideal para la costura de ojales en tejidos planos y de punto en todo tipo de prenda con alta calidad y un alto grado de eficiencia.	\$1575.00
1	MÁQUINA DE BOTÓN	BOTONERA MAXIMA 373. Esta máquina es principalmente aplicable a la costura de dos o cuatro agujeros de botones	\$1200.00

		planos. Se utiliza en materiales finos y medios pesados que se adhiere a la prenda.	
1	MAQUINA DOBLE AGUJA	PLANA 2 AGUJA MAXIMA 842D, Máquina Doble Aguja fija con lubricación automática y atraque. Motor Bajo Consumo.	\$850.00
1	MÁQUINA DE CORTE	MAQUINA CORTADORA EASTMAN, CODIGO : 627-8-220V-1P-EA <ul style="list-style-type: none"> - Peso 37 lb. 16.7 kg. - Caballaje 1.25 hp, 1 ph 2.20 hp, 3 ph - Tamaño de la hoja 5" 6" 7" 8" 9" 10" 11 1/2" 13" - Cortante: 12.7cm 15.2cm 17.7cm 20.3cm 22.8 cm 25.4cm 29.2cm 33.0cm - Capacidad de corte: 3 1/2" 4 1/2" 5 1/2" 6 1/2" 7 1/2" 8 1/2" 10" 11 1/2" 11 1/2" 13" - 8.89cm 11.4cm 13.9cm 16.5cm 19.1cm 21.5cm 25.4cm 29.2cm - Magnitud del recorrido: 1 1/8" 1 1/4" 1 1/2" 1 3/4" - 2.86cm 3.18cm 3.81cm 4.45cm <p>La Brute presume de todas las características halladas en la Blue Streak II, modelo 629, con la adición de un motor que posee más caballaje. Esto hace de la Brute la herramienta ideal para cortar tela aún más pesada o un número incrementado de pliegues.</p> <p>La potencia adicional de la Brute se recomienda también para aplicaciones de cortes normalizadas en situaciones en el que el reducido voltaje de la línea representa un problema. El motor de 2.20 HP de la Brute añade solo 3 libras más de peso y hace de la Brute de Eastman la más potente cortadora de cuchilla recta que se fabrica.</p>	\$367.50
1	MAQUINA PLISADORA	MAQUINA PUNTO SMOCK 24 SUPER MAXI Maquina Punto Smock 24 Super Maxi de 22cm de rodillo: Pliegue de 24 agujas más 23 medios espacios total 47 agujas	\$650.00

Tabla 139 Costo de la maquinaria

Fuente: Proveedor Grupo Sinaí en www.gruposinai.com

2.1.11.5.2 CONDICIONES DE COMPRA

Las maquinas industriales de costura no requieren que sean instaladas por el proveedor, debido a esto los proveedores tienen sus salas de ventas donde los interesados pueden adquirirlas fácilmente, muchos proveedores ofrecen créditos para que sea más fácil adquirir o renovar los productos. En el mercado de máquinas de coser se pueden encontrar maquinas nuevas o usadas a bajos costos.

A continuación, se presentan los proveedores de maquinaria y equipo de confección en el país.

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO
GRUPO RIVAS GALÁN DE MÁQUINAS DE COSER	Alam Juan Pablo II Edif Gerardo Barrios Loc 9, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22085730
INDUSTRIAS TABONY S.A. DE C.V.	Carrt Troncal del Nte Km 12 1/2 Apopa	Teléfono(s) : (503) 22154800
MAQUI CENTRO	3 Ci Pte No 12 Mejicanos, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22820180
SEWING SOLUTION S.A. DE C.V.	Autop a Sta Ana Bl 6 No 6 Esq A Hilos American Park Santa Lucia, La Libertad, Ciudad Arce	Teléfono(s) : (503) 23408863
SINAÍ REPUESTOS	Ci Ppal Políg L No 1 Z Franca, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22211506
BAIJE	Col Rpto Los Héroes Ci Gabriela Rosales No 11-B, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22521351
CONCORD MACHINERY, S.A. DE C.V.	Col Jard de Cusc Políg L No 16 Edif Maquilishuat 1er Nvl Loc A y B Antgo Cusc. La Libertad, Santa Tecla	Teléfono(s) : (503) 22891625
DISTRIBUIDORA PELETERA	1 Ci Pte y 3 Av Nte Pje Montalvo No , San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22210929
DUNLAP SUNBRAND INTERNATIONAL DE EL SALVADOR	Carrt a Sta Ana Km 24 Export Salva Free Zone Edif 16-B, La Libertad, Lourdes	Conmutador : (503) 23189999
GRUPO ROCA	Col Layco 29 Ci Pte No 1241 El Salvador - San Salvador, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22268149
KOLOMAR S.A DE C.V.	Ci Sn Antonio Abad Col Centroamérica C Ppal No 558, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22846057
MÁQUINAS Y MÁS	Av José Matías Delgado Sur Ent 7 y 9 Ci Pte No 31-B Santa Ana	Teléfono(s) : (503) 24412608
MEQUINSAL S.A. DE C.V.	Alam Juan Pablo II y 5 Av Nte 450-3, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22811485

Tabla 140 Condiciones de compra
Fuente: Elaboración propia.

2.1.11.5.3 GARANTÍA QUE OFRECEN LOS PROVEEDORES

Al ser una quinaria industrial los proveedores ofrecer sus políticas de garantía, a continuación, se presenta las políticas de garantía frecuentes de este tipo de maquinaria.

Términos de Garantía para los equipos

- Máquina de coser plana por el término de un año
- Máquina de coser doble aguja por el término de tres años
- Máquina de coser overlock por el término de tres años
- Máquina de coser Collaretera por el término de cinco años

Condiciones

1. Para hacer efectiva esta garantía se tendrá que presentar la póliza debidamente llenada y sellada junto con el producto y copia de la factura indicando el modelo y la fecha de compra, en el Centro de Servicio Autorizado del Proveedor.
2. Las empresas se compromete a reparar o cambiar el producto así como las piezas y componentes defectuosos de fábrica, sin ningún cargo para el Consumidor dentro del período de garantía especificado.
4. se pueden adquirir las partes, consumibles y accesorios en el Centro de Servicio Autorizado del proveedor de maquinaria.

La garantía de la maquinaria no es válida en los siguientes casos.

- a) Cuando el producto ha tenido un uso diferente al doméstico.
- b) Cuando el producto no ha sido operado de acuerdo al instructivo en español que es entregado con el producto.
- c) Cuando el producto haya sido alterado o reparado por personas no autorizadas
- d) Cuando la tarjeta electrónica y/o el motor haya sido sometido a un uso inadecuado o en caso de quemarse. Sólo se cubre en caso de tratarse de un defecto de fabricación.

Componentes o consumibles que no se cubren en la garantía: Agujas, focos, bobinas, desarmadores, aceite, hilos, filtros, fundas, caja bobinas, placa agujas, control de velocidad, ensartadores, prénsatelas, aros, cable de conexión, cable USB, placa transparente, porta carrete, estuche de accesorios o toda aquella parte que sea un repuesto o que se muestre como accesorio en su manual de usuario. El software solamente se cubre por defecto de fabricación

Obsolescencia previsible

Se estima una vida útil de las maquinas industriales para coser de quince años si se utiliza según las especificaciones del fabricante, normalmente las empresas alargan la vida útil de las maquinas ya que se mantienen en buenas condiciones.

Riesgo De Operación

Al utilizar maquinaria industrial para coser el trabajador se expone a diferentes riesgos que se mencionan a continuación.

- **Fatiga postural** a consecuencia de posturas inadecuadas en la realización de operaciones periódicas y repetitivas. Como medidas preventivas, se deben diseñar los puesto de trabajo de acuerdo a criterios

ergonómicos, elegir mobiliario ajustable a las necesidades de cada trabajador como por ejemplo, sillas que tengan asiento con relleno, tapizadas en tejido transpirable y con respaldo regulable en altura que permita apoyar y descansar todos los músculos de la espalda, fundamentalmente la zona lumbar, u organizar el trabajo de modo que se establezcan períodos de descanso a intervalos regulares.

- **Fatiga visual** debida a una iluminación deficiente. Como medida preventiva, se debe establecer una iluminación adecuada en función de las necesidades requeridas por el puesto de trabajo.
- **Perforación y/o punzamiento** con las agujas de la máquina de coser. Para evitar este peligro se deben instalar resguardos adecuados que impidan el acceso a la aguja.
- **Lesiones por impacto** en cara y manos ocasionadas por la proyección de agujas en caso de rotura. Como medida preventiva, se debe instalar una pantalla de metacrilato o similar que proteja de las proyecciones de la aguja en caso de rotura y permita a su vez, ver el trabajo que se está realizando.
- **Golpes con los tira-hilos** de las máquinas. Para evitarlos, se deben instalar resguardos que impidan el contacto con las zonas de recorrido del tira-hilos.
- **Peligro de contactos eléctricos**, directos e indirectos, con los elementos en tensión de la máquina y conexiones desprotegidas o por fallos de aislamiento de cables. Como medidas preventivas, se deben instalar envolventes del motor, armarios o cuadros eléctricos con dispositivos de fijación, cuya apertura necesite una llave o herramienta impidiendo que pueda acceder el personal no autorizado, mantener en perfecto estado de conservación y fuera del alcance del operario las conexiones del equipo y dotar al equipo de dispositivos de toma de tierra.
- **Peligro de exposición al ruido elevado**. Como medida preventiva, sería conveniente dotar a los operarios de protectores auditivos cuando el nivel de ruido supere los 80 dBA.
- **Peligro de incendio**. Para evitarlo, queda terminantemente prohibido fumar en el puesto de trabajo, se debe disponer de medios de extinción adecuados y se debe formar adecuadamente al personal en esta materia.
- **Golpes y cortes** con los útiles o herramientas. Como medidas preventivas, se deben utilizar tijeras de punta redondeada. Cuando éstas no se utilicen, se guardarán en la funda o en un cajón.
- **Golpes y aplastamiento** de los pies con los carros durante su transporte. Como medida preventiva, se deben utilizar calzados de seguridad con puntera metálica.
- **Peligro de sobreesfuerzo** durante la manipulación y transporte de piezas o prendas confeccionadas. Para prevenirlo, se deben evitar manipular cargas pesadas. Se deben utilizar medios de transporte adecuados (carretillas, transpalets, etc.) y se debe formar e informar al operario en el manejo manual de cargas en el caso de que no sea posible la manipulación mecánica. Aun así, se debe limitar el peso de las cargas o, en su caso, pedir ayuda a un compañero.
- **Peligro derivado de la inhalación de los productos químicos** utilizados en la limpieza de las prendas. Como medida preventiva, se debe tener siempre a disposición de los trabajadores, las hojas de seguridad de los productos químicos utilizados y seguir, en todo momento, las normas correctas de almacenaje y manipulación que se describan en ellas. Complementariamente, se utilizarán mascarillas y guantes.
- **Atrapamiento** con los cilindros transportadores de las prendas. Para evitarlo, se debe proceder a la instalación de resguardos fijos en los cilindros transportadores.
- **Golpes** con los órganos móviles del transporte y colocación de las hormas (prensas de transfer). Como medida de prevención, se deben colocar resguardos fijos que eviten el acceso a los órganos móviles en todo su movimiento.

2.2 ESTUDIO DE CAMPO PARA CONOCER LA CALIDAD DE VIDA DE LOS MIEMBROS DE LA COOPERATIVA DE ACOPANCHI DE R.L.

2.2.1 PROPOSITO DE LA INVESTIGACION.

Obtener la información necesaria que permita determinar la calidad de vida actual de las mujeres pertenecientes a la cooperativa ACONCHI DE R.L. y de la población en general del municipio de Panchimalco, para conocer la realidad actual de las personas en 6 dimensiones: salud, economía y trabajo, educación, seguridad, convivencia en la comunidad y bienestar personal.

2.2.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

2.2.2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar el indicador “Quality of Life Scale” (La escala de calidad de vida) el cual permitirá tener una medida certera del nivel de calidad de vida actual de las mujeres pertenecientes a la cooperativa ACOPANCHI DE R.L. y así poder compararlo a futuro con los impactos y cambios de calidad de vida que conllevará el modelo de empresa de productos de confección para el desarrollo local del municipio de Panchimalco.

2.2.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer las condiciones de salud en que las personas asociadas a la cooperativa ACONCHI DE R.L. y de la población de Panchimalco.
- Determinar el nivel económico actual de las personas asociadas a la cooperativa ACONCHI DE R.L. y de la población de Panchimalco.
- Especificar los niveles educacionales de las personas asociadas a la cooperativa ACONCHI DE R.L. y de la población de Panchimalco.
- Conocer el nivel de seguridad social en que se encuentran las personas asociadas a la cooperativa ACONCHI DE R.L. y de la población de Panchimalco
- Determinar parámetros acerca de la vida comunitaria en que las personas asociadas a la cooperativa ACONCHI DE R.L. y de la población de Panchimalco
- Determinar el bienestar personal de las personas asociadas a la cooperativa ACONCHI DE R.L. y de la población de Panchimalco
- Establecer una base de datos de las personas asociadas a la cooperativa ACONCHI DE R.L.

2.2.3 FUENTES DE INVESTIGACIÓN

Fuente primaria.

Información proveniente a través de encuestas realizadas a las personas asociadas a la cooperativa ACONCHI DE R.L. así como entrevistas y datos obtenidos de instituciones gubernamentales o no gubernamentales que operan en el Municipio de Panchimalco.

Fuente secundaria.

Para el desarrollo de esta investigación se consultarán diferentes fuentes de información secundarias, tales como libros relacionados con el tema, tesis que han sido desarrolladas en Universidad de El Salvador, entre otras; y se consultaran diferentes páginas web de organismos e instituciones que también están relacionadas con el proyecto.

2.2.4 TIPO DE INVESTIGACION.

Para el desarrollo de este estudio, la investigación se considera de **tipo descriptivo** debido a que busca especificar características y rasgos importantes que definan con precisión la calidad de vida en 6 dominios (salud, economía y trabajo, educación, vida comunitaria, seguridad, y bienestar personal).

2.2.5 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

En base al método de Robert Cumming para la obtención del índice de escala de calidad de vida, se han seleccionado 6 dominios de análisis y que serán sujeto de investigación, estos dominios son:

- Salud.
- Economía.
- Educación.
- Seguridad.
- Vida comunitaria.
- Bienestar personal.

Cada dominio esta presentado a través de 5 factores, 3 de ellos son objetivos y 2 subjetivos. Para medir los factores objetivos se estableció parámetros de referencia cuantitativa y para medir los factores subjetivos se utilizó la percepción de las personas. Se presenta a continuación los factores que determinaran cada dominio:

Dominio	Factores
Salud.	Objetivos <ul style="list-style-type: none">• Estado de salud.• Asistencia Médica: Veces que ha ido al doctor al año y cercanía al centro de salud más cercano.• Actividad física: Practica de deporte, ejercidos, aeróbicos, etc. Subjetivos <ul style="list-style-type: none">• Percepción del Servicio médico.• Eficacia a la hora de resolver los problemas con la salud
Economía y trabajo	Objetivos <ul style="list-style-type: none">• Ingreso de dinero a la familia• Vivienda.• Facilidad para conseguir trabajo adecuado dentro del municipio. Subjetivo <ul style="list-style-type: none">• Percepción de las oportunidades laborales de buena remuneración.• Emprendimiento.
Educación.	Objetivo <ul style="list-style-type: none">• Nivel académico.• Acceso a eventos culturales, deportivos y de esparcimiento.• Capacitaciones en distintas áreas. Subjetivo. <ul style="list-style-type: none">• Percepción de las instituciones educativas del área.• Aspiraciones en educación.
Seguridad.	Objetivo <ul style="list-style-type: none">• Nivel de delincuencia en la comunidad.• Acceso a poder ir a cualquier zona de la comunidad.• Seguridad a la hora de salir de noche en su comunidad.

	<p>Subjetivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Víctima de la inseguridad. • Capacidad de las autoridades para enfrentar la inseguridad.
Vida comunitaria	<p>Objetivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frecuencia con que va a un espacio público. • Calidad de los espacios públicos. • Amistades en la comunidad <p>Subjetivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad del medio ambiente. • Facilidad para moverse alrededor del Municipio.
Bienestar personal.	<p>Objetivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de tiempo libre • Facilidad para convivir con familiares y amigos. • Apoyo de las personas cercanas. <p>Subjetivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Percepción de su calidad de vida. • Estrés.

Tabla 141: Dominios y factores para índice de calidad de vida.

Posteriormente a la evaluación de los 6 dominios, se sacará un subíndice por cada uno de ellos, el cual es medido en una escala de 1 al 10, cada factor también es medido en una escala del 1 al 10. Posteriormente se saca el promedio de los 3 factores objetivos y el promedio de los 2 factores subjetivos por cada dominio.

El subíndice de cada dominio se obtendrá de la siguiente forma

$$\text{Subíndice de dominio: Promedio de factor objetivo} * 0.75 + \text{Promedio de factor subjetivo} * 0.25$$

La fórmula anterior permite dar más importancia a los factores objetivo, que a los factores subjetivos.

Por último, se presentan ciertos rangos de calificación y su significado:

RANGO	SIGNIFICADO
10 – 8.5	Hay óptimas condiciones respecto a los factores que componen la calidad de vida.
8.4 – 7.0	Las condiciones son aceptables, pero aún se debe de trabajar por mejoras las condiciones.
6.9 - 5.5	Se tienen mínimas condiciones de calidad de vida, por lo que hay un déficit considerable para poder garantizar los derechos humanos.
5.4 - 4	Las personas viven en condiciones no deseables, que violan sus derechos humanos.
4 – 1	Se debe de actuar de inmediato, las condiciones de calidad de vida son muy precarias. Las condiciones son indeseables en su totalidad.

Tabla 142: significado de calificaciones para índice de calidad de vida.

2.2.5.1 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN Y RECOLECCIÓN DE DATOS

A partir de los dominios presentados, se realizará una entrevista a cada miembro de la cooperativa ACOPANCHI y a una muestra de la población de Panchimalco, en dicha entrevista se realizarán ciertas preguntas asociadas a los factores descritos anteriormente para poder obtener una medición de cada factor.

El instrumento utilizado para la investigación puede consultarse en los anexos de este trabajo de grado.

Las entrevistas a las personas de interés fueron realizadas en 3 eventos:

- Taller de Genero organizado por la Asociación Comunitaria Unidad por el Agua y la Agricultura (ACUA), realizado en el viernes 13 de abril del 2018 en la casa de la cultura de Panchimalco.

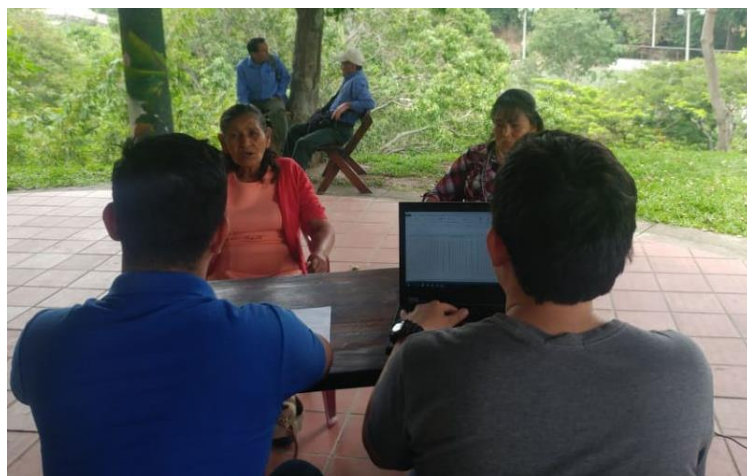


- Reunión con ACOPANCHI para diagnosticar su calidad de vida, realizada el 2 de mayo del 2018 en el parque escultórico de Panchimalco.



- Reunión con las Asociaciones de Desarrollo Comunal (ADESCOS) de Panchimalco, organizado por la Asociación Comunitaria Unidad por el Agua y la Agricultura (ACUA), realizado en el viernes 4 de mayo del 2018 en el Parque Acuático de Panchimalco.





En el taller de género y la reunión con ADESCOS asistieron personas líderes de las siguientes comunidades:

CANTÓN	FRECUENCIA DE ASISTENCIA
Cantón las crucitas	5
El divisadero	5
San Isidro	2
las joyitas	2
Quezalapa	2
Panchimalquito	1
Casco Urbano	2
Azacualpa	1
Los Pajales	2
Canton el guayabo	1

Tabla 143: Comunicades de personas participantes en la calidad de vida para el municipio de Panchimalco.

NOTA: El factor de Nivel de delincuencia en la comunidad es el único que se determinó independientemente de las entrevistas:

Se utiliza el índice de homicidio del municipio de Panchimalco del 2017 (Año anterior a esta investigación) y se califica de la siguiente manera:

- Arriba de 40 homicidios anuales (2)
- 40 – 20 homicidios anuales (4)
- 20 – 10 homicidios anuales (5)
- 5 - 10 homicidios anuales (6)
- 3 – 5 homicidios anuales (7)
- 1 – 3 homicidios anuales (8)
- Ningún homicidio anual (10)

Note que entre paréntesis se encuentra la calificación según cada categoría, en Panchimalco el índice de Homicidios en el 2017 es de 90 homicidios anuales por lo que se califica este factor con 2

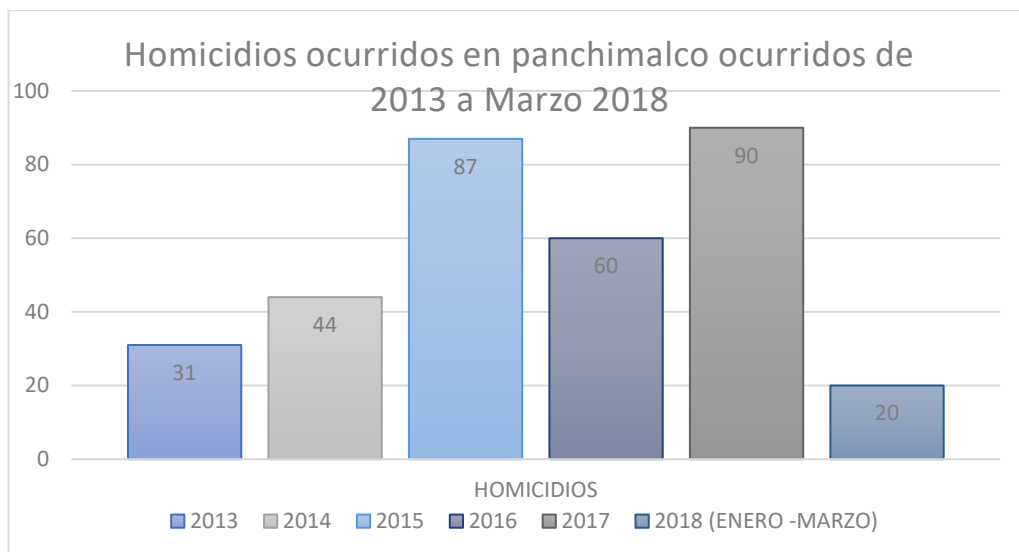


Gráfico 29: Cantidad de homicidios en Panchimalco (2013-2018)

Fuente: Elaboración propia en base a Datos de la Delegación de la Policía Nacional Civil de Panchimalco.

2.2.6 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.6.1 CALIDAD DE VIDA DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO

Las calificaciones obtenidas en cada factor objetivo y subjetivo se presentan a continuación:

INDICE DE CALIDAD DE VIDA DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO				
DOMINIO	FACTORES	CALIFICACIÓN	INDICE DE FACTOR	INDICE DE DOMINIO
SALUD.	OBJETIVOS			INDICE DE DOMINIO SALUD: 6.68
	Estado de salud.	7.04	FACTOR OBJETIVO: 5.24	
	Asistencia Médica: Veces que ha ido al doctor al año y cercanía al centro de salud más cercano.	7.23		
	Actividad física: Practica de deporte, ejercidos, caminar, etc	6.70		
	SUBJETIVOS			FACTOR SUBJETIVO: 1.43
	Percepción de la calidad del Servicio médico.	5.52		
Eficacia a la hora de resolver los problemas con la salud por el servicio médico.	5.95			
ECONOMIA Y TRABAJO.	OBJETIVO			INDICE DE DOMINIO ECONOMIA Y TRABAJO: 4.70
	Ingreso de dinero a la familia.	3.56	FACTOR OBJETIVO: 3.30	
	Vivienda.	6.78		
	Facilidad para conseguir trabajo adecuado dentro del municipio.	2.86		
SUBJETIVO				

	Percepción de la calidad del Servicio médico.	4.91	FACTOR SUBJETIVO: 1.39	
	Eficacia a la hora de resolver los problemas con la salud por el servicio medico	6.21		
EDUCACION	OBJETIVOS			INDICE DE DOMINIO DE EDUCACIÓN: 4.71
	Nivel académico.	4.52	FACTOR OBJETIVO: 2.89	
	Acceso a eventos culturales, deportivos y de esparcimiento	0		
	Capacitaciones en distintas áreas.	7.04		
	SUBJETIVOS			
	Percepción de las instituciones educativas del área.	6.78	FACTOR SUBJETIVO: 1.82	
	Aspiraciones en educación.	7.74		
SEGURIDAD	OBJETIVOS			INDICE DE DOMINIO DE SEGURIDAD: 2.95
	Nivel de delincuencia en la comunidad	2	FACTOR OBJETIVO: 1.57	
	Acceso a poder ir a cualquier zona de la comunidad.	2.39		
	Seguridad a la hora de salir de noche en su comunidad.	1.78		
	SUBJETIVOS			
	Víctima de la inseguridad.	5.04	FACTOR SUBJETIVO: 1.39	
	Capacidad de las autoridades para enfrentar la inseguridad.	6.04		
VIDA COMUNITARIA	OBJETIVOS			INDICE DE DOMINIO DE VIDA COMUNITARIA: 5.79
	Frecuencia con que va a un espacio público.	1.39	FACTOR OBJETIVO: 4.17	
	Calidad de los espacios públicos.	5.73		
	Amistades en la comunida	9.52		
	SUBJETIVOS			
	Calidad del medio ambiente.	6.86	FACTOR SUBJETIVO: 1.61	
	Facilidad para moverse alrededor del Municipio.	6.04		
BIENESTAR PERSONAL.	OBJETIVOS			INDICE DE DOMINIO BIENESTAR PERSONAL: 6.20
	Disponibilidad de tiempo libre	6.30	FACTOR OBJETIVO: 4.55	
	Facilidad para convivir con familiares y amigos.	8.86		
	Apoyo moral de las personas cercanas.	3.04		
	SUBJETIVOS			
	Percepción de su calidad de vida.	7.08	FACTOR SUBJETIVO: 1.64	
	Estrés.	6.04		

Tabla 144: Índice de calidad de vida por cada factor objetivo y subjetivo de la población de Panchimalco.

Como resumen de lo anterior se presenta la siguiente tabla:

Dominio de Salud	Dominio de Economía y Trabajo	Dominio de Educación	Dominio de Seguridad	Dominio de Vida Comunitaria	Dominio de Bienestar Personal	Calidad De Vida
6.68	4.70	4.71	2.95	5.79	6.20	5.17

Tabla 145: Índice de Calidad de Vida de la Población de Panchimalco.

ANALISIS

El índice de calidad de vida para la población de Panchimalco es de 5.17 lo que significa que se tienen mínimas condiciones de calidad de vida, por lo que hay un déficit considerable para poder garantizar los derechos humanos. Los dominios que presentan valores abajo del 5.5 son el de seguridad, educación y economía y trabajo, esto se debe a los altos índices de delincuencia de Panchimalco, el bajo nivel educativo que presenta la población y el poco acceso a trabajo que hay en el municipio, donde la mayoría debe salir a otros municipios para poder encontrar empleo, como era de esperarse a no tener buenas condiciones económicas y educativas impacta en la vida comunitaria y bienestar de la población. El dominio mejor evaluado es el de salud con una nota de 6.68 esto debido a que si bien la población manifiesta enfermarse seguido, esto no se debe a enfermedades graves que afecten el poder realizar las actividades diarias de los habitantes de Panchimalco.

Los resultados específicos de cada factor de calidad de vida pueden consultarse en los anexos de este trabajo de grado.

2.2.6.2 CALIDAD DE VIDA DE ACOPANCHI DE R.L.

Las calificaciones obtenidas en cada factor objetivo y subjetivo se presentan a continuación:

INDICE DE CALIDAD DE VIDA DE ACOPANCHI					
DOMINIO	FACTORES	CALIFICACIÓN	INDICE DE FACTOR	INDICE DE DOMINIO	
SALUD.	OBJETIVOS				
	Estado de salud.	7.0	FACTOR OBJETIVO:5.2	INDICE DE DOMINIO SALUD: 6.8	
	Asistencia Médica: Veces que ha ido al doctor al año y cercanía al centro de salud más cercano.	7.27			
	Actividad física: Practica de deporte, ejercidos, caminar, etc.	6.54			
	SUBJETIVOS				
	Percepción de la calidad del Servicio médico.	6	FACTOR SUBJETIVO:1.60		
Eficacia a la hora de resolver los problemas con la salud por el servicio médico.	6.83				
ECONOMIA Y TRABAJO.	OBJETIVO				
	Ingreso de dinero a la familia.	3.5	FACTOR OBJETIVO: 3.2	INDICE DE DOMINIO ECONOMIA Y TRABAJO: 4.6	
	Vivienda	6.92			
Facilidad para conseguir trabajo adecuado dentro del municipio.	2.5				

	SUBJETIVO			
	Percepción de la calidad del Servicio médico.	5.25	FACTOR SUBJETIVO: 1.39	
	Eficacia a la hora de resolver los problemas con la salud por el servicio medico	5.92		
EDUCACION	OBJETIVOS			INDICE DE DOMINIO DE EDUCACIÓN: 5.5
	Nivel académico.	4.5	FACTOR OBJETIVO: 3.46	
	Acceso a eventos culturales, deportivos y de esparcimiento.	0		
	Capacitaciones en distintas áreas.	9.33		
	SUBJETIVOS			
	Percepción de las instituciones educativas del área.	7.83	FACTOR SUBJETIVO: 2.02	
Aspiraciones en educación.	8.33			
SEGURIDAD	OBJETIVOS			INDICE DE DOMINIO DE SEGURIDAD 3.2
	Nivel de delincuencia en la comunidad.	2	FACTOR OBJETIVO: 1.7	
	Acceso a poder ir a cualquier zona de la comunidad.	2.25		
	Seguridad a la hora de salir de noche en su comunidad.	2.25		
	SUBJETIVOS			
	Víctima de la inseguridad.	5.91	FACTOR SUBJETIVO: 1.52	
Capacidad de las autoridades para enfrentar la inseguridad.	6.25			
VIDA COMUNITARIA	OBJETIVOS			INDICE DE DOMINIO DE VIDA COMUNITARIA: 6.2
	Frecuencia con que va a un espacio público.	0.66	FACTOR OBJETIVO: 4.4	
	Calidad de los espacios públicos.	7.42		
	Amistades en la comunidad	6.67		
	SUBJETIVOS			
	Calidad del medio ambiente.	7.58	FACTOR SUBJETIVO: 1.72	
Facilidad para moverse alrededor del Municipio.	6.25			
BIENESTAR PERSONAL.	OBJETIVOS			INDICE DE DOMINIO BIENESTAR PERSONAL: 5.8
	Disponibilidad de tiempo libre	5.83	FACTOR OBJETIVO : 3.96	
	Facilidad para convivir con familiares y amigos.	8.5		
	Apoyo moral de las personas cercanas.	1.5		
	SUBJETIVOS			
	Percepción de su calidad de vida.	7.17	FACTOR SUBJETIVO: 1.8	
Estrés.	7.25			

Tabla 146: Índice de calidad de vida por cada factor objetivo y subjetivo de ACOPANCHI.

Como resumen de lo anterior se presenta la siguiente tabla:

Dominio de Salud	Dominio de Economía y Trabajo	Dominio de Educación	Dominio de Seguridad	Dominio de Vida Comunitaria	Dominio de Bienestar Personal	Calidad De Vida
6.8	4.6	5.5	3.2	6.2	5.8	5.35

Tabla 147: Índice de Calidad de Vida de la Población de ACOPANCHI.

ANALISIS

El índice de calidad de vida para ACOPANCHI es de 5.35 lo que significa que se tienen mínimas condiciones de calidad de vida, por lo que hay un déficit considerable para poder garantizar los derechos humanos. Los dominios que presentan valores abajo del son el de seguridad, educación y economía y trabajo, esto se debe a los altos índices de delincuencia de Panchimalco, el bajo nivel educativo que presenta la cooperativa y el poco acceso a trabajo que hay en el municipio, donde la mayoría debe salir a otros municipios para poder encontrar empleo, como era de esperarse a no tener buenas condiciones económicas y educativas impacta en la vida comunitaria y bienestar de la población. El dominio mejor evaluado es el de salud con una nota de 6.8 esto debido a que si bien la población manifiesta enfermarse seguido, esto no se debe a enfermedades graves que afecten el poder realizar las actividades diarias de los habitantes de Panchimalco.

Los resultados específicos de cada factor de calidad de vida pueden consultarse en los anexos de este trabajo de grado.

2.2.6.3 COMPARATIVA DE CALIDAD DE VIDA

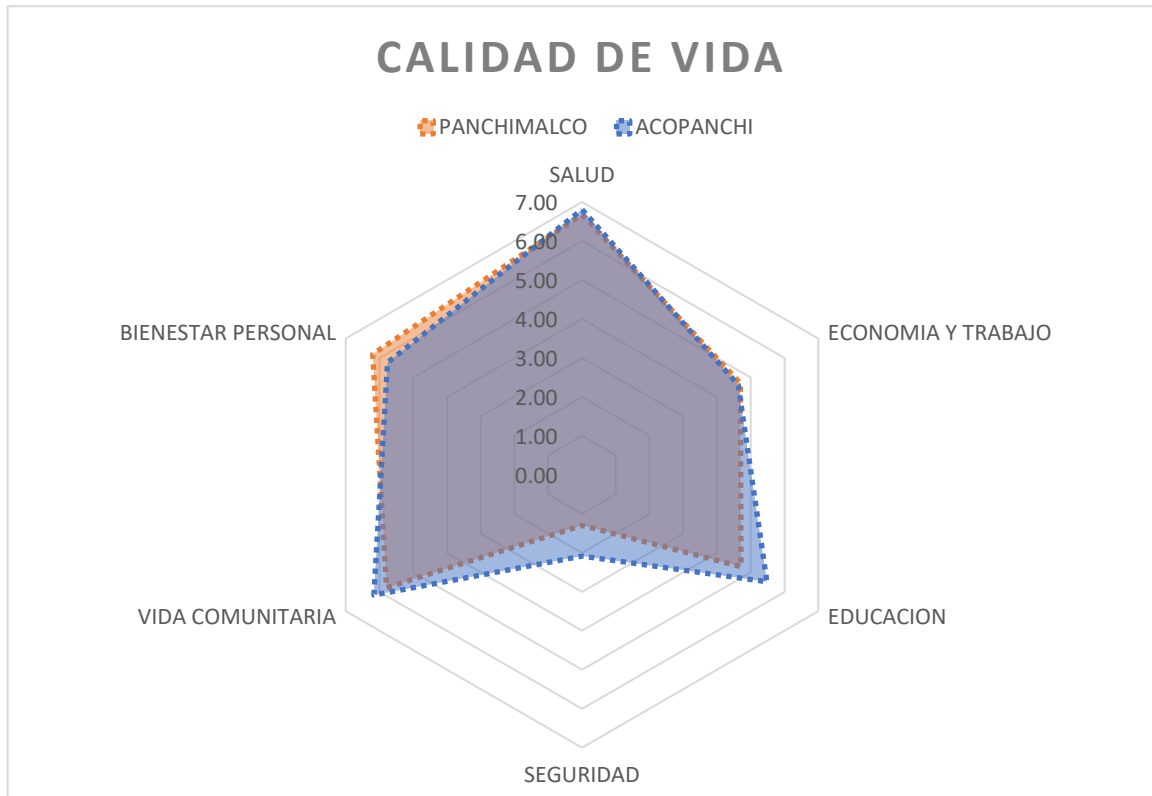


Gráfico 30: Comparación de la Calidad de Vida

Como era de esperarse, al ser ACOPANCHI una cooperativa que se desarrolla en Panchimalco, la realidad de la calidad de vida de la cooperativa es muy similar a la del resto del municipio.

El modelo de empresa de confección apuesta a mejorar potencialmente el dominio de economía y trabajo, que será el que impactara posteriormente en los demás dominios, ejemplo, al tener las mujeres asociadas a ACOPANCHI un trabajo digno remunerado, esa remuneración les permitirá tener acceso a mejores condiciones de salud (Seguro de salud), a su vez los hijos de estas personas podrán tener mejores condiciones de educación, por lo que será más difícil que los hijos puedan pertenecer a grupos de actividad criminal y al final al tener cubierta de mejor manera las necesidades primarias de las personas, el bienestar personal y la vida en comunidad de las personas pertenecientes al modelo de empresa mejoraran.

2.3 ESTUDIO DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES Y SOCIO-ORGANIZATIVAS DE LA COOPERATIVA DE ACOPANCHI DE R.L.

2.3.1 PROPOSITO DE LA INVESTIGACIÓN.

Obtener la información necesaria que permita determinar las capacidades empresariales y socio-organizativas de las mujeres pertenecientes a la cooperativa ACOPANCHI DE R.L. del municipio de Panchimalco para identificar las debilidades que poseen y plantear acciones de mejora.

2.3.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

2.3.1 OBJETIVO GENERAL

Brindar información clave que permita conocer el estado de la gestión, tanto empresarial como socio-organizativa, de las mujeres pertenecientes a la cooperativa ACOPANCHI DE R.L. según sus capacidades humanas, sociales, físicas, naturales, económicas y comerciales.

2.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Caracterizar las capacidades empresariales de la cooperativa ACOPANCHI
- Determinar una línea de base en cuanto a capacidades empresariales claves de ACOPANCHI que sirva como insumo para el diseño de planes de fortalecimiento.
- Caracterizar las capacidades socio-organizativas de la cooperativa ACOPANCHI
- Determinar una línea de base en cuanto a capacidades socio-organizativas claves de ACOPANCHI que sirva como insumo para el diseño de planes de fortalecimiento.
- Determinar el grado de conocimiento de la cooperativa ACOPANCHI respecto a las áreas de corte y confección, bordado manual, teñido en añil y elaboración del textil Paño Pancho.

2.3.3 FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuente primaria.

Información proveniente a través de entrevistas realizadas a las personas asociadas a la cooperativa ACOPANCHI DE R.L. También la información primaria se obtuvo de un examen realizado por una especialista en el área de confección, dicha actividad se especificará en los apartados siguientes.

Fuente secundaria.

Para el desarrollo de esta investigación se consultarán diferentes fuentes de información secundarias, tales como libros relacionados con el tema, tesis que han sido desarrolladas en Universidad de El Salvador, entre otras; y se consultaran diferentes páginas web de organismos e instituciones que también están relacionadas con el proyecto.

2.3.4 TIPO DE INVESTIGACION.

Para el desarrollo de este estudio, la investigación se considera de **tipo descriptivo** debido a que busca especificar las capacidades empresariales como socio-organizativas de ACOPANCHI.

2.3.5 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

Para evaluar las capacidades empresariales y socio-organizativas de ACOPANCHI, se ha utilizado la metodología de evaluación de capacidades, propuesta por el CATIE, denominada Diagnóstico de la capacidad empresarial y socio-organizativa de empresas asociativas rurales basada en los medios de vida sostenibles. Esta metodología parte de la concepción que la habilidad de desarrollar diferentes estrategias de vida depende de los activos y/o recursos básicos, materiales y sociales, tangibles e intangibles que la gente posee de manera individual o bien como parte de un esfuerzo colectivo para la generación de beneficios. Estos activos y/o recursos pueden ser vistos como la base de las “capacidades”, de los cuales se derivan diferentes procesos productivos sobre los cuales se generan y/o complementan los medios de vida. Para diagnosticar las capacidades de ACOPANCHI se usó como base la metodología de los Medios de Vida Sostenibles.

Esta metodología hace distinción de seis tipos de capacidades que poseen las organizaciones, las cuales son capacidad social, humano, económico, comercial, físico y natural, en la siguiente tabla se define el peso porcentual de cada uno, así como los criterios e indicadores que se evalúan.

Capacidad	Peso de la capacidad (%)	Número de criterios	Número indicadores
Capacidad Social	10	10	27
capacidad Humano	40	6	20
Capacidad Económica	15	6	18
capacidad Comercial	15	12	32
Capacidad Físico	10	5	8
capacidad Natural	10	5	10
TOTAL	100	44	117

Tabla 148: Composición de las diferentes capacidades según número de criterios e indicadores.

Fuente: CATIE, 2015. Diagnóstico de la Capacidad Empresarial y Socio-organizativa de empresas asociativas rurales basada en los medios de vida sostenibles

Para definir el peso porcentual de cada capacidad, se recurrió a un análisis de los elementos clave que llevan a una organización al éxito en su gestión, es por esto que las capacidades tienen diferentes pesos. Es importante resaltar que la suma de todas las capacidades es lo que permite alcanzar la sostenibilidad en el tiempo y que una acción dirigida a una capacidad termina afectando al resto.

Evaluación de indicadores

La evaluación de la capacidad empresarial y socio organizativa de cada capital parte del cumplimiento de los indicadores, los cuales sumados reflejaran la condición de los criterios y por ende la gestión de las capacidades. La evaluación de cada criterio se realizó de manera participativa con las personas que manejan la información de la cooperativa ACOPANCHI. La escala de evaluación del instrumento tiene cuatro puntajes que representan la gestión o nivel de cumplimiento del indicador, esto se muestra en el siguiente diagrama.

Escala de evaluación	Preguntas sobre documentos	Preguntas sobre gestión de la cooperativa
1	No se cuenta con la herramienta/ Documento	No presenta ningún tipo de avance respecto al indicador (0%)
2	Se tiene pero no es adecuado según las necesidades de la organización	Presenta avances leves respecto al indicador (entre 25% a 50%)
4	Se tiene, es adecuado y está actualizado, pero no se aplica/ usa	Presenta un avance superior al medio respecto al indicador (entre 51% y 75%)

5	Se tiene, es adecuada, está actualizada y se aplica / usa	Presenta un avance óptimo respecto al indicador (100%)
---	---	--

Tabla 149: Escala de evaluación de los indicadores según tipo de información solicitada.
Fuente: CATIE, 2015. Diagnóstico de la Capacidad Empresarial y Socio-organizativa de empresas asociativas rurales basada en los medios de vida sostenibles

2.3.6 RESULTADOS OBTENIDOS

2.3.6.2 CAPACIDAD SOCIAL

Es la organización social (redes, relaciones sociales, asociaciones, normas y disposición para trabajar por el bien común). El capital social facilita la coordinación, cooperación y acción colectiva para el bien común. Los resultados obtenidos en la cooperativa ACOPANCHI se presentan en las siguientes tablas:

Criterios	Indicador	Evaluación			
		1	2	4	5
Organización interna	Tiene Junta Directiva (JD) y cumple satisfactoriamente con lo establecido en los estatutos			X	
	Cuentan con Comités y/o Áreas de Trabajo		X		
	Los Comités y/o Áreas de trabajo se mantienen activos			X	
Proyección interna	La JD tiene claras sus metas a futuro incluso más allá del Plan Estratégico (PE)	X			
	Los miembros tiene claras sus metas a futuro, más allá del PE	X			
Trabajo coordinado	La Junta Directiva conocen y trabajan para consolidar la misión y visión		X		
	Las diferentes áreas trabajan de manera coordinada			X	
	Sostienen reuniones periódicas para intercambiar información y rendir cuentas sobre su gestión			X	
Consciencia social	Los colaboradores ganan más o igual al mínimo establecido en la ley del país	X			
	La organización vela por el cumplimiento de la jornada laboral (ocho horas regulares y cuatro extra) de los colaboradores permanentes y temporales reconociendo los derechos de la ley laboral	X			
	El personal asalariado tiene cubiertas sus cargas sociales	X			
Capacidad de la dirigencia	Los Directivos cuentan con credibilidad por parte de los socios			X	
	Al menos el 75% de los socios participan en las reuniones				X
	Hay constante renovación de líderes en los puestos de poder			X	
	Se promueve el liderazgo inclusivo y equitativo en los puestos de poder			X	
	La Junta Directiva tiene conocimientos básicos sobre la interpretación de estados financieros y toman decisiones a partir de estos	X			
	Los directivos tienen capacidad de gestión empresarial	X			
Mecanismos participativos de decisiones	La organización tiene mecanismos para la toma de decisión ágiles y transparentes en donde se incorporan equitativa e inclusivamente a todos los miembros				X
	Las personas que integran la Junta Administrativa y los Comités / Áreas de trabajo pueden dar su opinión en un proceso equitativo e inclusivo				X
	La Junta Directiva se reúne con frecuencia (mínimo una vez al mes)				X
	Cuentan con auditoría externa anual	X			

Monitoreo sobre el accionar de la empresa	Tienen algún procedimiento o sistema de control interno	X			
Incidencia en la comunidad	Ejecutan acciones que beneficien directamente a otros grupos de la comunidad como el Patronato Escolar, u otros	X			
Rendición de cuentas a los asociados	La Junta Directiva toma decisiones con base en los Informes Financieros	X			
	Presentan los informes financieros detalladamente en la Asamblea por lo menos una vez al año	X			
Estado legal de la organización	La organización cuenta con personería jurídica y está legalmente constituida				X
	La organización está al día con todos sus compromisos laborales, financieros y tributarios		X		

Tabla 150: Evaluación de la capacidad social de ACOPANCHI

Capacidad/criterio	Valor Capacidad (% máx.)	Puntos (nota máx.)	Puntos alcanzados	Valor Capacidad (Alcanzado.)		
SOCIAL						
Organización interna	10%	15	10	5.26%		
Proyección interna		10	2			
Trabajo coordinado		15	10			
Consciencia social		15	3			
Capacidad de la dirigencia		30	19			
Mecanismos participativos decisiones		15	15			
Monitoreo sobre el accionar de la empresa		10	2			
Incidencia en comunidad		5	1			
Rendición de cuentas a los asociados		10	2			
Estado legal de la organización		10	7			
TOTAL			135		71	

Tabla 151: Resultados de la Evaluación de la capacidad social de ACOPANCHI

Los hallazgos positivos detectado en la Capacidad social, es la participación de las integrantes de la cooperativa en la toma de decisiones, en el cual se toman en cuenta de manera equitativa a todas y se reúnen frecuentemente.

Los resultados nos muestran que la Directiva de ACOPANCHI tiene deficiencias en la capacidad de la Directiva para realizar una correcta gestión de la cooperativa ya que no tienen las metas claras y no hay ningún sistema de control interno, también es importante mencionar que no hay un sueldo mínimo que se pague a las miembros de la cooperativa ya que no son capaces de generar ingresos que les permitan cumplir con las responsabilidades salariales, además las miembros no trabajan las ocho horas diarias sino cuatro debido a la falta de materiales y maquinaria (solo tienen una maquina rana y tres planas, y las integrantes son dieciséis).

2.3.6.3 CAPACIDAD HUMANA

Es La capacidad, el conocimiento y las habilidades para trabajar por el bien común de la organización. La capacidad humana puede ser desarrollada en forma consciente a través de la capacitación e inconscientemente a través de la experiencia. En esta capacidad se analiza la gestión de la cooperativa a través de las habilidades que tienen las integrantes de la directiva, también se analiza la capacidad de producción mediante las habilidades en procesos artesanales o de confección que tienen las integrantes de ACOPANCHI.

Criterios	Indicador	Evaluación			
		1	2	4	5
Gestión e incidencia política	Las personas líderes de la organización tienen una relación efectiva con instituciones gubernamentales y de cooperación				X
	Las personas líderes de la organización tienen la capacidad para desarrollar alianzas estables con proveedores de insumos, servicios y clientes				X
Personal administrativo	La organización tiene gerente o administrador	X			
	La gerencia o administración tiene capacidad para analizar informes financieros y tomar decisiones a partir de estos	X			
	La organización tiene a un responsable de llevar la contabilidad	X			
	Cuenta con una persona responsable de la comercialización	X			
	Cuenta con una persona responsable de coordinar la producción y calidad	X			
	El personal administrativo maneja el paquete Office (básicos) e Internet	X			
	Hay en la organización personas con capacidad para comunicarse en inglés	X			
Normativa interna	Se tiene manuales de procedimientos administrativos y se aplican de manera correcta y permanente	X			
	Posee estatutos de constitución				X
	Los estatutos de constitución son conocidos y aceptados por los asociados				X
Organización administrativa	Organigrama de la empresa establecido y operando	X			
	Se tiene un sistema (plan o documento) para el proceso de toma de decisiones vinculado al plan estratégico	X			
	Los miembros de la Organización tienen manuales o documentos donde estén definidos los roles y funciones según el puesto que desempeñan	X			
Planificación estratégica	La organización empresarial cuenta con un plan estratégico documentado	X			
Habilidades en el proceso de confección	Conocimiento básico del uso de máquinas industriales de confección		X		
	Organización y preparación del puesto de trabajo.		X		
	Coordinación al momento de utilizar la maquinaria		X		
	Uso de herramientas y equipos			X	

Tabla 152: Evaluación de la capacidad Humano de ACOPANCHI

Capacidad/criterio	Valor Capacidad (% máx.)	Puntos (nota máx.)	Puntos alcanzados	Valor Capacidad (Alcanzado.)
Humano	40%			18.7%
Gestión e incidencia política		10	10	
Personal administrativo		35	7	
Normativa interna		15	11	
Organización administrativa		15	3	
Planificación estratégica		5	1	
Habilidades en el proceso de confección		20	10	
TOTAL		100	42	

Tabla 153: Resultado de la Evaluación de la capacidad Humano de ACOPANCHI

Los resultados nos permiten determinar que no existe personal administrativo lo que significa que no hay nadie capacitado para realizar las actividades de gerencia, contabilidad, comercialización y control de la producción. Además, ninguna de las integrantes puede manejar un paquete office. La cooperativa no cuenta con un plan estratégico y tampoco se ha diseñado un organigrama.

En las habilidades del proceso de confección se identificó cuáles son las deficiencias que presenta la cooperativa, para ello se hizo uso de una entrevista y una evaluación, los resultados se detallan a continuación:

2.3.6.3.1 CAPACIDADES DE ELABORACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR DE LAS MUJERES DE ACOPANCHI

Las habilidades que tienen las mujeres de ACOPANCHI se han determinado mediante una entrevista (ver Anexos de este documento), realizada a 13 miembros de la cooperativa, los resultados se presentan a continuación:

HABILIDAD	
TIPO	MUJERES
Bordado Manual	12
Teñido Natural	5
Costura	9
Elaborar patrones	8
Cortar	9
Manual	12
Tejido de Paño Pancho	4

Tabla 154: Habilidades de las integrantes de ACOPANCHI

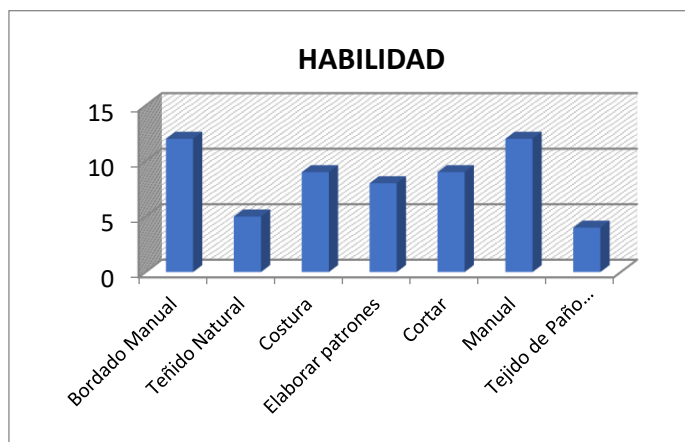


Gráfico 31: Habilidades de las integrantes de ACOPANCHI

La mayoría (92.3%) de mujeres que pertenecen a ACOPANCHI realizan bordados artesanales, un 38.5% afirma que sabe realizar teñidos naturales, el 69.2% indicó que saben utilizar máquinas industriales de confección y el mismo porcentaje saben cortar, el 61.5% de las mujeres afirman que saben elaborar patrones, un 92.3% realizan operaciones manuales como planchar y despistar las prendas de vestir y un 30.7% indica que sabe tejer paño pancho.

2.3.6.3.2 BORDADOS ARTESANALES

En la siguiente tabla y grafico se presentan los tipos de bordados artesanales que pueden realizar y cuantas mujeres de la cooperativa los pueden hacer:

BORDADO ARTESANAL	
Bordado Liso	12
Figuras	9
Punto Atrás	12
Cruceta	9
Croché	6
Relleno	12
Rococó	10
Gasita	11
Punto De París	5
Panal	9

Tabla 155: Habilidad en Bordado artesanal

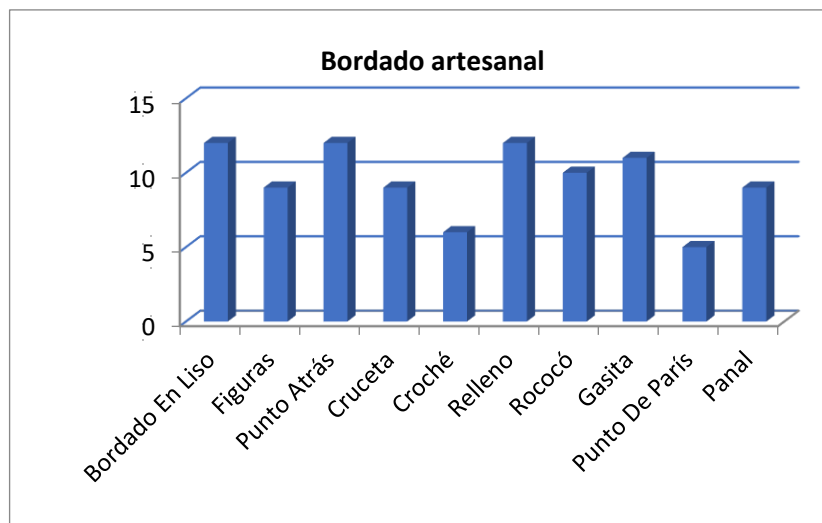


Gráfico 32: Habilidad en Bordado artesanal

2.3.6.3.3 TEÑIDOS NATURALES

Las cinco mujeres que indicaron que saben realizar teñidos naturales afirman que aprendieron las siguientes técnicas para formar las figuras: Dobleces, Chibola, Remolino, Costura, Canasta, Tubo y amarre. También indican que han utilizado los siguientes materiales para teñir: Achote, café, Flor de Jamaica, Semilla de Aguacate, Hoja de Café, Hoja de Teca, Añil, Chichipince y Madre de cacao.

2.3.6.3.4 MANEJO DE MAQUINAS INDUSTRIALES

En la tabla y grafico se presenta la cantidad de mujeres que pueden utilizar determinado tipo de maquinas industriales para la confeccion:

El 100% de las mujeres que indicaron que pueden realizar costuras en máquinas industriales afirman que pueden operar maquinas tipo rana y plana, sin embargo, la mayoría (55.6%) no sabe enhebrar las maquinas tipo rana, por lo que se afirma que solo cuatro mujeres saben utilizar correctamente la maquinaria. Un dato importante es que una mujer de la cooperativa sabe utilizar maquina plisadora, esta máquina es importante ya que se utiliza para la elaboración del vestido tipo panal.

2.3.6.3.5 CAPACITACIONES RECIBIDAS.

En la tabla se muestran las capacitaciones que han recibido en los últimos 5 años y que han fortalecido las capacidades productivas de ACOPANCHI.

Capacitaciones	
INSTITUCION	DESCRIPCION
INSAFOR	Corte y confección de ropa formal
Alcaldía de Panchimalco	Corte y confección de ropa formal
ITCA	Corte y confección de Ropa deportiva
CONAMYPE	Costeo
CEDEMYPE	Teñido Natural

2.3.6.3.6 EVALUACIÓN DE LAS HABILIDADES EN EL PROCESO DE CONFECCIÓN

Se determinaron las habilidades técnicas de las mujeres bordadoras de ACOPANCHI en el proceso confección de prendas de vestir. Para diagnosticar las habilidades una supervisora con experiencia en Plantas de confección, aplico un instrumento en el centro de producción con una determinada prenda de vestir a cada una de las mujeres de ACOPANCHI que indicaron que saben coser, se observó la ejecución de las operaciones y se calificó cada indicador, si realiza la operación correctamente se le coloco el porcentaje máximo de la casilla, si el resultado es negativo se le coloca cero.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos al evaluar a nueve mujeres que indicaron que saben utilizar maquinaria industrial de costura.

Ver el instrumento de la evaluación en anexos a este trabajo de grado.

PROCESO DE COSTURA										
INDICADORES	M-1	M-2	M-3	M-4	M-5	M-6	M-7	M-8	M-9	
<i>Identificar el tipo de maquina industrial, sus partes elementales y funcionamiento (trabajo)</i>										
Define el tipo de puntada y la relaciona con el tipo de máquina que la realiza	si	si	si	si	si	si	si	no	si	
Reconoce las partes de las máquinas de acuerdo a su funcionamiento y al catálogo y/o plano de fabricación de la máquina.	no	no	no	si	si	no	no	no	no	
Reconoce las agujas, hilos y géneros textiles reconocidos según los tipos y usos.	no	no	no	si	si	si	si	no	si	
<i>Preparar las maquinas industriales de confección textil organizando su trabajo. (trabajo)</i>										
Limpia y ordena el puesto de trabajo para obtener un mejor desempeño	si	si	si	si	si	si	si	no	si	
Verifica y clasifica, equipos, herramientas y accesorios para disponer de éstos y que estén en óptimas condiciones	no	si	si	si	si	si	si	no	no	
Gradúa tensiones de máquinas según las características de las telas a confeccionarse.	no	no	no	no	si	si	si	no	si	
Regula los componentes de variación de puntada y costura en la maquina industrial de confección textil	si	si	no	no	si	si	si	no	si	
<i>coordinar movimientos y sentidos de manera simultánea (trabajo)</i>										

TIPO DE MAQUINA	
Rana	9
Plana	9
Doble Aguja	1
Collaretera	5
Ojaladora	4
Botonera	0
Bordadora	0
Tapa costura	2
Máquinas Corte Industrial	0
Máquina Industrial de Planchado	0
Plisadora	1

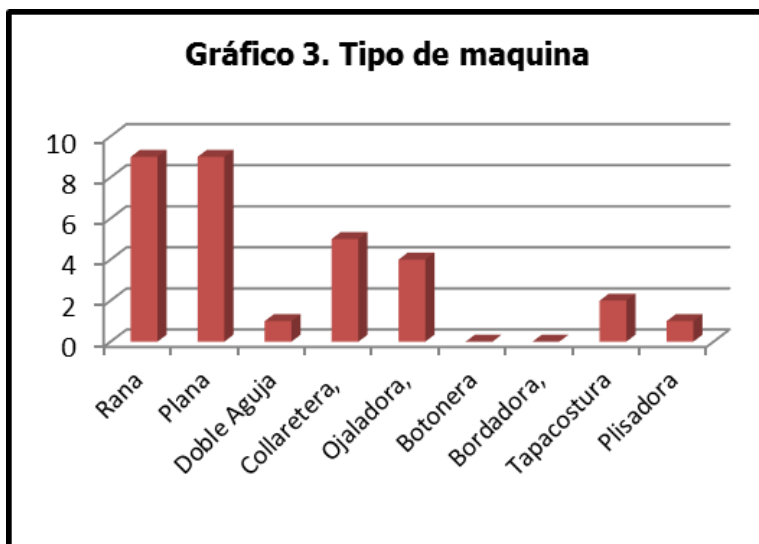


Gráfico 33: Tipo de maquinaria que saben usar las integrantes de ACOPANCHI

Tabla 156: Tipo de maquinaria que saben usar las integrantes de ACOPANCHI

Realiza actividades de operación manual, demostrando habilidad en la ejecución de ejercicios, en las operaciones de preparación para la confección textil, según procedimientos técnicos aplicando normas de seguridad industrial.	si	si	no	no	no	no	no	no	no
Realiza ejercicios demostrando destrezas físicas coordinadas en las operaciones de preparación de la confección textil, según procedimientos técnicos aplicando normas de seguridad industrial.	no	no	no	no	si	si	si	no	no
Realiza operaciones de dominio del pedal controlando la velocidad, según procedimientos técnicos y aplicando norma de seguridad industrial.	si	si	si	si	si	si	si	no	si
Verifica y controla, que el producto terminado, reúna las condiciones de calidad.	no	no	si	no	no	no	no	no	no

Tabla 157: Evaluación de las habilidades en el proceso de costura

Observaciones: No tienen conocimiento en la calidad de los productos, no saben utilizar bien las maquinas ya que muchas de las mujeres no saben enhebrarlas.

USO DE HERRAMIENTAS Y EQUIPOS										
HERRAMIENTA	M-1	M-2	M-3	M-4	M-5	M-6	M-7	M-8	M-9	
Destornilladores	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
Llaves de ajuste	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	
Pinza para enhebrado	NO	SI	SI	NO	SI	SI	NO	NO	SI	
Tijeras	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	
Piqueteras	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	
Cinta métrica	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	
Brochas	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	

Tabla 158: Evaluación de las habilidades en el uso de herramientas y equipos

Observaciones: No tienen las herramientas necesarias para realizar de forma correcta las operaciones.

El análisis de Los Resultado de la evaluación de capacidades y habilidades de confección de las mujeres de ACOPANCHI se presenta a continuación.

2.3.6.3.7 EVALUACIÓN DEL CONOCIMIENTO BÁSICO DEL USO DE MÁQUINAS INDUSTRIALES DE CONFECCIÓN.

En esta sección se evaluó si las mujeres conocen el tipo de puntada de cada máquina, las partes que compone la maquinaria, los tipos de aguja que se utilizan, entre otros conocimientos básicos. Los resultados de las nueve mujeres que fueron evaluadas se presentan en el gráfico: Evacuación del conocimiento básico de las maquinas industriales de confección.

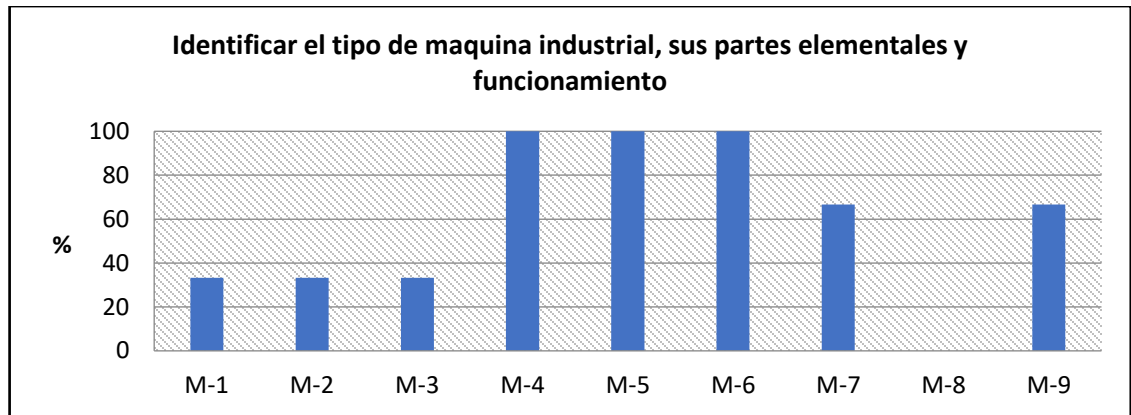


Gráfico 34: Evacuación del conocimiento básico de las máquinas industriales de confección.

Como se observa en el gráfico, 3 de las mujeres que pertenecen a ACOPANCHI tienen un 100% de conocimiento básico en maquinaria de confección, las mujeres restantes tienen un porcentaje inferior al 70% ya que muchas de las que indicaron que saben utilizar máquinas de coser, no saben enhebrarlas, por lo que el conocimiento en el uso es incompleto.

2.3.6.3.8 EVALUACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN Y PREPARACIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO.

Se evaluó si las mujeres limpiaban el puesto de trabajo, organiza las herramientas, regula la tensión y la puntada de la maquinaria según el tipo de tela que se utilizara. El resultado de esta sección se presenta en el siguiente gráfico.

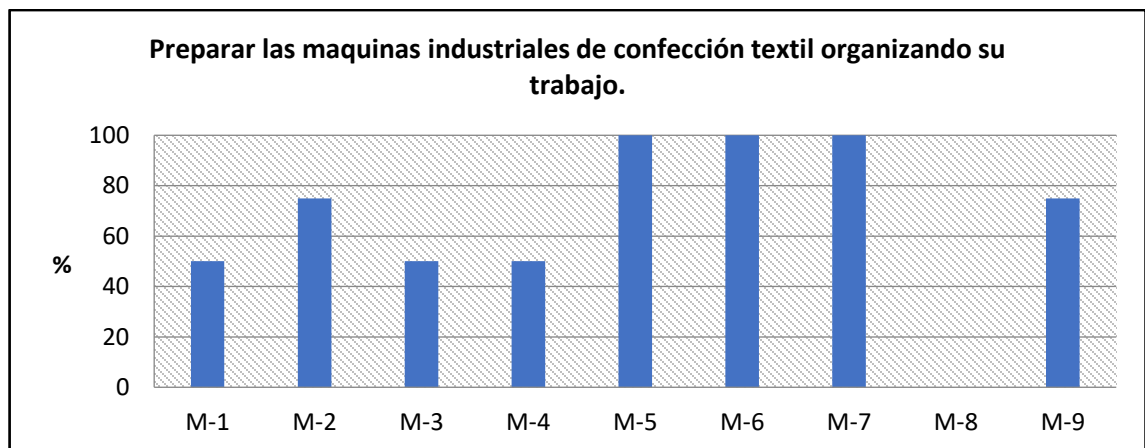


Gráfico 35: Evaluación de la preparación del puesto de trabajo.

En los resultados se observa que tres de las mujeres prepararon el puesto de trabajo de forma correcta obteniendo un 100% en su evaluación, El resto de mujeres obtuvo un resultado del 50% o mayor, exceptuando a una mujer que no realizó correctamente esta sección. Por lo tanto, se afirma que la mayoría de las mujeres de ACOPACHI preparan de forma correcta el puesto de trabajo.

2.3.6.3.9 EVALUACIÓN DE LA COORDINACIÓN AL MOMENTO DE UTILIZAR LA MAQUINARIA

En esta sección se evaluó si las mujeres de ACOPANCHI realizan las operaciones de confección demostrando habilidad, destreza física, coordinación, dominio del pedal y si al concluir verifica la calidad de la pieza o producto. El resultado se presenta en el siguiente gráfico.

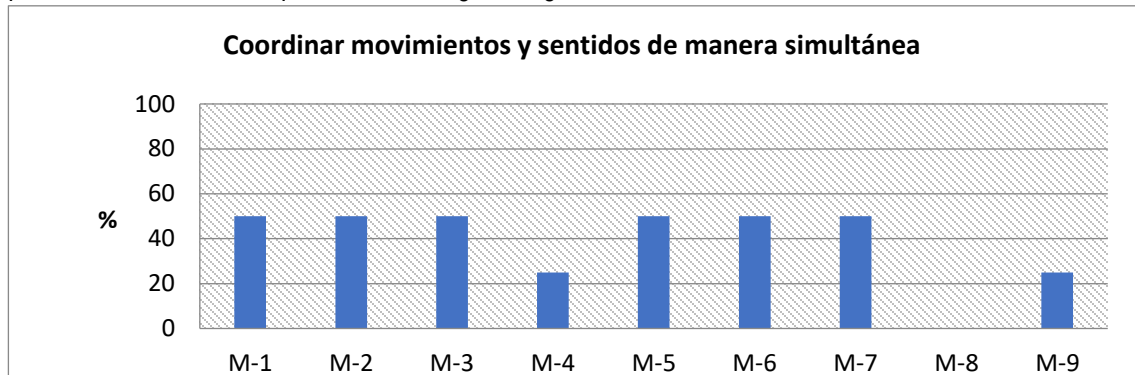


Gráfico 36: Evaluación coordinación y destreza al utilizar maquina industrial de confección

Como se observa en el grafico la mayoría (66.7%) de mujeres tienen un 50% de resultado en la coordinación al momento de utilizar la maquinaria, al evaluar esta sección se determinó que no poseen las destrezas y habilidades para confeccionar con buena calidad, es importante mencionar que de las nueve mujeres evaluados solamente una inspecciono la calidad de la pieza luego de realizar las costuras, esto se ve reflejado en la calidad del producto final que las mujeres de ACOPANCHI presentan.

2.3.6.3.10 EVALUACIÓN DEL USO DE HERRAMIENTAS Y EQUIPOS

En esta sección se evaluó si las mujeres de ACOPANCHI hacen un uso correcto de las herramientas que tienen a su disposición o si tiene experiencia en el uso de las herramientas que actualmente no posee la cooperativa, pero que son importantes para realizar las operaciones de forma correcta. Los resultados se muestran el en siguiente Grafico

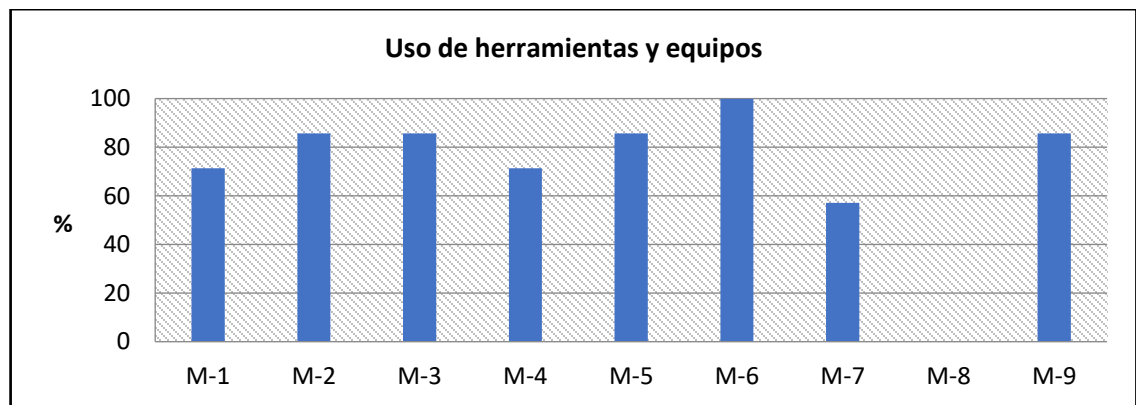


Gráfico 37: Evaluación del uso correcto de herramientas y equipo

El resultado obtenido es positivo ya que la mayoría de mujeres de ACOPANCHI utilizan de forma correcta la mayoría (71.4%) de las herramientas, a excepción de las llaves de ajuste y las pinzas de enhebrado, esto como resultado que el 44.4% de ellas no tienen los conocimientos básicos en el uso de la maquinaria industrial, y saben utilizar bien las herramientas que son de operaciones manuales

2.3.6.4 CAPACIDAD ECONÓMICA

Consiste en los activos básicos (efectivo, crédito, deudas, ahorros y otros bienes económicos de producción) los cuales son esenciales para desarrollar una gestión comercial efectiva.

Criterios	Indicador	Evaluación			
		1	2	4	5
Planificación y proyección	Elaboran y ejecutan un Plan Operativo Anual con su respectivo monitoreo periódico	X			
	Realizan y ejecutan un Presupuesto Anual con su respectivo monitoreo periódico	X			
	Realizan un Flujo de Caja Proyectado (anual)	X			
Sistema Contable	Lleva un sistema contable basado en la emisión de registros/controles documentales	X			
	El sistema contable está automatizado (programa en la computadora)	X			
Análisis financiero	Estiman la relación Beneficio / Costo en sus ventas		X		
	Estiman el punto de equilibrio de sus ventas	X			
	Se utilizan razones financieras (liquidez, rentabilidad, etc.)	X			
	Los estados financieros y contables (Estado de Resultados y Balance General) se mantienen en orden y actualizados al menos anualmente	X			
	Se emite un análisis financiero narrativo que acompañe los números	X			
Fijación de precios	La organización tiene un sistema documentado de costos de los productos y servicios que comercializa	X			
	Tienen una estructura de costos a partir de la cual definen su precio	X			
	La utilidad anual es igual o superior al 15%	X			
Accesibilidad a servicios financieros	La organización tienen acceso a servicios financieros	X			
Autonomía económica	Cuentan con capital económico propio (aportaciones)		X		
	Cumple con las obligaciones financieras a tiempo			X	
	Se hace reinversión de Recursos Económicos para mejorar a la organización (capitalización)	X			

Tabla 159: Evaluación de la capacidad económica de ACOPANCHI

CAPACIDAD/CRITERIO	Valor Capacidad (% máx.)	Puntos (nota máx.)	Puntos alcanzados	Valor Capacidad (Alcanzado.)
Económico	15%			3.88%
Planificación y proyección		15	3	
Sistema Contable		10	2	
Análisis financiero		25	6	
Fijación de precios		15	3	
Accesibilidad a servicios financieros		5	1	
Autonomía económica		15	7	
TOTAL		85	22	

Tabla 160: Resultado de la Evaluación de la capacidad económica de ACOPANCHI

El resultado que no se tiene la capacidad económica, es decir la cooperativa no tiene contabilidad, por lo tanto no existe un sistema contable, presupuestos, estados financieros, estructura de costos, o la oportunidad de adquirir un servicio financiero.

2.3.6.5 CAPACIDAD COMERCIAL

Es la capacidad con la que cuenta la organización para realizar los intercambios comerciales de sus productos / servicios, su visión al mercado y potencial de diferenciación.

Criterios	Indicador	Evaluación			
		1	2	4	5
Producción	Se tiene un plan de producción anual según la demanda	X			
	Se vendió todo lo producido el año anterior			X	
	Los socios y socias cumplieron con sus compromisos de producción			X	
Comercialización	La logística de distribución se coordina desde la organización	X			
	La logística de distribución es eficiente	X			
Interacción comercial	Se han establecido relaciones efectivas con compradores			X	
	Se tienen contratos firmados o cartas de intención formalizando el interés de los compradores por adquirir el producto	X			
	Se han establecido relaciones efectivas con proveedores de servicios (insumos, capacitación, asistencia técnica, transporte)			X	
Planificación comercial	Tiene un plan o estrategia para ampliar su mercado año con año	X			
Inteligencia de Mercado	Conoce cómo funciona el mercado nacional	X			
	Conoce cómo funciona el mercado internacional	X			
	Tienen acceso a fuentes de información de mercado (páginas web, contactos en la cadena de valor, boletines, etc.)	X			
	Se identifican periódicamente oportunidades de mercado	X			
	Tienen la capacidad para contactar potenciales clientes		X		
Contacto	Tiene comunicación permanente con el cliente final		X		
	La relación con el cliente es satisfactoria en ambas vías			X	
Promoción	Utiliza medios de promoción para sus productos	X			
	Tiene material promocional de sus productos o servicios	X			
	Asiste a eventos de promoción para sus productos			X	
Calidad del producto	Tiene un reglamento para el control de calidad y este se aplica	X			
	Como califica en términos generales la calidad de sus productos		X		
Desarrollo y valor agregado	Constantemente están en proceso de desarrollar nuevos productos		X		
	Agrega valor a sus materias primas	X			
Identidad de producto	La empresa cuenta con una imagen clara y estandarizada para identificar su producto (marca, logo, eslogan)	X			
	El producto cuenta con un empaque y presentación acorde con las demandas del mercado	X			
	Tienen una página web o perfiles en redes sociales	X			
Servicio al cliente	Tiene capacidad para cumplir a tiempo los pedidos			X	
	Cumple satisfactoriamente las expectativas del cliente en cuanto a calidad y volumen		X		
	Mantiene comunicación con el cliente para evaluar su satisfacción			X	
	La organización empresarial tiene un sistema documentado para medir la satisfacción del cliente	X			
Solidez de la Organización	Cómo ha evolucionado la situación financiera en los últimos tres años		x		
	Como ha evolucionado la capacidad empresarial en los últimos tres años			X	
	Como ha sido la participación de Los miembros en los últimos tres años			X	

Tabla 161: Evaluación de la capacidad comercial de ACOPANCHI

CAPACIDAD/CRITERIO	Valor Capacidad (% máx.)	Puntos (nota máx.)	Puntos alcanzados	Valor Capacidad (Alcanzado.)
Comercial	15%			6.27%
Producción		15	9	
Comercialización		10	2	
Interacción comercial		15	9	
Planificación comercial		5	1	
Inteligencia de Mercado		25	6	
Contacto		10	6	
Promoción		15	6	
Calidad del producto		10	3	
Desarrollo y valor agregado		10	3	
Identidad de producto		15	3	
Servicio al cliente		20	11	
Solidez de la Organización		15	10	
TOTAL			165	

Tabla 162: Resultados de la Evaluación de la capacidad comercial de ACOPANCHI

El resultado obtenido nos muestra los siguientes hallazgos: No conocen como funciona el mercado, no hay identificado oportunidades de mercados para ofrecer los productos, no hay promoción de las prendas de vestir, no hay control de la calidad y no poseen una imagen de marca.

En las cosas positivas detectadas encontramos la evolución que ha tenido la cooperativa respecto al año anterior y el aprovechamiento de participar en ferias para dar a conocer sus productos.

2.3.6.6 CAPACIDAD FÍSICA

Consiste en los activos básicos de comunicación, acceso e infraestructura física esenciales para desarrollar una gestión empresarial o socio-organizativa efectiva.

Criterios	Indicador	Evaluación			
		1	2	4	5
Servicios básicos	Acceso a luz eléctrica				X
	Acceso a agua potable	X			
	Acceso a teléfono	X			
	Acceso a Internet	X			
Plantel físico básico	Tienen la infraestructura necesaria para desarrollar el negocio (planta, beneficio, bodega oficina)	X			
Vías de acceso y comunicación	Los caminos están en buenas condiciones para el transporte de materia prima y producto terminado				X
Transporte	Cuentan con medios de transporte para las operaciones de la organización	X			
Herramientas de producción	Poseen la maquinaria y equipos vinculados al proceso productivo		X		

Tabla 163: Evaluación de la capacidad física de ACOPANCHI

CAPACIDAD/CRITERIO	Valor Capacidad (% máx.)	Puntos (nota máx.)	Puntos alcanzados	Valor Capacidad (Alcanzado.)
Físico				
Servicios básicos	10%	20	8	4.25%
Plantel físico básico		5	1	
Vías de acceso y comunicación		5	5	
Transporte		5	1	
Herramientas de producción		5	2	
TOTAL		40	17	

Tabla 164: Resultado de la Evaluación de la capacidad física de ACOPANCHI

Al evaluar esta capacidad podemos determinar que la cooperativa no cuenta con servicios básicos para operar, ni con una infraestructura propia. Las herramientas de producción no son suficientes ya que no tienen todos los tipos de máquinas necesarios ni las herramientas o equipos adecuados. Solo tienen tres máquinas planas y una rana. Un hallazgo positivo es que se cuenta con la infraestructura vial en buen estado que permite el correcto transporte de materias prima y producto terminado.

2.3.6.7 CAPACIDAD NATURAL

Criterios	Indicador	Evaluación			
		1	2	4	5
Acceso a los recursos naturales de la comunidad	La organización tiene certificados concesionarios, derechos de propiedad, concesiones y/o similares	X			
Uso de los recursos	Tiene acceso satisfactorio a materias primas			X	
	Tiene acceso satisfactorio a Insumos y herramientas de producción			X	
	Tienen una estrategia para el manejo de los desechos	X			
	Tiene acceso satisfactorio a materiales de empaque	X			
Manejo de los recursos naturales de la comunidad	Tiene plan de manejo para los recursos naturales en la zona de influencia de la organización	X			
	Se han identificado impactos del cambio climático en los recursos naturales de la zona de influencia	X			
	Se ha elaborado un plan para la implementación de acciones de adaptación al cambio climático para enfrentar impactos identificados	X			
Relaciones de cooperación	Ejecutan proyectos ambientales de conservación y/o uso sostenible	X			
Planificación de producción	Para la planificación de la producción se toma en cuenta los posibles impactos del cambio climático e información climática	X			

Tabla 165: Evaluación de la capacidad Natural de ACOPANCHI

CAPACIDAD/CRITERIO	Valor Capacidad (% máx.)	Puntos (nota máx.)	Puntos alcanzados	Valor Capacidad (Alcanzado.)
Natural	10%			3.20%
Acceso a los recursos naturales de la comunidad		5	1	
Uso de los recursos		20	10	
Manejo de los recursos naturales de la comunidad		15	3	
Relaciones de cooperación		5	1	
Planificación de producción		5	1	
TOTAL		50	16	

Tabla 166: Resultado de la Evaluación de la capacidad Natural de ACOPANCHI

Este capital nos da como resultado que la cooperativa no tiene una planificación de la producción tomando en cuenta los impactos ambientales, ni hay una estrategia en el manejo de los desechos. Además no se ejecutan proyectos ambientales.

Capacidad	Peso capital Máximo (%)	Peso capital obtenido (%)
Social	10	5.26
Humano	40	18.70
Económico	15	3.88
Comercial	15	6.27
Físico	10	4.25
Natural	10	3.20
TOTAL	100	41.56

Tabla 167: Resultado de todos los capitales.

En cuanto al análisis de la capacidad de ACOPANCHI el diagnóstico identifica una fortaleza organizativa fundamental, y es la cohesión de la organización y el alto sentido de la responsabilidad y compromiso (las integrantes se reúnen de forma frecuente, se reparten las tareas, se han legalizado y todas conocen los estatutos). En cuanto a los aspectos administrativos, hay que decir que se han identificado importantes debilidades en la gestión, contabilidad y comercialización ya que actualmente, ya que no han sido diseñados los sistemas administrativos y contables, y por ende existe poca experiencia en dicho manejo.

En lo concerniente a producción de prendas de vestir, la fortaleza más importante es la destreza en la elaboración de bordados a mano y tejido de paño pancho, pues, lo realizan con excelente calidad. Sin embargo, en este tema se identifican importantes debilidades, en la confección, esto da como resultado un producto que no cumple con las exigencias del mercado.

2.4 CONCEPTUALIZACIÓN DEL DISEÑO

2.4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

ENUNCIADO DEL PROBLEMA:

Uno de los grandes retos para la sociedad y la economía de El Salvador, sin duda, es el impulsar el crecimiento y desarrollo de las estructuras socio-económicas del ámbito local, principalmente en aquellas localidades que presentan baja calidad de vida como lo es el municipio de Panchimalco.

A lo largo de la historia de esta localidad las mujeres originarias han desarrollado la habilidad del bordado manual, servicio que han puesto a disposición de empresas de confección, las cuales se han aprovechado de sus condiciones de baja educación y su necesidad de sostenibilidad, estableciendo un sistema de explotación laboral a domicilio y baja remuneración, que no contribuye a mejorar la calidad de vida de la población.

Un esfuerzo realizado en conjunto con diferentes organizaciones (Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi, Centro Regional de San Salvador de CONAMYPE, alcaldía de Panchimalco.) permitieron que un grupo de mujeres bordadoras se organizar hasta el punto de constituir la cooperativa ACOPANCHI, bajo esta figura legal han adquirido nuevas competencias como lo son: La elaboración de textiles artesanales como lo es el Paño Pancho y el teñido con tintes naturales.

Bajo este contexto con el trabajo de grado se pretende diseñar una empresa con enfoque solidario de productos de confección que incluya textiles artesanales, para aumentar las oportunidades de trabajo digno que permitan el desarrollo de la autonomía de las mujeres bordadoras pertenecientes a dicho municipio, que preserven la identidad cultural y mejoren la productividad garantizando la seguridad y salud ocupacional.

2.4.2 ANÁLISIS DE MARCO LÓGICO

2.4.2.1 ANALISIS DE INVOLUCRADOS Y/O INTERESADOS

Este análisis se hace para identificar los grupos y organizaciones que están involucrados directa o indirectamente en el problema específico que se propone resolver, el cual es "Limitadas oportunidades de trabajo digno que permitan el desarrollo de la autonomía de las mujeres bordadoras pertenecientes al municipio de Panchimalco".

NATURALEZA DE LOS INTERESADOS	INTERESADOS O INVOLUCRADOS	INTERESES O MOTIVACIONES	RECURSOS	ROLES O POSICIÓN
ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES	PAZ Y SOLIDARIDAD DE EUSKADY	<p>Fortalecer la autonomía económica de las mujeres bordadoras de Panchimalco esto involucra</p> <p>Conocer y hacer respetar sus derechos</p> <p>Se desarrollen en actividades productivas</p> <p>Impulsar la asociatividad de las diferentes instituciones a favor del desarrollo de la Mujeres bordadoras de Panchimalco.</p> <p>Crear modelos de desarrollo económicos que incentive la participación integral de las mujeres bordadoras de Panchimalco</p> <p>Erradicar el modelo económico Neoliberal.</p> <p>Establecer principios de economía Solidaria.</p>	<p>Gestiona financiamiento para proyectos</p> <p>Asistencia técnica a la formulación de proyectos</p> <p>Facilita el desarrollo en la logística de exportación hacia el País Vasco.</p> <p>Proporciona el capital inicial para la ejecución de proyecto.</p>	A FAVOR.
	ASOCIACIÓN COMUNITARIA UNIDA POR EL AGUA Y LA AGRICULTURA (ACUA)	<p>Fortalecer la región de la cordillera del Bálsamo, a través del desarrollo del municipio de Panchimalco.</p> <p>Crear programas de desarrollo que integren a la población del municipio de Panchimalco con un enfoque solidario y equitativo.</p> <p>Promover procesos de transformación que mejore la seguridad social y cultura del municipio de Panchimalco</p>	<p>Gestiona la capacidad logística y técnica de proyectos.</p> <p>Posee líneas estratégicas de fortalecimiento institucional, organización y distribución</p> <p>Facilita el establecimiento para la distribución en el puerto de la Libertad.</p>	A FAVOR

		Fortalecimiento institucional y organizacional para las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.		
ORGANIZACIONES GUBERNAMENTALES	CONAMYPE	<p>Desarrollo y fortalecimiento de las mujeres bordadoras de Panchimalco, a fin de generar mayores oportunidades de empleo.</p> <p>Promover un mayor acceso de las mujeres al desarrollo empresarial.</p> <p>Fortalecer la competitividad de las mujeres bordadoras de Panchimalco para así mejorar la economía del país.</p> <p>Capacitar a las mujeres bordadoras de Panchimalco</p>	<p>Facilitar:</p> <p>Materiales</p> <p>Instructores</p> <p>equipos</p> <p>Incentivar el desarrollo de nuevos servicios.</p> <p>Promover la innovación de los actuales productos</p> <p>Apoyar en el desarrollo empresarial mediante el soporte técnico</p> <p>Apertura de oportunidades para mejorar los canales de distribución mediante tiendas itinerantes</p> <p>Desarrollar ferias para proponer los productos</p> <p>Capacitación integral</p> <p>Asistencia legal para la implementación de nuevas empresas</p>	A FAVOR
	UNIDAD DE TURISMO Y DESARROLLO LOCAL (ALCALDIA)	<p>Promover el desarrollo económico local del municipio de Panchimalco.</p> <p>Facilita y da seguimiento al proyecto, a favor de las mujeres Bordadoras de Panchimalco.</p>	<p>Donación del Terreno, para construcción de una empresa con enfoque solidario para las mujeres Bordadoras de Panchimalco.</p> <p>Facilitar permisos de construcción.</p> <p>Promover la comercialización de nuevos productos facilitando espacios en ferias, lugares de convivencias.</p> <p>Planes de turismo</p>	A FAVOR

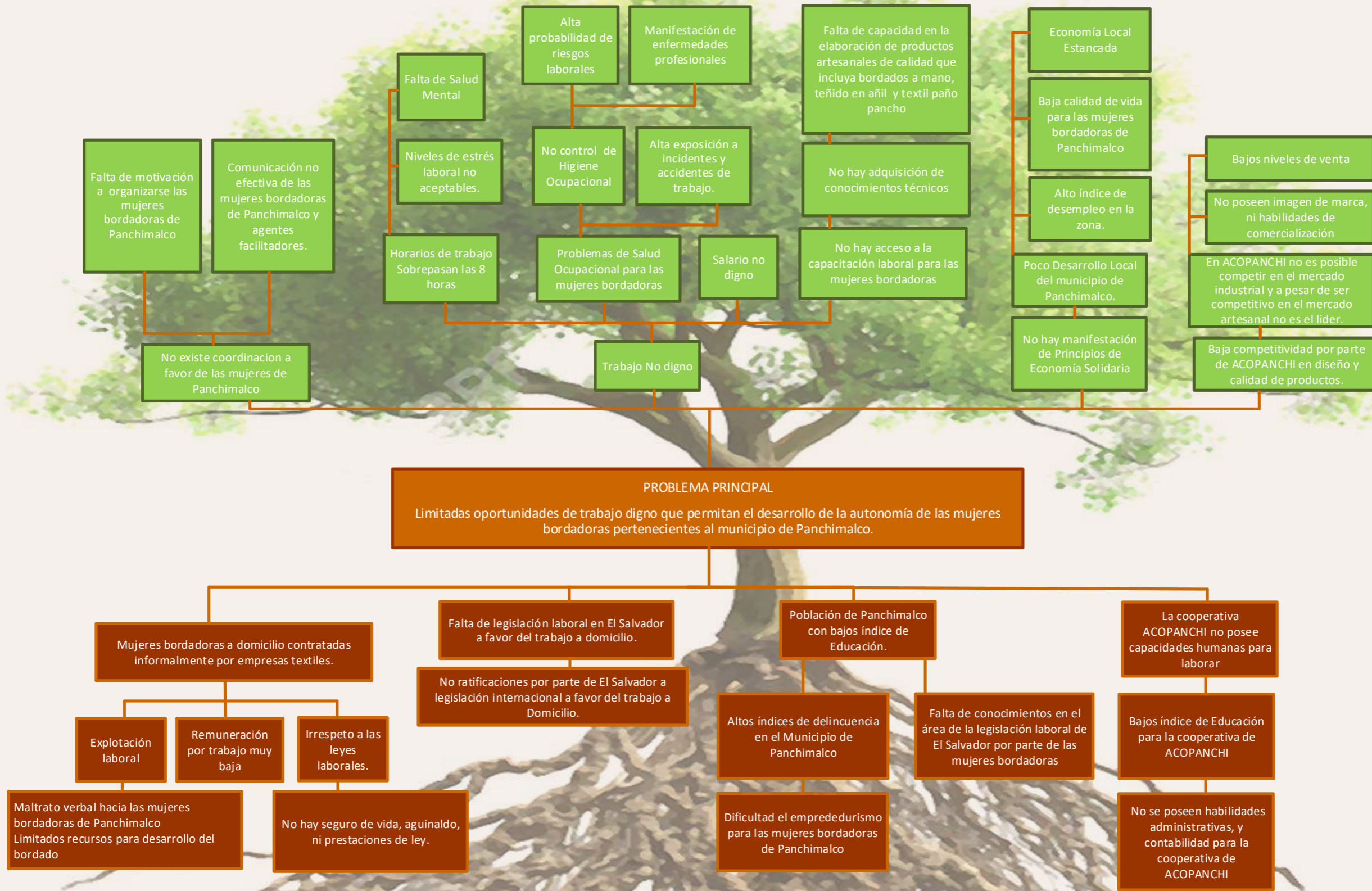
			Facilitar el punto de distribución en los Planes de Renderos.	
GRUPOS DE MUJERES BORDADORAS	ACOPANCHI	Tener un Trabajo y Salario Digno que les permita a contribuir a la economía del hogar. Tener un lugar de trabajo establecido que les permita facilitar sus actividades laborales, incluyendo sus derechos, salud ocupacional y salud mental. Dejar de ser marginadas laboralmente (Tener un Horario de trabajo de 8 horas como la ley lo demanda). Mejoras la economía de la familia, calidad de vida.	Disponibilidad de dar su fuerza laboral Habilidad para realizar diversos tipos de bordados Aplicar el conocimiento que han recibido de capacitaciones brindadas de las diferentes Organizaciones. Disposición a organizarse Iniciativa Facilita la disposición de la actual maquinaria que se posee.	A FAVOR
SECTORES ECONOMICOS	COMERCIO DE LA ZONA	Apertura de empleos directos e indirectos alrededor del área de influencia de la empresa. Aprovechamiento del flujo del personal.		A FAVOR
	TURISMO DE LA ZONA	Una tienda antena a colocar en el municipio de Panchimalco que incentivará la compra de productos identitarios en el Municipio de Panchimalco, así como promoverá una mayor afluencia de turistas.	Proporcionar un punto fijo de distribución para productos textiles artesanales dentro del municipio de Panchimalco.	A FAVOR

Tabla 168: Análisis de involucrados

El único ente industrial que está en contra que la construcción de la Empresa de confección para las mujeres Bordadoras de Panchimalco se lleve a cabo son las Fábricas que contrataba el servicio a domicilio de las mujeres, estas empresas son: Jacabi S.A. de C.V. y Handworks S.A. de C.V.

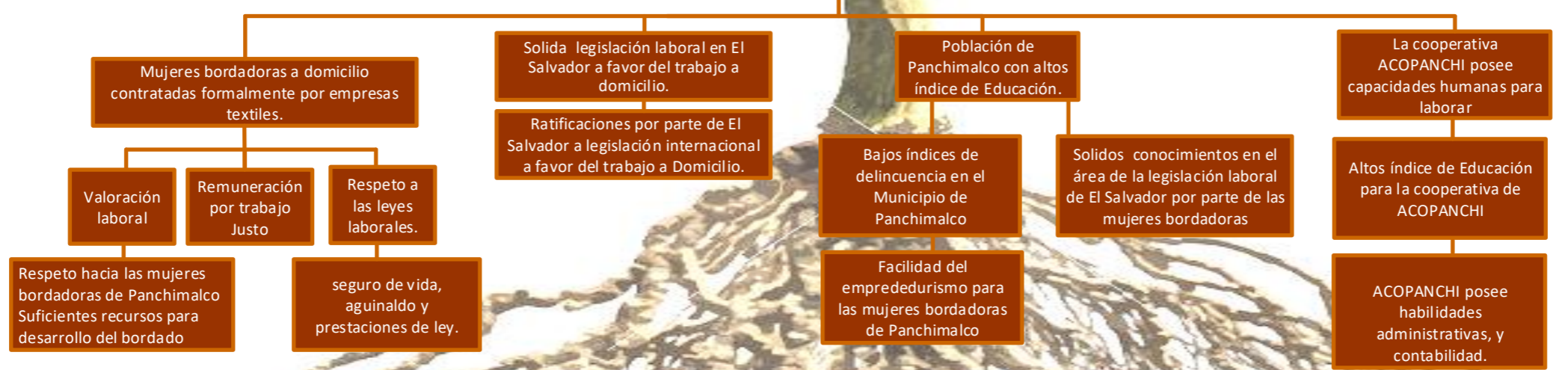
Así mismo existe de una posición negativa debido a la diferencia de ideología de los consejos plurales, con tal de mostrar superioridad sobre la actual gobernación política del municipio se generan disyuntivas en la entre las iniciativas de proyectos que mejoraran la vida de la población.

Inseguridad debido a altos índices delincuenciales que atemorizan y restringe a las personas para que puedan asistir libremente al municipio de Panchimalco





OBJETIVO PRINCIPAL
 Oportunidades de trabajo digno que permitan el desarrollo de la autonomía de las mujeres bordadoras pertenecientes al municipio de Panchimalco.



2.4.3 5 FUERZAS COMPETITIVAS (MICHAEL PORTER)

Se presenta a continuación las 5 fuerzas competitivas al modelo de empresa de confección que incluye textiles artesanales para el desarrollo local de Panchimalco.

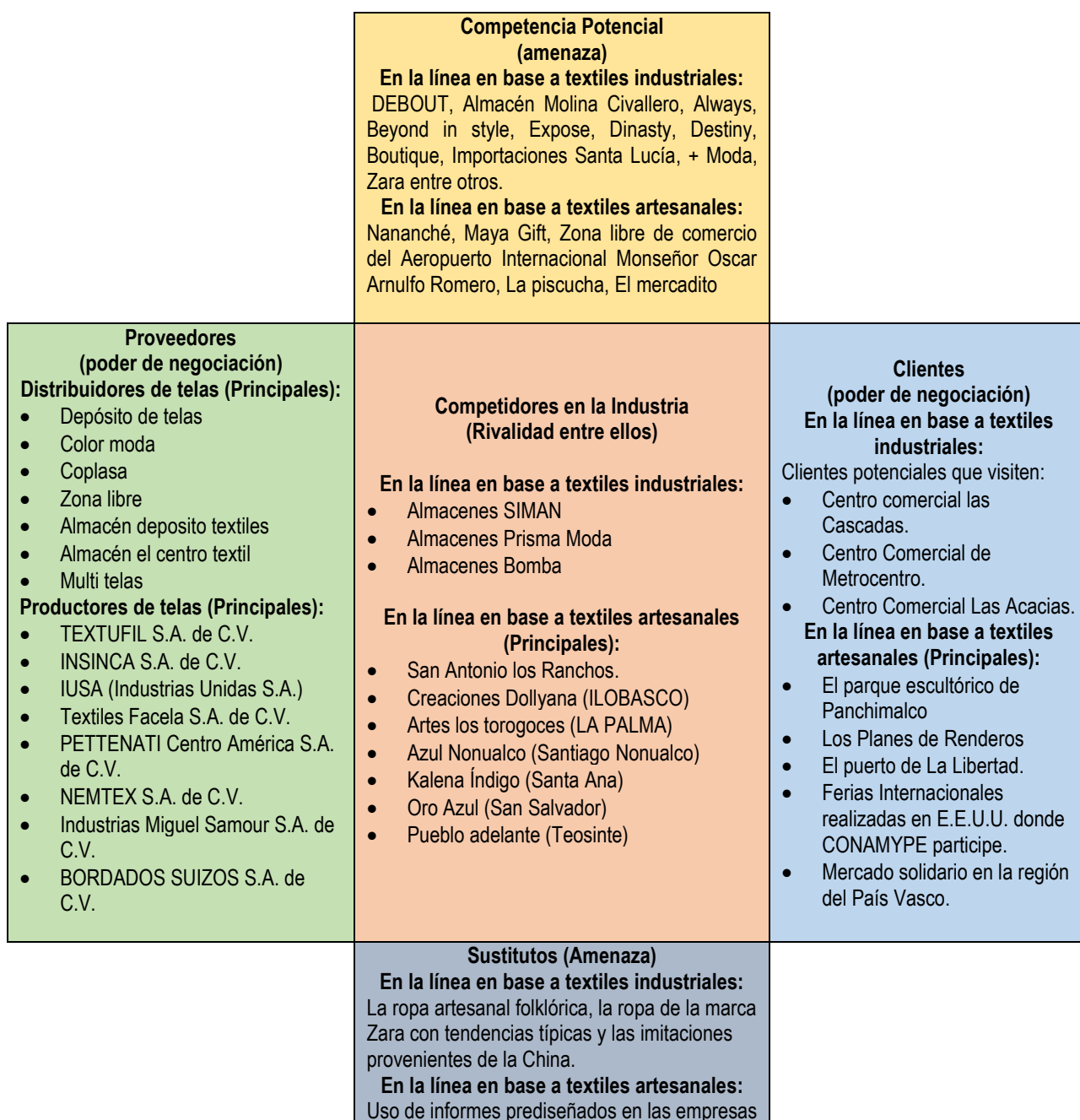


Ilustración 29: Las 5 fuerzas competitivas

2.4.4 MATRIZ FODA

Se presenta a continuación en base a los estudios realizados, las fortalezas, debilidades oportunidades y amenazas del modelo de empresa de confección que incluye textiles artesanales para el desarrollo local de Panchimalco.

Fortalezas	Debilidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cohesión de la cooperativa y el alto sentido de la responsabilidad y compromiso. (Estudio de Capacidades). 2. Experiencia en la elaboración de bordados a mano (Estudio de Capacidades). 3. Buenas condiciones de salud en el Municipio de Panchimalco y en ACOPANCHI (Estudio de calidad de vida) 4. Buenas relaciones de ACOPANCHI Internas (Estudio de Calidad de vida y Capacidades) 5. Calidad de bordado igual o superior que la competencia (Investigación de mercado-Competidor) 6. Ya existen Activos relacionados con la maquinaria y equipo por parte de la cooperativa de ACOPANCHI (Estudio de Capacidades). 7. Ya se cuenta con un local de venta dentro del Parque Escultórico del Municipio de Panchimalco (Estudio Mercado- Distribuidor). 8. La Cooperativa ACOPANCHI ya está legalmente establecida (Marco de referencia). 9. Terreno donado para la construcción del modelo de empresa de confección. (Marco de referencia). Apoyo en activos y organización por parte de la alcaldía de Panchimalco (Marco de referencia). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de conocimiento en el Uso de máquinas industriales de confección (Estudio de Capacidades). 2. No se cuenta con habilidades administrativas y de contabilidad (Estudio de Capacidades). 3. Falta de conocimiento para el desarrollo de una planeación estratégica. 4. Solamente 5 miembros de la cooperativa de ACOPANCHI poseen habilidades para teñir con tintes naturales. (Estudio de capacidades). 5. Solamente 4 miembros de la cooperativa de ACOPANCHI poseen habilidades para elaborar Paño Pancho. (Estudio de capacidades). 6. Falta de conocimientos en el uso Tecnologías de la información y la comunicación (TICS). (Estudio de Capacidades y Estudio de Mercado-Competidor). 7. Falta de conocimiento del mercado nacional y extranjero por parte de la cooperativa ACOPANCHI (Estudio de Capacidades). 8. Bajo nivel de educación en ACOPANCHI y en el municipio de Panchimalco (Estudio de calidad de vida). 9. Bajo número de socios que conforman la cooperativa de ACOPANCHI (Estudio de Capacidades). 10. Los diseños de productos de confección inferiores a la competencia (Estudio de Mercado-Competidor). 11. No poseen habilidades de comercialización (Estudio de Capacidades). 12. No hay control de la calidad y no poseen una imagen de marca (Estudio de Capacidades). 13. El local donde actualmente opera la cooperativa no posee servicios básicos de agua, teléfono e internet (Estudio de capacidades). 14. No se posee un plan de producción tomando en cuenta los impactos ambientales, ni existe una estrategia en el manejo de los desechos (Estudio de Capacidades).
Oportunidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Participar en la Etapa II del programa Un Pueblo un producto de CONAMYPE (Estudio de Capacidades). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sub índices de seguridad, educación, economía y trabajo revelan que no existe capacidades dentro

<ol style="list-style-type: none"> 2. Mercados solidarios en países europeos (Estudio de mercado-Consumidor extranjero). 3. Oportunidad de participación en ferias en Estados Unidos. (Estudio de mercado-Consumidor extranjero) 4. Mercado de proveedor nacional comercializa las materias primas y maquinarias necesarias para la empresa y la competencia entre los proveedores permite obtener mejores precios. (Estudio de Mercado-Proveedor) 5. Baja competitividad por parte del segmento de confección artesanal de la región. (Estudio de Mercado-Competidor). 6. Apoyo de organizaciones para la Exportación de productos (Estudio de Mercado-Consumidor Extranjero). 7. Alta factibilidad de mercado para los productos de confección en base a textiles industriales. (Estudio de mercado- Local en base a textiles industriales). 8. Facilidades para establecer puntos de venta en los Planes de Renderos y en el Malecón del Puerto de la libertad. (Estudio de Mercado-Distribuidor). 9. Mano obra disponible para realizar bordado que puede integrarse al modelo de empresa (Marco de Referencia). 10. Apoyo en organización y legalización por parte de CONAMYPE (Marco de referencia). 11. Gestión de financiamiento por parte de la Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi (Marco de referencia). 12. Apoyo en organización y administración por parte de la Asociación Comunitaria Unidad por el Agua y la Agricultura (ACUA). (Marco de referencia). 	<p>del municipio ni sinergias con organizaciones externas (Estudio de calidad de vida).</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Alta competitividad por parte del segmento de confección en base a textiles industriales (Estudio de mercado- Competidor). 3. Poca participación por parte de la juventud en ACOPANCHI. (Marco de referencia). 4. Baja factibilidad de mercado de los productos de confección en base a bordados manuales y textiles artesanales (Estudio de mercado- Consumidor local artesanal). 5. Difícil acceso y altos costos para la distribución de productos de confección en base a productos industriales (Estudio de mercado- Distribuidor). 6. No hay Mano obra disponible dentro del municipio para realizar teñido con tintes naturales y paño pancho que puede integrarse al modelo de empresa (Marco de Referencia). 7. Cambios de dirección en el gobierno central y la municipalidad (Marco Lógico). 8. Una Industria de Confección posee muchos riesgos laborales, al igual que el bordado manual de no ser controlado puede causar enfermedades profesionales. (Marco de Referencia)
--	--

Tabla 169: Matriz FODA

La tabla anterior permite plantear las siguientes estrategias:

- **Ofensivas F – O:** Estas son las mejores estrategias para sacar el máximo provecho de las oportunidades que se presentan. No podemos aprovecharlas si no tenemos desarrolladas las fortalezas que necesitamos. Si hay oportunidades muy importantes y no tenemos fortalezas para sacar provecho de éstas, considera su desarrollo o la incorporación de aliados o entidades externas que si las tengan.
- **Adaptativas: D – O:** Estas estrategias se generan para reducir o eliminar las debilidades de tal manera que no inhiban el aprovechamiento de las oportunidades que tenemos. Es conjunto con las estrategias MAX-MAX, nos llevan a sacar el máximo provecho posible de las oportunidades que se presentan en el entorno.
- **Defensivas F – A:** Estas estrategias se desarrollan para identificar las vías que necesitamos para reducir los efectos negativos de las amenazas que se presentan en el entorno. Las fortalezas bien

canalizadas, nos protegen y nos hace menos vulnerables a estos factores para mejorar nuestras posibilidades de éxito en el entorno.

- **Sobrevivencia D – A:** Estas estrategias son muy importantes para prevenir que las amenazas nos debiliten a través de la vulnerabilidad que las debilidades nos generan. Estas estrategias son hechas como un plan defensivo contra el entorno.

Se presenta a continuación las estrategias surgidas a partir del análisis de la matriz FODA:

Estrategias Ofensivas (FO)
<ul style="list-style-type: none"> • F1, F4 – O10, O12 Definir las responsabilidades individuales dentro de ACOPANCHI, fomentando el empoderamiento organizacional. Se debe de hacer de acuerdo con las áreas que se requieren para el buen funcionamiento del modelo de empresa. Cada integrante debe de estar comprometido con su puesto y realizar su mejor desempeño, además de garantizar las buenas relaciones internas. • F1, F2, F6, F9 – O1, O7, O9, O10 - O12: Elaborar un plan escalonado de producción de productos de confección que sea factible para la Cooperativa ACOPANCHI en el marco del modelo de empresa. Este plan puede ser a largo plazo y considerar todas fortalezas que se posee a favor del modelo de empresa y explotarla para fomentar el crecimiento económico y productivo de la empresa y lograr una sostenibilidad en el tiempo. Este plan puede ser presentado a CONAMYPE para los directivos de la autónoma designen más soporte técnico y organizativo en el marco de la Etapa II del Programa Un Pueblo Un Producto. Al mismo tiempo el plan debe de ser rentable para poder acceder a financiamiento internacional. • F7 - O8 Establecer una estrategia para los puntos de venta que tendrá la cooperativa (Merchandising), para fomentar las ventas. El establecer cómo deben de ser los puntos de ventas y las estrategias de ventas es clave para llamar la atención de cliente. • F2, F3, F4, F5, F6 - O4 Estrategia de enfoque para penetración del mercado en base a textiles artesanales. Mantener precios iguales a la competencia, dar una estrategia de enfoque de sus productos según lo que el mercado consumidor prefiera más, logrando calidades diseños y bordados manuales un poco mejores que sus competidores, e innovando en lo que la mayoría de competidores falla, dando más color a sus productos, ya sean en los bordados o en las telas, usar otras telas que el mercado consumidor prefiera, no solo manta cruda, usar patrones de moda en sus productos, diseño de empaque totalmente diferentes a la competencia, uso de sistemas de pago con tarjeta de créditos e impulsar las tecnologías de información y comunicación para dar más publicidad y promoción a sus productos, se recomienda un diseño de página web y una buena administración de cuentas en redes sociales.
Estrategias Adaptativas (DO)
<ul style="list-style-type: none"> • D3 – O10, O12 Construir participativamente el Plan Estratégico Institucional de ACOPANCHI, Este debe de contener la misión, visión, valores, análisis externo e interno, el organigrama de la cooperativa y la formulación de estrategias. Esta información debe compartirse con todos los integrantes de la cooperativa. • D2, D3, D8, - O10, O12 Diseñar e implementar un Proceso de capacitación continua para la junta directiva. Este proceso de capacitación deberá implementarse con la llegada de una nueva Junta Directiva con el objeto que fortalezca las capacidades de las integrantes en temas como: liderazgo, toma de decisiones estratégicas, análisis financiero, gestión de recursos y en el uso de tecnologías de la información y comunicación. • D7, D11 - O8 Capacitar a las integrantes en el conocimiento de estrategias de ventas y comercialización. Esto surge para aprovechar oportunidades de mercado y ayudar a la toma de decisiones estratégicas. • D10 - O2, O3, O5, O7 Tener a una persona que diseñe productos de confección en base a tendencias de moda y necesidades de los mercados metas. El diseño correcto de los productos es indispensable para poder penetrar las barreras que imponen los mercados.

- **D7 - O2, O3, O6 Plan de exportación de productos de confección en base a textiles artesanales.**
Se debe aprovechar el apoyo de organizaciones para poder acceder a la exportación de productos al extranjero y de esta manera incrementar las ventas del modelo de empresa.
- **D5 – O4 Determinar los requerimientos de materia prima, materiales, maquinaria, etc. para poder tener una base de negociación para los proveedores.**
Debido a la gran cantidad de proveedores, se puede hacer negociaciones para obtener la mejor calidad al menor precio, esto a favor del modelo de empresa.

Estrategias Defensivas (FA)

- **F3 – A8 Políticas que Garanticen la Salud y Seguridad Ocupacional en el modelo de empresa.**
Esta medida surge para garantizar un entorno laboral libre de enfermedades profesionales y accidentes laborales. Esto permitirá a las integrantes de ACOPANCHI tener las condiciones necesarias para un excelente desempeño dentro del modelo de empresa de Confección.
- **F2, F5 – A4 Establecer diseños y métodos para la elaboración de bordados manuales que no requieran demasiado tiempo de elaboración, pero al mismo tiempo sea atractivos para el mercado meta.**
El objetivo es explotar los bordados manuales para atraer mercado, pero se sabe que los bordados manuales requieren de bastante tiempo en realizarse, así que los diseños de los mismos deben de facilitar su elaboración y lograr optimizar la elaboración de los mismos.

Estrategias de Supervivencia (DA)

- **D2, D6 – A2 Desarrollo de un sistema administrativo para el Modelo de empresa de confección.**
Este debe de permitir que a la cooperativa se le facilite la toma de decisiones estratégicas y operativas, además se debe incluir instrumentos de formalización. (Reglamento interno y de organización). Sin este sistema no se puede competir en el mercado de productos de confección en base a textiles industriales. El uso de sistemas digitales debe de ser una competencia a adquirir.
- **D1, D8, D10 – A2 Creación de un programa de capacitación en el área de corte y confección.**
Este tiene el objetivo de desarrollar las destrezas y habilidades que den como resultado un producto final con buena calidad. El proceso debe garantizar que las mujeres adquieran los conocimientos necesarios para el proceso productivo; pero a la vez, se cree una mística de trabajo en la que se aporte el tiempo justo, sin poner en riesgo la salud de las mujeres; los temas fundamentales son:
 - Manejo de máquinas industriales (plana, rana, Collaretera, ojalera, tapacosturas, entre otras), en el uso de las herramientas (cintas métricas, llaves de regulación, tijeras, corta hilo, entre otras.)
 - Corte y confección de prendas de vestir formales.
 - Diseño de patrones y tipos de telas.
 Sin este programa no se puede competir en el mercado de productos de confección en base a textiles industriales, además potenciara de gran manera el mercado de productos en base a textiles artesanales.
- **D2 – A2 Diseñar un sistema contable y su manual.**
El sistema permitirá tener control de los registros, ingresos y egresos de la cooperativa y al mismo tiempo generar los estados financieros al final de cada ejercicio. Se debe de incluir los lineamientos sobre los posibles proveedores, estructura de costos, margen de ganancia, que sirva para definir el precio y determinar el punto de equilibrio para los productos que se confeccionan.
- **D12 – A4 Establecer una imagen de marca comercial y un plan de publicidad.**
Este debe de potenciar la comercialización de los productos de confección en base a bordado manual, textiles artesanales y teñidos con tinte natural. El mercado potencial se informa mucho por redes sociales, por lo que esta será el canal donde deberá colocarse la publicidad y promoción haciendo uso de un Social Media Manager y un Community Manager.

- **D12 – A2 Tener un control de calidad que permita satisfacer las necesidades de los consumidores**
El posicionarse en la mente del consumidor como una empresa de calidad permitirá fidelizar a los clientes y abrirá más oportunidades mercado, de ahí la importancia del control de calidad.
- **D4, D5, D7 – A3, A6 Fomentar el crecimiento de la Cooperativa ACOPANCHI para poder dar respuesta a la fuerza laboral necesaria en el modelo de empresa de confección.**
La Cooperativa debe de dar apertura a nuevos integrantes para poder dar respuesta a las carteristas del modelo de empresa de confección, los nuevos integrantes deberán cumplir ciertas características
- **D(Todas) – A4 Estrategia de enfoque para penetración del mercado en base a textiles industriales.**
Se trata de que el modelo de empresa en base a la segmentación vista en el mercado consumidor industrial, deberá enfocarse en la fabricación de prendas de vestir formales para mujer (Blusas, pantalones, chaquetas y vestidos formales), estableciendo un precio promedio al que maneja la competencia y estándares de calidad superior al promedio de la competencia. **Claramente competir es este rubro implica superar todas las debilidades.**

Tabla 170: Estrategias FODA

2.4.5 ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.

Los modelos que se pueden optar para el diseño de la Planta de confección de ACOPANCHI deben ser analizados por medio de factores que determinan la dirección de la empresa, estos factores se describen a continuación:

Capacidades administrativas de ACOPANCHI: Un administrador es una persona con visión, que es capaz de aplicar y desarrollar todos los conocimientos acerca de la planeación, organización, dirección y control empresarial, donde sus objetivos están en la misma dirección de las metas y propósitos de la cooperativa. Una administradora debe tener la capacidad de tomar decisiones que orienten efectivamente a la cooperativa y que utilicen eficazmente los recursos que poseen para alcanzar los objetivos.

Financiamiento del proyecto: Identificar las fuentes de capital en el momento de invertir.

Capacidades Técnicas: son aquellas que están referidas a las habilidades específicas implicadas con el correcto desempeño de puestos de un área técnica o de una función específica, es este caso se hace referencia a las habilidades de corte y confección, y en la habilidades artesanales que posee ACOPANCHI.

Mercado Artesanal. En este factor se hace referencia a si es accesible en el modelo de empresa que se analiza.

Mercado Industrial. Al igual que en el factor anterior se identifica si accesible en el modelo de empresa que se analiza.

Impacto en calidad de vida. Se analiza como es el impacto en la calidad de vida de las integrantes de la cooperativa según el modelo de empresa que se defina.

Habiéndose definido los factores de análisis, a continuación se presenta un cuadro comparativo de los modelos de empresa. En cada factor se colocara una nota según los siguientes criterios:

5. Es adecuado para la cooperativa ACOPANCHI
3. Es medianamente adecuado para la cooperativa ACOPANCHI
1. No es adecuado para la cooperativa ACOPANCHI

Es importante mencionar que la nota está influenciada por los objetivos definidos y la visión de ACOPANCHI.

2.4.5.1 EVALUACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

CAPACIDADES ADMINISTRATIVAS DE ACOPANCHI			
MODELO	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS	NOTA
PURO SOLIDARIO	ACOPANCHI debe de administrar	No es factible porque no posee habilidades administrativas.	1
PURO CAPITALISTA	Contratación de personal para administrar	Al no tener ACOPANCHI habilidades administrativas, se deberá contratar. Sin embargo existe el riesgo de que la empresa sea gestionada para el enriquecimiento de unos pocos.	3
CON RESPONSABILIDAD SOCIAL	Al igual que una empresa capitalista se contrata personal.	Existe el riesgo de que la empresa sea gestionada para el enriquecimiento de unos pocos, con la diferencia que se realizan programas superficiales de ayuda a la sociedad.	3

Tabla 171: Evaluación de la administración según los modelos de empresas

Resultado: Como es evidente en el Diagnóstico de capacidades humanas de ACOPANCHI, las integrantes no poseen las capacidades necesarias para que administren en la actualidad la empresa, por lo que en el modelo que se propone, se deben contratar a personal externo a la cooperativa, como se realiza en el modelo capitalista, sin embargo se deben crear condiciones que garanticen que la empresa será para el bien común y no el enriquecimiento de unos pocos, por lo que se debe definir el perfil adecuado de los administradores en el que se destaque la sensibilización a las condiciones de pobreza de las integrantes y se debe ser consciente que las utilidades no deben ser repartidas solamente por las integrantes de la cooperativa si no que deben ser utilizadas en la ejecución de otros proyectos que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes del municipio de Panchimalco.

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO:			
MODELO	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS.	NOTA
PURO SOLIDARIO	Por cooperación	Si existen organizaciones que facilitan el financiamiento.	5
PURO CAPITALISTA	Por entidad privada	Ya que sea la inversión por capital propio o por crédito.	1
CON RESPONSABILIDAD SOCIAL	Por entidad privada	Igual que el modelo capitalista la inversión puede ser por capital propio o por crédito.	1

Tabla 172: Evaluación del financiamiento según los modelos de empresas

Resultado: Como se observa en el cuadro de nota, lo conveniente para el modelo de empresa de ACOPANCHI es el financiamiento por cooperación, es decir el modelo de economía solidaria, pero este financiamiento no debe realizarse solamente en la construcción de la planta de producción, sino que debe de existir un acompañamiento en los primeros años, ya que debe haber capital que mantenga la empresa mientras ingresan los productos al mercado, así como se debe financiar la capacitación de las integrantes de ACOPANCHI.

CAPACIDADES TÉCNICAS:			
MODELO	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS	NOTA
PURO SOLIDARIO	ACOPANCHI es la base de la fuerza de mano de obra.	No se puede hacer competitivo si no hay capacitaciones.	5

PURO CAPITALISTA	Se tomara ACOPANCHI pero también se contratara mano de obra calificada.	Si no ACOPANCHI no se adapta, ni adquiere las capacidades podrían ser despedidas.	1
CON RESPONSABILIDAD SOCIAL	Se tomara ACOPANCHI pero también se contratara mano de obra calificada.	Si no ACOPANCHI no se adapta, ni adquiere las capacidades podrían ser despedidas.	1

Tabla 173: Evaluación de las capacidades técnicas según los modelos de empresas

Resultado: El modelo de economía solidaria es el que se ajusta a la empresa de ACOPANCHI, ya que el mejoramiento de la calidad de vida de las integrantes de la cooperativa es el objetivo principal, sin embargo las integrantes no cuentan con las habilidades necesarias para que la empresa sea sostenible en el tiempo, por lo que una de las actividades previas al funcionamiento de la empresa, es la capacitación no en las habilidades de corte y confección. Otro elemento de importancia es el trato que debe dársele a los trabajadores, a los cuales se le deben de respetar sus derechos laborales y se deben crear condiciones de seguridad y salud ocupacional, así como la creación de áreas para los hijos pequeños de las integrantes de ACOPANCHI.

MERCADO ARTESANAL.			
MODELO	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS	NOTA
PURO SOLIDARIO	Se accede al mercado	Hay oportunidades de competencia,	5
PURO CAPITALISTA	No Accede	Representa baja oportunidad de mercado, por lo cual la consideran no apta.	1
CON RESPONSABILIDAD SOCIAL	No Accede	Representa baja oportunidad de mercado, por lo cual la consideran no apta.	1

Tabla 174: Evaluación del mercado artesanal según los modelos de empresas

Resultado: Como es evidente para la comercialización de los productos artesanales el modelo que debe adoptarse es el solidario, ya que este abre puertas en el extranjero a través de los denominados mercados solidarios, además de la oportunidad de participar en ferias. Este modelo permite que los clientes paguen un precio mejor que en la economía de mercado capitalista, porque los clientes son conscientes de las condiciones de pobreza de las personas que los elaboran. Sin embargo no se debe de descartar la comercialización de los producción en el mercado capitalista, aunque se venderán a un precio más bajo, son necesarias las ventas para el mantenimiento de la mano de obra artesanal.

MERCADO INDUSTRIAL.			
MODELO	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS	NOTA
PURO SOLIDARIO	Se accede al mercado	No hay oportunidades de competencia	1
PURO CAPITALISTA	Si accede	Al ser el mercado con mayor rentabilidad se le daría mayor prioridad.	5
CON RESPONSABILIDAD SOCIAL	Si accede	Al ser el mercado con mayor rentabilidad se le daría mayor prioridad.	5

Tabla 175: Evaluación del mercado industrial según los modelos de empresas

Resultado: Comercializar productos industriales en mercados solidarios no es rentable, ya que los productos industriales se realizan en masa, por lo que se tienen volúmenes altos de producción y los mercados solidarios no comercializan estos grandes volúmenes, por lo que es favorable que estos productos se vendan en una economía de mercado capitalista, esto permitirá que se obtengan más ingresos para el sostenimiento de la planta industrial así como también ayudara al cumplimiento de los pagos salariales justos. Sin embargo esta economía es muy competitiva por lo que los productos de ACOPANCHI deben tener un valor agregado y una estrategia sólida de penetración de mercado.

IMPACTO EN CALIDAD DE VIDA			
MODELO	DESCRIPCIÓN	ANÁLISIS	NOTA
PURO SOLIDARIO	Distribución de utilidades al final de periodo entre los socios.	Impacto Alto, ya que además del salario habrá retribuciones por utilidades no solo a las integrantes de la cooperativa sino también a la comunidad con nuevos proyectos.	5
PURO CAPITALISTA	Bajo	Las utilidades se destinarían a los dueños y ACOPANCHI solo recibiría un sueldo mínimo.	1
CON RESPONSABILIDAD SOCIAL	Bajo	Las utilidades se destinarían a los dueños y ACOPANCHI solo recibiría un sueldo mínimo. Solamente una fracción mínima de las utilidades se invierte en programas superficiales de ayuda a la sociedad.	1

Tabla 176: Evaluación de la calidad de vida según los modelos de empresas

Resultado: Como se observa para mejorar la calidad de vida de las familias de las integrantes de ACOPANCHI, es necesario que la empresa este bajo el enfoque de economía solidaria, además de beneficiarlas a ellas, las utilidades se emplearan en la ejecución de proyectos que ayuden al municipio de Panchimalco, estos proyectos se realizaran principalmente en activación de más iniciativas económicas.

2.4.6 MODELO DE EMPRESA PROPUESTO

Según los resultados obtenidos en la evaluación de factores de los modelos económicos, se presenta a continuación el modelo híbrido que se empleara en el diseño de la empresa.

Elementos de economía solidaria:

- La propiedad será de la cooperativa ACOPANCHI
- La empresa será sin carácter lucrativo, su objetivo será el mejoramiento de la calidad de vida de las integrantes de la cooperativa y de la comunidad.
- El pago de salarios se realizará de forma justa y equitativa.
- El financiamiento del proyecto será por cooperación y se acompañará a la empresa durante los primeros años.
- Se capacitará a las integrantes en las habilidades técnicas necesarias antes de que comience a operar la empresa, después de debe de crear un plan de capacitación para las trabajadoras que se irán incorporando a la empresa.
- Se comercializaras los productos artesanales en mercados de comercio justo en el extranjero.
- La empresa creará espacios de lactancia y guardería para los hijos de las trabajadoras.
- En la empresa se garantizará la seguridad y salud ocupacional.
- Garantizar el cuidado del medio ambiente con los métodos de producción en manejo de los desechos.

Elementos de economía capitalista:

- Se contratará personal externo para la administración de la empresa, sin embargo, se creará un programa de largo plazo para que los hijos de las integrantes estudien y así sean ellos los que en un futuro administren la empresa. Además, a corto plazo se debe capacitar en administración y contabilidad nivel básico a las integrantes de la junta directiva de la cooperativa.
- Se comercializarán los productos industriales en el mercado capitalista y en menor grado los productos artesanales. Sin embargo, no debe de existir una exigencia de producción que sobrepase las capacidades de cada trabajadora.

2.4.7 CONCEPTUALIZACION DEL DISEÑO

DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE EMPRESA

El modelo de empresa de confección que incluya textiles artesanales se formula de forma escalonada de la siguiente manera:

Año 2019.

La base del recurso humano para el modelo de empresa es la Cooperativa ACOPANCHI que posee 18 integrantes, por lo que en el primer año se pretende seguir un plan de capacitaciones que involucra:

- Conocimiento sobre el modelo de empresa de confección a implementar:
- Principios de economía solidaria:
En la economía solidaria, se pretenderá reforzar los aspectos de comercio solidarios como: principios de economía solidaria, los cuales son los beneficios que genera una empresa con enfoque solidario a una comunidad.
- Manejo de junta directiva y bases legales:
En este apartado se proyecta reforzar las características organizativas que se deben cumplir dentro de una cooperativa detallando periodos de transición, cumplimiento de las normativas legales y el papel que cumple cada una de las integrantes de la cooperativa en la administración de una junta directiva.
- Área administrativa:
En esta área se busca mejorar las capacidades de administración por parte de cada una de los miembros de la cooperativa mediante las temáticas como el liderazgo, la toma de decisiones estratégicas y operativas en base a los fundamentos de administración, y la participación de toda la cooperativa en la gestión de una empresa solidario en relación a las responsabilidades individuales.
- Contabilidad y costeo:
Se pretenderá mejorar esta área mediante la enseñanza de los principios de contabilidad mediante políticas que permitan establecer un registro de los ingresos y egresos del modelo de empresa, tomando en consideración cada uno de los aspectos relevantes del manual de usuario para el sistema contable.

Se pretende también establecer dentro de este apartado como es la contabilidad dentro de un modelo de empresa con enfoque solidario.
- Corte y Confección:
En esta área se pretende generar temáticas que permita a ACOPANCHI adquirir los conocimientos sobre el Manejo de máquinas industriales (plana, rana, collaretera, ojalera, tapacosturas, entre otras), en el uso de las herramientas (cintas métricas, llaves de regulación, tijeras, corta hilo, entre otras.) permitiendo el Diseño de patrones y tipos de telas.
- Control de la Calidad:
En este apartado se pretende lograr que ACOPANCHI pueda adquirir los conocimientos sobre los principios de la calidad, la gestión de la calidad y debe ser en función de una responsabilidad individual con el objetivo de entregar al cliente un producto con la calidad requerida por él y esto pueda facilitar la identificación de la no calidad.

- **Planeación y organización Industrial:**
Se pretende con esta área adquirir los conocimientos sobre el establecimiento de planes estratégicos, como se define responsabilidades y funciones dentro del modelo de empresa con especial énfasis en la importancia de las relaciones entre cada área.
- **Políticas y procedimientos**
En esta área se desarrollará temáticas que vinculen las políticas de operación detallando en cada área productiva del modelo de empresa, de los proveedores, de la distribución, también adquirir los conocimientos necesarios en cada proceso detallado en el manual de procedimientos.
- **Gestión para reclutamiento de nuevos integrantes:** en esta parte del modelo se pretende establecer una metodología para la incorporación de nuevos integrantes, temáticos en las cuales se pueda ver los aspectos de selección, inducción e incorporación de nuevos miembros.
- **Exportación de productos:**
Para este apartado se desarrollará temáticas basadas en las políticas de exportación, calidad de producto, la gestión de la relación con el cliente internacional permitiendo identificar los gustos preferencias del cliente, cual es el rol de ACOPANCHI en promover la economía solidaria con un comercio justo hacia el exterior.

Lo anterior permite lograr una organización interna que le de sostenibilidad al modelo de empresa. En este periodo también se desarrolla las gestiones necesarias para crear la infraestructura física la cual es:

- El centro de producción ubicado en el ex-rastrero municipal de Panchimalco.
- Apertura de tiendas comerciales en el parque escultórico de Panchimalco y los planes de Renderos.
- Metodologías de exportación en acompañamiento de CONAMYPE y la Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi.

A la vez se compran todos los insumos necesarios para el inicio de operaciones.

Año 2020

Luego que los miembros de ACOPANCHI hayan recibido las capacitaciones respectivas, que es una medida que permite disminuir las debilidades presentadas, se pretende que el modelo de empresa comience operaciones en enero de 2020, para ellos se deberán formar las siguientes áreas:

- **Área de producción:**
El área de producción en un inicio se confeccionará los productos en base a Bordados Manuales, Paño Pancho y teñidos con tintes naturales.
- **Área de Comercialización y ventas.**
Se encargará de hacer toda la gestión de servicio al cliente y cumplimiento de los pronósticos de ventas.
- **Recursos Humanos.**
Se encargará que el recurso humano dentro de la empresa tenga las condiciones idóneas de trabajo y velará por el cumplimiento de los planes de capacitaciones.

El área de contabilidad será subcontratada y debe haber una persona encargada en el diseño de patrones de moda y debe crearse y administrarse los medios electrónicos para dar a conocer la imagen institucional y publicidad

Año 2021 y 2022

En este periodo la capacidad instalada se aumenta y se pone como meta incrementar las ventas, en este año se dan los siguientes cambios:

- La mano de obra de ACOPANCHI pasara de 18 integrantes a 35.
- Se instala una nueva agencia de ventas en el puerto de la libertad.
- Se implementan políticas de calidad más exigentes.
- Se da el servicio de guardería.

Se deben de realizar las siguientes capacitaciones:

- Gestiona de Salud y Seguridad Ocupacional
- Gestiona de la Calidad de productos.
- Contexto del mercado de confección en base a textiles industriales.

Por último, se hace los procedimientos para poder alquilar un local en los puntos de ventas ubicados en los centros comerciales, para así poder comenzar a producir productos de confección en base a textiles industriales en el 2023.

Año 2023

En este periodo la capacidad instalada se aumenta y se pone como meta incrementar las ventas, en este año se dan los siguientes cambios:

- Se implementa la línea de productos de confección en base a textiles industriales, por lo que ACOPANCHI pasara a tener 60 integrantes.
- Se crea el área de contabilidad y finanzas, por lo que se cancela la subcontratación de estos servicios.
- La empresa implementa un plan de salud ocupacional.
- La empresa implementa un sistema de abastecimiento.
- La empresa implementa un plan de control de calidad.
- Se coloca un punto de ventas en un centro comercial.

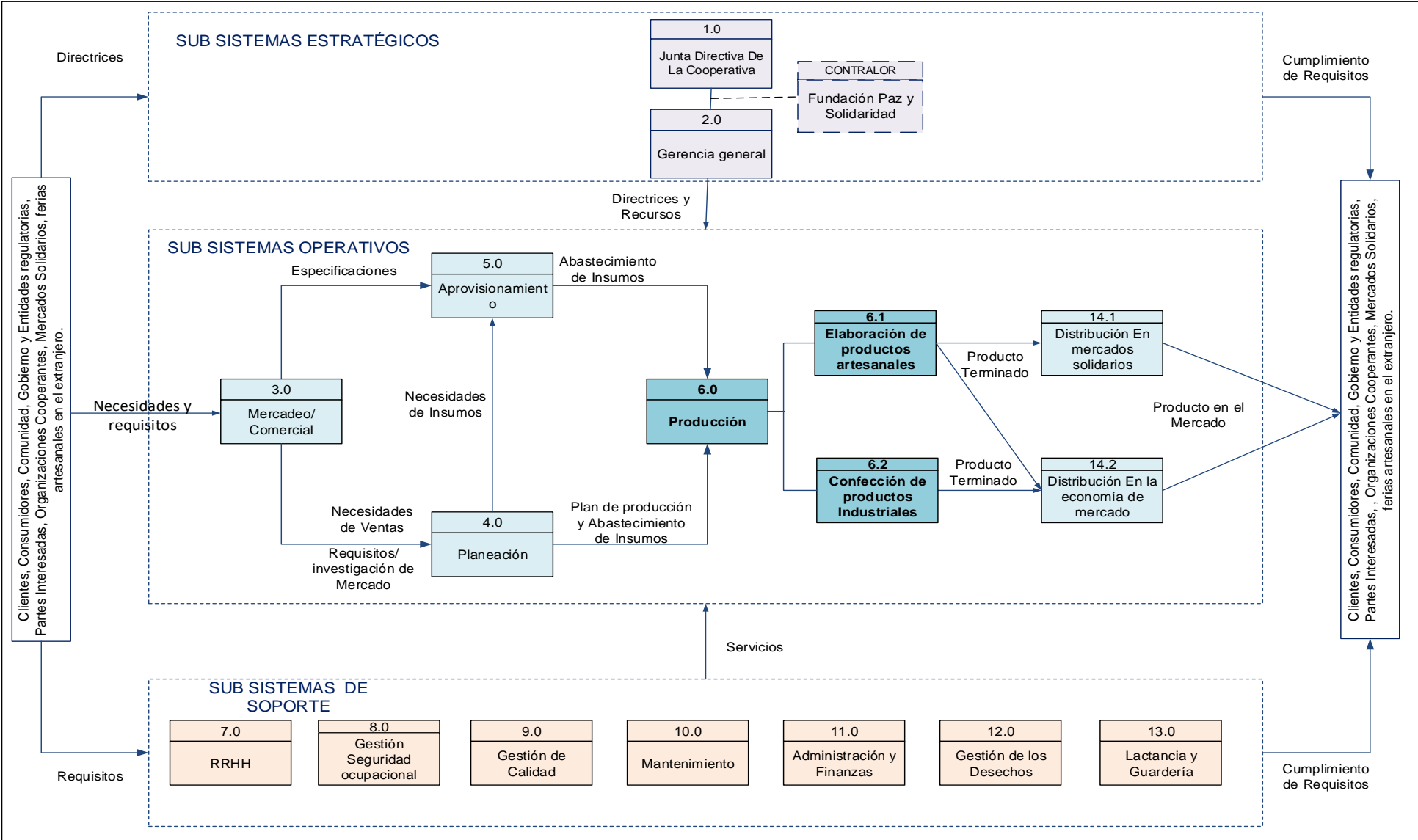
Año 2024

En este periodo la capacidad instalada se aumenta y se pone como meta incrementar las ventas, en este año se dan los siguientes cambios:

- La mano de obra de ACOPANCHI pasara de 60 integrantes a 85.
- Se colocan 2 puntos de ventas más en centros comerciales.

A continuación se presenta un esquema con el Diseño conceptual del modelo de empresa para la cooperativa ACOPANCHI.

DISEÑO CONCEPTUAL DEL MODELO DE EMPRESA PARA LA COOPERATIVA ACOPANCHI



2.4.7.1 SUBSISTEMA DE DIRECCIÓN

En el subsistema de dirección es el que se encargara de tomar las decisiones del modelo de empresa y serán conformados por una junta directiva, las decisiones serán tomadas en una asamblea en el que se consensara con todas las integrantes de la cooperativa, el nivel de comunicación entre el subsistema de dirección y los subsistemas operativos del modelo de empresa será mediante la gerencia general, el cual brindara las directrices y la aprobación de los recursos en el desarrollo del proceso productivo.

2.4.7.2 SUBSISTEMA DE MERCADEO.

El subsistema de mercadeo identificara las necesidades y los requerimientos del mercado de consumo tanto local como internacional que incluya bordados manuales, paño pancho y los teñidos con tintes naturales mediante una Investigación de mercado tomando consideración los diseños, los patrones de bordado, así como los materiales de preferencia, que permite establecer las especificaciones que deben tener cada prenda de vestir generando los insumos para la elaboración de un catálogo de patrones, creación de prototipos, planificación de ruedas de negocios y se proyecta que eso permita que al 2020 se pueda contar con contratos y una cartera de clientes.

2.4.7.3 SUBSISTEMA DE PLANEACIÓN.

El subsistema de planeación debe tomar en consideración las proyecciones de ventas y crear un plan estratégico de ventas, estableciendo políticas de abastecimiento y distribución tanto en la economía de mercado, como en el mercado solidario con especial énfasis en este último, ya que se debe coordinar con entidades externas al modelo de empresa para poder comercializar en el exterior, a través de este sistema se generara un plan de producción y el abastecimiento de los insumos necesarios para la elaboración de la prendas de vestir con bordados manuales y textiles artesanales, evaluando las demandas del mercado y el cumplimiento de la cartera de clientes.

2.4.7.4 SUBSISTEMA DE APROVISIONAMIENTO / COMPRAS

El subsistema de aprovisionamiento responsable de la organización en las actividades de compra esto se da mediante la política de abastecimiento y distribución en el cual se debe gestionar con los proveedores el tipo de tela, los materiales e insumos necesarios para la elaboración de las prendas de vestir con bordados manuales, este subsistema es primordial ya que es en función de las exigencias del cliente en cuanto a las características del producto

2.4.7.5 SUBSISTEMA DE PRODUCCIÓN.

Subsistema de producción se contara con niveles de producción el primero es la elaboración de prendas de vestir artesanales con bordados manuales, paño pancho y teñidos a bases de tintes naturales estos se pretende que al inicio de 2019 se pueda empezar con la producción y el segundo nivel es la confección de prendas de vestir industriales que se proyecta que comenzara en el año 2023 con una capacidad instalada de 60 bordadoras en el cual se deben establecer controles de calidad, ya que a esta altura como modelo de empresa pueda sostenerse con una cartera de clientes amplias y con un catálogo de patrones y productos establecidos, también a través de este sub sistema se gestionara la capacitación frecuentemente para fortalecer las capacidades técnicas de las mujeres en el área de procesos de corte y confección y la elaboración de bordados.



Ilustración 30 Proceso productivo diseño

2.4.7.6 SUBSISTEMA DE DIRECCION Y RECURSOS HUMANOS .

En un modelo con fin solidario el subsistema de recursos humanos es el área dentro de la empresa es el área más valiosa que existe debido a que es el enlace entre el exterior y la estructura organizativa de la empresa dentro de las funciones que se realiza dentro de este subsistema estas:

- El reclutamiento de más personal para la etapa de crecimiento del modelo.
- La selección en base a capacidades: en el caso de es aplicar los filtros para encontrar el personal capaz, teniendo en consideración cada una de las potencialidades de los aspirantes y reorientarlos según sus capacidades.
- La contratación o integración al modelo: en este nivel se busca integrar a los aspirantes en el proceso productivo de la empresa, esto es en función de sus capacidades se decide y se establece un método contractual explicando el grado de compromiso y pertenencia hacia la cooperativa ACOPANCHI y la empresa.
- Inducción: en esta función de la empresa se busca comenzar el desarrollo, la capacitación para mejorar las capacidades de los seleccionados, fortaleciendo los conocimientos ya adquiridos haciéndolos formar parte de la filosofía de empresa, los valores y principios que crearan una identidad para con el empleado.
- Salario y Remuneraciones: esta función es responsable de administrar la nómina de empleados, estos no solo son aspectos motivadores de cara al trabajo, sino que deben ser suficientes para poder vivir con dignidad, esto se es reflejado al finalizar un ciclo contable anual, en el reparto de utilidades para la cooperativa ACOPANCHI.
- Relaciones laborales: Hace referencia a las relaciones internas sostenidas con otros miembros de la organización y con el sistema organizacional en donde se deberá aceptar la aplicación de normas tendientes a formalizar las actividades laborales dentro de la empresa. Dentro de este aspecto es necesario una buena estrategia de comunicación interna.
- Servicios sociales: esta función del área de recursos humanos se encarga de establecer un vínculo del modelo de empresa con los integrantes de estas, estableciendo beneficios internos que mejoren su salud física y emocional, bienestar personal y fortaleciendo las relaciones laborales creando un mejor ambiente laboral.
- Bienestar social de la empresa: En esta función del subsistema de recursos humanos será encargada de la gestión de proyectos para el beneficio de la comunidad, que favorezca sus empleados y sus familias, en el ámbito económico, social, cultural y ambiental.

2.4.7.7 SUBSISTEMA DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.

Consiste en la planeación, organización, ejecución, control y evaluación de todas aquellas actividades tendientes a controlar los riesgos que puedan afectar la seguridad y salud en el trabajo El Subsistema de

Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo se entiende en 4 etapas diferentes, las cuales hacen de este sistema, un perfecto ciclo denominado como mejora continua, mientras este ciclo se repite de forma continuada, por lo que conseguirá una gran mejora que a larga convierte al Sistema de Gestión en algo mucho más eficiente, en principio este se ha diseñado como una estructura probada para conseguir la gestión y la mejora continua de las políticas implementadas, además de los procedimientos y los procesos adoptados por la empresa.

2.4.7.8 SUBSISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

El subsistema de gestión de la calidad se inicia con el establecimiento de procesos, lo que permite diseñar y ejecutar controles periódicamente, en el cual se evalúa los requisitos y las exigencias del cliente debido a la uniformidad de los productos que se cuenta con catálogos es más factible el control de la calidad, aunque para el cumplimiento de la calidad se creara programas de formación en la elaboración de textiles artesanales y teñidos con tintes naturales.

2.4.7.9 SUBSISTEMA DE MANTENIMIENTO

En el subsistema de mantenimiento toda el área de producción constara de un mecánico el cual estará a cargo de realizar los mantenimientos preventivos y correctivos, este será subcontratado para el año 2019 e incrementara según el volumen de producción.

2.4.7.10 SUBSISTEMA CONTABLE Y MANEJO DE INVENTARIOS. .

Este subsistema consistirá en la gestión de los recursos dentro del modelo de empresa, para lo cualquier integrante de la cooperativa de ACOPANCHI deberá recibir la formación en principios de administración y en los principios de contabilidad aunque para el 2018 se pretende compartir parcialmente la coordinación con ventas y la persona que llevara la contabilidad.

2.4.7.11 SUBSISTEMA DE LACTANCIA Y GUARDERIA:

Consistirá en la creación de una guardería y una área de lactancia, en el cual las mujeres que presten su fuerza productiva puedan ser acompañadas por sus hijos e hijas a la empresa y que ellas, puedan estar segura que durante el periodo de la infancia y la niñez reciban de los cuidados y la educación necesarias mientras las mujeres del modelo de empresa realizan sus labores diarias. También este sub sistema contara con un área en la cual, la madre que este en periodo de lactancia pueda alimentar a su bebe, en una área de sano esparcimiento.

Este sub sistema velara por la salud de los niños y niñas, de la madre creando programas que mientras la madre puede ejercer su labor simultáneamente estar al pendiente de su hijo e hija.

Este apartado se buscara mejorar las condiciones de los infantes y la niñez del municipio gestionando a través del área de recursos humanos, jornadas que puedan integrar estas áreas del municipio promoviendo la educación integral.

CAPITULO 3: DISEÑO TÉCNICO DE LA SOLUCIÓN

3.1 ESTRATEGIA COMPETITIVA DEL DISEÑO DE EMPRESA

3.1.1 MATRIZ FODA

Se presenta a continuación en base a los estudios realizados en el diagnóstico organizacional, las fortalezas, debilidades oportunidades y amenazas del modelo de empresa de confección que incluye textiles artesanales para el desarrollo local de Panchimalco.

Fortalezas	Debilidades
10. Cohesión de la cooperativa y el alto sentido de la responsabilidad y compromiso. (Estudio de Capacidades).	15. Falta de conocimiento en el Uso de máquinas industriales de confección (Estudio de Capacidades).
11. Experiencia en la elaboración de bordados a mano (Estudio de Capacidades).	16. No se cuenta con habilidades administrativas y de contabilidad (Estudio de Capacidades).
12. Buenas condiciones de salud en el Municipio de Panchimalco y en ACOPANCHI (Estudio de calidad de vida)	17. Falta de conocimiento para el desarrollo de una planeación estratégica.
13. Buenas relaciones de ACOPANCHI Internas (Estudio de Calidad de vida y Capacidades)	18. Solamente 5 miembros de la cooperativa de ACOPANCHI poseen habilidades para teñir con tintes naturales. (Estudio de capacidades).
14. Calidad de bordado igual o superior que la competencia (Investigación de mercado-Competidor)	19. Solamente 4 miembros de la cooperativa de ACOPANCHI poseen habilidades para elaborar Paño Pancho. (Estudio de capacidades).
15. Ya existen Activos relacionados con la maquinaria y equipo por parte de la cooperativa de ACOPANCHI (Estudio de Capacidades).	20. Falta de conocimientos en el uso Tecnologías de la información y la comunicación (TICS). (Estudio de Capacidades y Estudio de Mercado-Competidor).
16. Ya se cuenta con un local de venta dentro del Parque Escultórico del Municipio de Panchimalco (Estudio Mercado-Distribuidor).	21. Falta de conocimiento del mercado nacional y extranjero por parte de la cooperativa ACOPANCHI (Estudio de Capacidades).
17. La Cooperativa ACOPANCHI ya está legalmente establecida (Marco de referencia).	22. Bajo nivel de educación en ACOPANCHI y en el municipio de Panchimalco (Estudio de calidad de vida).
18. Terreno donado para la construcción del modelo de empresa de confección. (Marco de referencia). Apoyo en activos y organización por parte de la alcaldía de Panchimalco (Marco de referencia).	23. Bajo número de socios que conforman la cooperativa de ACOPANCHI (Estudio de Capacidades).
	24. Los diseños de productos de confección inferiores a la competencia (Estudio de Mercado-Competidor).
	25. No poseen habilidades de comercialización (Estudio de Capacidades).
	26. No hay control de la calidad y no poseen una imagen de marca (Estudio de Capacidades).
	27. El local donde actualmente opera la cooperativa no posee servicios básicos de agua, teléfono e internet (Estudio de capacidades).
	28. No se posee un plan de producción tomando en cuenta los impactos ambientales, ni existe una estrategia en el manejo de los desechos (Estudio de Capacidades).

Oportunidades	Amenazas
<p>13. Participar en la Etapa II del programa Un Pueblo un producto de CONAMYPE (Estudio de Capacidades).</p> <p>14. Mercados solidarios en países europeos (Estudio de mercado-Consumidor extranjero).</p> <p>15. Oportunidad de participación en ferias en Estados Unidos. (Estudio de mercado-Consumidor extranjero)</p> <p>16. Mercado de proveedor nacional comercializa las materias primas y maquinarias necesarias para la empresa y la competencia entre los proveedores permite obtener mejores precios. (Estudio de Mercado-Proveedor)</p> <p>17. Baja competitividad por parte del segmento de confección artesanal de la región. (Estudio de Mercado-Competidor).</p> <p>18. Apoyo de organizaciones para la Exportación de productos (Estudio de Mercado-Consumidor Extranjero).</p> <p>19. Alta factibilidad de mercado para los productos de confección en base a textiles industriales. (Estudio de mercado- Local en base a textiles industriales).</p> <p>20. Facilidades para establecer puntos de venta en los Planes de Renderos y en el Malecón del Puerto de la libertad. (Estudio de Mercado- Distribuidor).</p> <p>21. Mano obra disponible para realizar bordado que puede integrarse al modelo de empresa (Marco de Referencia).</p> <p>22. Apoyo en organización y legalización por parte de CONAMYPE (Marco de referencia).</p> <p>23. Gestión de financiamiento por parte de la Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi (Marco de referencia).</p> <p>24. Apoyo en organización y administración por parte de la Asociación Comunitaria Unidad por el Agua y la Agricultura (ACUA). (Marco de referencia).</p>	<p>9. Sub índices de seguridad, educación, economía y trabajo revelan que no existe capacidades dentro del municipio ni sinergias con organizaciones externas (Estudio de calidad de vida).</p> <p>10. Alta competitividad por parte del segmento de confección en base a textiles industriales (Estudio de mercado- Competidor).</p> <p>11. Poca participación por parte de la juventud en ACOPANCHI. (Marco de referencia).</p> <p>12. Baja factibilidad de mercado de los productos de confección en base a bordados manuales y textiles artesanales (Estudio de mercado- Consumidor local artesanal).</p> <p>13. Dificil acceso y altos costos para la distribución de productos de confección en base a productos industriales (Estudio de mercado- Distribuidor).</p> <p>14. No hay Mano obra disponible dentro del municipio para realizar teñido con tintes naturales y paño pancho que puede integrarse al modelo de empresa (Marco de Referencia).</p> <p>15. Cambios de dirección en el gobierno central y la municipalidad (Marco Lógico).</p> <p>16. Una Industria de Confección posee muchos riesgos laborales, al igual que el bordado manual de no ser controlado puede causar enfermedades profesionales. (Marco de Referencia)</p>

Tabla 177: Matriz FODA

La tabla anterior permite plantear las siguientes estrategias:

- **Ofensivas F – O:** Estas son las mejores estrategias para sacar el máximo provecho de las oportunidades que se presentan. No podemos aprovecharlas si no tenemos desarrolladas las fortalezas que necesitamos. Si hay oportunidades muy importantes y no tenemos fortalezas para sacar provecho de éstas, considera su desarrollo o la incorporación de aliados o entidades externas que si las tengan.
- **Adaptativas: D – O:** Estas estrategias se generan para reducir o eliminar las debilidades de tal manera que no inhiban el aprovechamiento de las oportunidades que tenemos. Es conjunto con las estrategias MAX-MAX, nos llevan a sacar el máximo provecho posible de las oportunidades que se presentan en el entorno.
- **Defensivas F – A:** Estas estrategias se desarrollan para identificar las vías que necesitamos para reducir los efectos negativos de las amenazas que se presentan en el entorno. Las fortalezas bien canalizadas, nos protegen y nos hace menos vulnerables a estos factores para mejorar nuestras posibilidades de éxito en el entorno.
- **Sobrevivencia D – A:** Estas estrategias son muy importantes para prevenir que las amenazas nos debiliten a través de la vulnerabilidad que las debilidades nos generan. Estas estrategias son hechas como un plan defensivo contra el entorno.

Se presenta a continuación las estrategias surgidas a partir del análisis de la matriz FODA:

Estrategias Ofensivas (FO)
<ul style="list-style-type: none"> • F1, F4 – O10, O12 Definir las responsabilidades individuales dentro de ACOPANCHI, fomentando el empoderamiento organizacional. Se debe de hacer de acuerdo con las áreas que se requieren para el buen funcionamiento del modelo de empresa. Cada integrante debe de estar comprometido con su puesto y realizar su mejor desempeño, además de garantizar las buenas relaciones internas. • F1, F2, F6, F9 – O1, O7, O9, O10 - O12: Elaborar un plan escalonado de producción de productos de confección que sea factible para la Cooperativa ACOPANCHI en el marco del modelo de empresa. Este plan puede ser a largo plazo y considerar todas fortalezas que se posee a favor del modelo de empresa y explotarlas para fomentar el crecimiento económico y productivo de la empresa y lograr una sostenibilidad en el tiempo. Este plan puede ser presentado a CONAMYPE para los directivos de la autónoma designen más soporte técnico y organizativo en el marco de la Etapa II del Programa Un Pueblo Un Producto. Al mismo tiempo el plan debe de ser rentable para poder acceder a financiamiento internacional. • F7 - O8 Establecer una estrategia para los puntos de venta que tendrá la cooperativa (Merchandising), para fomentar las ventas. El establecer cómo deben de ser los puntos de ventas y las estrategias de ventas es clave para llamar la atención de cliente. • F2, F3, F4, F5, F6 - O4 Estrategia de diferenciación (Según Michael Porter) para penetración del mercado en base a textiles artesanales. Mantener precios iguales a la competencia, pero diferenciándolos de los demás colocando detalles de bordado manual, tejido de paño pancho y elegantes diseños de teñidos de añil, logrando calidades de diseños y bordados manuales un poco mejores que sus competidores, e caracterizándolos en lo que la mayoría de los competidores falla, dando más color a sus productos, ya sean en los bordados o en las telas, usar otras telas que el mercado consumidor prefiera, no solo manta cruda, usar patrones de moda en sus productos, diseño de empaque totalmente diferentes a la competencia, uso de sistemas de pago

con tarjeta de créditos e impulsar las tecnologías de información y comunicación para dar más publicidad y promoción a sus productos, se recomienda un diseño de página web y una buena administración de cuentas en redes sociales

Estrategias Adaptativas (DO)

- **D3 – O10, O12 Construir participativamente el Plan Estratégico Institucional de ACOPANCHI,**
Este debe de contener la misión, visión, valores, análisis externo e interno, el organigrama de la cooperativa y la formulación de estrategias. Esta información debe compartirse con todos los integrantes de la cooperativa.
- **D2, D3, D8, - O10, O12 Diseñar e implementar un Proceso de capacitación continua para la junta directiva.**
Este proceso de capacitación deberá implementarse con la llegada de una nueva Junta Directiva con el objeto que fortalezca las capacidades de las integrantes en temas como: liderazgo, toma de decisiones estratégicas, análisis financiero, gestión de recursos y en el uso de tecnologías de la información y comunicación.
- **D7, D11 - O8 Capacitar a las integrantes en el conocimiento de estrategias de ventas y comercialización.**
Esto surge para aprovechar oportunidades de mercado y ayudar a la toma de decisiones estratégicas.
- **D10 - O2, O3, O5, O7 Tener a una persona que diseñe productos de confección en base a tendencias de moda y necesidades de los mercados metas.**
El diseño correcto de los productos es indispensable para poder penetrar las barreras que imponen los mercados.
- **D7 - O2, O3, O6 Plan de exportación de productos de confección en base a textiles artesanales.**
Se debe aprovechar el apoyo de organizaciones para poder acceder a la exportación de productos al extranjero y de esta manera incrementar las ventas del modelo de empresa.
- **D5 – O4 Determinar los requerimientos de materia prima, materiales, maquinaria, etc. para poder tener una base de negociación para los proveedores.**
Debido a la gran cantidad de proveedores, se puede hacer negociaciones para obtener la mejor calidad al menor precio, esto a favor del modelo de empresa.

Estrategias Defensivas (FA)

- **F3 – A8 Políticas que Garanticen la Salud y Seguridad Ocupacional en el modelo de empresa.**
Esta medida surge para garantizar un entorno laboral libre de enfermedades profesionales y accidentes laborales. Esto permitirá a las integrantes de ACOPANCHI tener las condiciones necesarias para un excelente desempeño dentro del modelo de empresa de Confección.
- **F2, F5 – A4 Establecer diseños y métodos para la elaboración de bordados manuales que no requieran demasiado tiempo de elaboración, pero al mismo tiempo sea atractivos para el mercado meta.**
El objetivo es explotar los bordados manuales para atraer mercado, pero se sabe que los bordados manuales requieren de bastante tiempo en realizarse, así que los diseños de los mismos deben de facilitar su elaboración y lograr optimizar la elaboración de los mismos.

Estrategias de Supervivencia (DA)

- **D2, D6 – A2 Desarrollo de un sistema administrativo para el Modelo de empresa de confección.**
Este debe de permitir que a la cooperativa se le facilite la toma de decisiones estratégicas y operativas, además se debe incluir instrumentos de formalización. (Reglamento interno y de organización). Sin este sistema no se puede competir en el mercado de productos de confección en base a textiles industriales. El uso de sistemas digitales debe de ser una competencia a adquirir.

- **D1, D8, D10 – A2 Creación de un programa de capacitación en el área de corte y confección.**
 Este tiene el objetivo de desarrollar las destrezas y habilidades que den como resultado un producto final con buena calidad. El proceso debe garantizar que las mujeres adquieran los conocimientos necesarios para el proceso productivo; pero a la vez, se cree una mística de trabajo en la que se aporte el tiempo justo, sin poner en riesgo la salud de las mujeres; los temas fundamentales son:

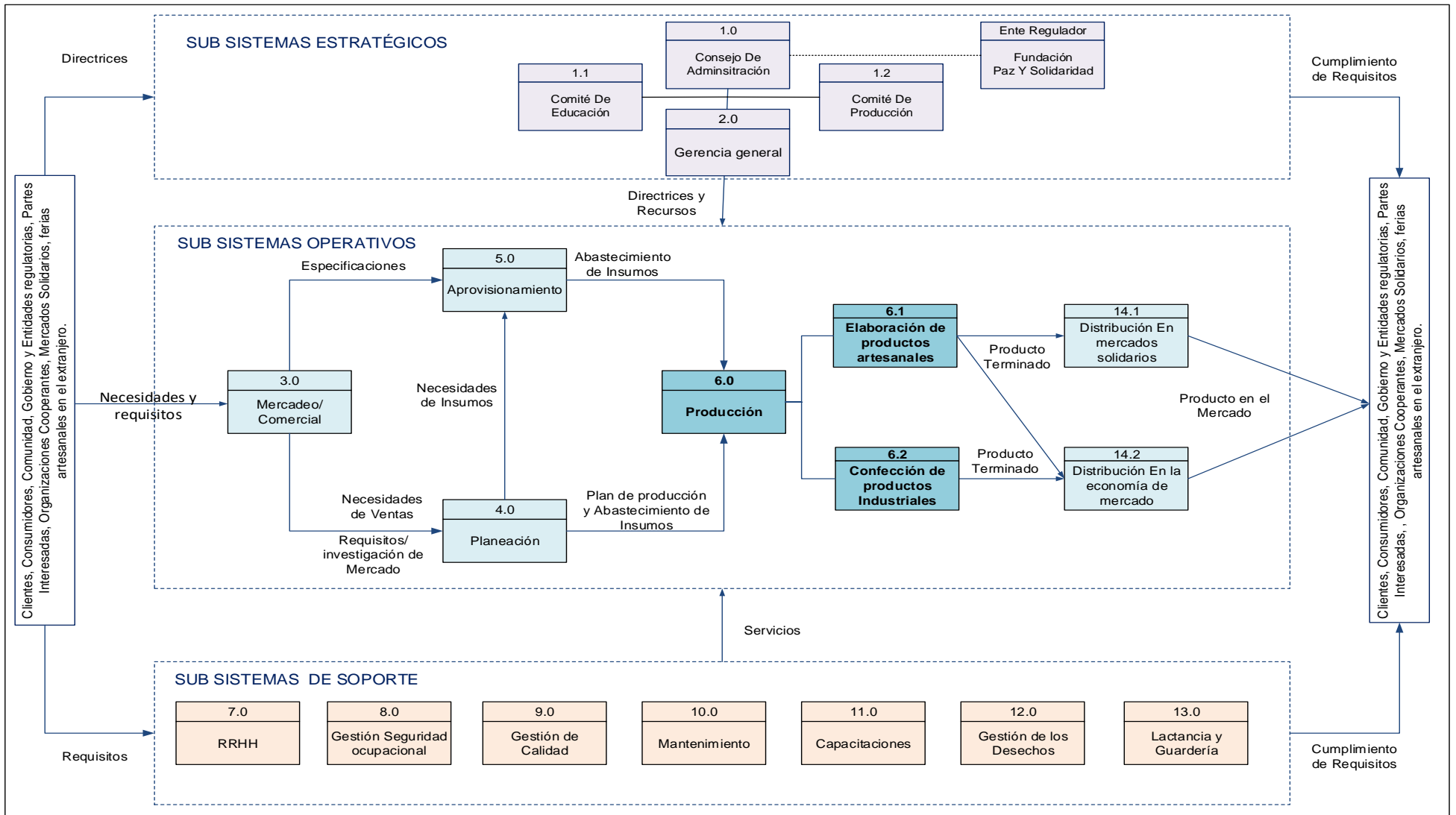
 - Manejo de máquinas industriales (plana, rana, Collaretera, ojalera, tapacosturas, entre otras), en el uso de las herramientas (cintas métricas, llaves de regulación, tijeras, corta hilo, entre otras.)
 - Corte y confección de prendas de vestir formales.
 - Diseño de patrones y tipos de telas.

Sin este programa no se puede competir en el mercado de productos de confección en base a textiles industriales, además potenciara de gran manera el mercado de productos en base a textiles artesanales.
- **D2 – A2 Diseñar un sistema contable y su manual.**
 El sistema permitirá tener control de los registros, ingresos y egresos de la cooperativa y al mismo tiempo generar los estados financieros al final de cada ejercicio. Se debe de incluir los lineamientos sobre los posibles proveedores, estructura de costos, margen de ganancia, que sirva para definir el precio y determinar el punto de equilibrio para los productos que se confeccionan.
- **D12 – A4 Establecer una imagen de marca comercial y un plan de publicidad.**
 Este debe de potenciar la comercialización de los productos de confección en base a bordado manual, textiles artesanales y teñidos con tinte natural. El mercado potencial se informa mucho por redes sociales, por lo que esta será el canal donde deberá colocarse la publicidad y promoción haciendo uso de un Social Media Manager y un Community Manager.
- **D12 – A2 Tener un control de calidad que permita satisfacer las necesidades de los consumidores**
 El posicionarse en la mente del consumidor como una empresa de calidad permitirá fidelizar a los clientes y abrirá más oportunidades mercado, de ahí la importancia del control de calidad.
- **D4, D5, D7 – A3, A6 Fomentar el crecimiento de la Cooperativa ACOPANCHI para poder dar respuesta a la fuerza laboral necesaria en el modelo de empresa de confección.**
 La Cooperativa debe de dar apertura a nuevos integrantes para poder dar respuesta a las carteristas del modelo de empresa de confección, los nuevos integrantes deberán cumplir ciertas características
- **D(Todas) – A4 Estrategia de enfoque (Según Michael Porter) para penetración del mercado en base a textiles industriales.**
 Se trata de que el modelo de empresa en base a la segmentación vista en el mercado consumidor industrial, deberá enfocarse en la fabricación de prendas de vestir formales para mujer (Blusas, pantalones, chaquetas y vestidos formales), estableciendo un precio promedio al que maneja la competencia y estándares de calidad superior al promedio de la competencia. Este enfoque permitirá satisfacer las necesidades particulares de las mujeres que acostumbrar a comprar ropa formal y que representan un mercado atractivo y rentable. **Claramente competir es este rubro implica superar todas las debilidades.**

Tabla 178: Estrategias FODA

Estas estrategias dan origen al aparato productivo y administrativo del modelo de empresa el cual se muestra a continuación:

DISEÑO CONCEPTUAL DEL MODELO DE EMPRESA PARA LA COOPERATIVA ACOPANCHI



3.2 TAMAÑO

3.2.1 DEFINICION DE TAMAÑO

El tamaño del presente trabajo de grado representa la capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata, bajo un modelo de productos de confección que incluyan textiles artesanales.

En un proceso se pueden distinguir o determinar tres capacidades de producción:

- **Capacidad Normal Viable:** Nos referimos a la capacidad que se logra en condiciones normales de trabajo, tomando en cuenta, además del equipo instalado y condiciones técnicas de la planta, otros aspectos tales como paros, mantenimiento, cambio de herramienta, fatigas y demoras, etc.
- **Capacidad Nominal:** Esta es la capacidad teórica y a menudo corresponde a la capacidad instalada según las garantías proporcionadas por el abastecedor de la maquinaria.
- **Capacidad Real:** Constituyen las producciones obtenidas sobre la base de un programa de producción pueden ser mayores o menores que los programas en un periodo y se utiliza para determinar la eficiencia del proceso o de la operación.

Para determinar el tamaño del **tamaño** de un modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco se deben considerar no solo los aspectos internos de la cooperativa ACOPANCHI, si no que se debe tomar en consideración los aspectos mencionados en el diagnostico cabe destacar que posteriormente se debe establecer la capacidad instalada para cada año, determinado el nivel de aprovechamiento de la capacidad.

3.2.2 FACTORES A TOMAR EN CUENTA EN EL TAMAÑO

Para determinar el tamaño del modelo de empresa de confección se evalúan los siguientes factores:



Ilustración 31 Factores que determinan el tamaño

Se procede a realizar la evaluación de cada uno de ellos.

3.2.2.1 MERCADO CONSUMIDOR

Uno de los principales objetivos del estudio de mercado precedente a este diseño técnico de los productos seleccionados en las políticas de la mezcla de mercado y de la conceptualización del diseño.

Se muestra a continuación los volúmenes de ventas esperados de todas las líneas tanto industrial como las artesanales.

LÍNEA INDUSTRIAL

Se presenta un resumen de los resultados del estudio de mercado con respecto a la demanda potencial de los productos de la línea industrial

PROYECCIONES ANUALES					
TIPO DE PRENDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Blusa formal	21972	22939	23948	25002	26102
Pantalón formal	9907	10343	10798	11273	11769
Blusa informal	13441	14032	14649	15294	15967
Chaquetas	3669	3831	3999	4175	4359
Vestido formal	3991	4166	4350	4541	4741
Faldas	2573	2686	2804	2928	3056
short	2915	3043	3177	3317	3462
Vestido informal	3073	3209	3350	3497	3651

Tabla 179 Proyecciones de ventas de línea industrial

LÍNEA DE BORDADO MANUAL

Se presentan las proyecciones de ventas anuales para el bordado manual tomando en consideración por ser el mercado consumidor.

PROYECCIONES ANUALES					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
blusa para mujer	1141	1191	1244	1298	1355
bolsos	469	489	511	533	557
vestido para mujer	672	702	733	765	799
mantas con bordado	509	532	555	580	605
decoraciones de mesa	407	425	444	464	484
vestido para niña	122	128	133	139	145
short para mujer	153	160	167	174	182
vestido para bebé	122	128	133	139	145
faldas para mujer	92	96	100	104	109
Blusa para niña	92	96	100	104	109
Sobre fundas	61	64	67	70	73
short para niña	31	32	33	35	36
faldas para niña	10	11	11	12	12
camisas para bebe	20	21	22	23	24

Tabla 180 Proyecciones de ventas de línea de bordado manual

LINEA DE TINTES NATURALES

Se presentan las proyecciones de ventas anuales para el bordado manual tomando en consideración por ser el mercado consumidor.

PROYECCIONES ANUALES					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Blusa para mujer	1308	1365	1425	1488	1553
Bufandas	682	712	744	776	810
Bolsos	348	364	380	396	414
Vestidos	476	497	519	542	566
Poncho	242	252	263	275	287
Chaqueta	199	208	217	226	236

Tabla 181: Proyecciones de ventas de línea de paño pancho.

LINEA DE PAÑO PANCHO

Se presentan las proyecciones de ventas anuales para la confección de prendas de vestir que incluyan paño pancho.

PROYECCIONES ANUALES					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Blusa para mujer	540	564	589	615	642
Bufandas	203	211	221	230	241
Bolsos	199	208	217	226	236
Vestidos	235	245	256	267	279
Poncho	57	59	62	65	68
Chaqueta	50	52	54	57	59

Tabla 182 Proyecciones de ventas de línea de paño pancho

Por lo que este criterio coloca **una restricción a la capacidad instalada**, ya que esta no podrá exceder volúmenes de producción mayores a la **demanda potencial para el año 2020 - 2023**.

3.2.2.2 MERCADO ABASTECEDOR

Es clave mencionar que los productos de prendas de vestir son de consumo masivo, ya que satisfacen la necesidad primaria de las personas de vestimenta, por lo que no es de sorprenderse que muchas empresas se dediquen a la producción de telas (Materia prima principal de los productos) y otros insumos que se necesitan para la confección de prendas de vestir, se muestran a continuación algunos fabricantes de telas de vestir.

N.º	EMPRESA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
1	BROCISA DE C.V.	La Libertad	Antiguo Cuscatlán
2	Darlington fabrics El Salvador LTDA. DE C.V.	La Libertad	Ciudad Arce
3	Inversiones Primisal S.A. de C.V.	San Salvador	Apopa
4	TEXSPIN S.A. de C.V.	La Paz	Zacatecoluca
5	Textiles y derivados	La Libertad	Antiguo Cuscatlán
6	Rayones de El Salvador	San Salvador	Ilopango
7	POLYFIL S.A. de C.V.	La Libertad	Antiguo Cuscatlán
8	Inversiones Cooper S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador
9	TEXTUFIL S.A. de C.V.	San Salvador	Soyapango
10	HANESBRANDS EL SALVADOR	La Libertad	San Juan Opico
11	UNIQUE S.A. de C.V.	La Libertad	San Juan Opico

12	INSINCA S.A. de C.V.	San Salvador	Apopa
13	EXPORTADORA TEXTUFIL	San Salvador	Soyapango
14	IUSA (Industrias Unidas S.A.)	San Salvador	Ilopango
15	Textiles Facela S.A. de C.V.	San Salvador	Ilopango
16	PETTENATI Centro América S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador
17	NEMTEX S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador
18	Industrias Miguel Samour S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador
19	BORDADOS SUIZOS S.A. de C.V.	San Salvador	San Salvador

Tabla 183: Fabricantes de tela - Mercado abastecedor

También se muestran los distribuidores de telas que se identificaron en el estudio de mercado:

PROVEEDOR	DIRECCION	TELEFONO
DEPOSITO DE TELAS	Carretera a Comalapa Km 12 1/2 San Marcos, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22131212
COLOR MODA	Sucursal Metro centro, 8° etapa - 3° nivel	Teléfono: (503) 22508299
COPLASA	Casa Matriz: 1ª. Calle Pte. Y 9ª. Av. Nte. No.531, San Salvador,	Teléfono: (503) 2535-4555, Fax: 2535-4552,
ALMACEN DEPOSITO TEXTILES	Rpto Los Héroes C Autop Sur Loc 41, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22735088
ALMACEN EL CENTRO TEXTIL	2 Cl Pte y Av Morazán No 130 San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22814444
MULTI TELAS	El Salvador - San Salvador, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22212764
ALMACEN CLAUDYCAR	7 Av Sur No 325, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22227972
ALMACEN PACIFICO	Col y Cl La Mascota No 320, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22468000
ALMACEN MOISES GONZALEZ	Bo La Parroquia 2 Cl Ote No 21, Usulután	Teléfono(s) : (503) 26620546
TEJIDOS SALVADOREÑOS MARCOS MENA	Col Ferrocarril Pje De Sola II No 120 , San Salvador	Teléfono(s): (503) 22712493
TELAS ALBICAR	Bo El Centro C Bernal Loc 2 El Salvador - La Paz, Zacatecoluca	Teléfono(s): (503) 23344847
TELAS OLINO	Bo El Ángel Mcdo El Ángel Cl Obispo Marroquín No 9, Sonsonate	Teléfono(s) : (503) 24515428
TELAS Y RETAZOS BONILLA	Urb Prados de Venecia Cl a Tonacatepeque Gr 88 No 24 Soyapango	Teléfono(s) : (503) 22920434
TEXTILERA DURAN	Bo San José Cl Minerva No 48 San Vicente, San Sebastián	Teléfono(s) : (503) 23339184
TEXTILES ALAMO	Resid Escalón BI A No 2 San Salvador	Teléfono(s): (503) 22620637
TEXTILES EL PALACIO DE TELAS	2 Cl Pte y 1 Av Sur No 203 San Salvador	Teléfono(s): (503) 22421365
TEXTILES LA PAZ	Carrt a La Herradura Km 46 1/2 Z Franca Edif 2-CLa Paz, El Rosario de La Paz	Teléfono(s) : (503) 23346041
TEXTILES LOS NENES	Col Jard de Merliot Cl Chiltiupán No 2-A La Libertad, Santa Tecla	Teléfono(s) : (503) 22789419

DISTRIBUIDORA J.A.C.	Bo Distrito Comercial Central Mcdo Central Edif 1 Pto No 286/89-90 San Salvador	Único nacional : (503) 22811149
DISTRIBUIDORA PONCE	Rpto Bosques del Matazano C Locs 18, 19 y 20 Soyapango, San Salvador	Único nacional : (503) 22940177
DUBRANDT	Col Escalón 77 Av Nte No 417 Ent 5 y 7 Cl	Teléfono(s):

Tabla 184: Distribuidores de tela - Mercado Abastecedor

Se concluye que el **mercado abastecedor no coloca restricciones** para la determinación del tamaño del modelo de empresa.

3.2.2.3 CARACTERÍSTICAS DE LA MANO DE OBRA

Se presenta las miembros de ACOPANCHI en el que su rol entrara como la dirección y operaciones de la empresa.

N°	NOMBRE DEL MIEMBRO.	APELLIDOS DEL MIEMBRO.	GENERO		EDAD (AÑOS)	CANTÓN DE RESIDENCIA	TELÉFONO	ESTADO FAMILIAR	MIEMBROS DEL HOGAR.
			F	M					
1	Martha Celia	Carrillo Morales	x		37	Las Crucitas		Casada	6 (3 hijos)
2	Martha lidia	Flores	x		55	Santa Lucia Los Palones		Viuda	3
3	Dinora del Carmen	Santos de miranda	x		27	San Isidro		Casada	3 (1 hijo)
4	Mayra Maribel	Vega Martínez	x		23	El divisadero		Soltera	10 (7 hijos)
5	Haydee Nohemí	Vega Martínez	x		24	El divisadero		Soltera	10 (7 hijos)
6	Lorena	Miranda de Ortiz	x		36	Las crucitas	61531 997	Casada	5 (3 hijos)
7	Dora Maritza	Miranda	x		21	Las Crucitas	64225 288	Soltera	3 (1 hijo)
8	Ana Alicia	Miranda de Ortiz	x		38	El divisadero	78303 802	Casada	5 (3 hijos)
9	Lucida	Benito Vega	x		39	San Isidro	74715 627	Soletera	4
10	Bernardina	Martínez Gonzales	x		39	El divisadero		Casada	11 (9 hijos)
11	Martha Celina	Ramos	x		43	Casco Urbano		Soltera	5
12	Hilda Nohemí	Vásquez	x		39	Las Crucitas	71147 598	Casada	4 (2 hijos)
13	Marian Elizabeth	Dueñas de Vásquez	x		36	Casco Urbano	7898- 2338	Casada	4

Tabla 185 Nomina de la cooperativa ACOPANCHI

Se cuentas con 13 mujeres bordadoras que forman parte de ACOPANCHI y 4 personas que están en proceso de ingresar a la cooperativa, por lo que la producción se restringe a lo que ellas puedan bordar, tejer, teñir y confeccionar. La restricción incide directamente sobre todos los productos a producir.

Se concluye que las **características de la mano de obra** influyen para la determinación del tamaño del modelo de empresa a implementar en Panchimalco.

3.2.2.4 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS

Se tienen la disponibilidad de los siguientes recursos para la ejecución del modelo de empresa:

La fundación paz y solidaridad de Euskadi.

Donará al proyecto 210,000 € (\$243,982) que se destinarán a la compra de activos tangibles e intangibles y capital de trabajo.

Alcaldía Municipal de Panchimalco.

Donará 100,000 € (\$116,182) en el cual se valora el terreno que se dará para el proyecto y contribuir a la construcción de la obra civil, otorgado en comodato.

Estos montos representan **una restricción** para el tamaño de la empresa, ya que las inversiones que se puedan llegar a realizar en el proyecto no deberán superar la cifra de 310,000 €.

3.2.2.5 ECONOMIAS DE ESCALA

La economía de escala es aquella que produce una reducción en los costos de operación por diversificación de la producción o bien a la extensión de las actividades empresariales, a través de las facilidades que aporta la organización en su producción o comercialización, por lo que para el proyecto en Panchimalco esta sugiere que, de la mayor fabricación de productos de prenda de vestir posibles, pero se presentan los siguientes inconvenientes:

- Ya hay una restricción por parte del mercado consumidor, sobrepasarla significaría un riesgo alto de tener mucho producto en inventarios debido a que no se va a vender.
- Habría que analizar si el mercado abastecedor podrá suministrar cantidades elevadas de materia prima (4 o 5 veces más que lo que requiere la demanda potencial estimada) bajo condiciones de frecuencia de entrega y calidad óptimas.
- Ya que la fuerza de trabajo (Mano de obra directa) es limitada, el trabajar con tiempos de fabricación demasiados rápidos (Arriba del estándar), hará que la mano de obra se sobre explote y no garantizar de manera óptima las condiciones de salud ocupacional.

Se tiene que tener presente que la economía de escala debe de incidir en el tamaño de la empresa, siempre hay que buscar la mayor producción posible, pero si recurre para lograrla a uno de los 3 inconvenientes planteados, entonces la economía de escala **no impondrá condiciones** para la determinación del tamaño de la empresa.

3.2.2.6 TECNOLOGÍA DE PRODUCCION

Se sabe que las principales maquinarias utilizadas en las empresas dedicadas al rubro de la confección de ropa de vestir son:

- Maquinas Industriales (Rana)
- Maquinas Industriales (Plana)
- Maquinas Plisadoras
- Maquinas Industrial (Botonadora)
- Máquinas de ojal

Por lo que sus facilidades de uso y los ritmos de producción que se puedan lograr con el uso de ellas si constituyen **una restricción a la determinación del tamaño** de la empresa.

Ha medido de ejemplo, una máquina de coser Plana marca Brother S-7300A/P NEXIO

Tiene las siguientes características:⁸⁵

- Velocidad máxima de 4.000 a 5.000 ppm
- Longitud máxima de puntada de 5mm
- Altura de alza prénsatelas de 6 a 16mm
- Apto para uso con tejidos medios y gruesos.



Ilustración 32: MAQUINA PLANA

Estas características seguramente impactaran en el ritmo de producción que pueda lograr un operario, por ende, impacta en la productividad y esto a su vez impacta a la hora de determinar el tamaño.

3.2.2.7 POLITICA ECONOMICA

El Salvador en materia del rubro textil tiene las siguientes políticas para incentivar inversiones:

Ventajas y oportunidades de inversión el sector textil y confección⁸⁶

- En el país se han establecido más de 260 compañías de textiles y confección, entre ellas, empresas reconocidas a nivel internacional como Pettenati, George C. Moore, UNIFI, Swisstex, CS America y APS.
- La regla de origen concedida por el Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR permite libre acceso para telas manufacturadas en la región con hilaza producida en Centroamérica.
- Un clúster de empresas que utiliza fibras sintéticas (nylon, polyester, micro fibras, entre otras) en proceso de consolidación (productos que pagan un 32% de arancel al ser importadas desde Asia por EEUU).
- El país ofrece una amplia variedad de servicios, incluyendo bordado, lavanderías industriales, teñido y acabado, corte y empaque; que han sido de gran apoyo para las operaciones de manufactura de empresas como HBI, Fruit of the Loom, Adidas, Lacoste, entre otras.
- La evolución del esquema de “maquila” al de “paquete completo” ha desarrollado la cadena de abastecimiento a través de centros de distribución de los materiales requeridos, para la integración vertical y la sostenibilidad de la industria.

Oportunidades de inversión en textiles especializados y confección.

Manufactura de hilaza y telas.

- Confección de prendas de tejido de punto con accesorios y embellecimientos (bordados, serigrafía, aplicaciones, entre otros), prendas para atletas de alto rendimiento, suéteres o prendas de alto valor agregado y alta rotación.

⁸⁵ Referencia del ejemplo obtenida de: <http://brotherie.es/producto/s-7300a-p-nexio/>

⁸⁶ Marcela Corado (febrero del 2016), PROESA, Incentivos fiscales para la atracción de inversión en el sector textil y confección en El Salvador, obtenido de: <http://www.proesa.gob.sv/inversiones/nuestros-al-inversionista/boletin-seguridad/item/1046-incentivos-fiscales-para-la-atracci%C3%B3n-de-inversi%C3%B3n-en-el-sector-textil-y-confecci%C3%B3n>

- Confección de prendas dentro de la categoría de “Simple Transformación”: brasieres, vestidos de niña, boxers, pijamas y maletas.

El proyecto de la planta industrial de prendas de vestir con bordados artesanales a implementar en Panchimalco puede beneficiarse de varias de las políticas descritas anteriormente.

A través de la Ley de Zonas Francas:

- Exención de impuesto sobre la renta hasta por 60 años. Exención de impuesto sobre la renta sobre la distribución de utilidades o dividendos durante 12 años.
- Exención de derechos arancelarios e impuestos de importación de materia prima, maquinaria y materiales para la elaboración del producto beneficiado.
- Exención total del impuesto sobre transferencia de bienes raíces.
- Exención de impuestos municipales.

En febrero de 2013 se reformó la Ley de Zonas Francas para que estuviera acorde a las regulaciones de la Organización Mundial del Comercio. Las reformas eliminaron la exención de impuestos basadas en actividades de exportaciones y en su lugar, se otorgan beneficios fiscales por la creación de empleos o por montos de inversión.

Estos últimos incentivos no pueden ser aprovechados por la planta industrial de prendas de vestir con bordados artesanales a implementar en Panchimalco ya que no estará ubicada en una zona franca.

Se concluye que las ventajas que se obtienen en el rubro de la confección ya sea a través de tratados de libres comercio, propician a realizar comercio internacional y las leyes de zonas francas solo favorece a aquellas empresas que se encuentre en estos sitios, por lo que este factor de política-económica **no incide sobre la determinación del tamaño** del modelo de empresa ya que se tiene un alcance local y la ubicación de la Planta se requiere en Panchimalco para lograr el desarrollo local de dicho municipio.

3.2.3 EVALUACION DE LOS FACTORES INCIDENTES DEL TAMAÑO

Criterio	Valor
Afecta considerablemente la productividad y eficiencia de la planta, pero no restringe puestos de trabajo o número de productos a fabricar.	1
Restringe el número de productos a producir de la planta, por lo que hay una restricción grande del tamaño de la empresa.	2
Restringe directamente al personal directo de la planta, por lo que la capacidad de producción se restringe a lo que la fuerza de mano de obra pueda hacer	3

Tabla 186: Criterios de tamaño de la empresa

Según los criterios seleccionados se procede a determinar la incidencia de los factores en la capacidad instalada del proyecto:

Factor	Incidencia	Valor
Mercado Consumidor	El tamaño de la empresa no deberá tener una capacidad productiva mayor que la del 2020- 2023, según los estudios de mercado, ya que producir arriba de lo que el estudio de vender revelo, produciría grandes cantidades de inventario producto de no poder hacer ventas efectivas.	3
Mano de obra.	Se cuenta con 13 mujeres bordadoras que forman parte de ACOPANCHI y 4 personas que serán subcontratadas. Por lo que la producción se	3.

	restringe a lo que ellas puedan bordar, tejer, teñir y confeccionar. La restricción incide directamente sobre todos los productos a producir.	
Disponibilidad de recursos financieros	Contemplando que se tiene 310,000 euros para invertir, incluye el terreno debido a que ya posee el comodato.	2.
Tecnologías de Producción.	Los ritmos de producción que puedan tener la maquinaria y su facilidad de eso, pueden aumentar o disminuir la producción de la planta, ya que será modular	1

Tabla 187: Evaluación de factores de tamaño e incidencia sobre el tamaño del proyecto.

Debido a que el mercado consumidor y la mano de obra relacionada al modelo de empresa, son los factores más influyentes, este diseño técnico utilizará un **método escalonado** para establecer la capacidad instalada, promoviendo una adaptación de la misma a las diferentes demandas proyectadas y a las características de la mano de obra, las cuales irán cambiando debido a un plan de capacitación a diseñar, sugerido por el diagnóstico organizacional realizado.

3.2.4 CAPACIDAD INSTALADA

Se presenta a continuación la capacidad instalada del modelo de empresa de confección en los diferentes años en análisis.

Nota: Los datos a presentar están justificados en el apartado de planificación de la producción.

AÑO 2020

N	Operación	M.O. real requerido	Total, horas disponibles	Total, horas requeridas	% de utilización
1	Costura con plana	3	5745	4461.95	78%
2	Costura con rana	2	3830	2087.35	55%
3	Costura de collaretera	1	1915	1761.8	92%
4	Costura de ojal				
5	pegado de botón	1	1915	440.45	23%
6	Acabado (despite)	2	3830	2642.7	69%
7	Inspección	1	1915	957.5	50%
8	Empaque				
9	Bordado manual	3	5745	3906.6	68%
10	Tejido	3	5745	4423.65	77%
11	Tinte	2	3830	3772.55	99%
Total			34470	24454.55	71 %

Tabla 188 Capacidad Instalada 2020

Se planea producir 23,873 unidades anuales de productos de todas las categorías, lo que representa un 71% de la capacidad instalada, por lo que la capacidad instalada para este año es de 34,105 unidades anuales.

AÑO 2021 - 2022

N	Operación	M.O. real requerido	Total, horas disponibles	Total, horas requeridas	% de utilización
1	Costura con plana	6	11490	9919.7	86%
2	Costura con rana	3	5745	4251.3	74%
3	Costura de collaretera	2	3830	3274.65	86%
4	Costura de ojal				
5	pegado de botón	1	1915	1034.1	54%
6	Acabado (despite)	2	3830	2968.25	78%
7	Inspección	1	1915	1283.05	67%
8	Empaque	1	1915	612.8	32%
9	Bordado manual	3	5745	4844.95	84%
10	Tejido	3	5745	5247.1	91%
11	Tinte	3	5745	4557.7	79%
Total			47875	37993.6	79%

Tabla 189 Capacidad Instalada 2021-2022

Se planea producir 46,594 unidades de productos de todas las categorías, lo que representa un 79% de la capacidad instalada, por lo que la capacidad instalada para este año es de 58,980 unidades.

AÑO 2023

N	Operación	M.O. real requerido	Total, horas disponibles	Total, horas requeridas	% de utilización
1	Costura con plana	6	11490	10647.4	93%
2	Costura con rana	3	5745	4710.9	82%
3	Costura de collaretera	3	5745	4500.25	78%
4	Costura de ojal				
5	pegado de botón	1	1915	1129.85	59%
6	Acabado (despite)	2	3830	3504.45	92%
7	Inspección	1	1915	1493.7	78%
8	Empaque	1	1915	746.85	39%
9	Bordado manual	13	24895	24071.55	97%
10	Tejido	7	13405	11700.65	87%
11	Tinte	7	13405	11873	89%
Total			84260	74378.6	88%

Tabla 190 Capacidad instalada 2023

Se planea producir 54,964 unidades de productos de todas las categorías, lo que representa un 88% de la capacidad instalada, por lo que la capacidad instalada para este año es de 62,460 unidades.

AÑO 2024

N	Operación	M.O. real requerido	Total, horas disponibles	Total, horas requeridas	% de utilización
1	Costura con plana	7	13405	11126.15	83%
2	Costura con rana	4	7660	4902.4	64%
3	Costura de collaretera	4	7660	4655.365	61%
4	Costura de ojal	4	7660	4655.365	61%
5	pegado de botón	1	1915	1189.215	62%
6	Acabado (despite)	3	5745	3657.65	64%
7	Inspección	2	3830	1551.15	41%
8	Empaque	2	3830	766	20%
9	Bordado manual	14	26810	25105.65	94%
10	Tejido	7	13405	12141.1	91%
11	Tinte	7	13405	12773.05	95%
Total			97665	77867.73	80%

Tabla 191 Capacidad Instalada 2024

Se planea producir 57, 358 unidades de productos de todas las categorías, lo que representa un 80% de la capacidad instalada, por lo que la capacidad instalada para este año es de 71,698 unidades.

3.3 SUB-SISTEMA DE DISEÑOS DE PRODUCTOS Y PROCESOS

3.3.1 LÍNEAS DE PRODUCTOS ARTESANALES EN BASE A BORDADO MANUAL

3.3.1.1 DEFINICIÓN DE PRODUCTOS

El estudio de Mercado consumidor de productos de confección en base a bordado manual dio como resultado que los productos con mayor demanda son los siguientes:

1. Blusas y vestidos de Mujer.
2. Bolsos.
3. Vestido de Panal.
4. Mantas Bordadas.
5. Decoraciones de Mesas.

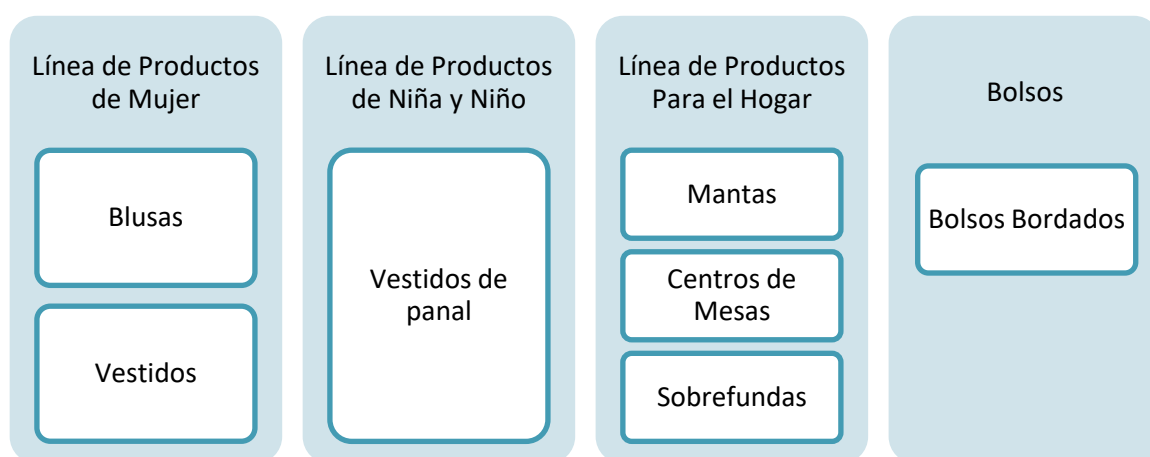


Ilustración 33: Líneas de Productos Artesanales con Bordado a Mano

3.3.1.2 ESPECIFICACION DE PRODUCTOS

A continuación, se detallan las características de los productos a confeccionar:

ESPECIFICACIONES	BLUSAS DE MUJER
Descripción del producto	Prenda de vestir casual para dama se utiliza en contextos que no exigen el respeto de un código de vestimenta formal.
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas: Manta cruda y Blanca, Lino y Dacrón
Insumos de fabricación	Hilo Madeja para bordado Manual Botones Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 192: Especificaciones del Producto: Blusa de Mujer con bordado a mano.

ESPECIFICACIONES	VESTIDO DE MUJER
Descripción del producto	Prenda de vestir casual para dama se utiliza en contextos que no exigen el respeto de un código de vestimenta formal.
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas: Manta cruda y Blanca, Lino y Dacrón
Insumos de fabricación	Hilo Madeja para bordado Manual Botones Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 193: Especificaciones del Producto: Vestido de Mujer con bordado a mano

ESPECIFICACIONES	VESTIDO DE PANAL
Descripción del producto	Prenda de vestir casual para niña se utiliza en contextos que no exigen el respeto de un código de vestimenta formal.
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas: Manta cruda y Blanca, Dacrón estampado y liso
Insumos de fabricación	Botones Hilo Madeja para bordado Manual Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 194: Especificaciones del Producto: Vestido de niña de panal.

ESPECIFICACIONES	MANTAS BORDADAS
Descripción del producto	Es un producto decorativo que se coloca en las mesas que se han dispuesto para comer, también pueden ser utilizadas para resguardar los alimentos entre otros usos
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas de lino, Manta y Dacrón
Insumos de fabricación	Hilo Hilo Madeja para bordado Manual
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 195: Especificaciones del Producto: Mantas bordadas

ESPECIFICACIONES	BOLSOS
Descripción del producto	Prenda de vestir para dama, es un receptáculo cuya función principal es la de transportar un número reducido de objetos de uso frecuente (billeteras, monederos, llaves, documentos o similares, utensilios de belleza femenina (maquillaje, pintalabios, etc.), peines, cigarrillos, etc.)
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas de
Insumos de fabricación	Entretela Broche Hilo Hilo Madeja para bordado Manual
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 196: Especificaciones del Producto: Bolsos bordados a mano.

3.3.1.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA

Se presenta a continuación los requerimientos de materia prima de los productos de confección en base a bordados manuales:

3.3.1.3.1 BLUSA DE MUJER CON BORDADO ARTESNAL

Debido a la gran cantidad de diseños en blusas y bordados elaborados por las mujeres de Panchimalco se estudió un modelo con bastante aceptación por parte del consumidor, el cual se presenta en la siguiente imagen:

PARTES COMPONENTE

- Cuello
- 2 mangas
- Delantero
- Trasero
- Puños

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas tipo manta cruda	$1\frac{1}{2}$ yardas de un rollo de 150 cm.
Hilo madeja	30 yardas
Hilo	115 yardas

Tabla 197: Materiales a utilizar en la blusa bordada



Ilustración 34: Blusa de Mujer bordada a mano.

3.3.1.3.2 VESTIDO DE MUJER CON BORDADO ARTESNAL

Debido a la gran cantidad de diseños en vestidos y bordados elaborados por las mujeres de Panchimalco se estudió un modelo con bastante aceptación por parte del consumidor, el cual se presenta en la siguiente imagen:

PARTES COMPONENTE

- Cuello
- Delantero
- Trasero

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas tipo manta cruda	2 yardas de un rollo de 150 cm.
Hilo madeja	30 yardas
Hilo	115 yardas

Tabla 198: Materiales a utilizar en la blusa bordada



Ilustración 35: Blusa de Mujer bordada a mano.

3.3.1.3.3 VESTIDO DE NIÑA CON BORDADO ARTESANAL

El vestido de niña de que será sujeto de estudio es el modelo denominado vestido panal, el cual tiene un tipo de bordado manual muy complejo por lo que le agrega valor a la prenda, en la siguiente imagen se presenta el modelo del vestido de niña:



Ilustración 36: Vestido de niña de panal.

PARTES COMPONENTE

- Tira de Panal
- Delantero
- Forro del delantero
- Trasero
- Forro del Trasero
- Falda
- Forro de la Falda
- 2 Lazas

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES	REQUERIMIENTOS
Telas de Dacrón estampado y blanco, según especificaciones presentadas en este documento.	$1\frac{1}{2}$ yardas de un rollo de 150 cm.
Botones	3 unidad
Tira para Bordado.	1 unidad
Hilo para bordado de panal.	30 yardas
	130 yardas

Tabla 199: Materiales a utilizar en el vestido de niña de panal.

3.3.1.3.4 MANTAS BORDADAS

Para el estudio de la manta bordada se seleccionó una que tenga las dimensiones mayores ya que por ende tiene un bordado más complejo y es más representativo este modelo de manta con toda la línea de productos para el hogar con bordados manuales. A continuación, se muestra el diseño de la manta:



Ilustración 37: Manta Bordada

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas de lino, según especificaciones presentadas en este documento.	$\frac{1}{4}$ yardas de un rollo de 150 cm.
Hilo madeja.	30 yardas.
Hilo	80 yardas

Tabla 200: Materiales a usar en la manta bordada

3.3.1.3.5 BOLSOS CON BORDADOS ARTESANALES

Los bolsos confeccionados con tela de manta cruda y forro interior de Dacrón, ideal para cargar artículos como libros, libretas, cosméticos, etc. el cual es bordado a mano con diferentes diseños, pero en general deberá tener 3 bordados pequeños y un bordado grande (Ver ilustraciones) y un decorado manual en las horillas del bolso (Artesanalmente conocido como dientes de chucho). También posee bolsas pequeñas interiores para guardar documentos u otras cosas.



Ilustración 38: Bolso Bordado

PARTES COMPONENTE

- Parte delantera (Una de manta y una de Dacrón)
- Parte Trasera (Una de manta y una de Dacrón)
- Tira de unión

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas de manta cruda	1 yarda de un rollo de 150 cm.
Broche de sujeción	1 unidad
Forro de Dacrón	1 yarda de un rollo de 150 cm.
Hilo	125 yardas

Tabla 201: Materiales a utilizar en el bolso bordado

BORADOS QUE PUEDEN EMPLEARSE EN TODOS LOS PRODUCTOS EN BASE A BORDADO MANUAL

- Bordado de rococó
- Bordado en liso
- Bordado de diente para los detalles.

3.3.2 LINEAS DE PRODUCTOS EN BASE A TEXTILES ARTESANALES Y TEÑIDOS NATURALES

3.3.2.1 DEFINICIÓN DE PRODUCTOS

El estudio de Mercado consumidor de productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos naturales dio como resultado que los productos con mayor demanda son los siguientes:

1. Blusas y vestidos de Mujer
2. Bolsos
3. Bufandas

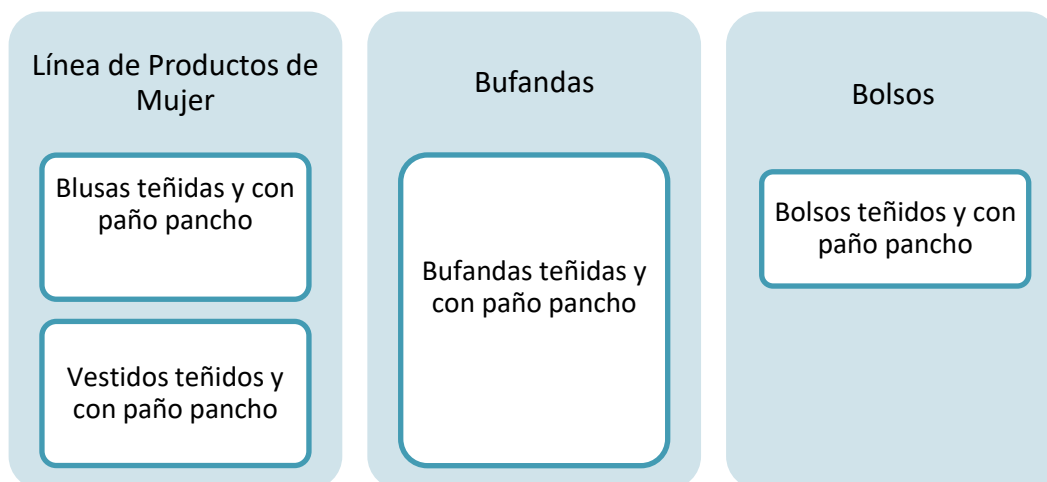


Ilustración 39: Líneas de Productos de confección en base a teñidos naturales y paño pancho.

3.3.2.2 ESPECIFICACION DE PRODUCTOS

A continuación, se detallan las características de los productos a confeccionar:

ESPECIFICACIONES	BLUSAS DE MUJER	
	TEÑIDO	PAÑO PANCHO
Descripción del producto	Prenda de vestir casual para dama se utiliza en contextos que no exigen el respeto de un código de vestimenta formal.	Prenda de vestir casual para dama se utiliza en contextos que no exigen el respeto de un código de vestimenta formal.
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas: Manta cruda. Los colores de teñido preferidos son el azul, rojo y negro.	Telas: Manta cruda. Decoraciones con paño pancho.
Insumos de fabricación	Botones Hilo	Botones Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 202: Especificaciones del Producto: Blusa de Mujer teñida con tinte natural o paño pancho.

ESPECIFICACIONES	VESTIDOS DE MUJER	
	TEÑIDO	PAÑO PANCHO
Descripción del producto	Prenda de vestir casual para dama se utiliza en contextos que no exigen el respeto de un código de vestimenta formal.	Prenda de vestir casual para dama se utiliza en contextos que no exigen el respeto de un código de vestimenta formal.
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas: Manta cruda. Los colores de teñido preferidos son el azul, rojo y negro.	Telas: Manta cruda. Decoraciones con paño pancho.
Insumos de fabricación	Botones Hilo	Botones Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 203: Especificaciones del Producto: Vestido teñido con tinte natural o paño pancho.

ESPECIFICACIONES	BUFANDAS	
	TEÑIDO	PAÑO PANCHO
Descripción del producto	Prenda de utilizada en temporadas de climas fríos.	Prenda de utilizada en temporadas de climas fríos.
Clasificación de producto	Producto duradero de consumo estacional.	Producto de duradero de consumo estacional.
Materiales de fabricación	Telas: Manta cruda. Los colores de teñido preferidos son el azul, rojo y negro.	Telas: paño pancho.
Insumos de fabricación	Hilo	Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 204: Especificaciones del Producto: Bufanda teñida con tinte natural o paño pancho.

ESPECIFICACIONES	BOLSOS DE MUJER	
	TEÑIDO	PAÑO PANCHO
Descripción del producto	Prenda de vestir para dama, es un receptáculo cuya función principal es la de transportar un número reducido de objetos de uso frecuente (billeteras, monederos, llaves, documentos o similares, utensilios de belleza femenina (maquillaje, pintalabios, etc.), peines, cigarrillos, etc.)	Prenda de vestir para dama, es un receptáculo cuya función principal es la de transportar un número reducido de objetos de uso frecuente (billeteras, monederos, llaves, documentos o similares, utensilios de belleza femenina (maquillaje, pintalabios, etc.), peines, cigarrillos, etc.)
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas: Manta cruda. Los colores de teñido preferidos son el azul, rojo y negro.	Telas: paño pancho.

Insumos de fabricación	Entretela Broche Hilo	Entretela Broche Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 205: Especificaciones del Producto: Bolso teñido con tinte natural o paño pancho.

3.3.2.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA

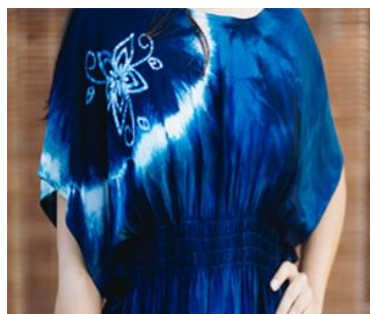
Se presenta a continuación los requerimientos de materia prima de los productos de confección en base a teñidos naturales y paño pancho.:

3.3.2.3.1 BLUSA DE MUJER TEÑIDA CON TINTE NATURAL O CON PAÑO PANCHO

Debido a la gran cantidad de diseños en blusas y bordados elaborados por las mujeres de Panchimalco se estudió un modelo con bastante aceptación por parte del consumidor, el cual se presenta en la siguiente imagen:

PARTES COMPONENTE

- Cuello
- 2 mangas
- Delantero
- Trasero
- Puños



MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas tipo manta cruda	$1\frac{1}{2}$ yardas de un rollo de 150 cm.
Hilo	115 yardas
Tela de paño pancho	Dos tiras de 11 * 3 pulgadas
Tinte natural	100 gr



Tabla 206: Materiales a utilizar en la blusa teñida con tinte natural o paño pancho.bordada

Ilustración 40: Blusa de Mujer con paño pancho y teñida con tinte natural.

3.3.2.3.2 VESTIDO DE MUJER TEÑIDA CON TINTE NATURAL O CON PAÑO PANCHO

Debido a la gran cantidad de diseños en vestidos y bordados elaborados por las mujeres de Panchimalco se estudió un modelo con bastante aceptación por parte del consumidor, el cual se presenta en la siguiente imagen:

PARTES COMPONENTE

- Cuello
- Delantero
- Trasero

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas tipo manta cruda	2 yardas de un rollo de 150 cm.
Hilo	115 yardas
Tela de paño pancho	Una tira de 6 * 35 pulgadas
Tinte natural	100 gr

Tabla 207: Materiales a utilizar en vestido teñido con tinte natural o paño pancho.



Ilustración 41: Vestido de Mujer con paño pancho y teñido con tinte natural.

3.3.2.3.3 BUFANDA TEÑIDA CON TINTE NATURAL O CON PAÑO PANCHO

Debido a la gran cantidad de diseños en vestidos y bordados elaborados por las mujeres de Panchimalco se estudió un modelo con bastante aceptación por parte del consumidor, el cual se presenta en la siguiente imagen:

PARTES COMPONENTE

- Cuerpo

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas tipo manta cruda (Teñido) o Paño pancho.	1 yardas de un rollo de 150 cm.
Hilo	100 yardas
Tinte natural	100 gr

Tabla 208: Materiales a utilizar en bufanda teñida con tinte natural o paño pancho.



Ilustración 42: Bufandas con paño pancho y teñido con tinte natural.

3.3.2.3.4 BOLSOS CON TINTE NATURAL O CON PAÑO PANCHO

Los bolsos confeccionados con tela de manta cruda o paño pancho, ideal para cargar artículos como libros, libretas, cosméticos, etc.

PARTES COMPONENTE

- Parte delantera. (Una de manta o paño pancho y una de Dacrón)
- Parte Trasera. (Una de manta o paño pancho y una de Dacrón)
- Tira de unión.

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas de manta cruda.	1 yarda de un rollo de 150 cm.
Broche de sujeción	1 unidad
Forro de Dacrón	1 yarda de un rollo de 150 cm.
Hilo	125 yardas
Paño pancho	½ yarda
Tinte	100 gr

Tabla 209: Materiales a utilizar en el bolso teñido con tinte natural o paño pancho.

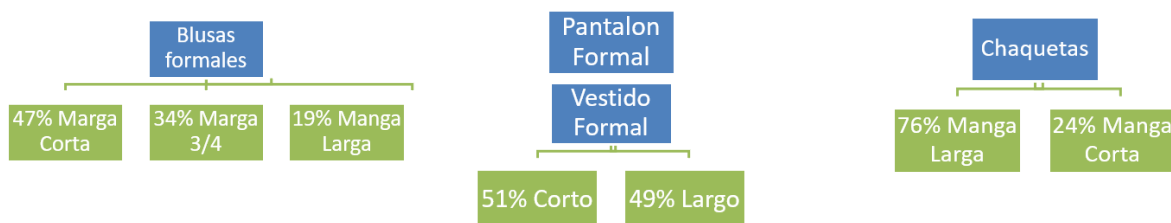


Ilustración 43: Bolsos con paño pancho y teñido con tinte natural.

3.3.3 LINEAS DE PRODUCTOS EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES

3.3.3.1 PRODUCTOS SELECCIONADOS

De acuerdo a la información obtenida en el estudio de mercado de productos de la línea de productos de confección en base a textiles industriales, en el cual se planteó una estrategia de enfoque hacia productos de prendas de vestir formales para mujer, se presenta los productos que este estudio técnico tomara en cuenta:



3.3.3.2 ESPECIFICACIONES DE PRODUCTOS

Se presenta a continuación la especificación de los productos de confección en base a textiles industriales:

ESPECIFICACIONES	BLUSAS FORMALS		
	MANGA CORTA	MANGA LARGA	MANGA 3/4
Descripción del producto	Prenda de vestir para dama de oficina o eventos de buena presentación.	Prenda de vestir para dama de oficina o eventos de buena presentación.	Prenda de vestir para dama de oficina o eventos de buena presentación.
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.	Producto de consumo masivo, duradero.	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas de algodón, lino y seda.	Telas de algodón, lino y seda.	Telas de algodón, lino y seda.
Insumos de fabricación	34% de los productos llevan un bordado (Industrial) y estampados. Botones Entretela Hilo	34% de los productos llevan un bordado (Industrial) y estampados. Botones Entretela Hilo	34% de los productos llevan un bordado (Industrial) y estampados. Botones Entretela Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica	Empaquetada en una bolsa plástica	Empaquetada en una bolsa plástica
ESPECIFICACIONES	PANTALONES FORMALS		
	MANGA CORTA		
Descripción del producto	Prenda de vestir para dama de oficina o eventos de buena presentación.		
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.		
Materiales de fabricación	Telas de lino y dacron.		
Insumos de fabricación	Botones Zipper Hilo		
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado		

Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica	
ESPECIFICACIONES	VESTIDOS FORMALES	
	CORTO	LARGO
Descripción del producto	Prenda de vestir para dama de oficina o eventos de buena presentación.	Prenda de vestir para dama de oficina o eventos de buena presentación.
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas de lino y seda.	Telas de lino y seda.
Insumos de fabricación	Botones Broches Cremallera Hilo	Botones Broches Cremallera Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica	Empaquetada en una bolsa plástica
ESPECIFICACIONES	CHAQUETAS	
	MANGA CORTA	MANGA LARGA
Descripción del producto	Prenda de vestir para dama de oficina o eventos de buena presentación.	Prenda de vestir para dama de oficina o eventos de buena presentación.
Clasificación de producto	Producto de consumo masivo, duradero.	Producto de consumo masivo, duradero.
Materiales de fabricación	Telas de lino y poliéster.	Telas de lino y poliéster.
Insumos de fabricación	Botones Entretela Broches Cremallera Velcro Hilo	Botones Entretela Broches Cremallera Velcro Hilo
Identificación	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado	Viñeta de marca y viñeta de uso y lavado
Presentación para inventariar.	Empaquetada en una bolsa plástica	Empaquetada en una bolsa plástica

Tabla 210 Especificaciones de los productos linea industrial

3.3.3.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA EN PRODUCTOS

Se presenta a continuación los requerimientos de materia prima de los productos de confección en base a textiles industriales:

3.3.3.3.1 BLUSA FORMAL MANGA LARGA

Del estudio de mercado se sabe que la moda es algo muy importante para el mercado consumidor, por lo que se sabe que deberá tomarse muy en cuenta en los diseños de productos, pero la misma moda hace que estos tengan un ciclo de vida muy rápido, en 1 o 2 meses, puede que las tendencias hayan cambiado y que los productos se estén rediseñando constantemente.

Se presentan algunas ideas de lo que este tipo de lo que se quiere lograr con este tipo de prenda:



Ilustración 44 Blusa manga larga

Para efectos de este estudio técnico, se analizará el patrón básico de las blusas formales que se presenta a continuación:



PARTES COMPONENTE

- Cuello
- 2 mangas
- Bolsa
- Paneles delanteros
- Canesú
- Panel trasero.

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas de lino, algodón y seda, según especificaciones presentadas en este documento.	1 $\frac{1}{2}$ yarda de un rollo de 150 cm.
Botones	5 botones + 1 de repuesto
Entretela	Dimensión aproximada 0.5 m * 0.08 m

Tabla 211 Materiales a utilizar para la blusa.

3.3.3.2 VESTIDO FORMAL CORTO

Del estudio de mercado se sabe que la moda es algo muy importante para el mercado consumidor, por lo que se sabe que deberá tomarse muy en cuenta en los diseños de productos, pero la misma moda hace que estos tengan un ciclo de vida muy rápido, en 1 o 2 meses, puede que las tendencias hayan cambiado y que los productos se estén rediseñando constantemente.

Se presentan algunas ideas de lo que este tipo de lo que se quiere lograr con este tipo de prenda:



Ilustración 45 Vestido Formal

Para efectos de este estudio técnico, se analizará el patrón básico de los vestidos formales que se presenta a continuación:

PARTES COMPONENTE

- Cuello
- 2 mangas
- 1 pieza delantera
- 2 piezas traseras



MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas de lino y seda, según especificaciones presentadas en este documento.	1 $\frac{3}{4}$ yardas de un rollo de 150 cm.
Cremallera	1 unidad
Broche	1 unidad.

Tabla 212 Materiales a utilizar para el vestido formal

3.3.3.3 CHAQUETA MANGA LARGA

Del estudio de mercado se sabe que la moda es algo muy importante para el mercado consumidor, por lo que se sabe que deberá tomarse muy en cuenta en los diseños de productos, pero la misma moda hace que estos tengan un ciclo de vida muy rápido, en 1 o 2 meses, puede que las tendencias hayan cambiado y que los productos se estén rediseñando constantemente.

Se presentan algunas ideas de lo que este tipo de lo que se quiere lograr con este tipo de prenda:



NAVIO
Elegant and Fashion



Para efectos de este estudio técnico, se analizará el patrón básico de las chaquetas que se presenta a continuación:

PARTES COMPONENTE

- Cuello
- 2 mangas
- 2 pieza delantera
- 2 piezas de laterales
- 2 piezas traseras
- 2 bolsas



Ilustración 46 Chaqueta

MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas de poliéster y lino, según especificaciones presentadas en este documento.	2 yardas de un rollo de 150 cm.
Botones	3 unidades y uno de repuesto.
Entretela	Dimensión aproximada 0.5 m * 0.08 m
Forro de poliéster o acetato.	1 $\frac{1}{2}$ yardas

Tabla 213 Materiales a utilizar para la chaqueta

3.3.3.4 PANTALON FORMAL PARA MUJER

Del estudio de mercado se sabe que la moda es algo muy importante para el mercado consumidor, por lo que se sabe que deberá tomarse muy en cuenta en los diseños de productos, pero la misma moda hace que estos tengan un ciclo de vida muy rápido, en 1 o 2 meses, puede que las tendencias hayan cambiado y que los productos se estén rediseñando constantemente.

Se presentan algunas ideas de lo que este tipo de lo que se quiere lograr con este tipo de prenda:

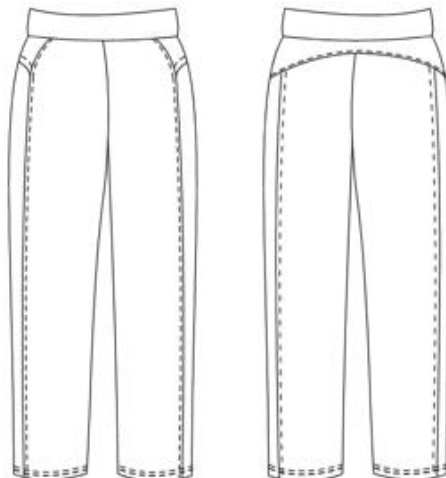


Ilustración 47 Pantalon Formal

Para efectos de este estudio técnico, se analizará el patrón básico de pantalones formales que se presenta a continuación:

PARTES COMPONENTE

- Portañoela
- 2 bolsas delanteras
- 2 partes delanteras
- Relojera
- Falso
- 2 partes traseras
- Traslapo
- Bolsa trasera 2
- Pretina
- Trabilla



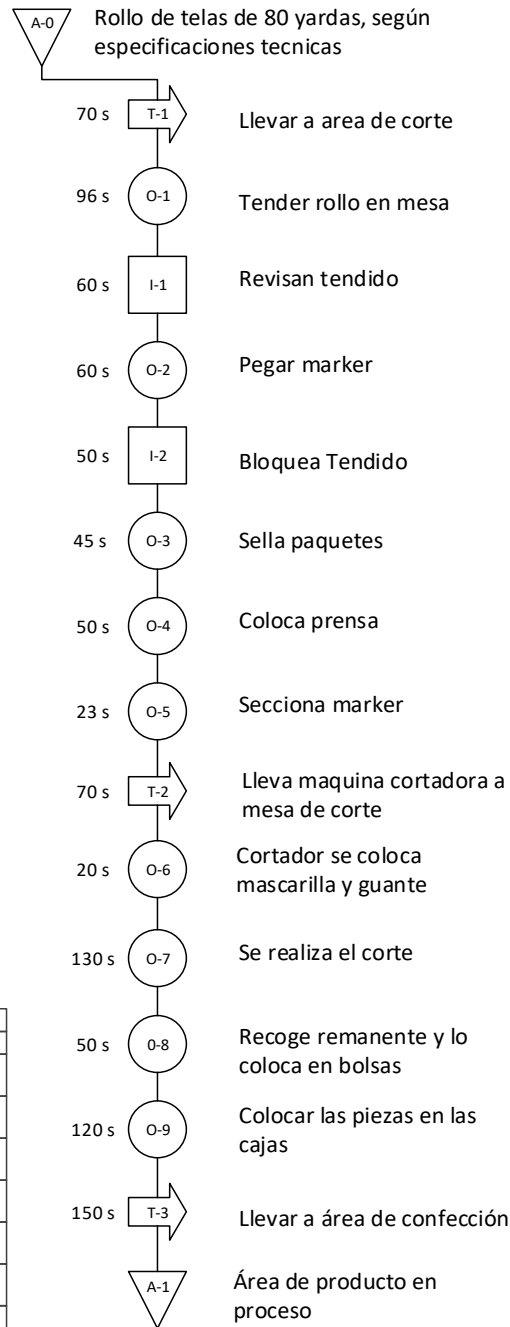
MATERIALES A USAR POR UNIDAD

MATERIALES DIRECTOS	REQUERIMIENTOS
Telas de poliéster y lino, según especificaciones presentadas en este documento.	$1 \frac{1}{2}$ yardas de un rollo de 150 cm.
Botones	1 unidades y uno de repuesto.
Cremallera	1 unidad

Tabla 214 Materiales a utilizar en el Pantalón formal

3.3.4 DIAGRAMAS DE FLUJO DE PROCESO.

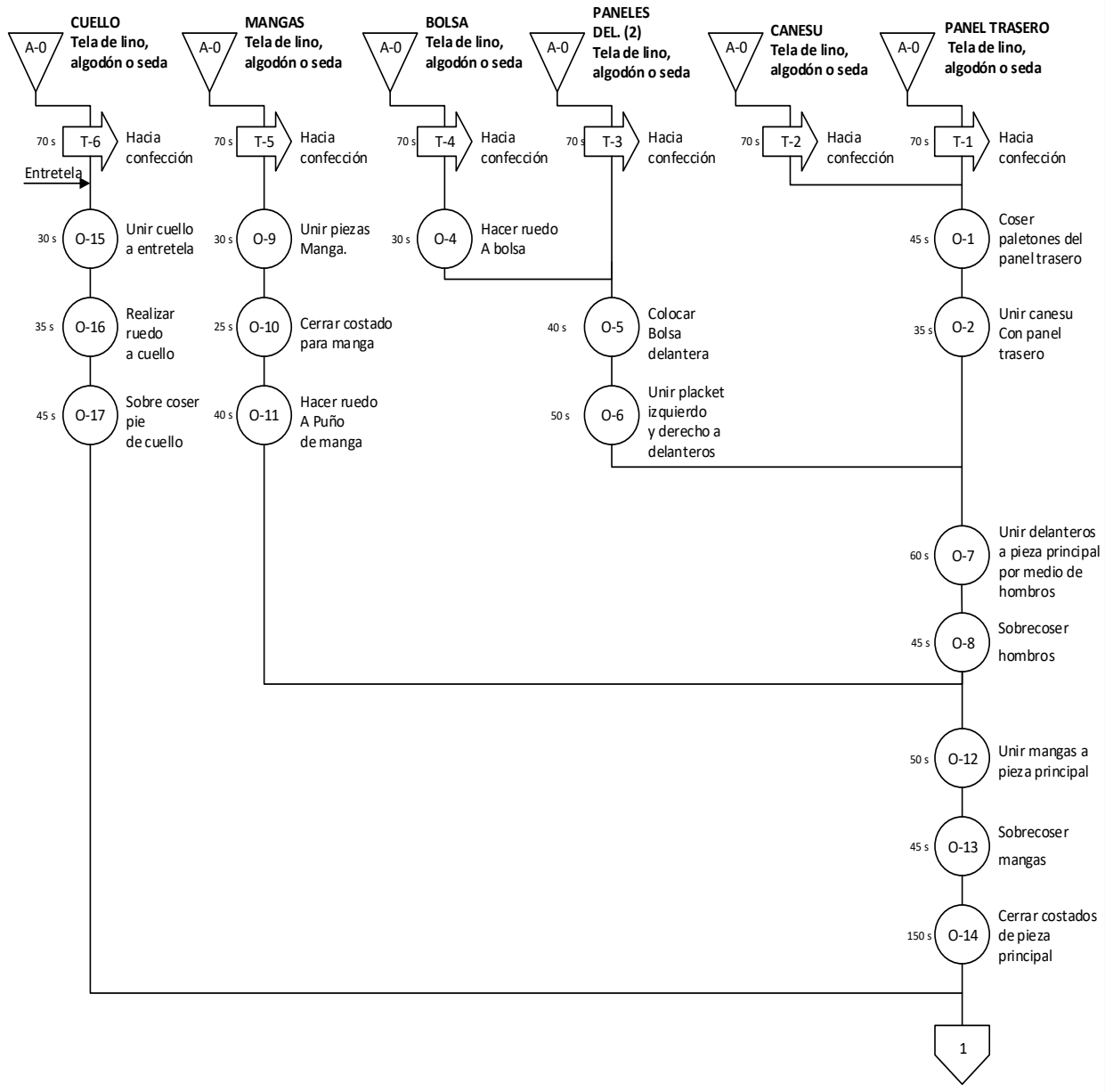
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS - ÁREA DE CORTE



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (s)	Distancia (ft)
○	9	474	--
→	3	290	
□	2	110	--
⊔	0	0	--
▽	2	--	--
⊖	0	0	--
Total		874	

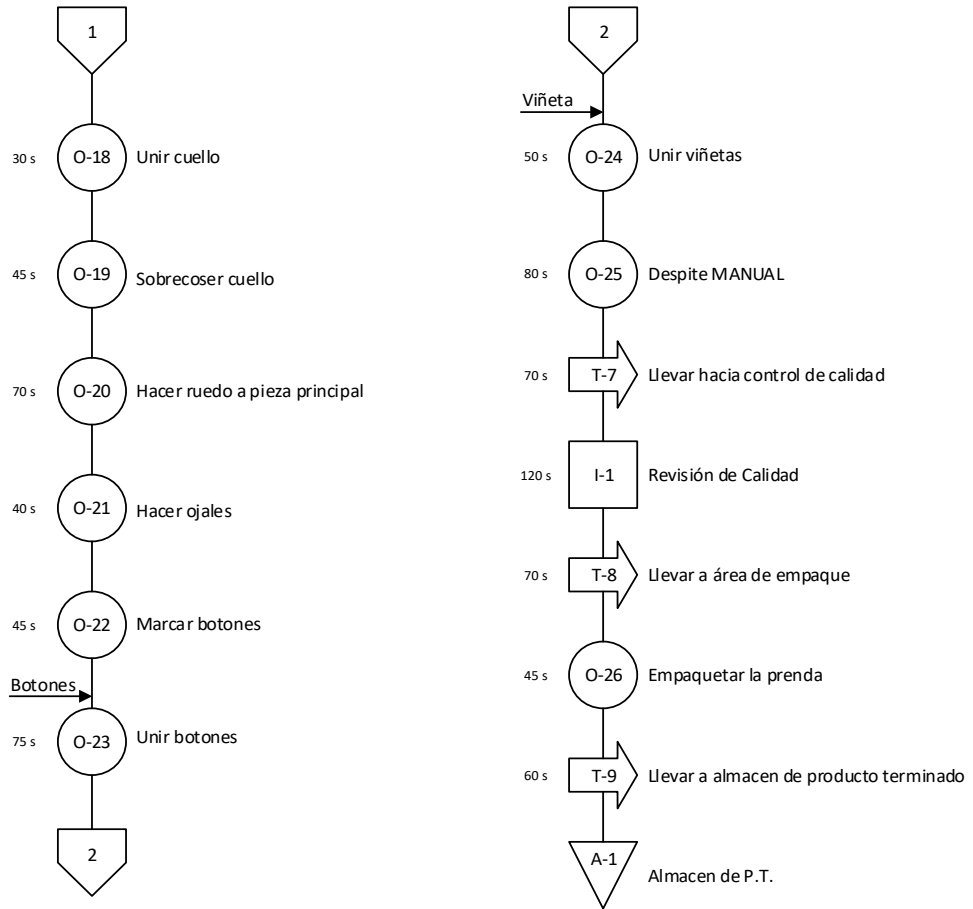
	FECHA	SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE CORTE	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGÍA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 1/1

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE BLUSA MANGA LARGA



	FECHA	ELABORADO SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE BLUSA FORMAL	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGIA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
				PLANO 1/2

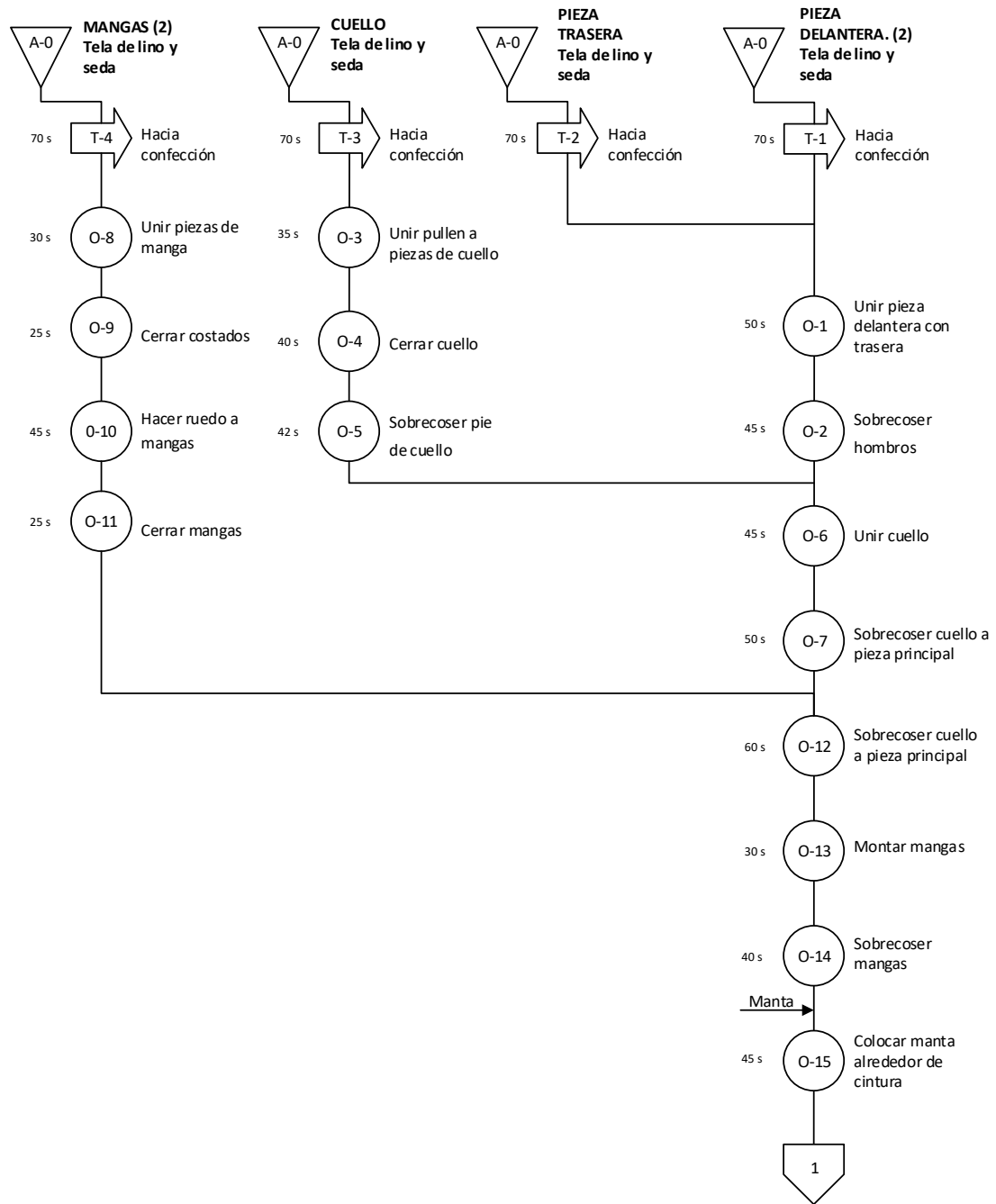
DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE BLUSA MANGA LARGA



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (s)	Distancia (ft)
○	26	1555	--
➡	9	620	
□	1	120	--
◐	0	0	--
▽	2	--	--
◻	0	--	--
Total		2295	

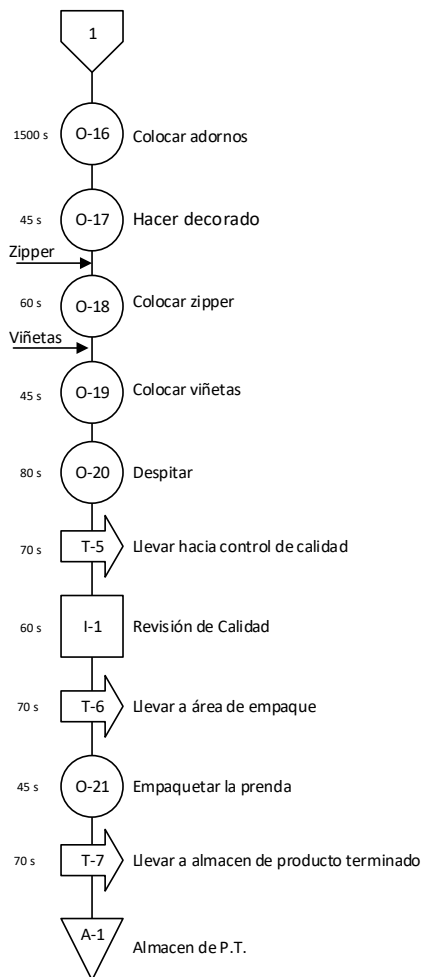
	FECHA	ELABORADO: SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE BLUSA FORMAL	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGIA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 2/2

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE VESTIDO FORMAL CORTO



	FECHA	ELABORADO: SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE VESTIDO FORMAL	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGÍA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 1/2

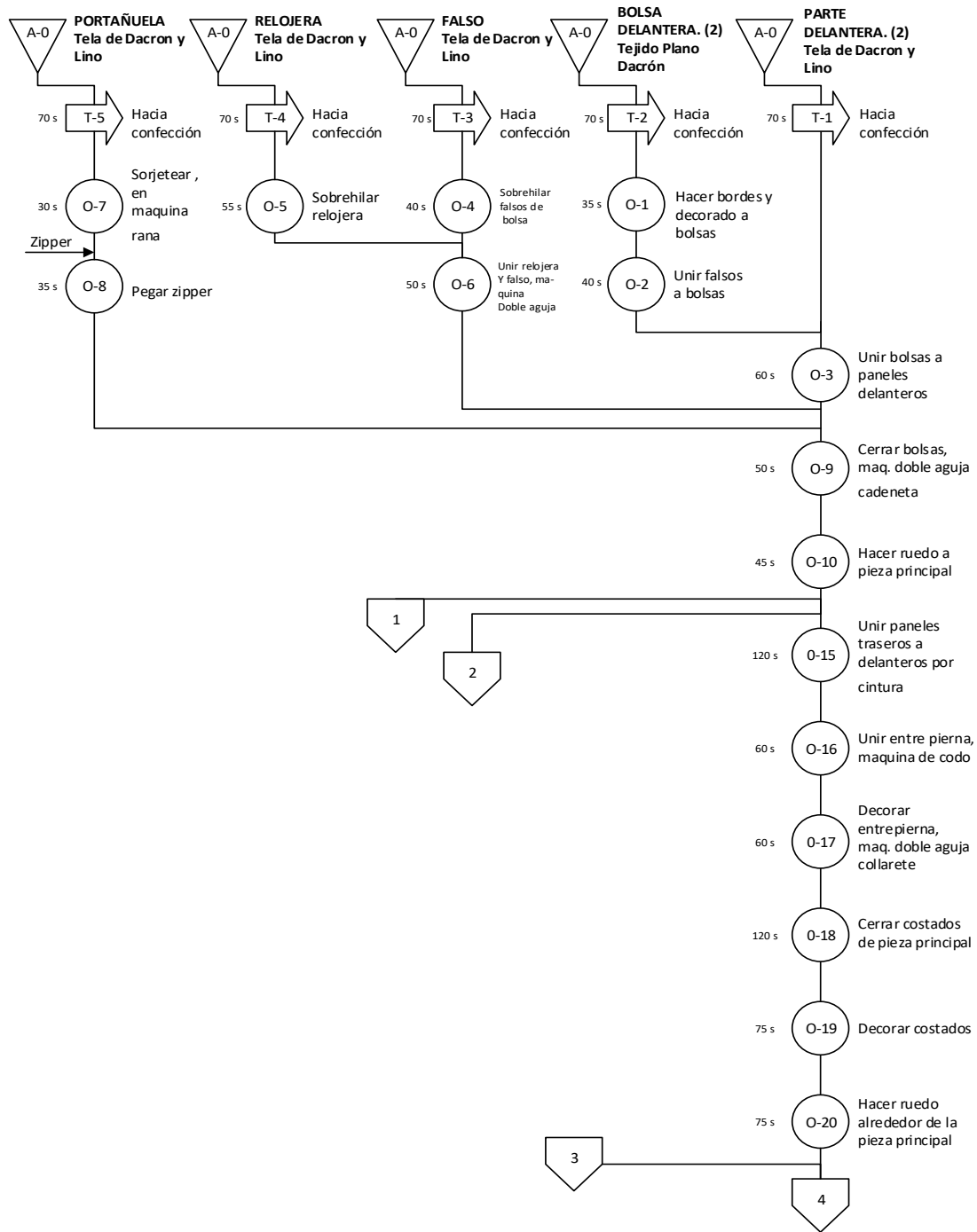
DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE VESTIDO FORMAL CORTO



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (s)	Distancia (ft)
○	21	2382	--
➔	7	490	
□	1	60	--
◐	0	--	--
▽	2	--	--
◻			--
Total		2932	--

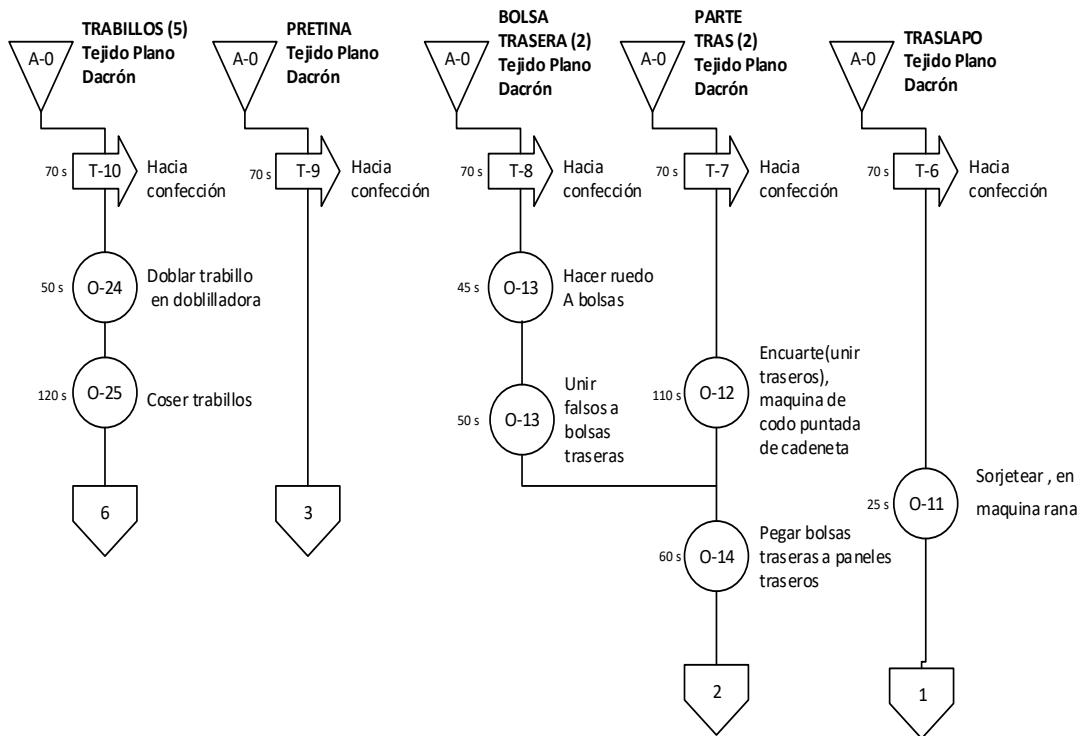
	FECHA	ELABORADO: SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE VESTIDO FORMAL	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGÍA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 2/2

DIAGRAMAS DE FLUJO DE PROCESO DE PANTALÓN FORMAL PARA DAMA



	FECHA	ELABORADO	OPERACIONES DE PANTALON FORMAL	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18	SQ13003		
COMPROBADO	21-09-18	SC13010		
		SR13016		
SIMBOLOGÍA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERA INDUSTRIAL
				PLANO 1/3

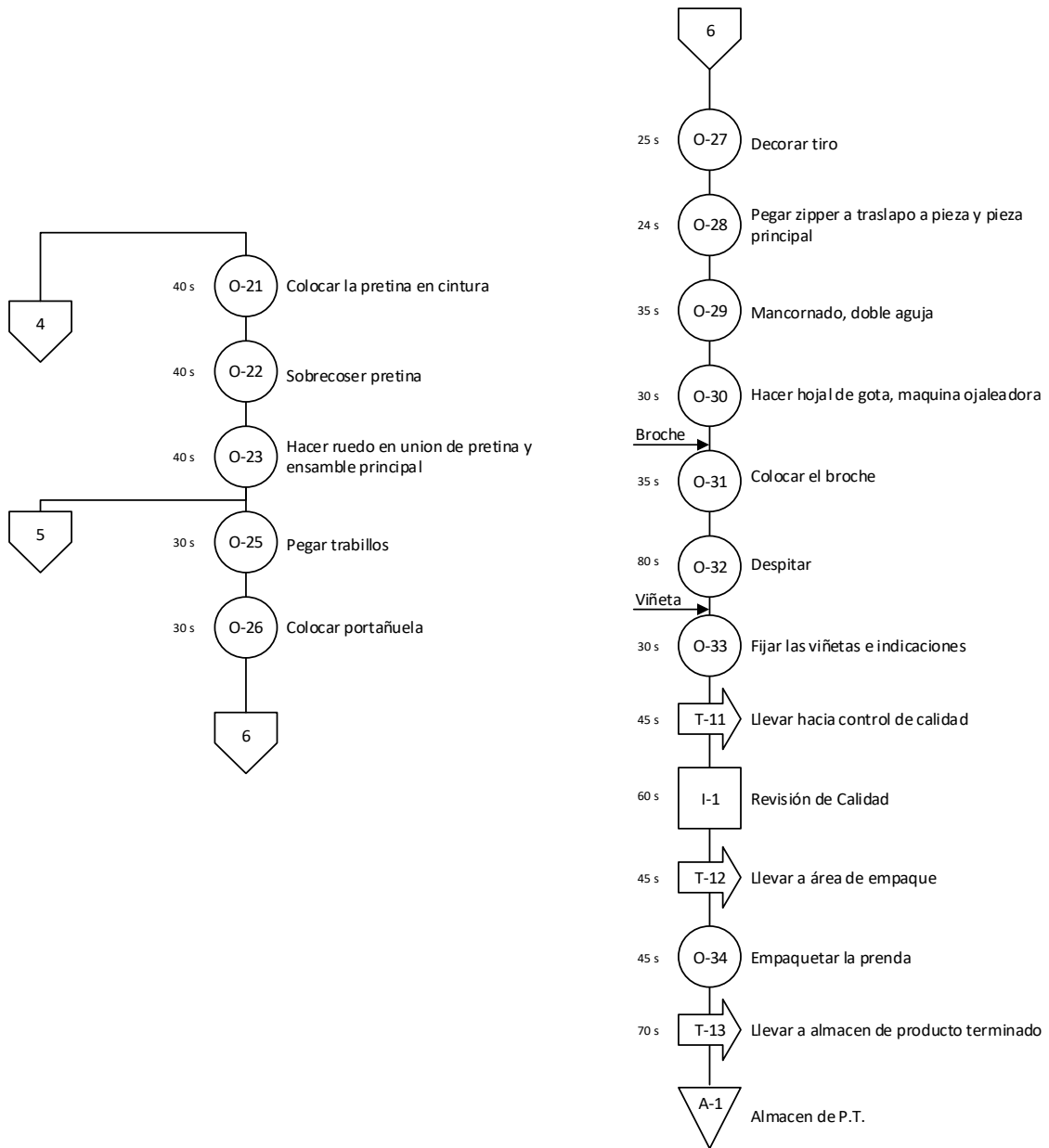
DIAGRAMAS DE FLUJO DE PROCESO DE PANTALÓN FORMAL PARA DAMA



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (s)	Distancia (ft)
○	34	1834	--
➔	13	860	
◻	1	60	--
◐	0	0	--
▽	2	--	--
◻	0	--	--
Total		2754	--

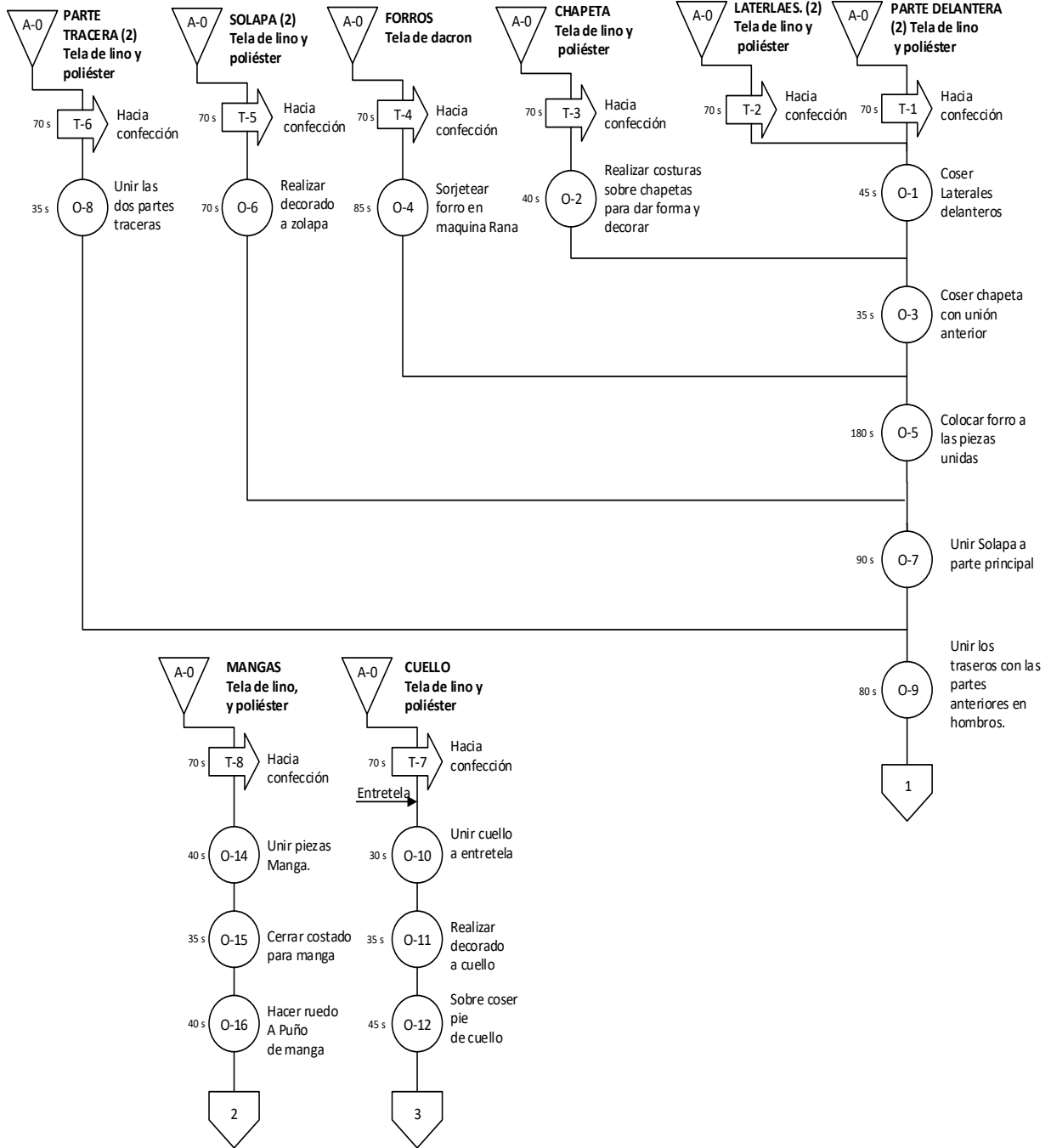
	FECHA	ELABORADO: SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE PANTALON FORMAL	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGÍA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 2/3

DIAGRAMAS DE FLUJO DE PROCESO DE PANTALÓN FORMAL PARA DAMA



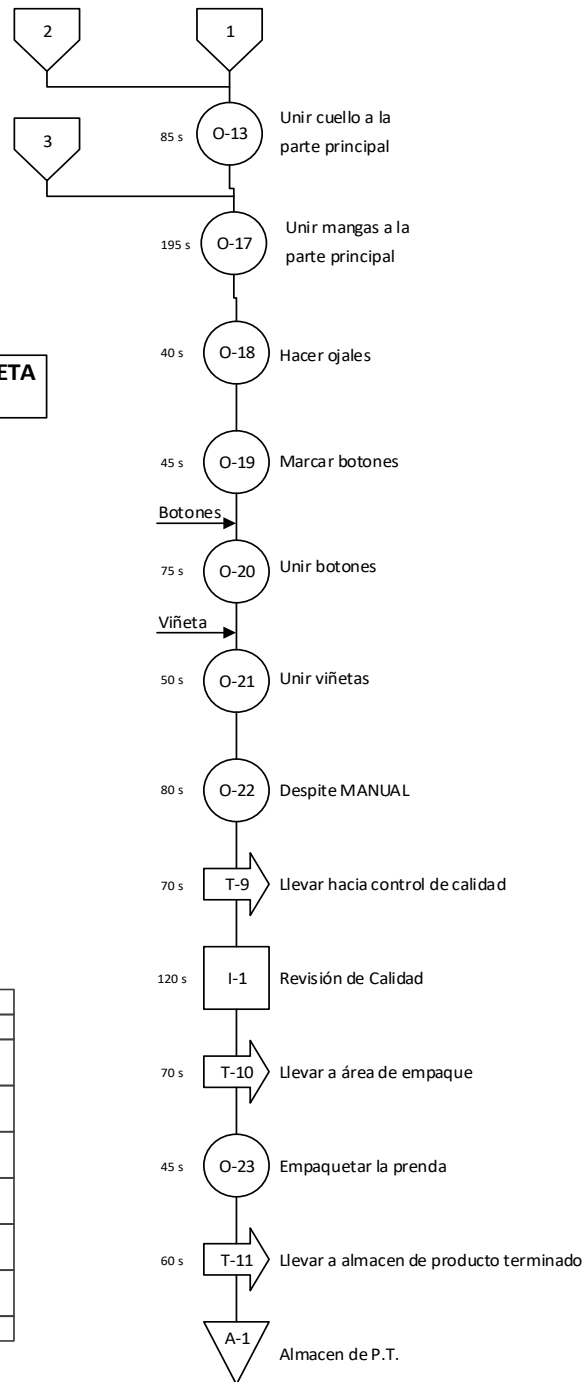
	FECHA	ELABORADO SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE PANTALON FORMAL	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGÍA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 3/3

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE CHAQUETA PARA DAMA



	FECHA	ELABORADO: SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE CHAQUETA	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGIA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 1/2

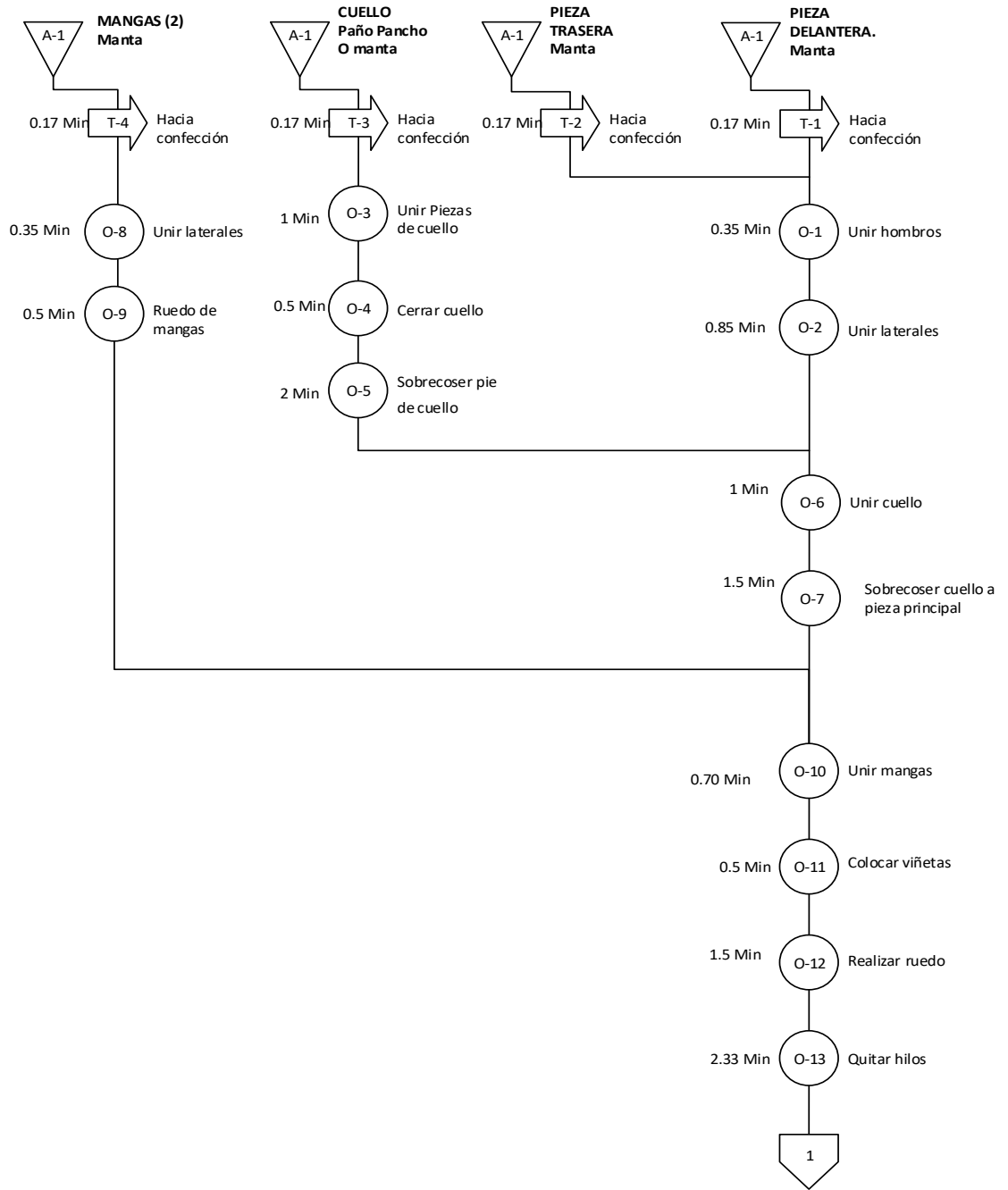
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE CHAQUETA PARA DAMA



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (s)	Distancia (ft)
○	23	1500	--
➡	11	706	
□	1	120	--
◐	0	--	--
▽	2	--	--
◻	0	--	--
Total		2326	

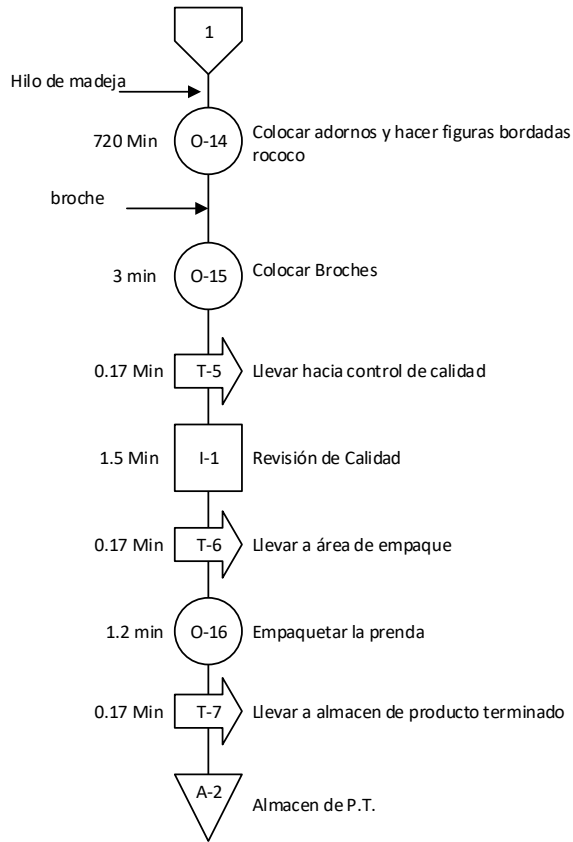
	FECHA	ELABORADO: SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE CHAQUETA	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGÍA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 2/2

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE BLUSA BORDADA



	FECHA	ELABORADO SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE BLUSA CON BORDADOS ARTESANALES	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGÍA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 1/2

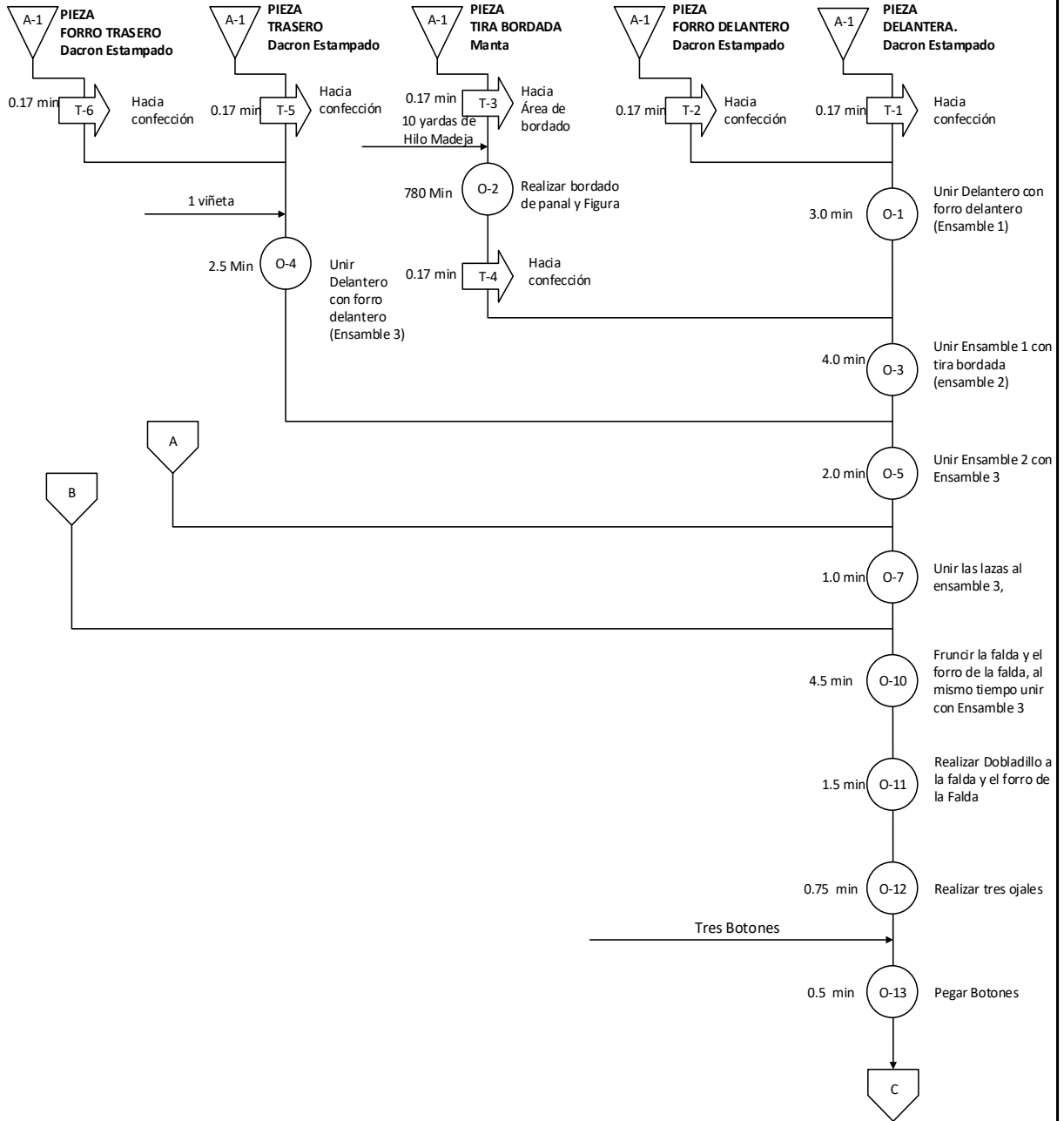
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE BLUSA BORDADA



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (Min)	Distancia (ft)
○	16	737.28	--
➔	7	1.19	---
□	1	1.5	--
◐	0	0	--
▽	5	--	--
◑	0	0	--
Total		739.97	

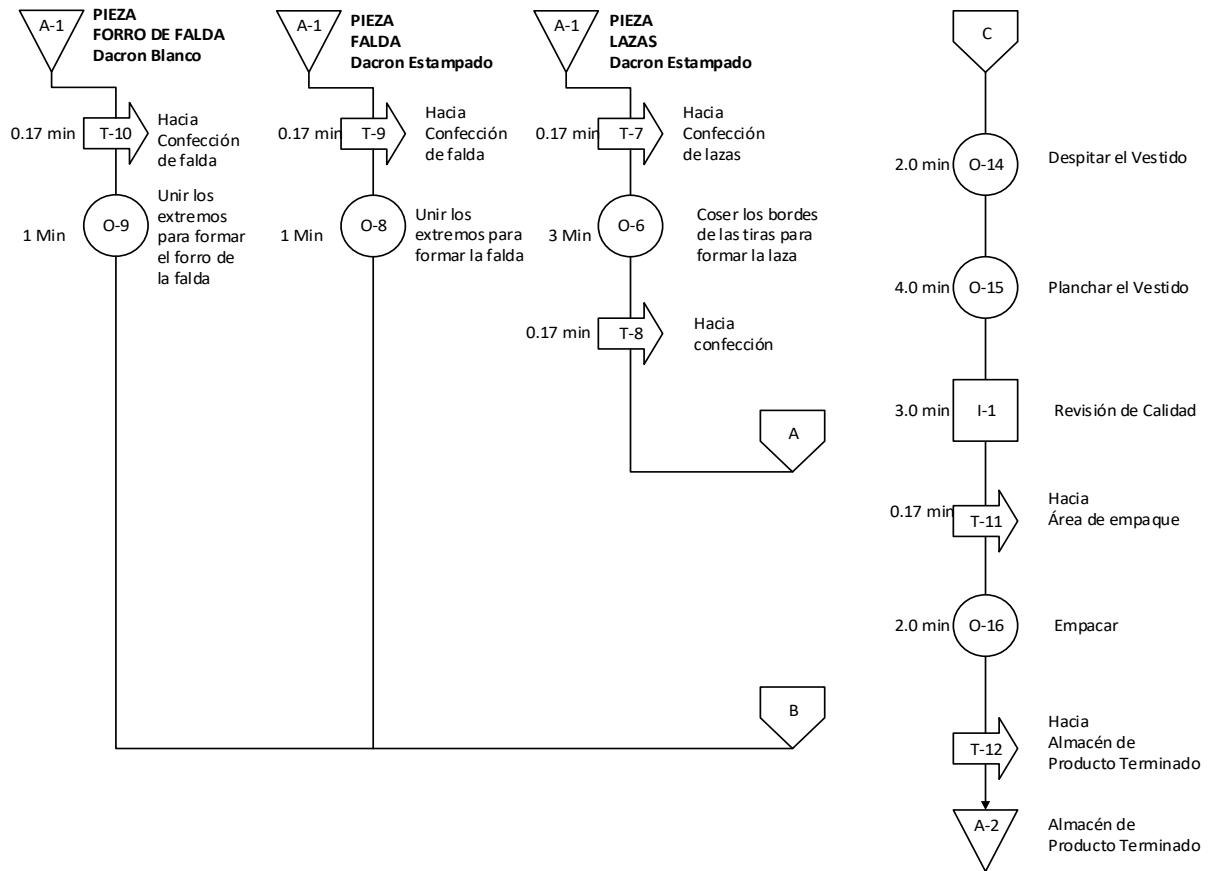
	FECHA	ELABORADO SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE BLUSA CON BORDADOS ARTESANALES	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGÍA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 2/2

DIAGRAMA DEL FLUJO DE PROCESO DE UN VESTIDO DE NIÑA (PANAL)



	FECHA	SQ13003 SC13010 SR13016	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18		
COMPROBADO	21-09-18		
SIMBOLOGÍA ASME	DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS PARA LA CONFECCION DE UN VESTIDO DE NIÑA		ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
			PLANO 1/2

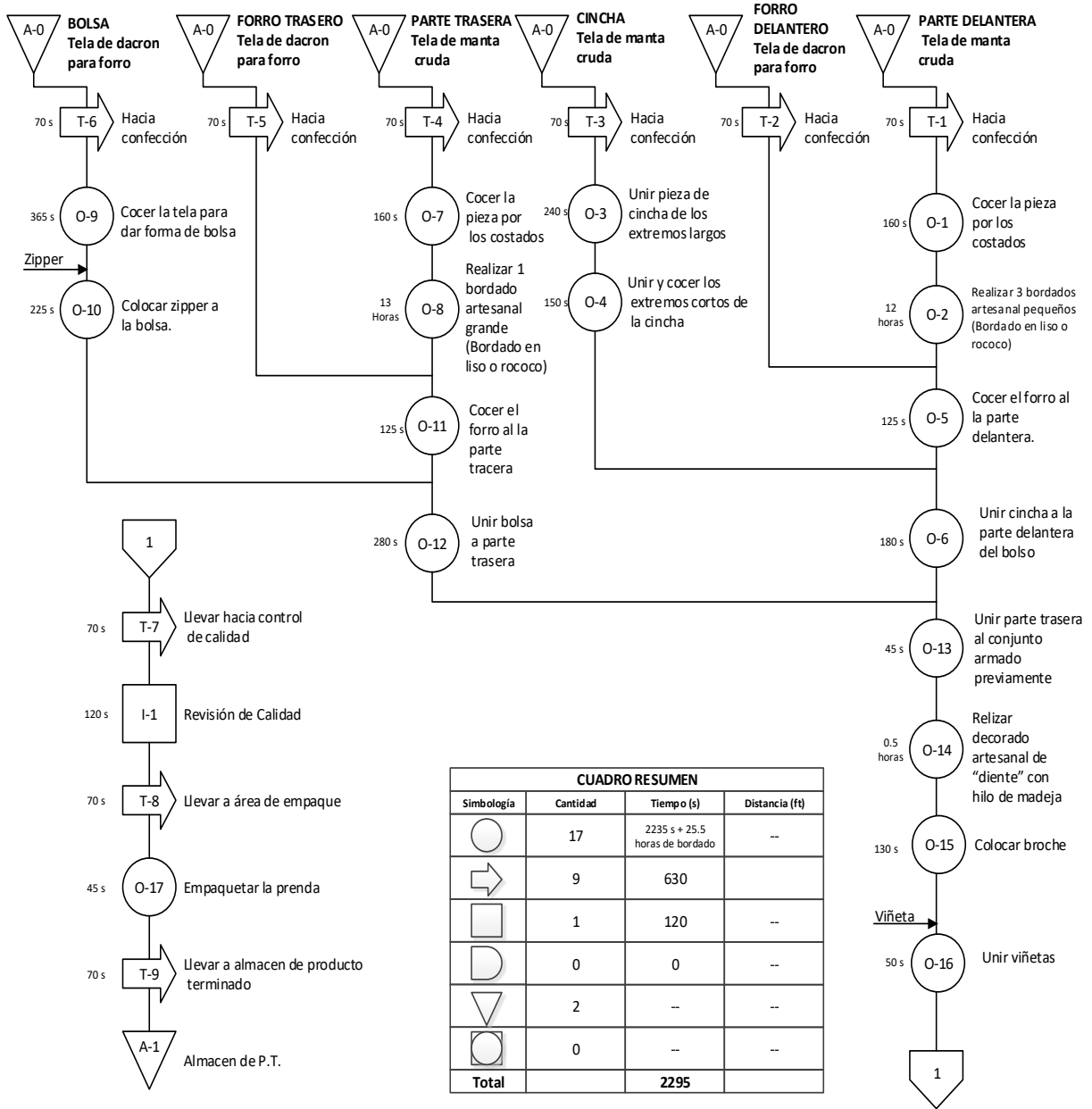
DIAGRAMA DEL FLUJO DE PROCESO DE UN VESTIDO DE NIÑA (PANAL)



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (min)	Distancia (ft)
○	16	2.04	--
➔	12	812.75	0
□	1	3.0	--
◐	0	0	--
▽	2	--	--
◻	0	0	--
Total		817.79	0

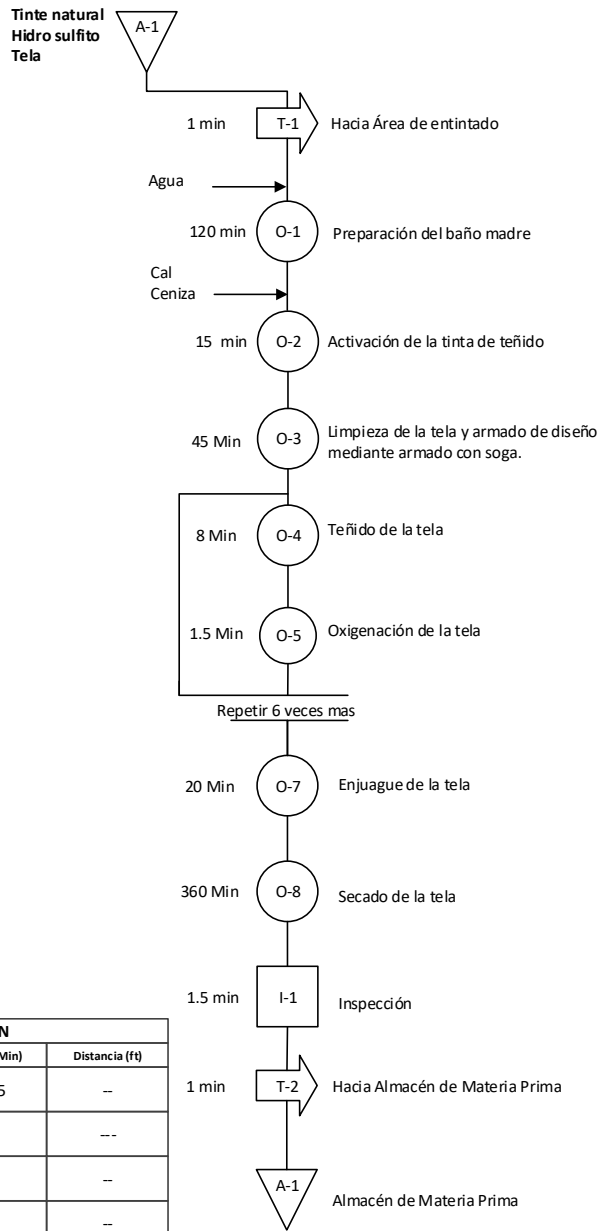
	FECHA	SQ13003	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18	SC13010	
COMPROBADO	21-09-18	SR13016	
SIMBOLOGÍA ASME	DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS PARA LA CONFECCION DE UN VESTIDO DE NIÑA		ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
			PLANO 2/2

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE BOLSO CON BORDADO ARTESANAL



	FECHA	ELABORADO SQ13003 SC13010 SR13016	OPERACIONES DE BOLSO CON BORDADO ARTESANAL	ACOPANCHI
DIBUJADO	21-09-18			
COMPROBADO	21-09-18			
SIMBOLOGIA ASME	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN			ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
				PLANO 1/1

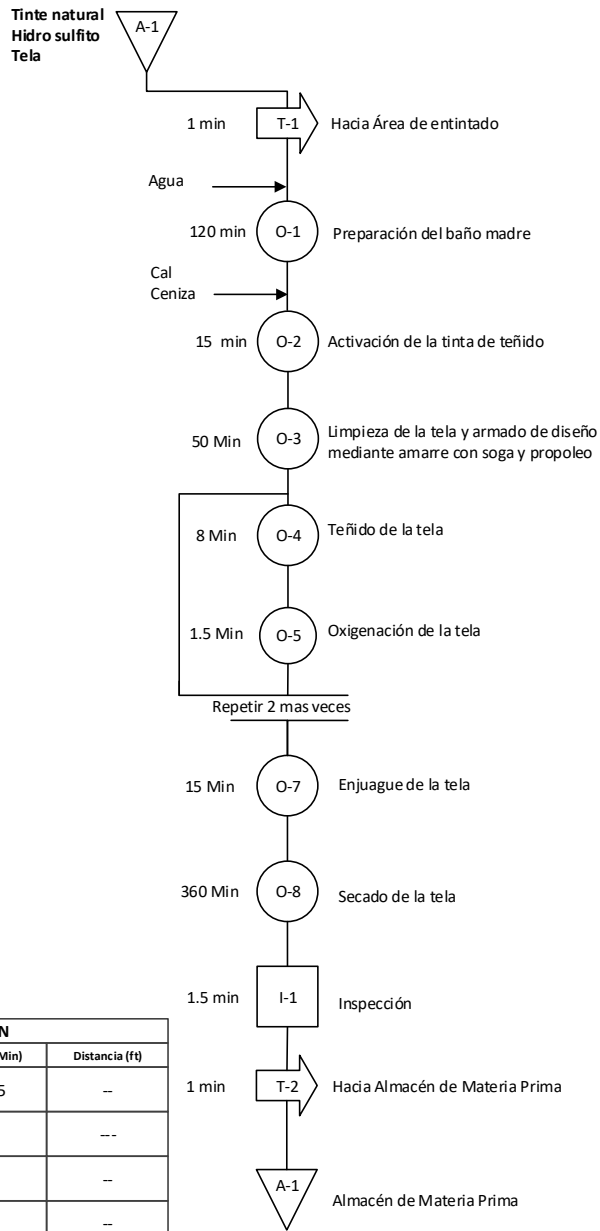
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE TEÑIR LA TELA DE FIBRAS NATURALES A BASE DE TINTES NATURALES - VESTIDO



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (Min)	Distancia (ft)
○	8	606.5	--
➡	2	2	--
□	1	1.5	--
◐	0	0	--
▽	2	--	--
◻	0	0	--
Total		625	

	FECHA	SQ13003	ACOPANCHI
DIBUJADO	1-07-2018	SC13010	
COMPROBADO	5-07-2018	SR13016	
SIN ESCALA	DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO PARA TEÑIR LA TELA A BASE DE TINTES NATURALES		ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
			PLANO 1/1

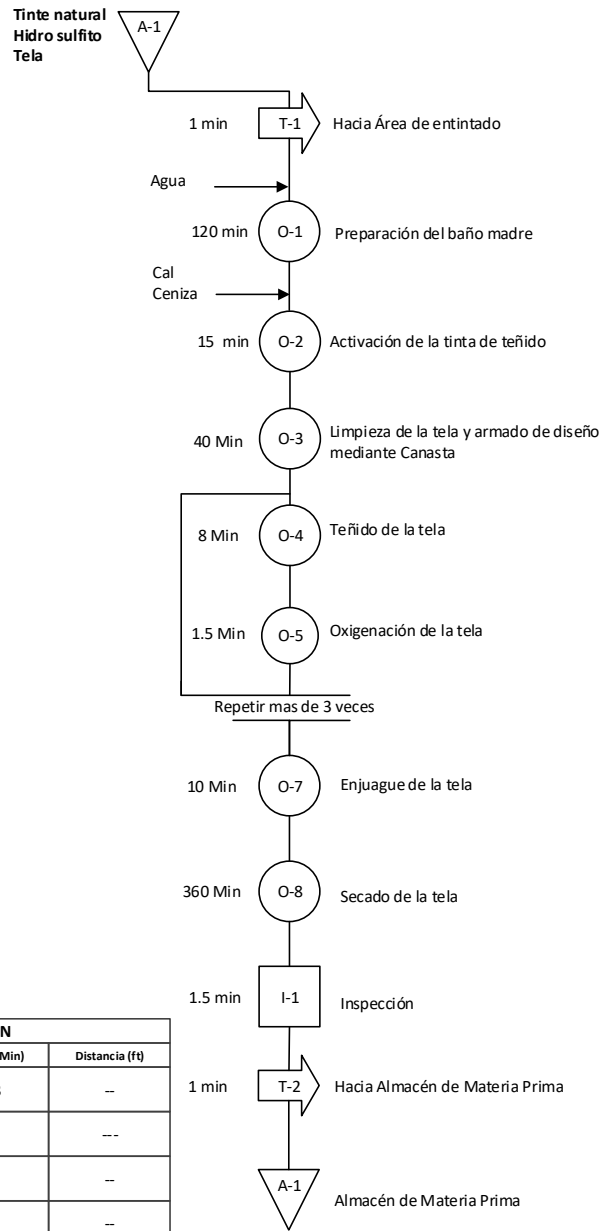
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE TEÑIR LA TELA DE FIBRAS NATURALES A BASE DE TINTES NATURALES - BLUSA



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (Min)	Distancia (ft)
○	8	588.5	--
➡	2	2	--
□	0	1.5	--
◐	0	0	--
▽	2	--	--
◻	0	0	--
Total		592	

	FECHA	SQ13003	ACOPANCHI
DIBUJADO	1-07-2018	SC13010	
COMPROBADO	5-07-2018	SR13016	
SIN ESCALA	DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO PARA TEÑIRLA TELA A BASE DE TINTES NATURALES		ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL PLANO 1/1

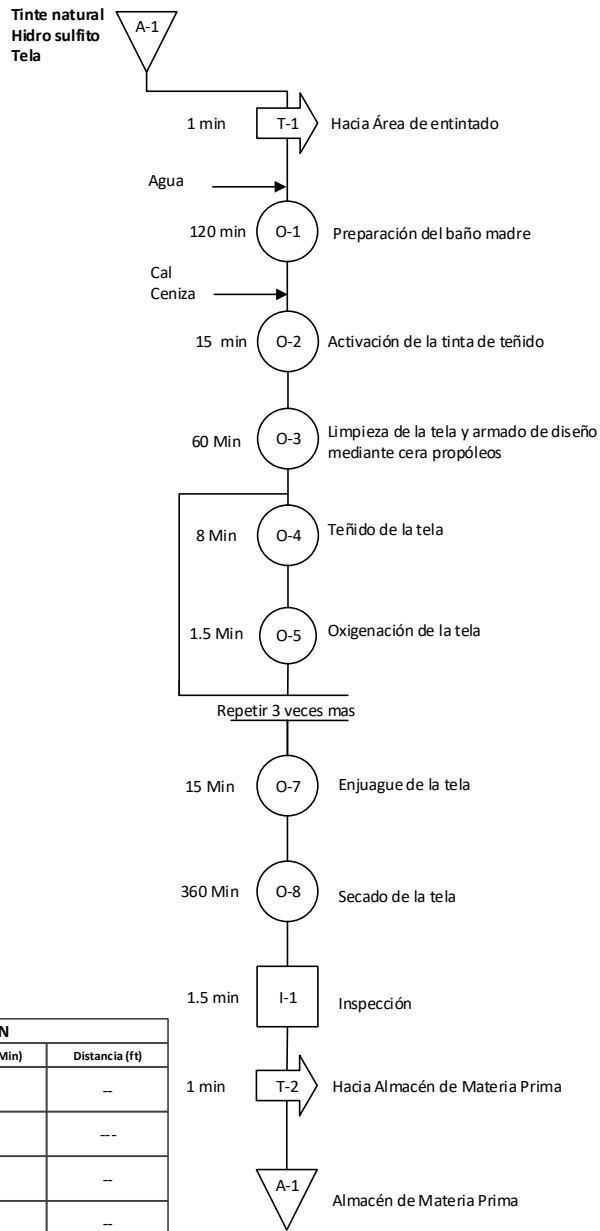
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE TEÑIR LA TELA DE FIBRAS NATURALES A BASE DE TINTES NATURALES - BOLSO



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (Min)	Distancia (ft)
○	8	583	--
➡	2	2	--
□	1	1.5	--
◐	0	0	--
▽	2	--	--
◻	0	0	--
Total		586.5	

	FECHA	SQ13003	ACOPANCHI
DIBUJADO	1-07-2018	SC13010	
COMPROBADO	5-07-2018	SR13016	
SIN ESCALA	DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO PARA TEÑIRLA TELA A BASE DE TINTES NATURALES		ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
			PLANO 1/1

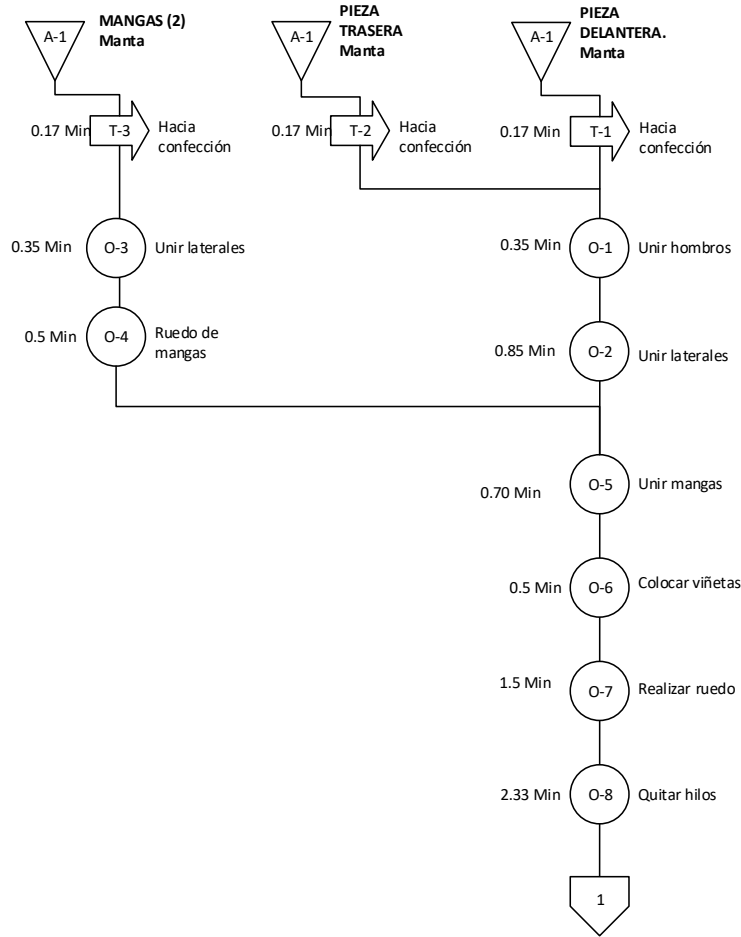
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE TEÑIR LA TELA DE FIBRAS NATURALES A BASE DE TINTES NATURALES - BUFANDA



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (Min)	Distancia (ft)
○	8	608	--
➡	2	2	--
□	1	1.5	--
◐	0	0	--
▽	2	--	--
◻	0	0	--
Total		611.5	

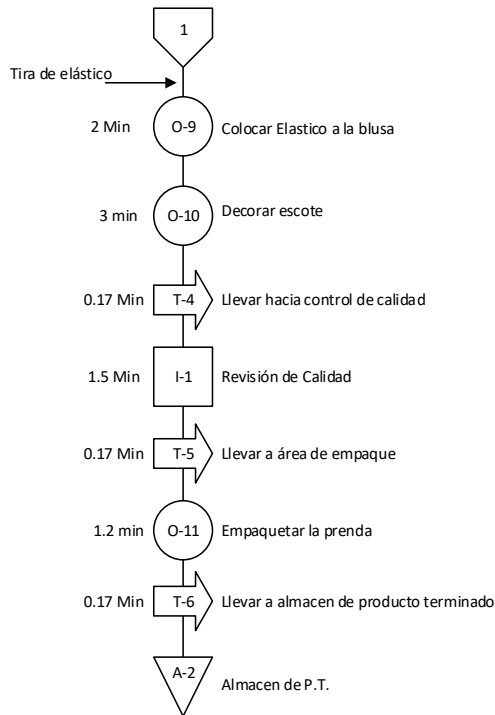
	FECHA	SQ13003	ACOPANCHI
DIBUJADO	1-07-2018	SC13010	
COMPROBADO	5-07-2018	SR13016	
SIN ESCALA	DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO PARA TEÑIRLA TELA A BASE DE TINTES NATURALES		ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
			PLANO 1/1

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE BLUSA TEÑIDA CON TINTES NATURALES



	FECHA	SQ13003 SC13010 SR13016	ACOPANCHI
DIBUJADO	1-07-2018		
COMPROBADO	5-07-2018		
SIN ESCALA	DIAGRAMA DE PROCESOS PARA LA CONFECCION DE UNA BLUSA TEÑIDA CON TINTES NATURALES		ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
			PLANO 1/2

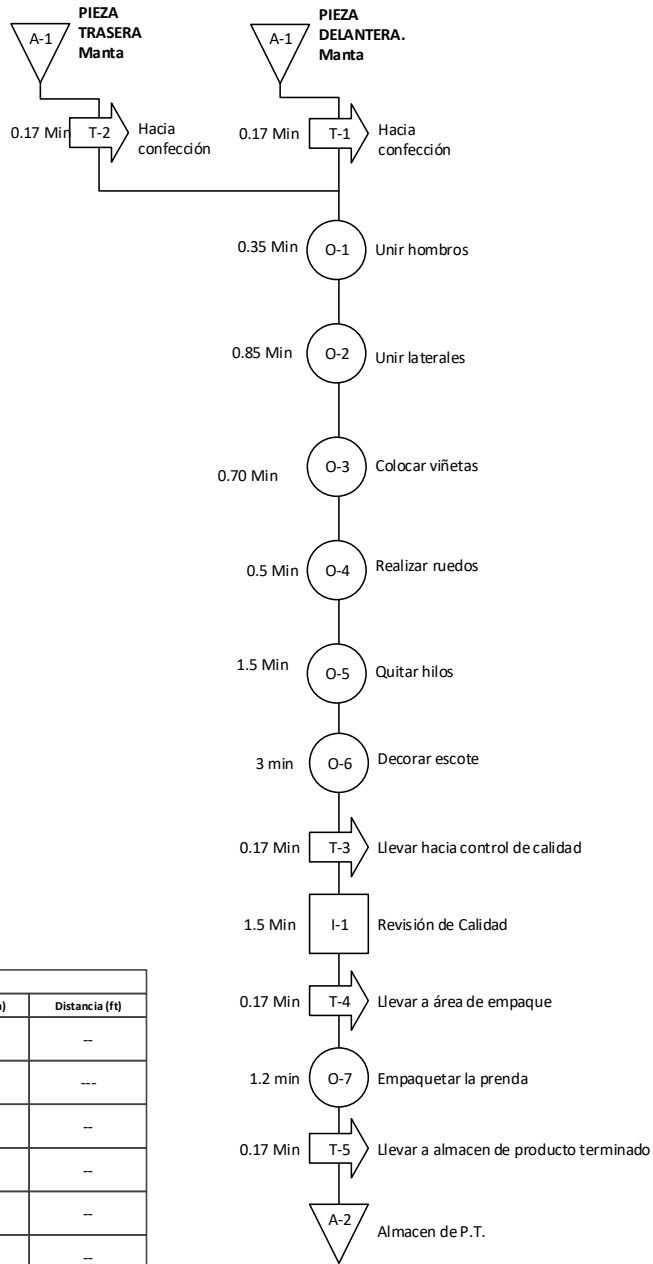
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE BLUSA TEÑIDA CON TINTES NATURALES.



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (Min)	Distancia (ft)
○		13.28	--
➡	5	1.02	---
□	1	1.5	--
◐	0	0	--
▽	5	--	--
◻	0	0	--
Total		14.8	

	FECHA	SQ13003 SC13010 SR13016	ACOPANCHI
DIBUJADO	1-07-2018		
COMPROBADO	5-07-2018		
SIN ESCALA	DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO PARA LA CONFECCION DE UNA BLUSA TEÑIDA CON TINTES NATURALES		ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
			PLANO 2/2

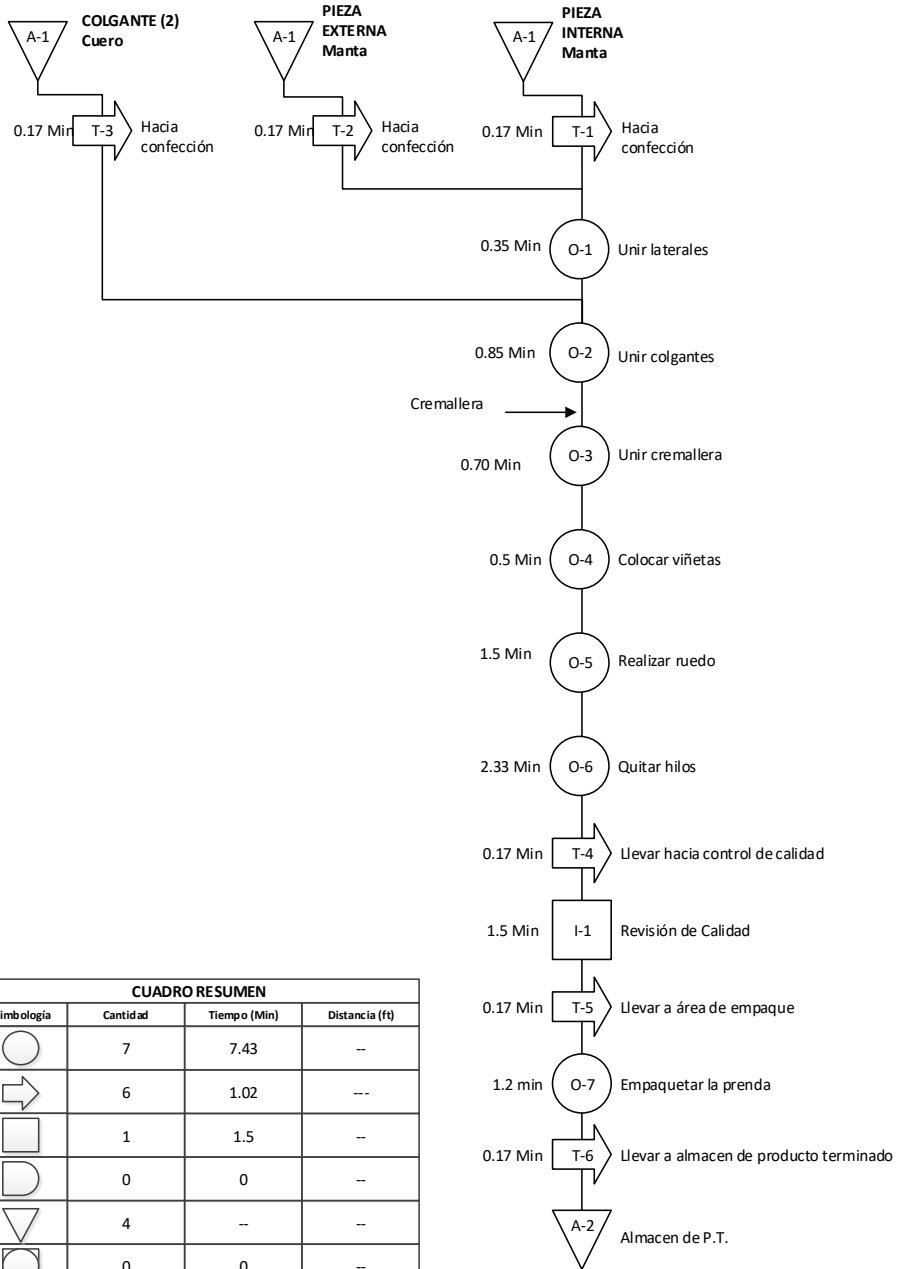
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE VESTIDO TEÑIDO CON TINTES NATURALES



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (Min)	Distancia (ft)
○	11	8.1	--
➡	5	0.85	--
□	1	1.5	--
◐	0	0	--
▽	5	--	--
◻	0	0	--
Total		10.45	

	FECHA	SQ13003 SC13010 SR13016	ACOPANCHI
DIBUJADO	1-07-2018		
COMPROBADO	5-07-2018		
SIN ESCALA	DIAGRAMA DE PROCESOS PARA LA CONFECCION DE UN VESTIDO TEÑIDO CON TINTES NATURALES		ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL PLANO 1/1

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE BOLSO TEÑIDO CON TINTES NATURALES



CUADRO RESUMEN			
Simbología	Cantidad	Tiempo (Min)	Distancia (ft)
○	7	7.43	--
➡	6	1.02	---
□	1	1.5	--
◐	0	0	--
▽	4	--	--
◻	0	0	--
Total		9.95	

	FECHA	SQ13003 SC13010 SR13016	ACOPANCHI
DIBUJADO	1-07-2018		
COMPROBADO	5-07-2018		
SIN ESCALA	DIAGRAMA DE PROCESOS PARA LA CONFECCION DE UN BOLSO TEÑIDO CON TINTES NATURALES		ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL PLANO 1/1

3.4 SUB SISTEMA DE PLANIFICACION DE LA PRODUCCIÓN.

Toda empresa bien organizada está en la obligación de planear su producción para evitar tener problemas en el proceso productivo lo menos posible, en el plan de producción se deben tomar en cuenta ciertos aspectos que se supone sucederán en un período de tiempo determinado. El horizonte de planeación de la producción de la planta industrial de confección de las mujeres bordadoras de Panchimalco será de Años. Para realizar este plan se tomarán en cuenta ciertos factores tales como tiempo a laborar en el año, eficiencia, pronósticos de venta y se trabajará con una tasa de producción constante a lo largo de los 5 años.

La planificación de la producción es una de las partes medulares con las que cuenta el presente estudio; ya que, en esta parte auxiliados del pronóstico de ventas, determinado en la etapa de investigación de mercados, se realizaran los cálculos correspondientes a la demanda a cubrir de cada producto.

3.4.1 PRONOSTICO DE VENTAS DE LA LÍNEA ARTESANAL

Se muestra a continuación los volúmenes de ventas esperados de todas las líneas tanto industrial como las artesanales.

LINEA DE BORDADO MANUAL

Se presentan las proyecciones de ventas anuales para el bordado manual tomando en consideración por ser el mercado consumidor.

PROYECCIONES ANUALES					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
blusa para mujer	1141	1191	1244	1298	1355
bolsos	469	489	511	533	557
vestido para mujer	672	702	733	765	799
mantas con bordado	509	532	555	580	605
decoraciones de mesa	407	425	444	464	484
vestido para niña	122	128	133	139	145
short para mujer	153	160	167	174	182
vestido para bebé	122	128	133	139	145
faldas para mujer	92	96	100	104	109
Blusa para niña	92	96	100	104	109
Sobre fundas	61	64	67	70	73
short para niña	31	32	33	35	36
faldas para niña	10	11	11	12	12
camisas para bebe	20	21	22	23	24

Tabla 215 Proyecciones de ventas de línea de bordado manual

LINEA DE TINTES NATURALES

Se presentan las proyecciones de ventas anuales para el bordado manual tomando en consideración por ser el mercado consumidor.

PROYECCIONES ANUALES					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Blusa para mujer	1308	1365	1425	1488	1553
Bufandas	682	712	744	776	810

Bolsos	348	364	380	396	414
Vestidos	476	497	519	542	566
Poncho	242	252	263	275	287
Chaqueta	199	208	217	226	236

Tabla 216: Proyecciones de ventas de línea de paño pancho.

LINEA DE PAÑO PANCHO

Se presentan las proyecciones de ventas anuales para la confección de prendas de vestir que incluyan paño pancho.

PROYECCIONES ANUALES					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Blusa para mujer	540	564	589	615	642
Bufandas	203	211	221	230	241
Bolsos	199	208	217	226	236
Vestidos	235	245	256	267	279
Poncho	57	59	62	65	68
Chaqueta	50	52	54	57	59

Tabla 217 Proyecciones de ventas de línea de paño pancho

Nota: No se toma el mercado de consumo internacional de exportación debido a que la representación dentro del mercado es menor y debido a que se planea implementar el quinto año de funcionamiento de la planta.

3.4.2 PRONOSTICO DE VENTAS DE LA LÍNEA INDUSTRIAL

LINEA INDUSTRIAL

Se presenta un resumen de los resultados del estudio de mercado con respecto a la demanda potencial de los productos de la línea industrial

PROYECCIONES ANUALES					
TIPO DE PRENDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Blusa formal	21972	22939	23948	25002	26102
Pantalón formal	9907	10343	10798	11273	11769
Blusa informal	13441	14032	14649	15294	15967
Chaquetas	3669	3831	3999	4175	4359
Vestido formal	3991	4166	4350	4541	4741
Faldas	2573	2686	2804	2928	3056
short	2915	3043	3177	3317	3462
Vestido informal	3073	3209	3350	3497	3651

Tabla 218 Proyecciones de ventas de línea industrial

3.4.3 POLÍTICA LABORAL

Para poder planificar las operaciones de la empresa de las mujeres bordadoras de Panchimalco, se hace necesario conocer la jornada laboral y los días que se trabajaran en el año en la confección de las prendas. Para la ejecución del proyecto se ha tomado como base la cantidad de prendas a elaborar para el primer año, para la cual se calculan los días laborales. Cabe destacar que cuando la empresa se encuentre funcionando, deberá ser el departamento de producción los que decidan los horarios y jornadas de trabajo en base a las exigencias que le demanda el mercado.

Los elementos a considerar, para el establecimiento de los días laborales, son los siguientes:

- **Jornada Laboral:** De Lunes a Viernes con horarios de 8:00 am a 5:00 pm; y Sábado de 8:00 a 12:00 md, Descanso diario para el almuerzo de 12:00 m a 1:00 pm;
- **Horas laborales:** 44 horas/semana.
- **Días laborales:** 6 días/semana.
- **Semanas:** 52 semanas/año.
- **Días de asueto:** los días de asueto se establecerán de acuerdo a las disposiciones contenidas en el Código de Trabajo:
 - ✓ 1 de Enero.
 - ✓ Jueves, viernes y sábado de la Semana Santa.
 - ✓ 1 de Mayo.
 - ✓ 10 de Mayo
 - ✓ 5 y 6 de Agosto.
 - ✓ Día festivo de Panchimalco 14 de septiembre
 - ✓ 15 de Septiembre
 - ✓ 2 de Noviembre.
 - ✓ 25 de Diciembre

A continuación, se muestra el cálculo de los días laborales según calendario laboral para los siguientes 5 años con sus respectivos días de asueto y días laborales:

3.4.3.2 DÍAS LABORALES AÑO 2021

Enero							Febrero							Marzo							Abril						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
				1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18
18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28	22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25
25	26	27	28	29	30	31								29	30	31					26	27	28	29	30		

Mayo							Junio							Julio							Agosto						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
					1	2	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4				1	2	3	4	5	6	7	
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22
24	25	26	27	28	29	30	28	29	30					26	27	28	29	30	31	23	24	25	26	27	28	29	
31																					30	31					

Septiembre							Octubre							Noviembre							Diciembre											
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do					
			1	2	3	4	5					1	2	3				1	2	3	4	5	6	7				1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14	6	7	8	9	10	11	12					
13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21	13	14	15	16	17	18	19					
20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28	20	21	22	23	24	25	26					
27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31	29	30						27	28	29	30	31							

DÍAS HÁBILES DE TRABAJO POR MES, AÑO 2021						
Mes	Días al mes	Sábados del mes	Domingos del mes	Días de asueto en días hábiles	Días Hábiles	Horas laborales al mes
ENERO	31	5	5	1	20	180
FEBRERO	28	4	4	0	20	176
MARZO	31	4	4	0	23	200
ABRIL	30	4	4	2	20	180
MAYO	31	4	5	1	20	184
JUNIO	30	4	4	0	22	192
JULIO	31	5	4	0	22	196
AGOSTO	31	4	5	2	20	176
SEPTIEMBRE	30	4	4	2	20	176
OCTUBRE	31	5	5	0	21	188
NOVIEMBRE	30	4	4	1	21	184
DICIEMBRE	31	4	4	0	23	204
Total año	365	51	52	9	252	2236

Tabla 220 Días laborales año 2021

3.4.3.3 DÍAS LABORALES AÑO 2022

Enero							Febrero							Marzo							Abril						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
					1	2		1	2	3	4	5	6		1	2	3	4	5	6					1	2	3
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24
24	25	26	27	28	29	30	28							28	29	30	31				25	26	27	28	29	30	
31																											

Mayo							Junio							Julio							Agosto							
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	
						1			1	2	3	4	5					1	2	3		1	2	3	4	5	6	7
2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14	
9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21	
16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28	
23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31	29	30	31					
30	31																											

Septiembre							Octubre							Noviembre							Diciembre						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
			1	2	3	4						1	2		1	2	3	4	5	6				1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11	3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30			24	25	26	27	28	29	30	28	29	30				26	27	28	29	30	31		

DÍAS HÁBILES DE TRABAJO POR MES, AÑO 2022						
Mes	Días al mes	Sábados del mes	Domingos del mes	Días de asueto en días hábiles	Días Hábiles	Horas laborales al mes
ENERO	31	5	5	0	21	192
FEBRERO	28	4	4	0	20	176
MARZO	31	4	4	0	23	200
ABRIL	30	5	4	2	19	176
MAYO	31	4	5	1	21	184
JUNIO	30	4	4	0	22	192
JULIO	31	5	5	0	21	188
AGOSTO	31	4	4	1	22	196
SEPTIEMBRE	30	4	4	2	20	176
OCTUBRE	31	5	5	0	21	188
NOVIEMBRE	30	4	4	1	21	184
DICIEMBRE	31	5	4	0	22	196
Total año	365	50	52	7	253	2248

Tabla 221 Días Laborales 2022

3.4.3.4 DÍAS LABORALES AÑO 2023

Enero							Febrero							Marzo							Abril							
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	
						1			1	2	3	4	5			1	2	3	4	5							1	2
2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	
9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	
16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	
23	24	25	26	27	28	29	27	28						27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	30	
30	31																											

Mayo							Junio							Julio							Agosto								
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do		
										1	2	3	4							1	2			1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6	7	5	6	7	8	9	10	11	3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13		
8	9	10	11	12	13	14	12	13	14	15	16	17	18	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20		
15	16	17	18	19	20	21	19	20	21	22	23	24	25	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27		
22	23	24	25	26	27	28	26	27	28	29	30			24	25	26	27	28	29	30	28	29	30	31					
29	30	31												31															

Septiembre							Octubre							Noviembre							Diciembre						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
				1	2	3						1			1	2	3	4	5					1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30		23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31
							30	31																			

DÍAS HÁBILES DE TRABAJO POR MES, AÑO 2023						
Mes	Días al mes	Sábados del mes	Domingos del mes	Días de asueto en días hábiles	Días Hábiles	Horas laborales al mes
ENERO	31	4	5	0	22	192
FEBRERO	28	4	4	0	20	176
MARZO	31	4	4	0	23	200
ABRIL	30	5	5	2	18	168
MAYO	31	4	4	2	21	184
JUNIO	30	4	4	0	22	192
JULIO	31	5	5	0	21	188
AGOSTO	31	4	4	0	23	204
SEPTIEMBRE	30	5	4	2	19	172
OCTUBRE	31	4	5	0	22	192
NOVIEMBRE	30	4	4	1	21	184
DICIEMBRE	31	5	5	1	20	180
Total año	365	50	53	8	252	2216

Tabla 222 Días Laborales 2023

3.4.3.5 DÍAS LABORALES AÑO 2024

Enero							Febrero							Marzo							Abril						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4				1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
29	30	31					26	27	28	29				25	26	27	28	29	30	31	29	30					

Mayo							Junio							Julio							Agosto						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
		1	2	3	4	5					1	2	3	1	2	3	4	5	6	7				1	2	3	4
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25
27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	30	29	30	31					26	27	28	29	30	31	

Septiembre							Octubre							Noviembre							Diciembre						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
						1	1	2	3	4	5	6	7							1	2	3					
2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31				25	26	27	28	29	30	23	24	25	26	27	28	29	
						30															30	31					

www.cuandopasa.com

DÍAS HÁBILES DE TRABAJO POR MES, AÑO 2024						
Mes	Días al mes	Sábados del mes	Domingos del mes	Días de asueto en días hábiles	Días Hábiles	Horas laborales al mes
ENERO	31	4	4	1	22	192
FEBRERO	29	4	4	0	21	184
MARZO	31	5	5	2	19	172
ABRIL	30	4	4	0	20	176
MAYO	31	4	4	2	22	192
JUNIO	30	5	5	0	20	180
JULIO	31	4	4	0	23	200
AGOSTO	31	5	4	2	20	180
SEPTIEMBRE	30	4	5	0	21	184
OCTUBRE	31	4	4	0	23	200
NOVIEMBRE	30	5	4	0	21	188
DICIEMBRE	31	4	5	1	21	184
Total año	366	49	52	8	253	2232

Tabla 223 Días laborales 2024

3.4.4 POLÍTICA DE INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS:

Al terminar cada mes, la empresa debe disponer de inventarios de producto terminado con los cuales debe respaldarse la venta prevista para el siguiente mes. Estos días de inventario son necesarios ya que las actividades laborales pueden ser suspendidas por diversos motivos, teniendo en mente esto se debe definir las políticas de inventario que garanticen el cumplimiento de los pedidos de los clientes. Para definir las políticas se analiza los desastres naturales que ocurren en el país y que son los causantes principales de paros laborales, dentro de los desastres que pueden afectar al país principalmente están los huracanes y terremotos, siendo los últimos menos probables y sin proyecciones, por lo que el análisis de los huracanes y tormentas tropicales son los que nos permite definir políticas de inventarios por días laboral.

El año anterior (2017) se definieron las siguientes proyecciones del clima en el país: Para la temporada de Huracanes: Para la cuenca del océano pacífico se prevé lo siguiente: Se esperan un total de 17 sistemas ciclónicos con nombre de los cuales 10 serían huracanes y 4 serían huracanes intensos. Para la cuenca del océano atlántico se prevé lo siguiente: Se esperan un total de 14 sistemas ciclónicos con nombre de los cuales 5 serían huracanes y 2 serían huracanes intensos.⁸⁷ Teniendo en cuenta lo anterior de 31 eventos climáticos podemos definir un rango de días de 1 a 5 días que podrían que existe la posibilidad de una suspensión laboral.

Además de las consideraciones anteriores la definición de política de inventario toma en cuenta el tipo de prenda de vestir por el tiempo que se tarda en confeccionarla. Se presenta a continuación la tabla con las políticas de inventario de cada prenda de vestir.

	PRENDA DE VESTIR	DIAS
Línea de productos con bordado artesanal.	Blusa para mujer	2
	Bolso	3
	Vestido para niña	4
	Mantas con bordado	1
Línea de productos con Paño pancho.	Blusa para mujer	2
	Bufandas	2
	Bolsos	3
Línea de productos teñidos con tintes naturales.	Vestidos	2
	Blusa para mujer	2
	Bufandas	1
	Bolsos	2
Línea de productos industriales.	Vestidos	2
	Blusa formal	3
	Pantalón formal	2
	Vestido formal	2
	Chaquetas	2

Tabla 224: Políticas de inventario

⁸⁷ <http://www.snet.gob.sv/ver/meteorologia/pronostico/perspectivas+clima/>

3.4.5 CÁLCULO DEL PRONÓSTICO DE STOCK, PRODUCCIÓN Y VENTAS

3.4.5.1 CÁLCULOS DE LOS PRODUCTOS DE LA LÍNEA ARTESANAL

Teniendo los datos de los pronósticos de cada uno de las líneas de producto en cuanto a ventas de los siguientes años 2020-2024, los datos de los días hábiles y la política de inventario de producto terminado se calculan las unidades que se deben producir para cada mes que permitan satisfacer tanto las ventas y mantener los niveles de seguridad estipulado por la política de inventario, se procede a calcular de la siguiente manera:

$$\text{PRODUCCIÓN} = \text{ventas} - \text{Stock} + \text{Ventas (sig. Mes)} \text{ (Política Inv. /Días Hab.)}$$

Dónde:

- ✓ Producción = Unidades que se deben Producir en el mes
- ✓ V = Ventas del mes
- ✓ IF = Inventario Final del mes
- ✓ II(stock) = Inventario Inicial del mes

La fórmula para el cálculo del inventario final se establece de la siguiente manera:

$$IF = \frac{\text{Ventas del Proximo periodo} * \text{Dias de la politica de inventario}}{\text{Dias habiles del proximo periodo}}$$

Planificación de la Línea de bordado

AÑO 2020												
Línea de Productos	Blusa para mujer			Bolso			Vestido de niña			Mantas con bordado		
Mes	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción
ENERO	50	0	53	10	0	11	10	0	11	20	0	21
FEBRERO	25	3	25	5	1	5	5	1	5	10	1	10
MARZO	25	2	25	5	1	5	5	1	5	10	0	10
ABRIL	25	2	25	5	1	5	5	1	5	10	0	10
MAYO	25	3	25	5	1	5	5	1	5	10	1	10
JUNIO	25	2	25	5	1	5	5	1	5	10	0	10
JULIO	25	2	28	5	1	6	5	1	6	10	0	11
AGOSTO	50	5	47	10	2	9	10	2	9	20	1	19
SEPTIEMBRE	25	3	25	5	1	5	5	1	5	10	1	10
OCTUBRE	25	2	28	5	1	6	5	1	6	10	0	11
NOVIEMBRE	50	5	59	10	2	13	10	2	13	20	1	22
DICIEMBRE	150	14	142	30	4	29	30	5	27	60	3	59

Tabla 225 Planificación de las unidades a producir Bordado 2020

Unidades Buenas Planificar Producir de Línea de bordado.

AÑO 2020								
Línea de Productos	Blusa para mujer		Bolso		Vestido de niña		Mantas con bordado	
Mes	Producción	UBPP	Producción	UBPP	Producción	UBPP	Producción	UBPP
ENERO	53	55	11	11	11	11	21	21
FEBRERO	25	26	5	5	5	5	10	10
MARZO	25	26	5	5	5	5	10	10
ABRIL	25	26	5	5	5	5	10	10
MAYO	25	26	5	5	5	5	10	10
JUNIO	25	26	5	5	5	5	10	10
JULIO	28	29	6	6	6	6	11	11
AGOSTO	47	49	9	10	9	9	19	20
SEPTIEMBRE	25	26	5	5	5	5	10	10
OCTUBRE	28	29	6	6	6	6	11	11
NOVIEMBRE	59	61	13	13	13	14	22	23
DICIEMBRE	142	148	29	30	27	28	59	61
TOTAL	506	527	103	107	102	106	202	210

Planificación de la Línea Artesanal de Paño Pancho

Año 2020												
Línea de Productos	Blusa para mujer			Bufandas			Bolsos			Vestidos		
Mes	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción
ENERO	16	0	17	8	0	9	8	0	9	8	0	9
FEBRERO	10	1	11	5	1	5	5	1	6	5	1	5
MARZO	20	2	19	10	1	10	10	1	9	10	1	10
ABRIL	10	1	10	5	0	5	5	1	5	5	0	5
MAYO	10	1	10	5	1	5	5	1	5	5	1	5
JUNIO	10	1	10	5	0	5	5	1	5	5	0	5
JULIO	10	1	12	5	0	6	5	1	6	5	0	6
AGOSTO	24	3	22	12	1	11	12	2	11	12	1	11
SEPTIEMBRE	10	1	10	5	1	5	5	1	5	5	1	5
OCTUBRE	10	1	10	5	0	5	5	1	5	5	0	5
NOVIEMBRE	10	1	14	5	1	7	5	1	8	5	1	7
DICIEMBRE	60	5	57	30	3	28	30	4	27	30	3	28

Tabla 226 Planificación de las unidades a producir Paño Pancho 2020

Unidades Buenas Planificar Producir de Línea Artesanal de Paño Pancho.

AÑO 2020								
Línea de Productos	Blusa para mujer		Bufandas		Bolsos		Vestidos	
Mes	Producción	UBPP	Producción	UBPP	Producción	UBPP	Producción	UBPP
ENERO	17	18	9	9	9	9	9	9
FEBRERO	11	11	5	6	6	6	5	6
MARZO	19	20	10	10	9	10	10	10
ABRIL	10	10	5	5	5	5	5	5
MAYO	10	10	5	5	5	5	5	5
JUNIO	10	10	5	5	5	5	5	5
JULIO	12	12	6	6	6	7	6	6
AGOSTO	22	23	11	12	11	11	11	12
SEPTIEMBRE	10	10	5	5	5	5	5	5
OCTUBRE	10	11	5	5	5	5	5	5
NOVIEMBRE	14	15	7	8	8	9	7	8
DICIEMBRE	57	59	28	29	27	28	28	29
TOTAL	202	211	101	105	101	105	101	105

Planificación de la Línea Artesanal de Tintes Naturales.

Año 2020												
Línea de Productos	Blusa para mujer			Bufandas			Bolsos			Vestidos		
Mes	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción
ENERO	40	0	43	24	0	25	8	0	9	8	0	9
FEBRERO	25	3	27	15	1	16	5	1	5	5	1	5
MARZO	50	5	48	30	1	29	10	1	10	10	1	10
ABRIL	25	2	25	15	1	15	5	0	5	5	0	5
MAYO	25	3	25	15	1	15	5	1	5	5	1	5
JUNIO	25	2	25	15	1	15	5	0	5	5	0	5
JULIO	25	2	29	15	1	16	5	0	6	5	0	6
AGOSTO	60	6	56	36	2	35	12	1	11	12	1	11
SEPTIEMBRE	25	3	25	15	1	15	5	1	5	5	1	5
OCTUBRE	25	2	25	15	1	15	5	0	5	5	0	5
NOVIEMBRE	25	3	36	15	1	18	5	1	7	5	1	7
DICIEMBRE	150	14	142	90	4	87	30	3	28	30	3	28

Tabla 227 Planificación de las unidades a producir Paño Pancho 2020

Unidades Buenas Planificar Producir de Línea Artesanal de Tintes naturales.

AÑO 2020								
Línea de Productos	Blusa para mujer		Bufandas		Bolsos		Vestidos	
Mes	Producción	UBPP	Producción	UBPP	Producción	UBPP	Producción	UBPP
ENERO	43	44	25	26	9	9	9	9
FEBRERO	27	28	16	16	5	6	5	6
MARZO	48	50	29	31	10	10	10	10
ABRIL	25	26	15	16	5	5	5	5
MAYO	25	26	15	16	5	5	5	5
JUNIO	25	26	15	16	5	5	5	5
JULIO	29	30	16	17	6	6	6	6
AGOSTO	56	59	35	36	11	12	11	12
SEPTIEMBRE	25	26	15	16	5	5	5	5
OCTUBRE	25	26	15	16	5	5	5	5
NOVIEMBRE	36	38	18	19	7	8	7	8
DICIEMBRE	142	148	87	91	28	29	28	29
TOTAL	506	527	301	314	101	105	101	105

Planificación de la Línea Industrial

Año 2020												
Línea de Productos	Blusa formal			Pantalón formal			vestido formal			chaquetas		
Mes	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción	ventas	stock	Producción
ENERO	588	0	676	310	0	341	305	0	336	418	0	453
FEBRERO	588	88	580	310	31	307	305	31	303	348	35	345
MARZO	588	80	592	310	28	311	305	28	307	348	32	350
ABRIL	588	84	611	310	30	312	305	29	307	348	33	357
MAYO	712	107	701	310	31	314	305	31	310	421	42	411
JUNIO	706	96	686	388	35	379	388	35	379	348	32	347
JULIO	588	77	604	310	27	316	305	27	311	348	30	355
AGOSTO	588	93	584	310	33	308	305	32	304	348	37	346
SEPTIEMBRE	588	88	580	310	31	307	305	31	303	348	35	345
OCTUBRE	588	80	596	310	28	313	305	28	308	348	32	351
NOVIEMBRE	588	88	648	310	31	326	305	31	326	348	35	361
DICIEMBRE	1088	148	1028	512	47	496	559	51	538	526	48	520

Tabla 228 Planificación de las unidades a producir Paño Pancho 2020

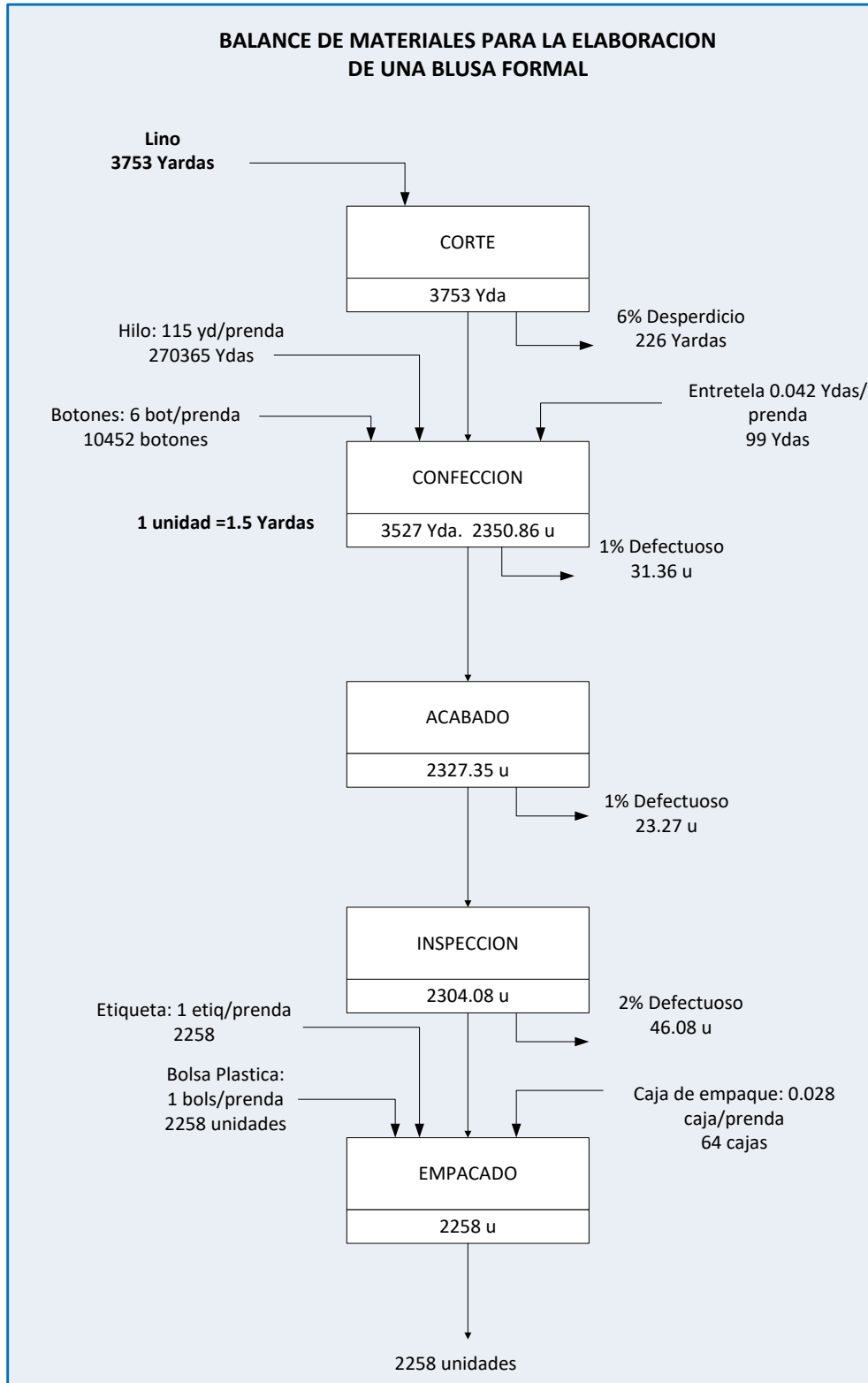
Unidades Buenas Planificar Producir de la Línea Industrial

AÑO 2020								
Línea de Productos	BLUSA FORMAL		PANTALON FORMAL		CHAQUETA		VESTIDO FORMAL	
Mes	Producción	UBPP	Producción	UBPP	Producción	UBPP	Producción	UBPP
ENERO	676	705	341	355	336	350	453	472
FEBRERO	580	604	307	320	303	315	345	360
MARZO	592	617	311	324	307	319	350	364
ABRIL	611	636	312	325	307	320	357	372
MAYO	701	730	314	327	310	323	411	428
JUNIO	686	715	379	395	379	395	347	361
JULIO	604	630	316	329	311	324	355	369
AGOSTO	584	608	308	321	304	316	346	361
SEPTIEMBRE	580	604	307	320	303	315	345	360
OCTUBRE	596	621	313	326	308	321	351	366
NOVIEMBRE	648	675	326	339	326	339	361	376
DICIEMBRE	1028	1071	496	517	538	561	520	542
TOTAL	7888	8217	4031	4199	4031	4198	4542	4731

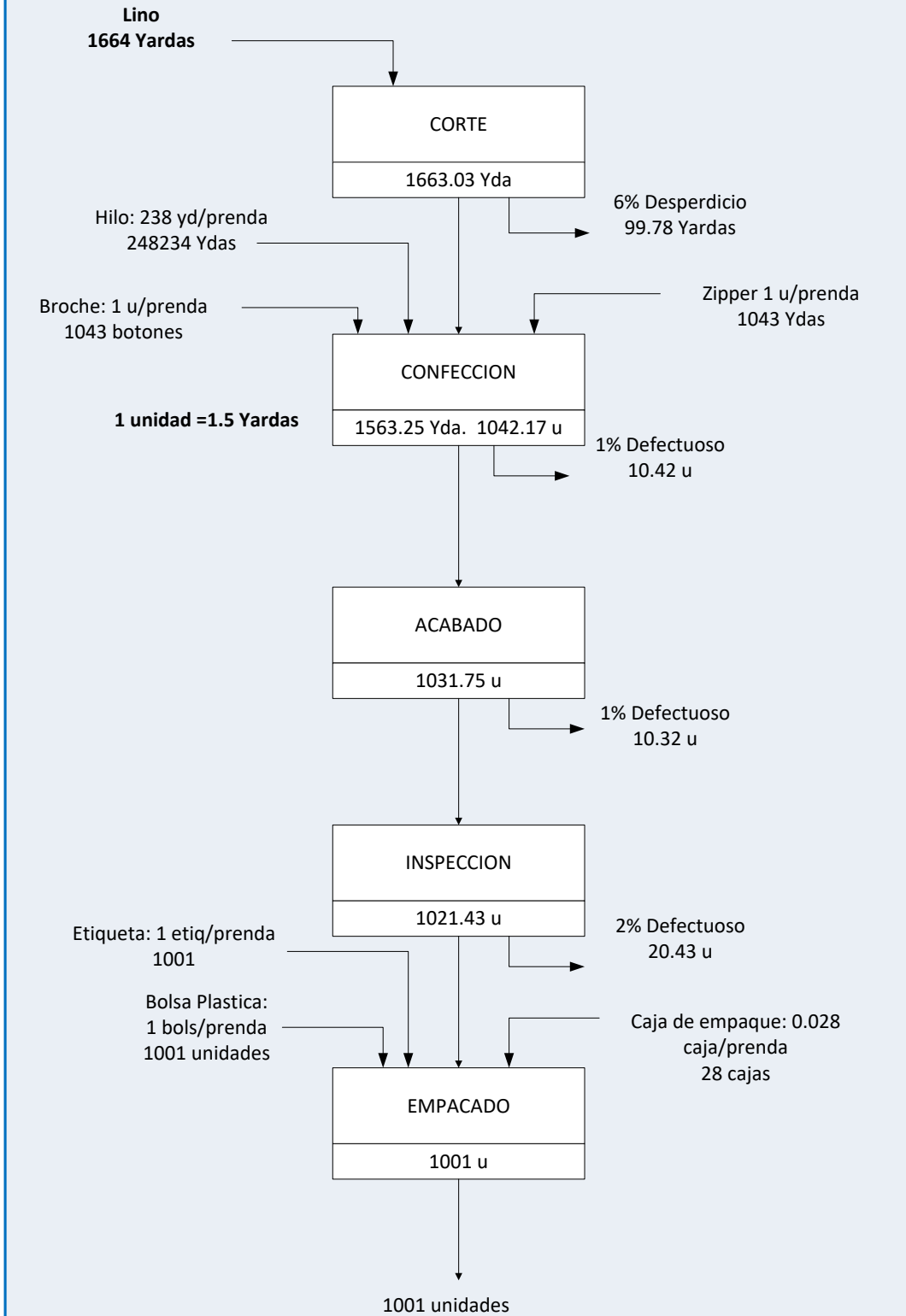
Para poder detallar los requerimientos de cada una de las líneas de producción es necesario elaborar los diagramas para poder ver cuánto de materia prima se necesita tomando en consideración cada uno de los desperdicios en los cuales se ve incurridos para la elaboración del producto.

3.4.6 REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

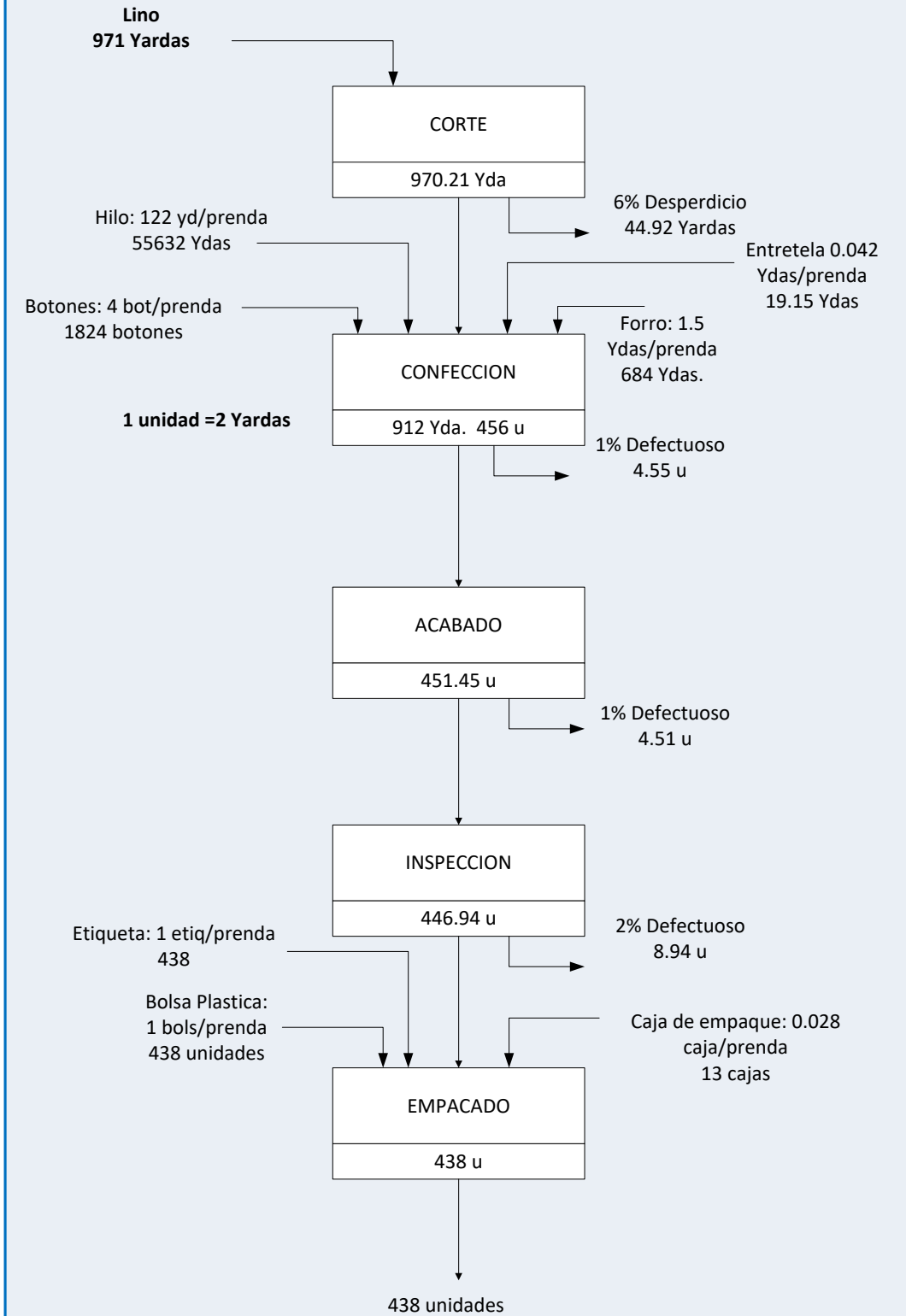
3.4.6.1 BALANCES DE MATERIALES PARA LA LINEA ARTESANAL



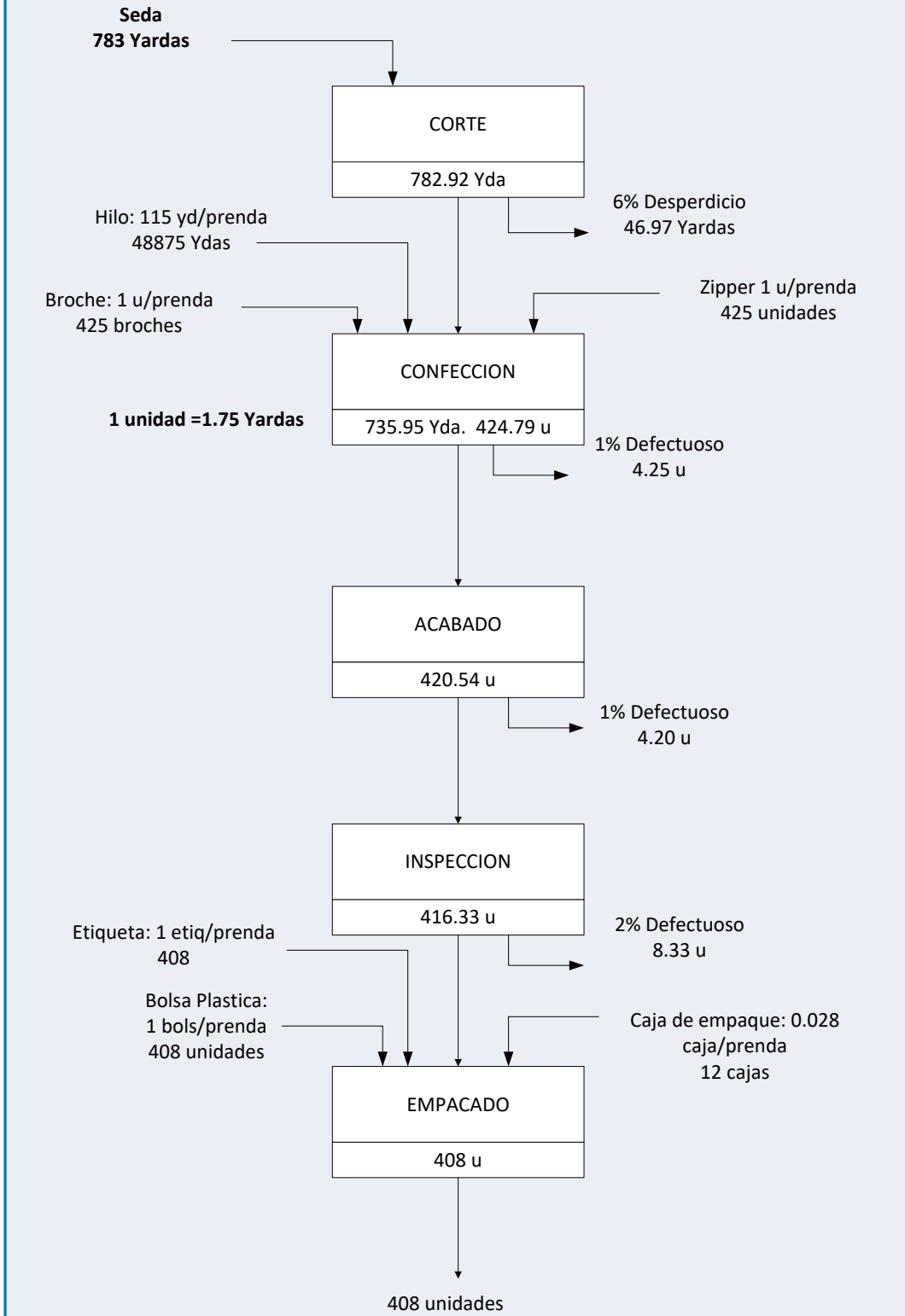
BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UN PANTALON FORMAL



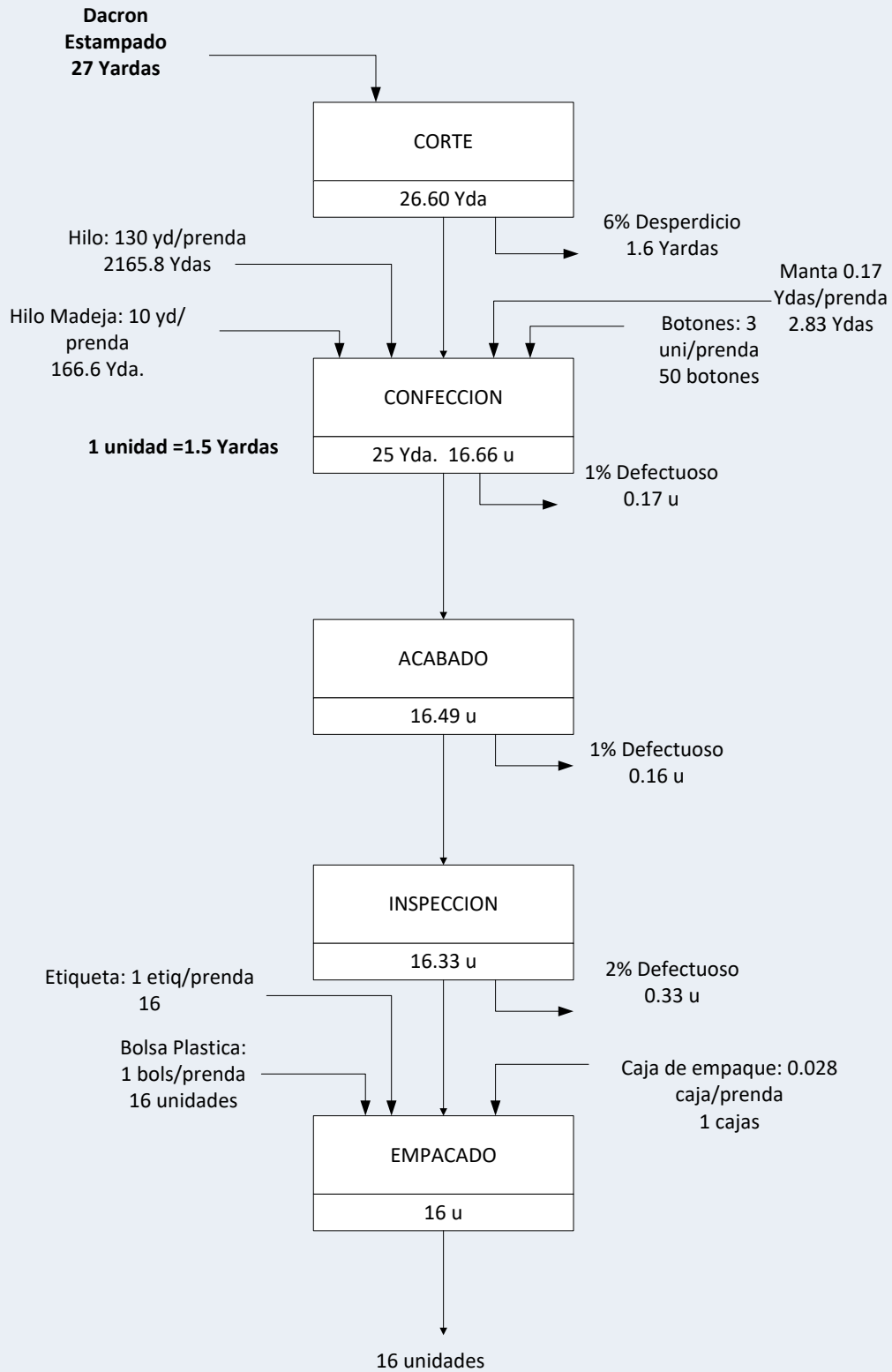
BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UNA CHAQUETA



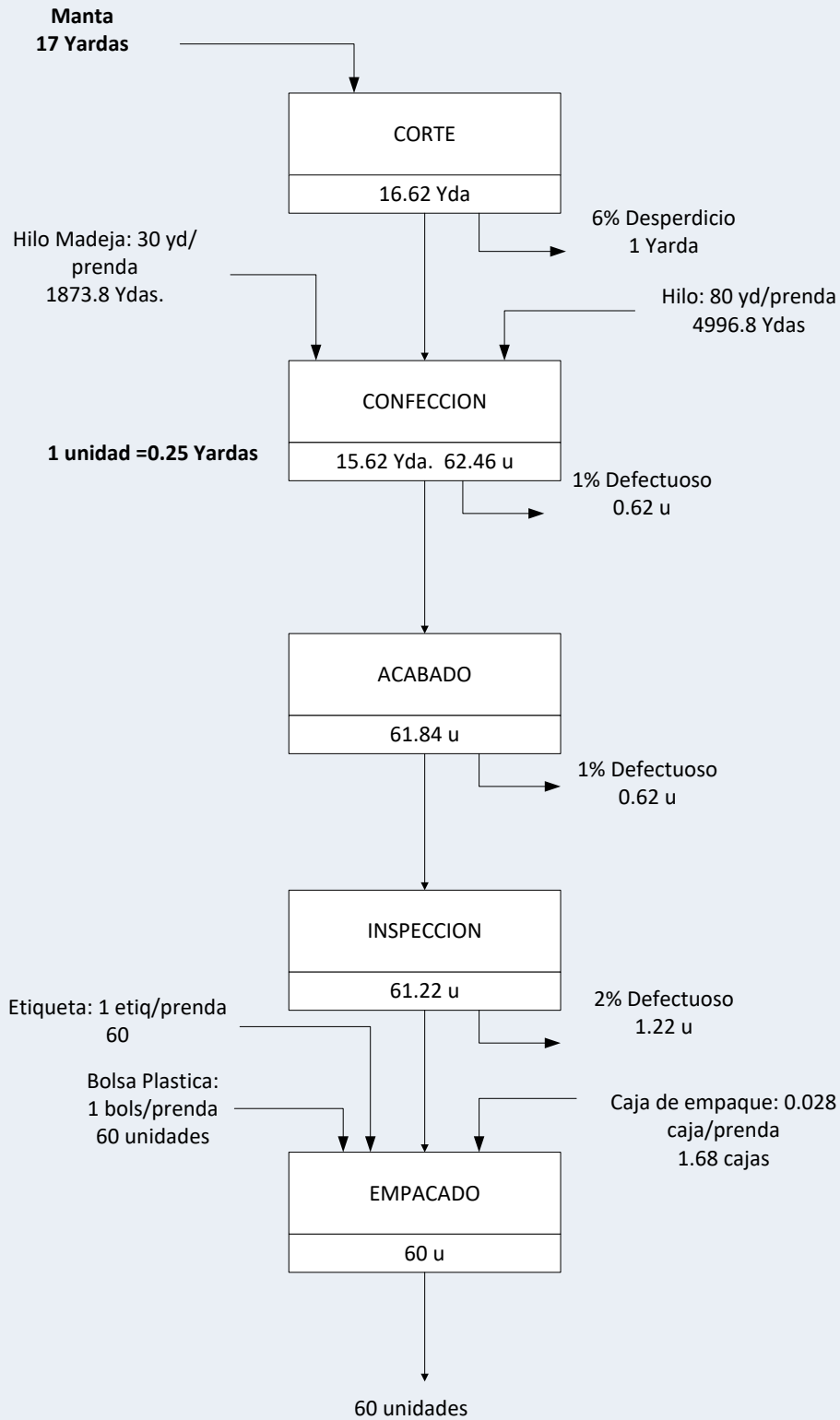
BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UNA VESTIDO FORMAL



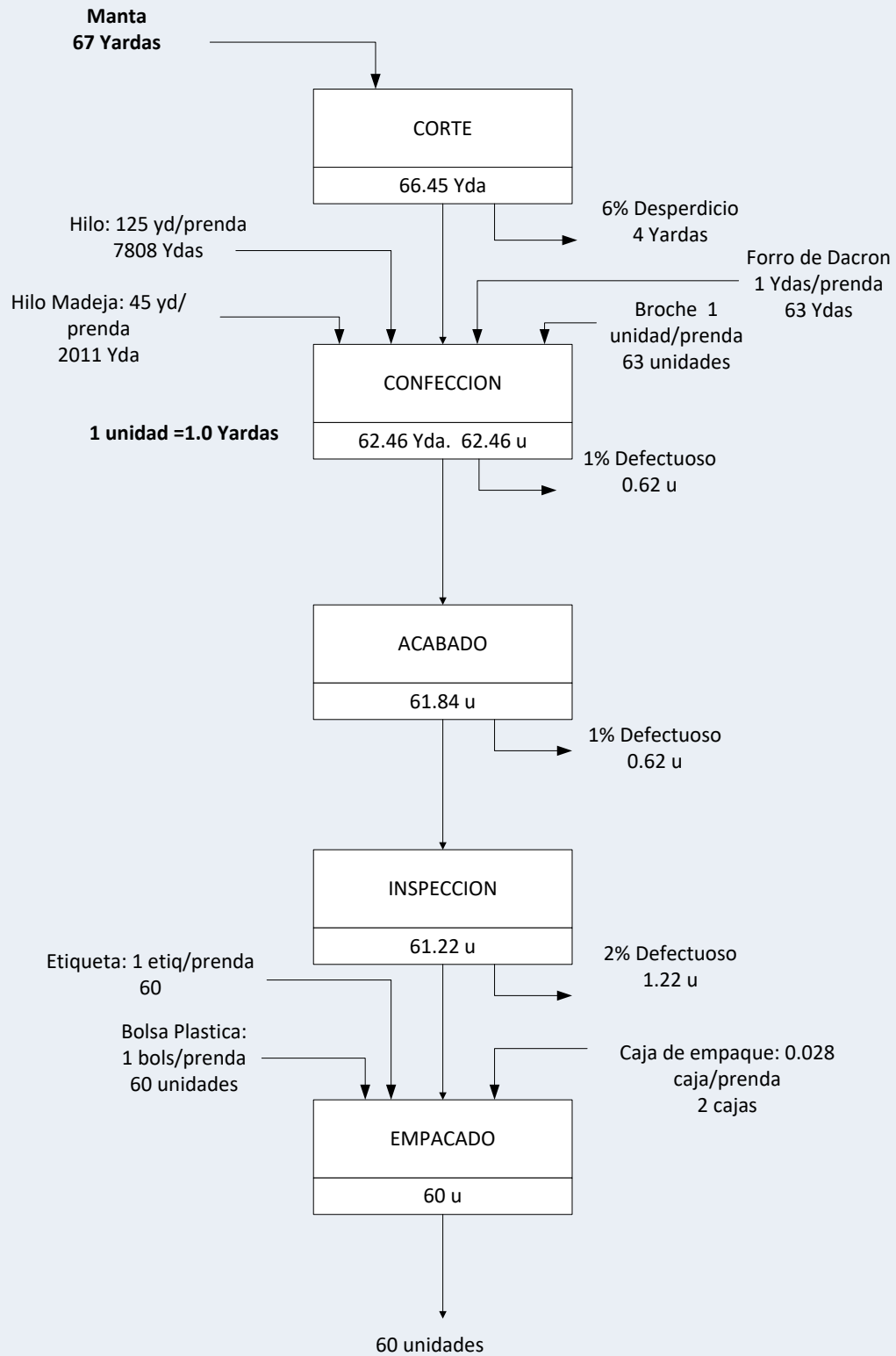
**BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION
DE UN VESTIDO BORDADO DE NIÑA**



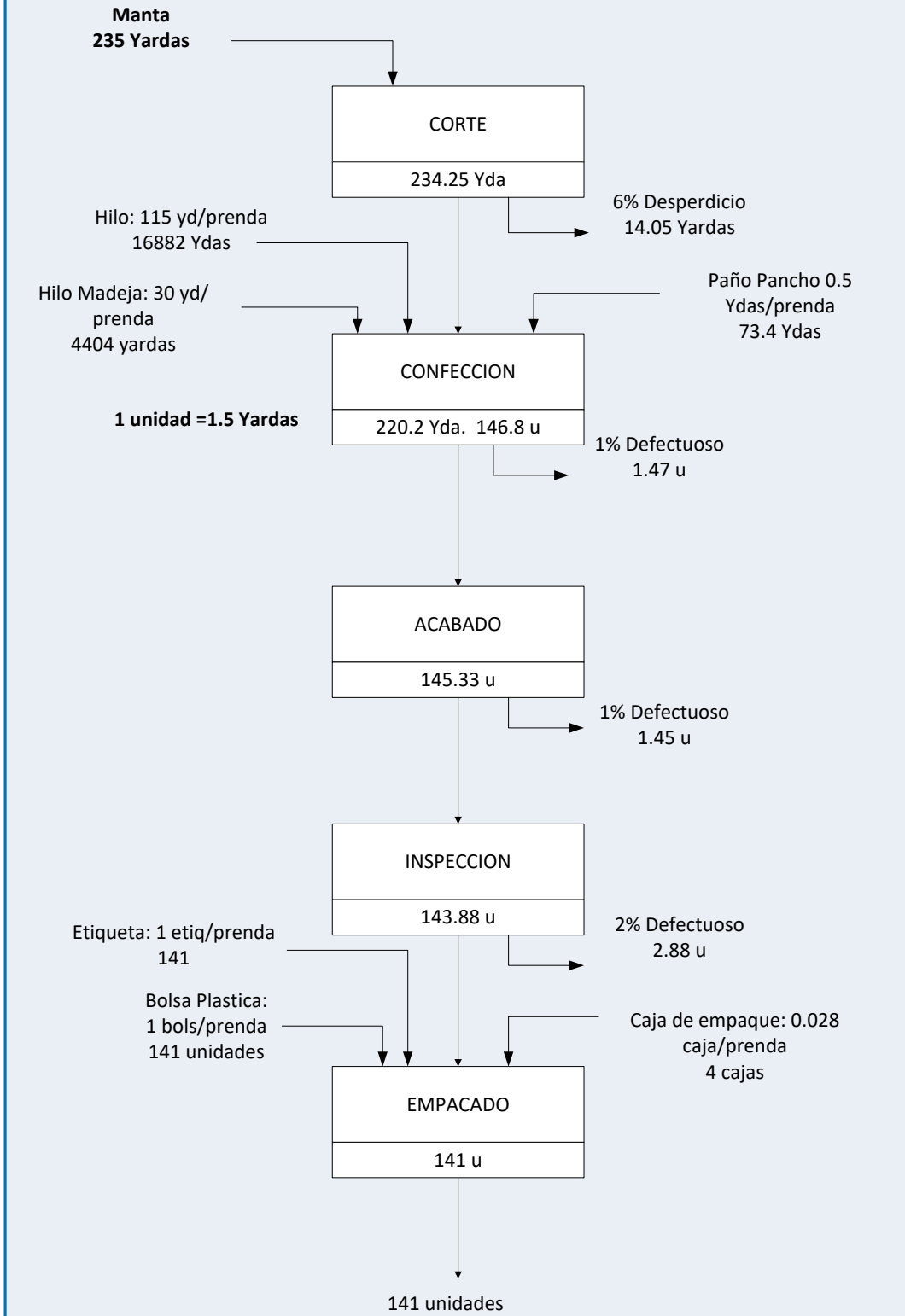
BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UNA MANTA BORDADA



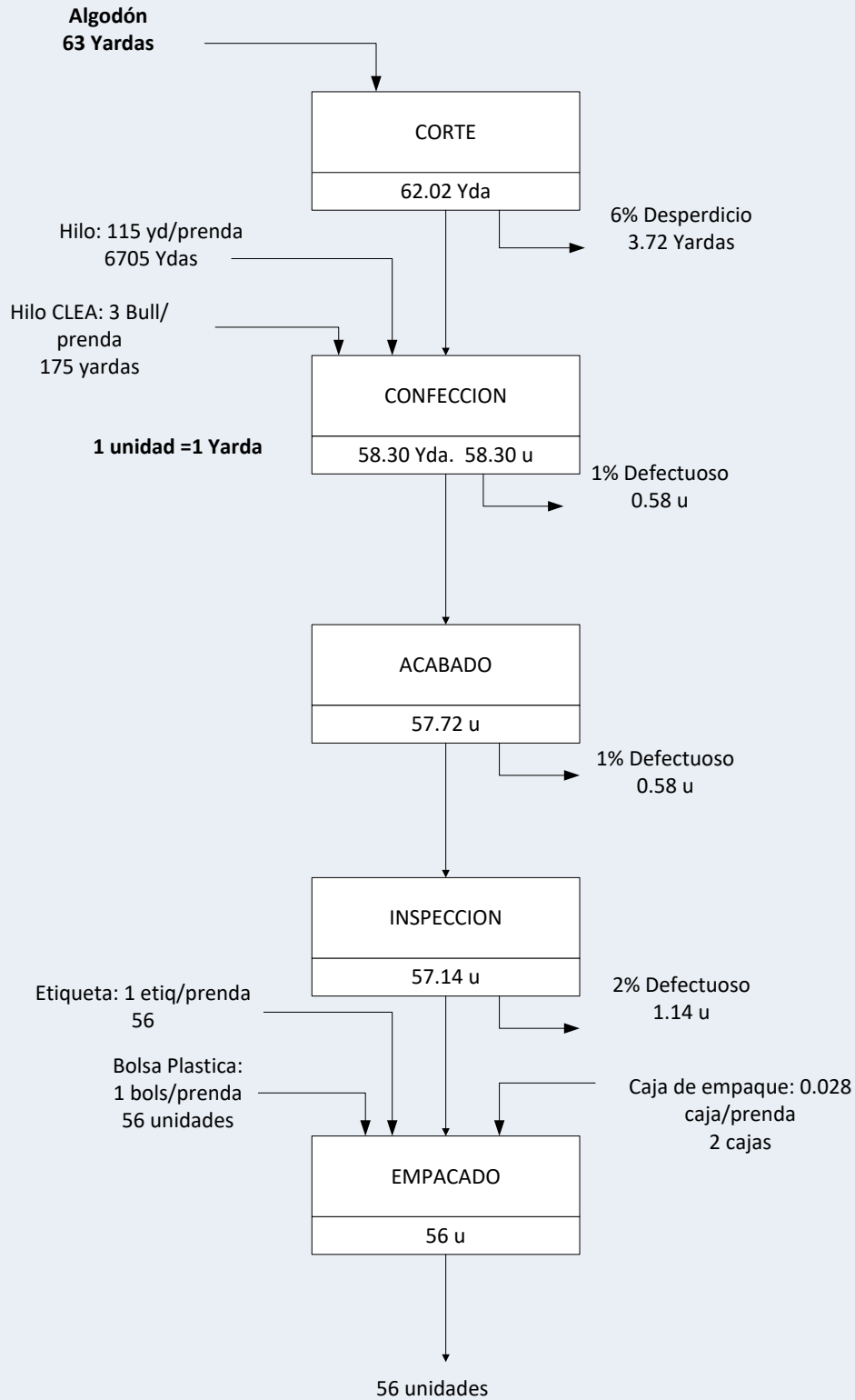
BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UN BOLSO BORDADO



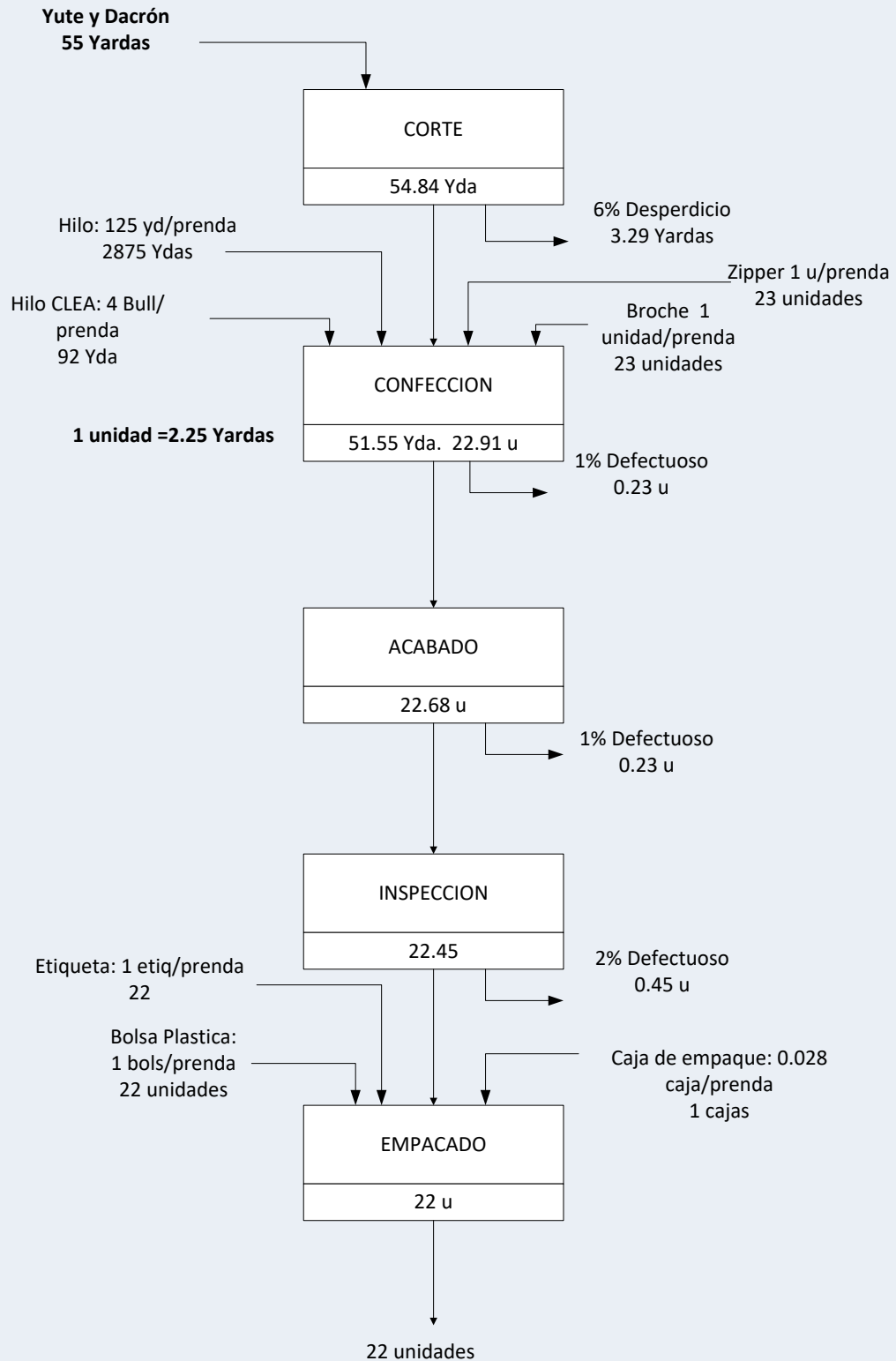
BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UNA BLUSA BORDADA



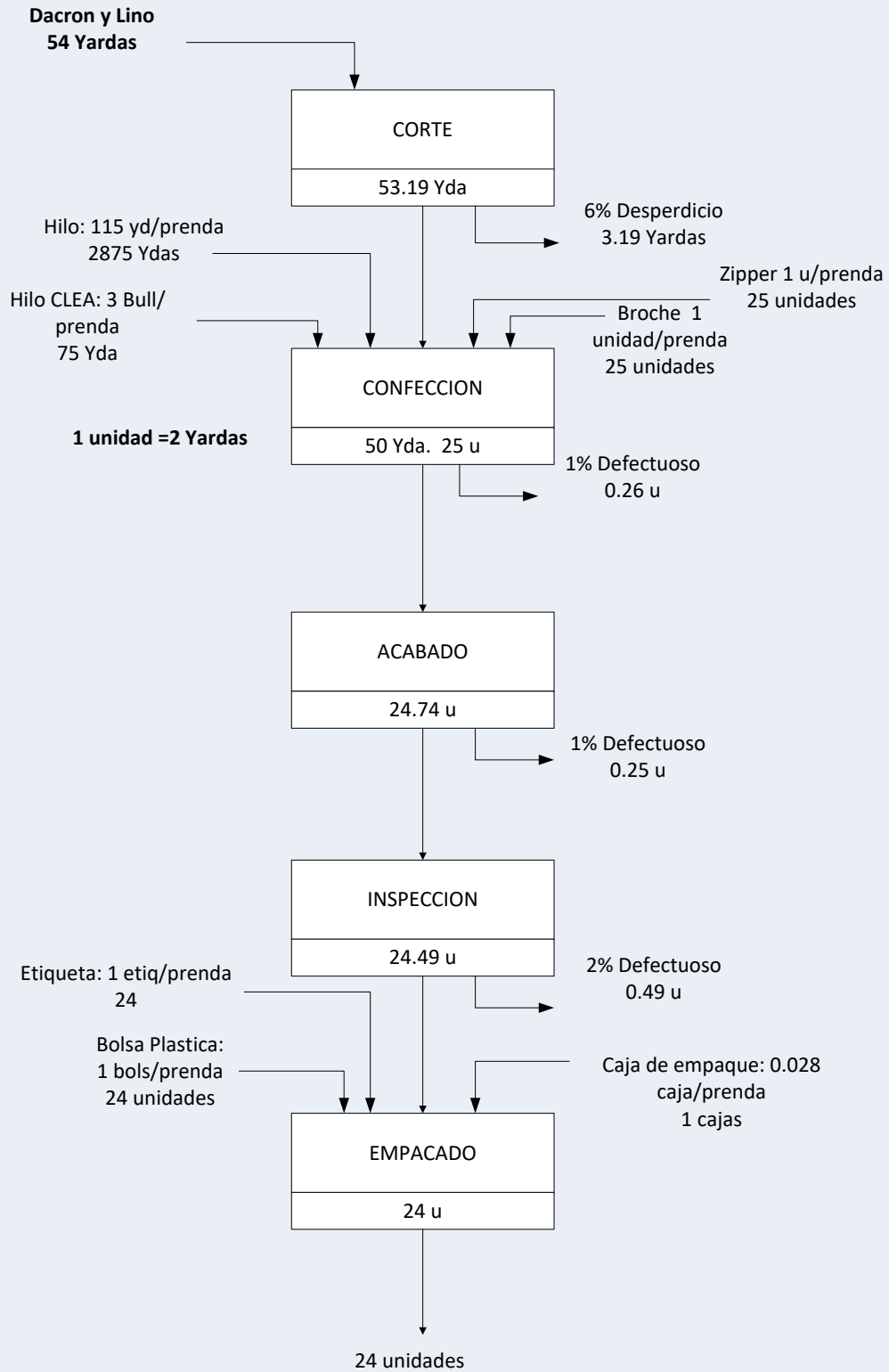
BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UNA BLUSA CON PAÑO PANCHO



BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UN BOLSO CON PAÑO PANCHO

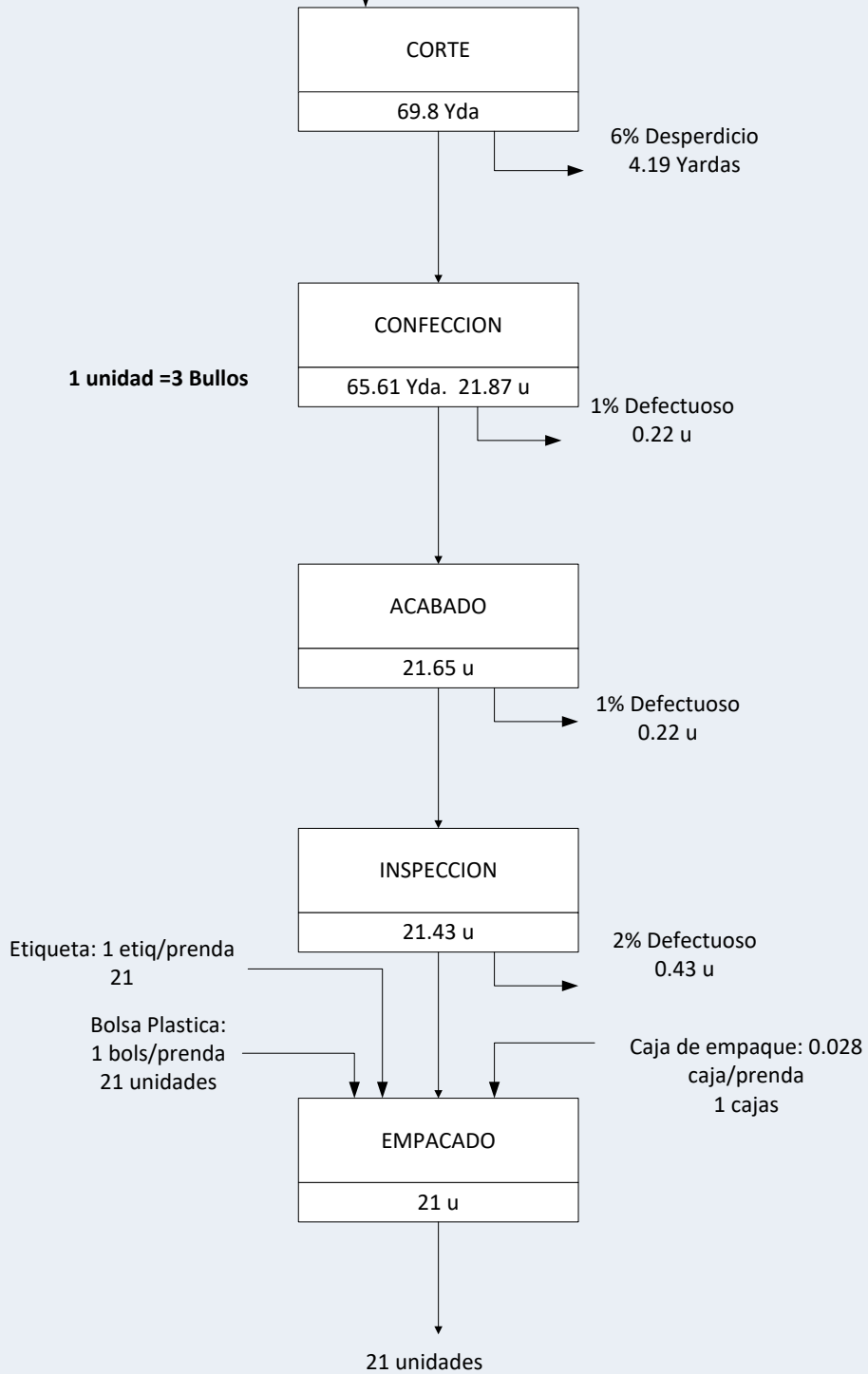


BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UN VESTIDO CON PAÑO PANCHO

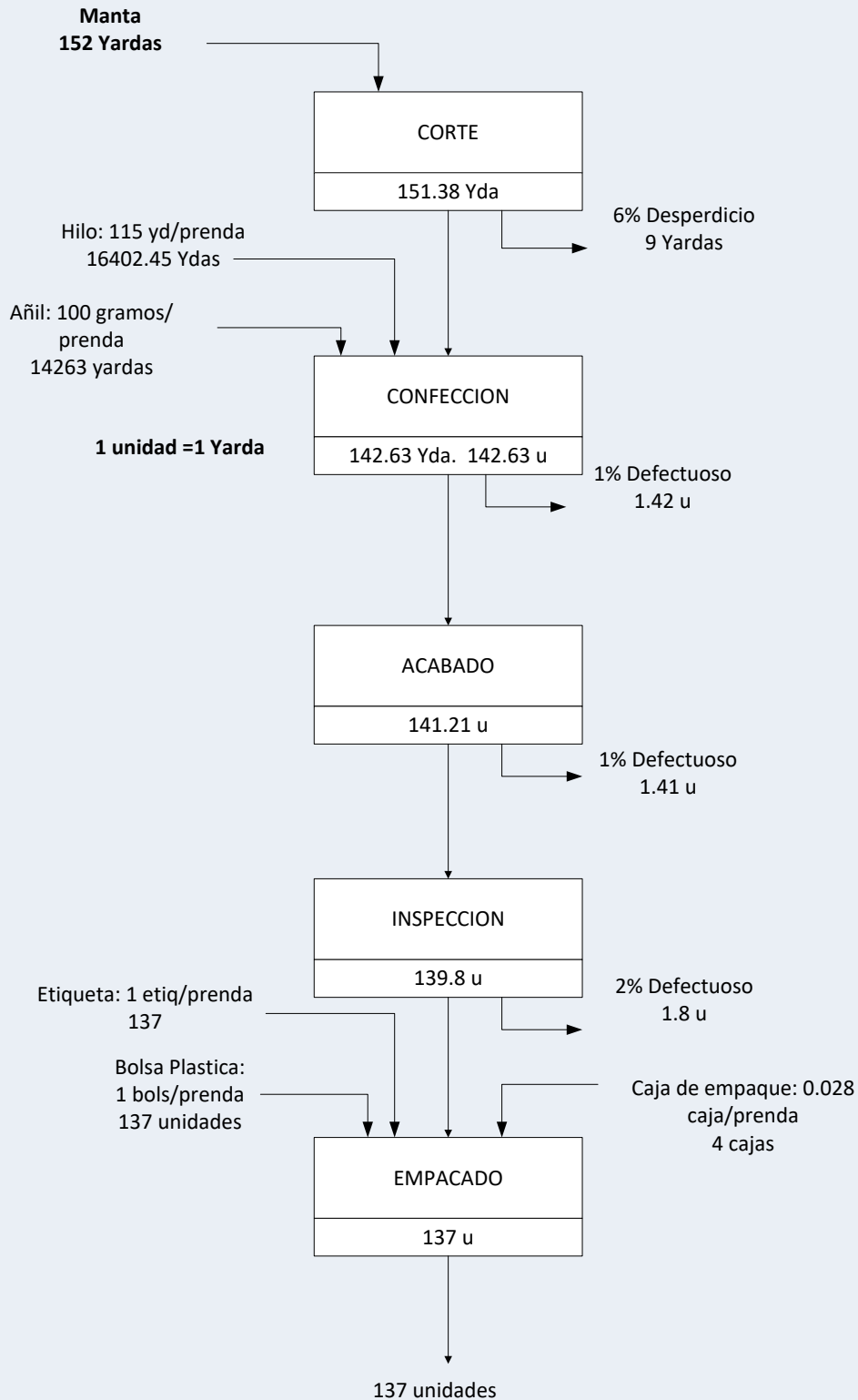


**BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION
DE UNA BUFANDA DE PAÑO PANCHO**

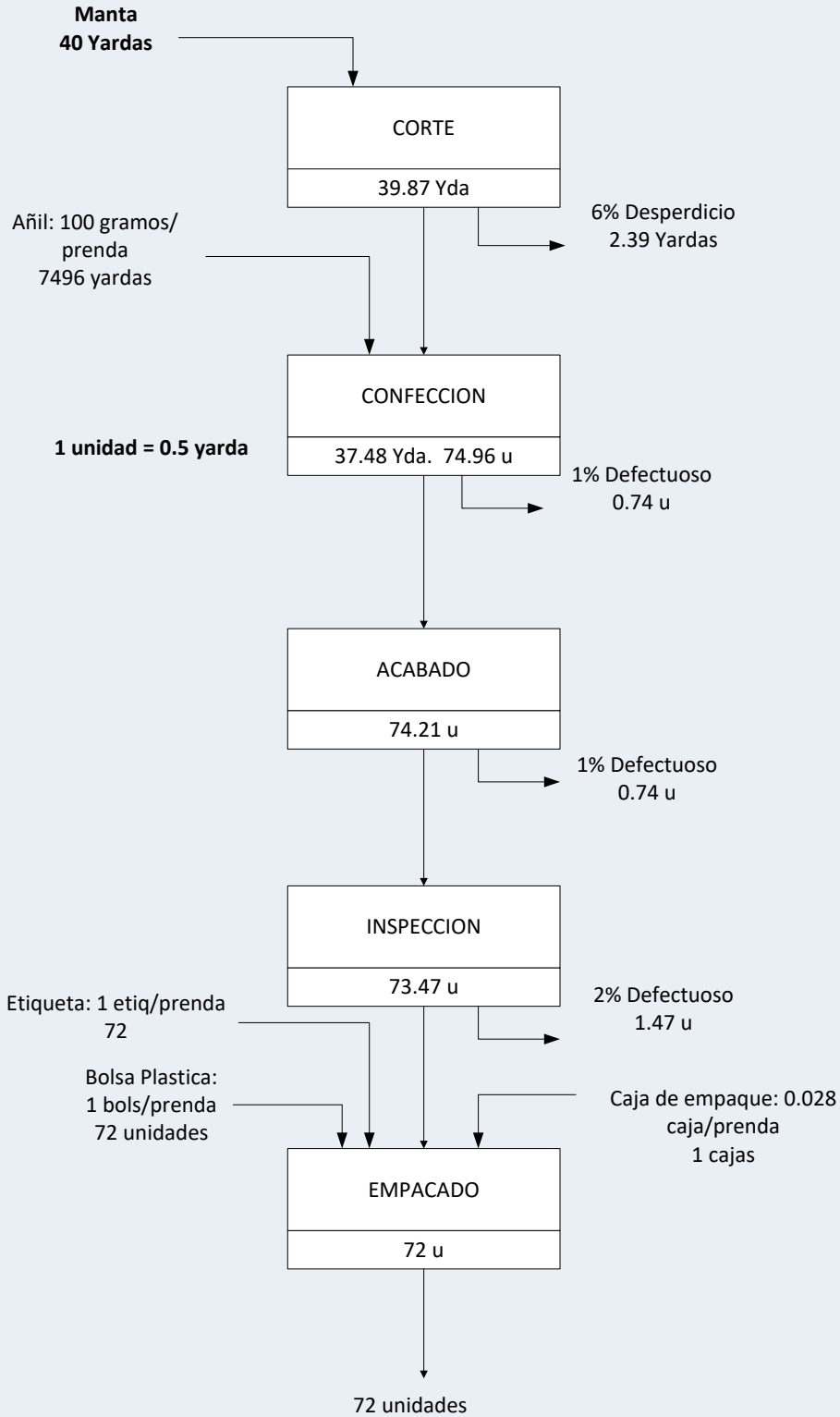
Hilo CLEA:
70 Bullos



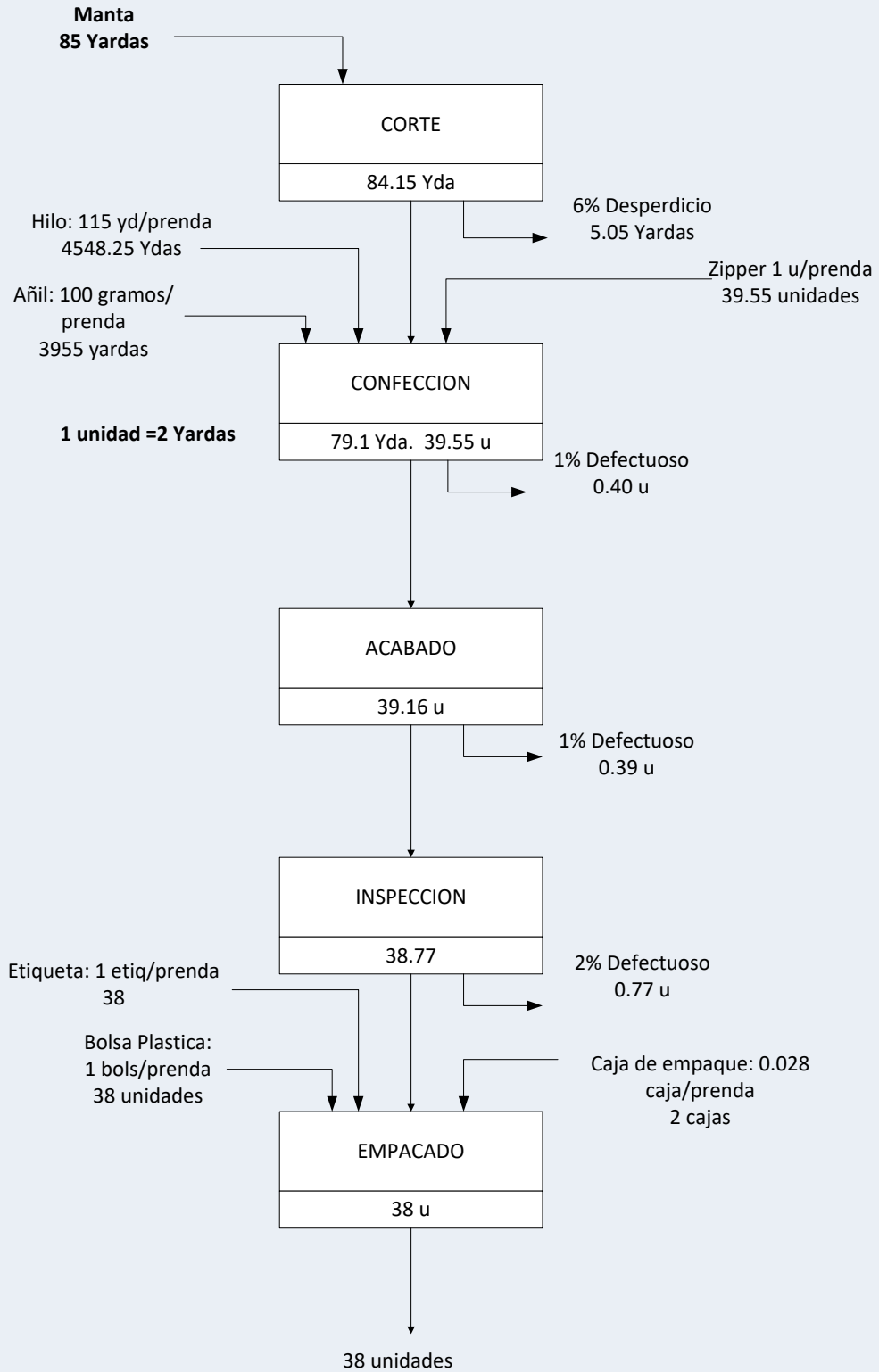
BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UNA BLUSA TEÑIDA



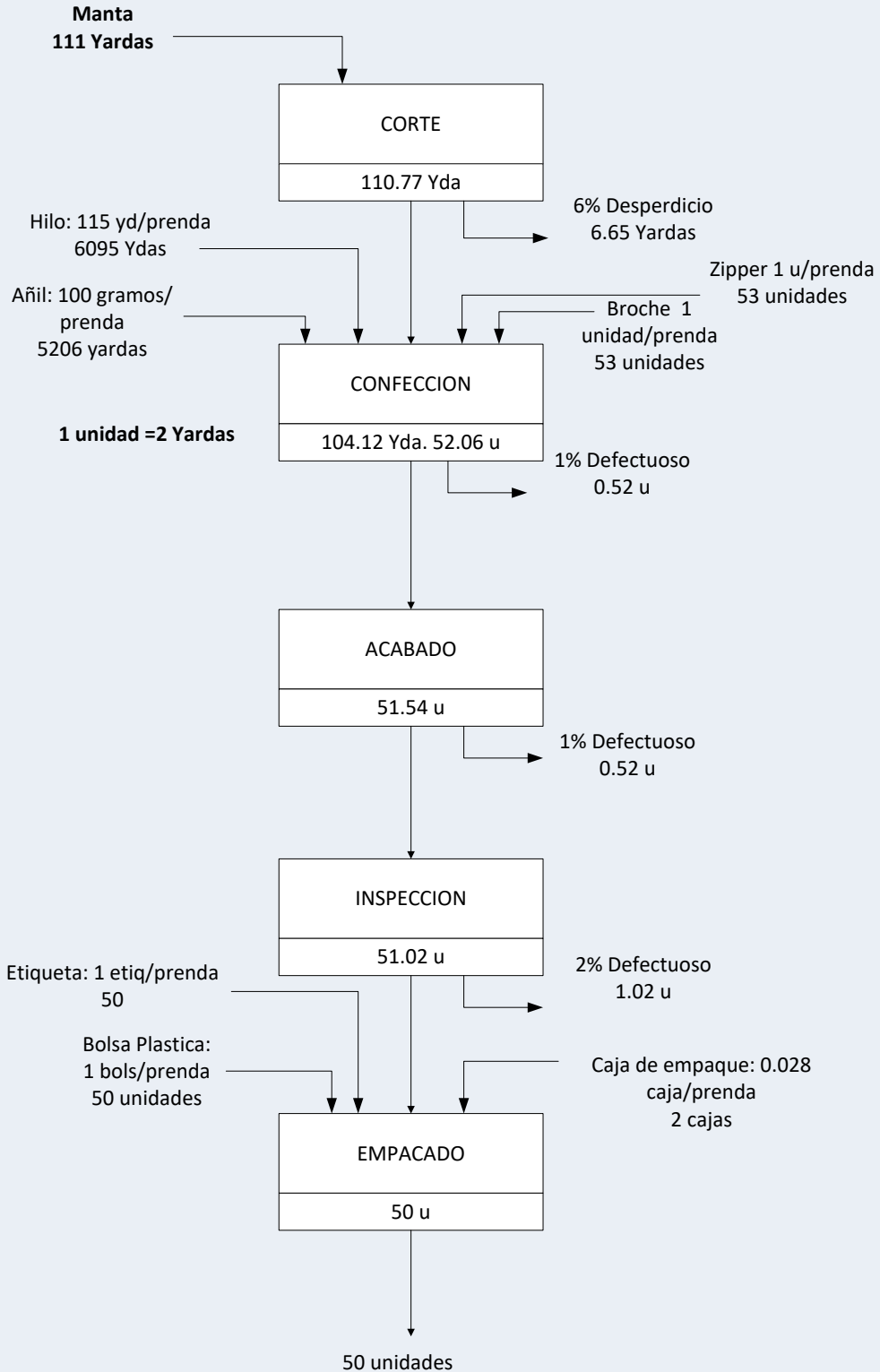
BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UNA BUFANDA TEÑIDA



BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UN BOLSO TEÑIDO



BALANCE DE MATERIALES PARA LA ELABORACION DE UN VESTIDO TEÑIDO



3.4.6.2 REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS

El requerimiento de materias prima se tomó, se estipulan los requerimientos para cada uno de los años en los cuales se detallan, el tipo de línea al que pertenece la prenda y el tipo de tela de la cual la prenda está conformada cada uno de los requerimientos esta dado en yardas.

REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS POR YARDA, AÑO 2020														
LINEA	Prenda	Tipo de tela por prenda	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
TRADICIONAL	BLUSA FORMAL	Lino	1057	907	925	955	1096	1072	944	912	907	932	1013	1606
	PANTALON FORMAL	lino	533	480	487	487	491	593	493	482	480	489	509	775
	VESTIDO FORMAL	Seda	825	629	638	651	749	632	647	632	629	641	659	948
	CHAQUETA	lino	700	630	639	639	646	790	648	633	630	642	678	1122
ARTESANAL	BLUSA BORDADA	manta	82	39	39	39	39	39	44	74	39	43	92	222
	VESTIDO DE NIÑA BORDADO	Manta	17	8	8	8	8	8	10	14	8	10	21	41
	MANTA BORDADA	manta	5	3	3	3	3	3	3	5	3	3	6	15
	BOLSO BORDADO	algodón	11	5	5	5	5	5	6	10	5	6	13	30
	BLUSA CON PAÑO	algodón	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	59
	VESTIDO CON PAÑO	Dacron y lino	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	58
	BOLSO CON PAÑO	yute y dacron	20	13	22	12	12	12	14	26	12	12	17	66
	BUFANDA DE PAÑO	Bullo de hilo	27	17	30	16	15	16	18	35	15	16	23	88
	BLUSA TEÑIDA	Manta	44	28	50	26	26	26	30	59	26	26	38	148
	VESTIDO TEÑIDO	Manta	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	58
	BOLSO TEÑIDO	Manta	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	58
BUFANDA TEÑIDA	Manta	13	8	15	8	8	8	8	18	8	8	10	45	

Tabla 229 Requerimiento de materias Primas 2020

REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS POR YARDA, AÑO 2021 Y 2022														
LINEA	Prenda	Tipo de tela por prenda	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
TRADICIONAL	BLUSA FORMAL	Lino	3089	2744	2682	2744	3311	3110	2756	2684	2670	2737	3031	4705
	PANTALON FORMAL	lino	1372	1266	1247	1242	1296	1518	1269	1247	1243	1264	1331	2000
	VESTIDO FORMAL	Seda	653	602	593	591	602	588	604	593	591	601	639	1011
	CHAQUETA	lino	800	623	613	623	742	609	625	614	612	622	647	915
ARTESANAL	BLUSA BORDADA	manta	98	46	47	47	46	47	52	89	47	51	109	266
	VESTIDO DE NIÑA BORDADO	Manta	17	8	8	8	8	8	10	14	8	9	21	42
	MANTA BORDADA	manta	8	4	4	4	4	4	4	8	4	4	8	23
	BOLSO BORDADO	algodón	22	10	11	10	10	10	12	19	10	12	26	57
	BLUSA CON PAÑO	algodón	27	17	30	16	15	16	18	35	16	16	22	88
	VESTIDO CON PAÑO	Dacron y lino	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	58
	BOLSO CON PAÑO	yute y dacron	20	13	22	12	12	12	14	26	12	12	17	66
	BUFANDA DE PAÑO	Bullo de hilo	27	17	30	16	15	16	18	35	15	16	23	88
	BLUSA TEÑIDA	Manta	62	39	70	36	36	36	42	82	36	36	52	207
	VESTIDO TEÑIDO	Manta	18	11	20	10	10	10	12	24	10	10	15	59
	BOLSO TEÑIDO	Manta	18	12	20	10	10	10	13	23	10	10	17	57
	BUFANDA TEÑIDA	Manta	13	8	15	8	8	8	9	18	8	8	11	44

Tabla 230 Requerimiento de materias Primas 2021 y 2022

REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS POR YARDA, AÑO 2023														
LINEA	Prenda	Tipo de tela por prenda	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
TRADICIONAL	BLUSA FORMAL	Lino	3387	2888	3052	2964	3537	3475	2909	3026	2882	2964	3342	5052
	PANTALON FORMAL	lino	1502	1348	1399	1344	1391	1681	1354	1391	1346	1372	1461	2157
	VESTIDO FORMAL	Seda	714	640	665	639	646	652	644	661	640	652	701	1084
	CHAQUETA	lino	876	664	689	676	798	676	667	685	663	676	710	992
ARTESANAL	BLUSA BORDADA	manta	204	176	182	175	177	179	177	189	176	180	190	216
	VESTIDO DE NIÑA BORDADO	Manta	24	18	20	18	19	19	19	21	18	19	21	22
	MANTA BORDADA	manta	14	13	13	13	13	13	13	14	13	13	14	16
	BOLSO BORDADO	algodón	58	48	51	48	49	49	49	52	48	50	53	59
	BLUSA CON PAÑO	algodón	54	35	63	32	32	32	36	74	32	32	48	178
	VESTIDO CON PAÑO	Dacron y lino	46	29	54	27	27	27	30	64	27	27	41	154
	BOLSO CON PAÑO	yute y dacron	46	29	51	25	26	26	30	59	25	26	46	142
	BUFANDA DE PAÑO	Bullo de hilo	60	40	70	37	37	38	42	84	37	38	55	196
	BLUSA TEÑIDA	Manta	80	83	150	76	77	77	86	178	76	77	116	426
	VESTIDO TEÑIDO	Manta	95	60	109	55	56	56	63	130	55	56	85	307
	BOLSO TEÑIDO	Manta	73	46	79	41	41	42	49	94	41	42	73	213
	BUFANDA TEÑIDA	Manta	34	22	39	20	20	20	23	46	20	20	31	110

Tabla 231 Requerimiento de materias Primas 2023

REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS POR YARDA, AÑO 2024														
LINEA	Prenda	Tipo de tela por prenda	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
TRADICIONAL	BLUSA FORMAL	Lino	3514	3121	3051	3121	3768	3538	3135	3053	3037	3113	3449	5297
	PANTALON FORMAL	lino	1561	1439	1418	1412	1474	1727	1444	1418	1413	1437	1513	2257
	VESTIDO FORMAL	Seda	743	685	675	672	684	669	687	675	673	684	727	1135
	CHAQUETA	lino	911	709	698	709	843	693	711	699	696	708	736	1036
ARTESANAL	BLUSA BORDADA	manta	211	188	185	184	188	184	189	192	184	188	197	225
	VESTIDO DE NIÑA BORDADO	Manta	24	21	20	20	21	20	21	20	20	21	21	24
	MANTA BORDADA	manta	15	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	17
	BOLSO BORDADO	algodón	60	52	51	50	52	50	52	52	50	52	54	61
	BLUSA CON PAÑO	algodón	56	37	63	33	34	33	38	75	33	34	49	187
	VESTIDO CON PAÑO	Dacron y lino	49	33	55	29	29	29	34	65	29	29	43	160
	BOLSO CON PAÑO	yute y dacron	49	33	52	28	29	28	35	62	28	28	48	147
	BUFANDA DE PAÑO	Bullo de hilo	63	42	71	37	38	37	43	85	37	38	55	206
	BLUSA TEÑIDA	Manta	137	91	153	81	82	80	94	182	81	82	120	447
	VESTIDO TEÑIDO	Manta	99	65	112	58	59	58	67	133	58	59	87	322
	BOLSO TEÑIDO	Manta	75	51	78	43	44	43	54	95	43	44	74	224
	BUFANDA TEÑIDA	Manta	36	24	40	21	22	21	25	48	21	22	31	116

Tabla 232 Requerimiento de materias Primas 2024

3.4.6.3 REQUERIMIENTO DE INSUMOS

El requerimiento de insumos se ha detallado por tipo de producto ya que las necesidades de conformación de este dependen plenamente del diseño presentado.

3.4.6.3.1 INSUMOS PARA LA LINEA TRADICIONAL

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BLUSA FORMAL														
Año	Insumo	Unidad de Medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	Yardas	81036	69505	70923	73189	84005	82219	72401	69909	69505	71427	77672	123151
	Entretela	Yardas	30	25	26	27	31	30	26	26	25	26	28	45
	Botones	Unidades	4228	3626	3700	3819	4383	4290	3777	3647	3626	3727	4052	6425
	Viñeta	Unidades	705	604	617	636	730	715	630	608	604	621	675	1071
2021 Y 2022	Hilo	Yardas	236845	210356	205603	210343	253837	238416	211294	205759	204665	209814	232396	360719
	Entretela	Yardas	87	77	75	77	93	87	77	75	75	77	85	132
	Botones	Unidades	12357	10975	10727	10974	13244	12439	11024	10735	10678	10947	12125	18820
	Viñeta	Unidades	2060	1829	1788	1829	2207	2073	1837	1789	1780	1824	2021	3137
2023	Hilo	Yardas	259678	221389	233989	227208	271176	266380	223002	232008	220945	227274	256224	387306
	Entretela	Yardas	95	81	85	83	99	97	81	85	81	83	94	141
	Botones	Unidades	13548	11551	12208	11854	14148	13898	11635	12105	11528	11858	13368	20207
	Viñeta	Unidades	2258	1925	2035	1976	2358	2316	1939	2017	1921	1976	2228	3368
2024	Hilo	Yardas	269429	239295	233889	239298	288875	271256	240363	234066	232821	238679	264397	406103
	Entretela	Yardas	98	87	85	87	106	99	88	85	85	87	97	148
	Botones	Unidades	14057	12485	12203	12485	15072	14152	12541	12212	12147	12453	13795	21188
	Viñeta	Unidades	2343	2081	2034	2081	2512	2359	2090	2035	2025	2075	2299	3531

Tabla 233 Requerimiento de insumos

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UN PANTALON FORMAL														
Año	Insumo	Unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	Yardas	84561	76175	77206	77239	77922	94041	78281	76469	76175	77572	80717	122995
	Broche	unidades	355	320	324	325	327	395	329	321	320	326	339	517
	Viñeta	unidades	355	320	324	325	327	395	329	321	320	326	339	517
	Zipper	unidades	355	320	324	325	327	395	329	321	320	326	339	517
2021 Y 2022	Hilo	Yardas	217765	200822	197783	197022	205595	240861	201423	197882	197183	200476	211131	317311
	Broche	unidades	915	844	831	828	864	1012	846	831	828	842	887	1333
	Viñeta	unidades	915	844	831	828	864	1012	846	831	828	842	887	1333
	Zipper	unidades	915	844	831	828	864	1012	846	831	828	842	887	1333
2023	Hilo	Yardas	238347	213853	221913	213240	220654	266750	214885	220646	213569	217617	231793	342301
	Broche	unidades	1001	899	932	896	927	1121	903	927	897	914	974	1438
	Viñeta	unidades	1001	899	932	896	927	1121	903	927	897	914	974	1438
	Zipper	unidades	1001	899	932	896	927	1121	903	927	897	914	974	1438
2024	Hilo	Yardas	247633	228367	224910	224045	233808	274023	229049	225023	224228	227972	240101	358134
	Broche	unidades	1040	960	945	941	982	1151	962	945	942	958	1009	1505
	Viñeta	unidades	1040	960	945	941	982	1151	962	945	942	958	1009	1505
	Zipper	unidades	1040	960	945	941	982	1151	962	945	942	958	1009	1505

Tabla 234 Requerimiento de insumos para un pantalon formal.

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UN VESTIDO FORMAL														
Año	Insumo	Unidades de medidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	Yardas	54240	41344	41904	42798	49229	41558	42487	41504	41344	42102	43278	62282
	Broche	unidades	472	360	364	372	428	361	369	361	360	366	376	542
	Zipper	unidades	472	360	364	372	428	361	369	361	360	366	376	542
	Viñeta	unidades	472	360	364	372	428	361	369	361	360	366	376	542
2021 Y 2022	Hilo	Yardas	42903	39565	38966	38816	39528	38661	39683	38985	38847	39496	41967	66406
	Broche	unidades	373	344	339	338	344	336	345	339	338	343	365	577
	Zipper	unidades	373	344	339	338	344	336	345	339	338	343	365	577
	Viñeta	unidades	373	344	339	338	344	336	345	339	338	343	365	577
2023	Hilo	Yardas	46910	42090	43676	41969	42461	42830	42293	43427	42034	42830	46047	71218
	Broche	unidades	408	366	380	365	369	372	368	378	366	372	400	619
	Zipper	unidades	408	366	380	365	369	372	368	378	366	372	400	619
	Viñeta	unidades	408	366	380	365	369	372	368	378	366	372	400	619
2024	Hilo	Yardas	48807	45009	44328	44157	44968	43981	45144	44350	44193	44932	47746	74608
	Broche	unidades	424	391	385	384	391	382	393	386	384	391	415	649
	Zipper	unidades	424	391	385	384	391	382	393	386	384	391	415	649
	Viñeta	unidades	424	391	385	384	391	382	393	386	384	391	415	649

Tabla 235 Requerimiento de insumos Vestido Formal

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UN CHAQUETA														
Año	Insumo	Unidades de medidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	Yardas	42684	38451	38972	38989	39404	48175	39514	38600	38451	39157	41379	68432
	Botones	unidades	1399	1261	1278	1278	1292	1580	1296	1266	1261	1284	1357	2244
	Entretela	yardas	15	13	13	13	14	17	14	13	13	13	14	24
	Forro de poli	yardas	525	473	479	479	484	592	486	475	473	481	509	841
	Viñeta	unidades	350	315	319	320	323	395	324	316	315	321	339	561
2021 Y 2022	Hilo	Yardas	48824	37994	37419	38003	45237	37126	38107	37438	37305	37928	39456	55809
	Botones	unidades	1601	1246	1227	1246	1483	1217	1249	1227	1223	1244	1294	1830
	Entretela	yardas	17	13	13	13	16	13	13	13	13	13	14	19
	Forro de poli	yardas	600	467	460	467	556	456	469	460	459	466	485	686
	Viñeta	unidades	400	311	307	311	371	304	312	307	306	311	323	457
2023	Hilo	Yardas	53413	40513	42039	41219	48689	41226	40708	41799	40459	41226	43340	60494
	Botones	unidades	1751	1328	1378	1351	1596	1352	1335	1370	1327	1352	1421	1983
	Entretela	yardas	18	14	14	14	17	14	14	14	14	14	15	21
	Forro de poli	yardas	657	498	517	507	599	507	501	514	497	507	533	744
	Viñeta	unidades	438	332	345	338	399	338	334	343	332	338	355	496
2024	Hilo	Yardas	55548	43256	42602	43258	51419	42268	43386	42623	42472	43182	44909	63204
	Botones	unidades	1821	1418	1397	1418	1686	1386	1422	1397	1393	1416	1472	2072
	Entretela	yardas	19	15	15	15	18	15	15	15	15	15	15	22
	Forro de poli	yardas	683	532	524	532	632	520	533	524	522	531	552	777
	Viñeta	unidades	455	355	349	355	421	346	356	349	348	354	368	518

Tabla 236 Requerimiento de insumos chaqueta.

3.4.6.3.2 INSUMOS PARA LINEA ARTESANAL DE BORDADOS

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BLUSA BORDADA														
Año	Insumo	unidades de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	6289	2968	3008	3009	2968	2983	3365	5659	2968	3321	7024	17054
	Hilo Madeja	yarda	1641	774	785	785	774	778	878	1476	774	866	1832	4449
	Paño Pancho	yarda	27	13	13	13	13	13	15	25	13	14	31	74
	Viñeta	unidades	55	26	26	26	26	26	29	49	26	29	61	148
2021 Y 2022	Hilo	yarda	7547	3547	3641	3594	3561	3594	3986	6828	3577	3936	8378	20372
	Hilo Madeja	yarda	1969	925	950	938	929	938	1040	1781	933	1027	2186	5314
	Paño Pancho	yarda	33	15	16	16	15	16	17	30	16	17	36	89
	Viñeta	unidades	66	31	32	31	31	31	35	59	31	34	73	177
2023	Hilo	yarda	15621	13478	13986	13439	13597	13715	13595	14453	13460	13772	14587	16552
	Hilo Madeja	yarda	4075	3516	3649	3506	3547	3578	3547	3770	3511	3593	3805	4318
	Paño Pancho	yarda	68	59	61	58	59	60	59	63	59	60	63	72
	Viñeta	unidades	136	117	122	117	118	119	118	126	117	120	127	144
2024	Hilo	yarda	16212	14398	14180	14126	14385	14069	14501	14726	14137	14430	15117	17283
	Hilo Madeja	yarda	4229	3756	3699	3685	3753	3670	3783	3842	3688	3764	3943	4509
	Paño Pancho	yarda	70	63	62	61	63	61	63	64	61	63	66	75
	Viñeta	unidades	141	125	123	123	125	122	126	128	123	125	131	150

Tabla 237 Requerimiento de insumos Blusa Bordada

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UN VESTIDO DE NIÑA														
Año	Insumo	Unidades de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	1490	665	683	684	665	672	844	1204	665	825	1822	3595
	Hilo Madeja	yarda	115	51	53	53	51	52	65	93	51	63	140	277
	Botones	unidades	34	15	16	16	15	16	19	28	15	19	42	83
	Viñeta	unidades	11	5	5	5	5	5	6	9	5	6	14	28
	Manta	yarda	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2
2021 Y 2022	Hilo	yarda	1490	659	695	677	665	677	825	1219	671	806	1803	3614
	Hilo Madeja	yarda	115	51	53	52	51	52	63	94	52	62	139	278
	Botones	unidades	34	15	16	16	15	16	19	28	15	19	42	83
	Viñeta	unidades	11	5	5	5	5	5	6	9	5	6	14	28
	Manta	yarda	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	5
2023	Hilo	yarda	2085	1583	1704	1573	1611	1639	1622	1796	1578	1665	1831	1945
	Hilo Madeja	yarda	160	122	131	121	124	126	125	138	121	128	141	150
	Botones	unidades	48	37	39	36	37	38	37	41	36	38	42	45
	Viñeta	unidades	16	12	13	12	12	13	12	14	12	13	14	15
	Manta	yarda	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
2024	Hilo	yarda	2096	1796	1742	1728	1792	1714	1806	1744	1731	1790	1838	2074
	Hilo Madeja	yarda	161	138	134	133	138	132	139	134	133	138	141	160
	Botones	unidades	48	41	40	40	41	40	42	40	40	41	42	48
	Viñeta	unidades	16	14	13	13	14	13	14	13	13	14	14	16
	Manta	yarda	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3

Tabla 238 Requerimiento de insumos Vestido de niña bordada

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UN BOLSO														
Año	Insumo	Unidades de medidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	1400	642	655	656	642	647	772	1194	642	758	1639	3764
	Hilo Madeja	yarda	504	231	236	236	231	233	278	430	231	273	590	1355
	Broche	unidad	11	5	5	5	5	5	6	10	5	6	13	30
	Viñeta	unidad	11	5	5	5	5	5	6	10	5	6	13	30
	Forro de Dacron	yarda	11	5	5	5	5	5	6	10	5	6	13	30
2021 Y 2022	Hilo	yarda	2799	1277	1328	1302	1284	1302	1515	2409	1293	1488	3251	7166
	Hilo Madeja	yarda	1008	460	478	469	462	469	545	867	465	536	1170	2580
	Broche	unidad	22	10	11	10	10	10	12	19	10	12	26	57
	Viñeta	unidad	22	10	11	10	10	10	12	19	10	12	26	57
	Forro de Dacron	yarda	22	10	11	10	10	10	12	19	10	12	26	57
2023	Hilo	yarda	7298	6000	6342	5974	6080	6160	6078	6514	5988	6197	6602	7325
	Hilo Madeja	yarda	2627	2160	2283	2151	2189	2217	2188	2345	2156	2231	2377	2637
	Broche	unidad	58	48	51	48	49	49	49	52	48	50	53	59
	Viñeta	unidad	58	48	51	48	49	49	49	52	48	50	53	59
	Forro de Dacron	yarda	58	48	51	48	49	49	49	52	48	50	53	59
2024	Hilo	yarda	7552	6476	6330	6293	6467	6255	6544	6556	6301	6497	6808	7602
	Hilo Madeja	yarda	2719	2331	2279	2266	2328	2252	2356	2360	2268	2339	2451	2737
	Broche	unidad	60	52	51	50	52	50	52	52	50	52	54	61
	Viñeta	unidad	60	52	51	50	52	50	52	52	50	52	54	61
	Forro de Dacron	yarda	60	52	51	50	52	50	52	52	50	52	54	61

Tabla 239 Requerimiento de insumos Bolso

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA MANTA BORDADA														
Año	Insumo	unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	1708	830	835	835	830	832	885	1621	830	879	1811	4898
	Hilo Madeja	yarda	641	311	313	313	311	312	332	608	311	330	679	1837
	Viñeta	unidad	21	10	10	10	10	10	11	20	10	11	23	61
2021 Y 2022	Hilo	yarda	2563	1242	1258	1250	1244	1250	1318	2438	1247	1310	2707	7293
	Hilo Madeja	yarda	961	466	472	469	467	469	494	914	468	491	1015	2735
	Viñeta	unidad	32	16	16	16	16	16	16	30	16	16	34	91
2023	Hilo	yarda	4629	4222	4301	4216	4241	4259	4240	4448	4219	4267	4469	5196
	Hilo Madeja	yarda	1736	1583	1613	1581	1590	1597	1590	1668	1582	1600	1676	1948
	Viñeta	unidad	58	53	54	53	53	53	53	56	53	53	56	65
2024	Hilo	yarda	4794	4439	4405	4397	4437	4388	4454	4564	4398	4443	4627	5446
	Hilo Madeja	yarda	1798	1665	1652	1649	1664	1645	1670	1712	1649	1666	1735	2042
	Viñeta	unidad	60	55	55	55	55	55	56	57	55	56	58	68

Tabla 240 Requerimiento de insumos Manta bordada

3.4.6.3.3 INSUMOS PARA LINEA ARTESANAL DE PAÑO PANCHO

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BLUSA CON PAÑO														
Año	Insumo	Unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	2036	1296	2292	1204	1187	1193	1396	2692	1187	1209	1732	6822
	Hilo CLEA	Bullos	53	34	60	31	31	31	36	70	31	32	45	178
	Viñeta	unidades	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	59
2021 Y 2022	Hilo	yarda	3055	1930	3461	1797	1781	1797	2065	4061	1788	1797	2563	10118
	Hilo CLEA	Bullos	80	50	90	47	46	47	54	106	47	47	67	264
	Viñeta	unidades	27	17	30	16	15	16	18	35	16	16	22	88
2023	Hilo	yarda	6241	3988	7194	3655	3697	3730	4131	8485	3660	3730	5576	20501
	Hilo CLEA	Bullos	163	104	188	95	96	97	108	221	95	97	145	535
	Viñeta	unidades	54	35	63	32	32	32	36	74	32	32	48	178
2024	Hilo	yarda	6474	4275	7243	3798	3868	3783	4422	8667	3802	3865	5670	21473
	Hilo CLEA	Bullos	169	112	189	99	101	99	115	226	99	101	148	560
	Viñeta	unidades	56	37	63	33	34	33	38	75	33	34	49	187

Tabla 241 Requerimiento de insumos Blusa con paño pancho

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA VESTIDO CON PAÑO														
Año	Insumo	Unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	1018	648	1146	602	594	597	698	1346	594	604	866	3363
	Hilo CLEA	Bullos	27	17	30	16	15	16	18	35	15	16	23	88
	Zipper	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Broche	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
2021 Y 2022	Hilo	yarda	1018	648	1146	602	594	597	698	1346	594	604	866	3363
	Hilo CLEA	Bullos	27	17	30	16	15	16	18	35	15	16	23	88
	Zipper	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Broche	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
2023	Hilo	yarda	2671	1683	3126	1533	1551	1564	1742	3664	1535	1564	2367	8865
	Hilo CLEA	Bullos	70	44	82	40	40	41	45	96	40	41	62	231
	Zipper	unidad	23	15	27	13	13	14	15	32	13	14	21	77
	Broche	unidad	23	15	27	13	13	14	15	32	13	14	21	77
	Viñeta	unidades	23	15	27	13	13	14	15	32	13	14	21	77
2024	Hilo	yarda	2795	1870	3169	1662	1692	1655	1927	3718	1663	1691	2476	9191
	Hilo CLEA	Bullos	73	49	83	43	44	43	50	97	43	44	65	240
	Zipper	unidad	24	16	28	14	15	14	17	32	14	15	22	80
	Broche	unidad	24	16	28	14	15	14	17	32	14	15	22	80
	Viñeta	unidades	24	16	28	14	15	14	17	32	14	15	22	80

Tabla 242 Requerimiento de insumos Vestido con paño pancho

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BOLSO CON PAÑO														
Año	Insumo	Unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	1018	648	1146	602	594	597	698	1346	594	604	866	3363
	Hilo CLEA	Bullos	35	23	40	21	21	21	24	47	21	21	30	117
	Zipper	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Broche	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
2021 Y 2022	Hilo	yarda	1018	648	1146	602	594	597	698	1346	594	604	866	3363
	Hilo CLEA	Bullos	35	23	40	21	21	21	24	47	21	21	30	117
	Zipper	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Broche	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
2023	Hilo	yarda	2354	1479	2615	1286	1309	1326	1551	3021	1289	1326	2351	7234
	Hilo CLEA	Bullos	82	51	91	45	46	46	54	105	45	46	82	252
	Zipper	unidad	20	13	23	11	11	12	13	26	11	12	20	63
	Broche	unidad	20	13	23	11	11	12	13	26	11	12	20	63
	Viñeta	unidades	20	13	23	11	11	12	13	26	11	12	20	63
2024	Hilo	yarda	2481	1686	2637	1418	1457	1409	1771	3158	1420	1455	2464	7524
	Hilo CLEA	Bullos	86	59	92	49	51	49	62	110	49	51	86	262
	Zipper	unidad	22	15	23	12	13	12	15	27	12	13	21	65
	Broche	unidad	22	15	23	12	13	12	15	27	12	13	21	65
	Viñeta	unidades	22	15	23	12	13	12	15	27	12	13	21	65

Tabla 243 Requerimiento de insumos Bolso con paño pancho

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BUFANDA DE PAÑO														
Año	Insumo	Unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
2021 y 2022	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
2023	Viñeta	unidades	20	13	23	12	12	13	14	28	12	13	18	65
2024	Viñeta	unidades	21	14	24	12	13	12	14	28	12	13	18	69

Tabla 244 Requerimiento de insumos bufanda de paño

3.3.6.3.4 INSUMOS PARA LINEA ARTESANAL DE TINTES NATURALES.

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BLUSA TEÑIDA														
Año	Insumo	unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	5091	3240	5730	3009	2968	2983	3491	6730	2968	3022	4329	17006
	Añil	gramos	4427	2817	4983	2617	2580	2594	3036	5853	2580	2628	3764	14788
	Viñeta	unidades	44	28	50	26	26	26	30	59	26	26	38	148
2021 Y 2022	Hilo	yarda	7128	4503	8076	4193	4155	4193	4818	9476	4173	4193	5981	23790
	Añil	gramos	6198	3915	7022	3646	3613	3646	4189	8240	3628	3646	5201	20687
	Viñeta	unidades	62	39	70	36	36	36	42	82	36	36	52	207
2023	Hilo	yarda	9164	9530	17282	8724	8826	8903	9885	20511	8737	8903	13363	48956
	Añil	gramos	7969	8287	15028	7586	7675	7742	8596	17836	7598	7742	11620	42570
	Viñeta	unidades	80	83	150	76	77	77	86	178	76	77	116	426
2024	Hilo	yarda	15744	10408	17548	9259	9429	9222	10759	20943	9266	9421	13770	51378
	Añil	gramos	13690	9051	15259	8051	8199	8019	9356	18211	8058	8192	11974	44676
	Viñeta	unidades	137	91	153	81	82	80	94	182	81	82	120	447

Tabla 245 Requerimiento de insumos Blusa teñida

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA VESTIDO TEÑIDO														
Año	Insumo	Unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	1018	648	1146	602	594	597	698	1346	594	604	866	3363
	Añil	gramos	885	563	997	523	516	519	607	1171	516	526	753	2924
	Zipper	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Broche	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
2021 Y 2022	Hilo	yarda	1018	643	1154	599	594	599	688	1354	596	599	854	3373
	Añil	gramos	885	559	1003	521	516	521	598	1177	518	521	743	2933
	Zipper	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	7	29
	Broche	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	7	29
	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	7	29
2023	Hilo	yarda	5474	3473	6266	3183	3220	3248	3603	7450	3188	3248	4879	17661
	Añil	gramos	4760	3020	5448	2768	2800	2825	3133	6478	2772	2825	4243	15357
	Zipper	unidad	48	30	54	28	28	28	31	65	28	28	42	154
	Broche	unidad	48	30	54	28	28	28	31	65	28	28	42	154
	Viñeta	unidades	48	30	54	28	28	28	31	65	28	28	42	154
2024	Hilo	yarda	5710	3753	6445	3324	3385	3310	3877	7651	3326	3382	4974	18512
	Añil	gramos	4965	3264	5604	2890	2943	2879	3371	6653	2893	2941	4325	16098
	Zipper	unidad	50	33	56	29	29	29	34	67	29	29	43	161
	Broche	unidad	50	33	56	29	29	29	34	67	29	29	43	161
	Viñeta	unidades	50	33	56	29	29	29	34	67	29	29	43	161

Tabla 246 Requerimiento de insumos vestido teñido.

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BOLSO TEÑIDO														
Año	Insumo	Unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	yarda	1018	648	1146	602	594	597	698	1346	594	604	866	3363
	Añil	gramos	885	563	997	523	516	519	607	1171	516	526	753	2924
	Zipper	unidad	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	12	5	5	8	29
2021 Y 2022	Hilo	yarda	1048	665	1132	599	591	599	733	1312	595	599	982	3262
	Añil	gramos	911	579	984	521	514	521	637	1141	517	521	854	2836
	Zipper	unidad	9	6	10	5	5	5	6	11	5	5	9	28
	Viñeta	unidades	9	6	10	5	5	5	6	11	5	5	9	28
2023	Hilo	yarda	4193	2661	4566	2339	2380	2411	2804	5378	2344	2411	4192	12248
	Añil	gramos	3646	2314	3970	2034	2070	2097	2438	4677	2038	2097	3645	10650
	Zipper	unidad	36	23	40	20	21	21	24	47	20	21	36	107
	Viñeta	unidades	36	23	40	20	21	21	24	47	20	21	36	107
2024	Hilo	yarda	4313	2932	4513	2481	2550	2466	3086	5451	2484	2547	4278	12863
	Añil	gramos	3750	2549	3925	2158	2217	2145	2683	4740	2160	2215	3720	11185
	Zipper	unidad	38	25	39	22	22	21	27	47	22	22	37	112
	Viñeta	unidades	38	25	39	22	22	21	27	47	22	22	37	112

Tabla 247 Requerimiento de insumos Bolso teñido

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BUFANDA TEÑIDO														
Año	Insumo	Unidad de medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Añil	gramos	2578	1626	3057	1566	1555	1559	1692	3631	1555	1570	1911	9074
	Viñeta	unidades	26	16	31	16	16	16	17	36	16	16	19	91
2021 y 2022	Añil	gramos	2656	1678	3010	1563	1548	1563	1795	3531	1555	1563	2229	8798
	Viñeta	unidades	27	17	30	16	15	16	18	35	16	16	22	88
2023	Añil	gramos	6865	4363	7870	3998	4045	4080	4518	9273	4004	4080	6103	22071
	Viñeta	unidades	69	44	79	40	40	41	45	93	40	41	61	221
2024	Añil	gramos	7178	4752	7976	4232	4310	4215	4910	9500	4235	4306	6275	23129
	Viñeta	unidades	72	48	80	42	43	42	49	95	42	43	63	231

Tabla 248 Requerimiento de insumos Bufanda

3.4.7 BALANCE DE LINEA.

Para determinar este requerimiento ha sido necesario observar cada proceso en el cual entra en juego tanto el tiempo de la maquina con la que se está procesando y así como el tiempo del operario mismo al ejecutar la tarea asignada.

Para determinar el número de operarios óptimo se tendrá que dividir el área de producción en sub áreas y estableciendo el tiempo requerido para cubrir todas las actividades a realizar se determinaran los requerimientos que tendrá la planta de mano de obra para alcanzar a producir lo planeado.

Para conocer la cantidad de personal operativo necesario para el área de producción de la Planta, se deben seguir los siguientes pasos:

1. Calculo del Tiempo requerido (h-h): para poder calcular el tiempo requerido para la elaboración de las prendas, es necesario conocer el tiempo estándar para cada uno de los procesos involucrados, así como las Unidades Buenas a Planificar Producir. Este cálculo se realiza a través de la siguiente formula:

Horas requeridas = $UBPP \times \text{Tiempo estándar (hr-prenda)}$

2. Tiempo Real disponible (h-h): para determinar el tiempo disponible, se requieren tomar en cuentas las políticas laborales y el cálculo de los días laborales por año.

Tiempo Real disponible = $\text{Jornada aboral horas} \times \text{Días hábiles} \times \text{Eficiencia esperada}$

3. Mano de Obra Teórica Requerida: se obtiene de dividir el tiempo requerido entre el tiempo real disponible.

Mano de Obra Teórica Requerida = $\text{Tiempo requerido} / \text{Tiempo real disponible}$

4. Mano de Obra Requerida: la cantidad de mano de obra requerida vendrá dada por la aproximación de la Mano de Obra Teórica requerida al número entero superior.

5. Mano de Obra promedio requerida: las cantidades determinadas de mano de obra cambian mes a mes, por lo cual es necesario determinar una cantidad promedio de operarios para cada uno de los procesos para cada año.

3.4.7.1 REQUERIMIENTO DE M. O. LÍNEA TRADICIONAL

La cantidad de personal requerido para el área de producción de la empresa será calculada en base a los procesos principales en la elaboración de las prendas de vestir. Dichos procesos son:

- Costura con plana
- Costura con rana
- Costura con collaretera
- Acabado (despite)
- Inspección
- Empaque

A continuación, se calcularán los operarios para cada producto de la línea tradicional para el 2020.

3.4.7.1.1 PRODUCTOS BORDADOS - 2020

Se presenta a continuación la mano de obra directa necesaria para confeccionar los productos de confección en base a bordado manual:

Blusas Bordadas							UBPP	527
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.0000	1
2	Costura con rana	0.034786	18.33	2228	0.8597	1915	0.0096	1
3	Costura de collaretera	0.00757	3.99	2228	0.8597	1915	0.0021	1
4	Acabado (despite)	0.0888	46.80	2228	0.8597	1915	0.0244	1
5	Inspección	0.025	13.18	2228	0.8597	1915	0.0069	1
6	Empaque	0.02	10.54	2228	0.8597	1915	0.0055	1
7	Bordado manual	3	1581.00	2228	0.8597	1915	0.8254	1

Tabla 249 Bordado manual Balance de línea

Vestidos de niña							UBPP	106
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.3167	33.57	2228	0.8597	1915	0.01753	1
2	Costura con rana	0.05	5.30	2228	0.8597	1915	0.00277	1
3	Costura de collaretera	0.025	2.65	2228	0.8597	1915	0.00138	1
4	Costura de ojal	0.0125	1.33	2228	0.8597	1915	0.00069	1
5	pegado de botón	0.0083	0.88	2228	0.8597	1915	0.00046	1
6	Acabado (despite)	0.1	10.60	2228	0.8597	1915	0.00553	1
7	Inspección	0.05	5.30	2228	0.8597	1915	0.00277	1
8	Empaque	0.0333	3.53	2228	0.8597	1915	0.00184	1
9	Bordado manual	13	1378.00	2228	0.8597	1915	0.71943	1

Mantas Bordadas							UBPP	210
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura	0.025	5.2500	2228	0.8597	1915	0.0027	1
2	Acabado (despite)	0.03	5.2500	2228	0.8597	1915	0.0027	1
3	Inspección	0.0083	1.7430	2228	0.8597	1915	0.0009	1
4	Empaque	0.025	5.2500	2228	0.8597	1915	0.0027	1
5	Bordado manual	3	630.0000	2228	0.8597	1915	0.3289	1

Bolsos Bordados							UBPP	107
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.4111	43.9877	2228	0.8597	1915	0.0230	1
2	Costura con rana	0.1736	18.5752	2228	0.8597	1915	0.0097	1
3	Acabado	0.0361	3.8627	2228	0.8597	1915	0.0020	1
4	Inspección	0.0333	3.5631	2228	0.8597	1915	0.0019	1
5	Empaque	0.0125	1.3375	2228	0.8597	1915	0.0007	1
6	Bordado manual	3	321.0000	2228	0.8597	1915	0.1676	1

3.4.7.1.2 PRODUCTOS EN BASE A PAÑO PANCHO - 2020

Se presenta a continuación la mano de obra directa necesaria para confeccionar los productos de confección en base a paño pancho:

Blusas con paño pancho							UBPP	211
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.05833	12.31	2228	0.8597	1915	0.0064	1
2	Costura con rana	0.082	17.30	2228	0.8597	1915	0.0090	1
3	Costura de collaretera	0.020833	4.40	2228	0.8597	1915	0.0023	1
4	Acabado (despite)	0.0888	18.74	2228	0.8597	1915	0.0098	1
5	Inspección	0.025	5.28	2228	0.8597	1915	0.0028	1
6	Empaque	0.02	4.22	2228	0.8597	1915	0.0022	1
7	Tejer Paño	8	1688.00	2228	0.8597	1915	0.8815	1

Tabla 250 Bordados con paño pancho Balance de línea

vestido con paño pancho							UBPP	105
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.249997	26.25	2228	0.8597	1915	0.0137	1
2	Costura con rana	0.09867	10.36	2228	0.8597	1915	0.0054	1
3	Costura de collaretera	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.0000	0
4	Acabado (despite)	0.0888	9.32	2228	0.8597	1915	0.0049	1
5	Inspección	0.025	2.63	2228	0.8597	1915	0.0014	1
6	Empaque	0.02	2.10	2228	0.8597	1915	0.0011	1
7	Tejer Paño	6	630.00	2228	0.8597	1915	0.3290	1

Bolsos con paño pancho							UBPP	105
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.9333	98.00	2228	0.8597	1915	0.0512	1
2	Costura con rana	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.0000	0
3	Costura de collaretera	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.0000	0
4	Acabado (despite)	0.0888	9.32	2228	0.8597	1915	0.0049	1
5	Inspección	0.025	2.63	2228	0.8597	1915	0.0014	1
6	Empaque	0.02	2.10	2228	0.8597	1915	0.0011	1
7	Tejer Paño	8	840.00	2228	0.8597	1915	0.4386	1

Bufanda con paño pancho							UBPP	105
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.0000	0
2	Costura con rana	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.0000	0
3	Costura de collaretera	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.0000	0

4	Acabado (despite)	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.0000	0
5	Inspección	0.025	2.63	2228	0.8597	1915	0.0014	1
6	Empaque	0.02	2.10	2228	0.8597	1915	0.0011	1
7	Tejer Paño	12	1260.00	2228	0.8597	1915	0.6580	1

3.4.7.1.3 PRODUCTOS EN BASE A TINTES NATURALES - 2020

Se presenta a continuación la mano de obra directa necesaria para confeccionar los productos de confección en base a paño pancho:

Blusas Teñido							UBPP	527
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.0000	0
2	Costura con rana	0.034786	18.33	2228	0.8597	1915	0.0096	1
3	Costura de collaretera	0.00757	3.99	2228	0.8597	1915	0.0021	1
4	Acabado (despite)	0.0888	46.80	2228	0.8597	1915	0.0244	1
5	Inspección	0.025	13.18	2228	0.8597	1915	0.0069	1
6	Empaque	0.02	10.54	2228	0.8597	1915	0.0055	1
7	Tinte Natural	3.8	2002.60	2228	0.8597	1915	1.0457	1

Tabla 251 Teñidos con tintes naturales Balance de línea

vestido Teñido							UBPP	105
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.249997	26.25	2228	0.8597	1915	0.01	1
2	Costura con rana	0.09867	10.36	2228	0.8597	1915	0.01	1
3	Costura de collaretera	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.00	0
4	Acabado (despite)	0.0888	9.32	2228	0.8597	1915	0.00	0
5	Inspección	0.025	2.63	2228	0.8597	1915	0.00	0
6	Empaque	0.02	2.10	2228	0.8597	1915	0.00	0
7	Tinte Natural	4.13	433.65	2228	0.8597	1915	0.23	1

Bolsos Teñido							UBPP	105
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.9333	98.00	2228	0.8597	1915	0.05	1
2	Costura con rana	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.00	0
3	Costura de collaretera	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.00	0
4	Acabado (despite)	0.0888	9.32	2228	0.8597	1915	0.00	0
5	Inspección	0.025	2.63	2228	0.8597	1915	0.00	0
6	Empaque	0.02	2.10	2228	0.8597	1915	0.00	0
7	Tinte Natural	3.71	389.55	2228	0.8597	1915	0.20	1

Bufanda Teñido							UBPP	314
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.00	0
2	Costura con rana	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.00	0
3	Costura de collaretera	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.00	0
4	Acabado (despite)	0	0.00	2228	0.8597	1915	0.00	0
5	Inspección	0.025	7.85	2228	0.8597	1915	0.00	1
6	Empaque	0.02	6.28	2228	0.8597	1915	0.00	1
7	Tinte Natural	3	942.00	2228	0.8597	1915	0.49	1

3.4.7.1.4 PRODUCTOS EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES - 2020

Se presenta a continuación la mano de obra directa necesaria para confeccionar los productos de confección en base a textiles industriales:

Blusa Formal							UBPP	8217.00
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.1681	1381.2777	2228	0.8597	1915	0.72	1
2	Costura con rana	0.0958	787.1886	2228	0.8597	1915	0.41	1
3	Costura de ojal	0.1111	912.9087	2228	0.8597	1915	0.48	1
4	pegado de botón	0.0333	273.6261	2228	0.8597	1915	0.14	1
5	Acabado (despite)	0.0222	182.4174	2228	0.8597	1915	0.10	1
6	Inspección	0.0333	273.6261	2228	0.8597	1915	0.14	1
7	Empaque	0.0125	102.7125	2228	0.8597	1915	0.05	1

Pantalón Formal						UBPP	4199.00	
N°	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.2969	1246.6831	2228	0.8597	1915	0.65	1
2	costura en Doble aguja	0.075	314.9250	2228	0.8597	1915	0.16	1
3	Costura con rana	0.0847	355.6553	2228	0.8597	1915	0.19	1
4	Costura de ojal	0.0083	34.8517	2228	0.8597	1915	0.02	1
5	Acabado	0.0319	133.9481	2228	0.8597	1915	0.07	1
6	Inspección	0.0167	70.1233	2228	0.8597	1915	0.04	1
7	Empaque	0.0125	52.4875	2228	0.8597	1915	0.03	1

Vestido Formal						UBPP	4731.00	
N°	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.1492	705.8652	2228	0.8597	1915	0.37	1
2	Costura con rana	0.0611	289.0641	2228	0.8597	1915	0.15	1

3	Acabado	0.4389	2076.4359	2228	0.8597	1915	1.08	2
4	Inspección	0.0167	79.0077	2228	0.8597	1915	0.04	1
5	Empaque	0.0125	59.1375	2228	0.8597	1915	0.03	1

Chaqueta							UBPP	4198.00
N	operación	tiempo estándar (hr)	Horas requeridas	Horas laborales al año	Eficiencia	Horas real disponibles	M.O. teórica requerida	M.O. real requerido
1	Costura con plana	0.1889	793.0022	2228	0.8597	1915	0.41	1
2	Costura con rana	0.1431	600.7338	2228	0.8597	1915	0.31	1
3	Costura de ojal	0.1111	466.3978	2228	0.8597	1915	0.24	1
4	pegado de boton	0.0333	139.7934	2228	0.8597	1915	0.07	1
5	Acabado (despite)	0.0222	93.1956	2228	0.8597	1915	0.05	1
6	Inspección	0.0333	139.7934	2228	0.8597	1915	0.07	1
7	Empaque	0.0125	52.4750	2228	0.8597	1915	0.03	1

Tabla 252 Textiles industriales Balance de línea.

3.4.7.1.5 CONSOLIDADO DE MANO DE OBRA - 2020

Como puede verse en el apartado anterior, es no factible técnicamente contratar a todo el personal necesario por cada línea de producción, por lo que es necesario unir todas estas líneas en una sola área de confección, con el objetivo de minimizar la mano de obra necesaria y disminuir la alta ociosidad en las diferentes actividades del proceso:

N	Operación	M.O. teórica requerida					M.O. real requerido
		BORDADO	PAÑO	TINTE	INDUSTRIAL	TOTAL	
1	Costura con plana	0.0432	0.07	0.06	2.15	2.33	3
2	Costura con rana	0.0220	0.01	0.01	1.04	1.09	2
3	Costura de collaretera	0.0035	0.00	0.00	0	0.01	1
4	Costura de ojal	0.0007	0	0	0.9058	0.91	
5	pegado de botón	0.0005	0	0	0.2340	0.23	1
6	Acabado (despite)	0.0320	0.02	0.03	1.2979	1.38	2
7	Inspección	0.0124	0.01	0.01	0.2937	0.33	1

8	Empaque	0.0108	0.01	0.01	0.1393	0.17	
9	Bordado manual	2.0413	0	0	0	2.04	3
10	Tejido	0	2.31	0	0	2.31	3
11	Tinte	0	0	1.97	0	1.97	2
Sub total M.O.							18
Requerimiento del área de Corte							1
Total M.O.							19

Tabla 253 Consolidado de MO 2020

3.4.7.1.6 CONSOLIDADO DE MANO DE OBRA – 2021-2022

De igual forma como se calculó el consolidado de mano de obra para el 2020, se calcula para el 2021 -2022, siendo la diferencia un incremento en las UBPP.

N	Operación	M.O. teórica requerida					M.O. real requerido
		BORDADO	PAÑO	TINTE	INDUSTRIAL	TOTAL	
1	Costura con plana	0.0669	0.07	0.06	4.98	5.18	6
2	Costura con rana	0.0334	0.02	0.02	2.14	2.22	3
3	Costura de collaretera	0.0039	0.00	0.00	0	0.01	2
4	Costura de ojal	0.0007	0	0	1.7033	1.70	
5	pegado de botón	0.0005	0	0	0.5435	0.54	1
6	Acabado (despite)	0.0437	0.02	0.04	1.4335	1.55	2
7	Inspección	0.0160	0.01	0.02	0.6262	0.67	1
8	Empaque	0.0139	0.01	0.01	0.2835	0.32	1
9	Bordado manual	2.5300	0	0	0	2.53	3
10	Tejido	0	2.74	0	0	2.74	3
11	Tinte	0	0	2.38	0	2.38	3
Sub total M.O.							25
Requerimiento del área de Corte							1
Total M.O.							26

Tabla 254 Consolidado de MO 2021-2022

3.4.7.1.7 CONSOLIDADO DE MANO DE OBRA – 2023

De igual forma como se calculó el consolidado de mano de obra para el 2020, se calcula para el 2023, siendo la diferencia un incremento en las UBPP.

N	Operación	M.O. teórica requerida					M.O. real requerido
		BORDADO	PAÑO	TINTE	INDUSTRIAL	TOTAL	
1	Costura con plana	0.1662	0.17	0.27	4.95	5.56	6
2	Costura con rana	0.0865	0.04	0.05	2.28	2.46	3
3	Costura de collaretera	0.0079	0.01	0.01	0	0.02	3
4	Costura de ojal	0.0010	0	0	2.3259	2.33	
5	pegado de botón	0.0007	0	0	0.5916	0.59	1
6	Acabado (despite)	0.0988	0.05	0.11	1.5623	1.83	2
7	Inspección	0.0370	0.02	0.04	0.6817	0.78	1
8	Empaque	0.0308	0.01	0.03	0.3087	0.39	1
9	Bordado manual	12.5691	0	0	0	12.57	13
10	Tejido	0	6.11	0	0	6.11	7
11	Tinte	0	0	6.20	0	6.20	7
Sub total M.O.							44
Requerimiento del área de Corte							1
Total M.O.							45

Tabla 255 Consolidado de MO 2023

3.4.7.1.8 CONSOLIDADO DE MANO DE OBRA – 2024

Se presenta a continuación el consolidado de mano de obra del 2024, para este año, las áreas de confección se separan por tipo artesanal e industrial, además hay un incremento de las UBPP.

PRODUCTOS EN BASE A TEXTILES INDUSTRIALES							
N	operación	blusa	pantalón	vestido	chaqueta	Total	M.O. Real requerido
2	Costura con plana	2.41037827	1.9130821	0.35636727	0.4907386	5.17	6
3	Costura con rana	1.37367185	0.4832642	0.14593861	0.3717559	2.37	3
4	Costura de ojal	1.59305786	0.5457664	0	0.2886239	2.43	3

5	pegado de botón	0.47748719	0.0534812	0	0.0865092	0.62	1
6	Acabado (despite)	0.31832479	0.2055484	1.04832168	0.0576728	1.63	2
7	Inspección	0.47748719	0.1076068	0.03988829	0.0865092	0.71	1
8	Empaque	0.17927546	0.0805613	0.02985651	0.0324804	0.32	1
TOTAL							17

N	Operación	M.O. teórica requerida					M.O. real requerido
		BORDADO	PAÑO	TINTE	INDUSTRIAL	TOTAL	
1	Costura con plana	0.1734	0.18	0.29	0	0.64	1
2	Costura con rana	0.0902	0.04	0.06	0	0.19	1
3	Costura de collaretera	0.0083	0.01	0.01	0	0.02	1
4	Costura de ojal	0.0011	0	0	0	0.001	1
5	pegado de botón	0.0007	0	0	0	0.001	
6	Acabado (despite)	0.1031	0.06	0.12	0	0.28	1
7	Inspección	0.0386	0.02	0.05	0	0.10	1
8	Empaque	0.0321	0.02	0.04	0	0.08	1
9	Bordado manual	13.1105	0	0	0	13.11	14
10	Tejido	0	6.34	0	0	6.34	7
11	Tinte	0	0	6.67		6.67	7
Sub total M.O.							35
Requerimiento del área de Corte							1
M.O. Productos en base a textiles industriales							17
Total M.O.							53

Tabla 256 Consolidado de MO 2024

3.4.8 SELECCIÓN DE LA MAQUINARIA

Una máquina de coser es un artefacto muy útil, como todo artefacto es mejorado continuamente para facilitar el diario vivir, principalmente es un dispositivo mecánico o electromecánico que sirve para unir tejidos usando hilo. Las máquinas de coser hacen una puntada característica, usando normalmente dos hilos, si bien existen máquinas que usan uno, tres, cuatro o más.

Las máquinas de coser pueden hacer una gran variedad de puntadas rectas o en patrones. Incluyen medios para arrastrar, sujetar y mover la tela bajo la aguja de coser para formar el patrón de la puntada. La mayoría de las máquinas de coser caseras y algunas industriales usan una puntada de dos hilos llamada puntada de pespunte. La mayoría de las máquinas de coser industriales usan una puntada remallada producida por una máquina denominada remalladora. Algunas máquinas de coser antiguas producen cadenetas.

El mecanismo para deslizar el tejido puede ser una simple guía de labor o estar controlado por patrones (por ejemplo, del tipo Jacquard). Algunas máquinas pueden crear puntadas de tipo bordado. Algunas pueden tener un marco para sujetar la labor. Las primeras máquinas de coser de gran aceptación se accionaban girando una manivela. Más tarde se incorporaron un pedal y un dispositivo de manivela que permitían al operario usar las dos manos para guiar el material bajo la aguja. Las máquinas de coser modernas están equipadas con motores eléctricos que se activan con un interruptor accionado con el pie o la rodilla.

Luego de la definición del proceso productivo para la elaboración de las prendas de vestir, se procede a seleccionar y especificar el tipo de maquinaria requerida para la realización de todas las operaciones necesarias para el cumplimiento de los requerimientos de producción establecidos en el diseño de los productos.

Para seleccionar la maquinaria de la planta de producción de prendas de vestir del modelo de empresa se analizan diferentes factores:

3.4.8.1 SISTEMA DE PRODUCCIÓN

La maquinaria debe de tener un excelente rendimiento debido a que el sistema de producción seleccionado es el sistema continuo por lo que se debe garantizar un flujo de trabajo constante y con una buena eficiencia, es por ello que la maquinaria a utilizar es industrial la cual está creada para producir en grandes cantidades y garantizando la calidad de la costura de las prendas.

3.4.8.2 CALIDAD DE LOS PRODUCTOS

La calidad en las prendas de vestir no solo se miden mediante el tipo de tela, también se mide por la calidad de la costura, esto se mide contabilizando las puntadas por pulgada. Cuando se están escribiendo las especificaciones de una prenda, se debe de especificar la cantidad apropiada de puntadas por pulgada (PPP) que deben ser usadas en el producto de costura. Porque la cantidad de puntadas por pulgada puede tener influencia directa en lo siguiente:

- 1) la resistencia de la costura;
- 2) la apariencia de la puntada; y
- 3) la elasticidad de la costura en telas elásticas.

Cuando esté estandarizando las puntadas por pulgada, usted se debe de tener en cuenta que entre más puntadas por pulgada se usen en la costura, más largos serán los ciclos para terminar la misma. Una máquina de coser corriendo a 5,000 PPM (puntadas por minuto) a 8 PPP coserá 17.4 yardas de tela por minuto. Una máquina de coser corriendo a 5,000 PPM a 14 PPP coserá 9.9 yardas de tela por minuto.

En conclusión, la maquinaria que se utilice en la elaboración de prendas de vestir para el modelo de empresa, debe de ser ajustables en cuanto a la cantidad de pulgadas requeridas.

3.4.8.3 RELACIÓN CON EL MEDIO AMBIENTE

Es importante tener en cuenta el efecto de utilizar cierta maquinaria con el medio ambiente, para poder seleccionar la maquinaria que sea amigable con el medio ambiente o que la generación de contaminantes sea mínima.

En el proceso de confección se generan los siguientes desperdicios nocivos para el medio ambiente:

- Residuos asimilables a urbanos: Papel y cartón, latas, botellas de vidrio, briks, envases de plástico, restos orgánicos.
- Residuos industriales: Recortes de tejidos.
- Residuos peligrosos: Restos de aceites lubricantes y trapos contaminados por ellos, restos de productos de limpieza y sus envases, aerosoles, fluorescentes.
- Vertidos líquidos: Aguas de limpieza de instalaciones.
- Emisión de ruido: Por funcionamiento de las máquinas

Acciones a tomar en cuenta para disminuir la contaminación al medio ambiente con la elección de maquinaria y equipo.

Maquinaria:

- Adquirir maquinaria que tenga los efectos menos negativos para el medio (con aceites lubricantes minerales, con bajo consumo de energía, baja emisión de ruido, recipientes que recojan los residuos, etc.).
- Solicitar a los proveedores que sirvan los productos en embalajes fabricados con materiales reciclados, biodegradables o que puedan ser retornables.

Herramientas y utillaje:

- Elegir las herramientas y útiles más duraderos y con menos consumo de recursos no renovables y energía, en su elaboración.
- Priorizar elementos fácilmente reparables.
- Elegir extintores sin gases destructores de la capa de ozono (halones y CFC).

Además de lo anterior mencionado otras medidas que se deben tomar en cuenta para disminuir la contaminación son:



- Seleccionar las máquinas necesarias para la ejecución de cada prenda, para evitar gasto innecesario de energía y, en su caso, la generación de piezas defectuosas.
- Seleccionar el tipo y número de agujas adecuadas al tipo de costura, al tipo de hilo y al tejido a coser, con lo que se reducirá el consumo de agujas y la producción de residuos
- Tener en funcionamiento la maquinaria el tiempo imprescindible reducirá la emisión de ruido y contaminantes atmosféricos.
- Optimizar la cantidad de materiales empleados ajustando los diseños o patrones a las piezas con el corte de mayor rendimiento en cada caso, para reducir el consumo de tejidos y la producción de retales.

- Aprovechar al máximo los retales y otros restos de tejidos reutilizándolos, vendiéndolos como materia prima, o entregándolos a empresas recuperadoras para fabricación de trapos o hilos.
- Durante el desarrollo del trabajo usando aparatos de bajo consumo, desconectando la maquinaria cuando no se esté usando.
- En iluminación aprovechando al máximo la iluminación natural, encendiendo sólo las luces que sean necesarias, empleando lámparas de bajo consumo, si se usan tubos fluorescentes no apagarlos y encenderlos con frecuencia, ya que el mayor consumo se produce en el encendido.
- En climatización aislar térmicamente instalaciones, ventanas y conducciones de climatización, colocar termostatos y regularlos a la temperatura necesaria en cada caso.

3.4.9 ESPECIFICACIÓN DE MAQUINARIA

3.4.9.1 DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIA

Las máquinas que se utilizaran en el proceso de producción son las siguientes:

TIPO DE MAQUINA	DESCRIPCIÓN	ILUSTRACIÓN
Maquina Plana	Utilizada para la confección de prendas sencillas, sus costuras son simples.	
Maquina Rana	Esta es una máquina que puede ser de 2, 3, 4, 5 hilos con los cuales se realiza una costura más especializada, lo que le da mayor realce a la calidad de las prendas de vestir.	

<p>Maquina Collaretera</p>	<p>Utilizada para la realización de las costuras delos bordes de las prendas de vestir.</p>	
<p>Máquina de ojal</p>	<p>Esta máquina de alta velocidad se aplica para confección de ojales en todas las clases de soporte: algodón, fibra, paño, en telas delgadas y gruesas. La máquina puede coser dos tipos de puntadas, una puntada plana y de triángulo, manteniendo la costura prolija y firme.</p>	
<p>Máquina de botón</p>	<p>Maquina especializada en la colocación de los botones en las maquinas, esta máquina ayuda a agilizar esta operación.</p>	
<p>Maquina doble aguja</p>	<p>Esta máquina es ampliamente utilizada en textiles para trabajo pesado, ajuste de pretinas, cintas de la línea de jeans etc. Con su diseño único de mecanismo especial extractor trasero puede asegurar la transmisión constante del material y una bella puntada.</p>	

Máquina de corte	Conveniente para algodón, cuero y género de lana, lino de fibra sintético, etc. Realiza cortes limpios, rectos y curvilíneos. Funcionamiento con poco ruido, estable, fácil operar y de alta eficacia. Cuenta con dispositivo de cuchillo automático, más fácil operar	
Maquina Plisadora	Esta máquina es utilizada para realizar el fruncido de la tela, consta de muchas agujas que pueden ser reguladas.	

Tabla 257: Descripción de maquinaria.

3.4.9.2 COSTO DE LA MAQUINARIA

A continuación, se presenta un listado de maquinaria con su respectivo precio y especificaciones técnicas: Maquinas a usar en el proceso de selección.

CANTIDAD	TIPO DE MAQUINA	DESCRIPCIÓN Y ESPECIFICACIONES	PRECIO
1	MAQUINA PLANA	PLANA 1 AGUJA MAXIMA 9750, Motor Direct Drive, Corte de hilo automático, levantador de prensatela automático	\$551.25
1	MAQUINA RANA	OVERLOCKS MAXIMA 6714-S Maquina Overlocks de alta velocidad (con dispositivo de backlatch semiautomático). La máquina overlock está provista de una capacidad de backlatching que elimina la necesidad de presillado. El hilo de la cadena-off está metido en la costura al comienzo de la costura para asegurar la cadena hilo-off y evitar que el cierre terminado de que se aflojen.	\$367.50
1	MAQUINA COLLARETERA	COLLARETERA MAXIMA CODIGO : W600 Una línea completa de subclases específicas para cada necesidad. <ul style="list-style-type: none"> • Velocidad máxima 6.000 rpm • Largo puntada: 0.9 mm – 4.5 mm 	\$525.00

		<ul style="list-style-type: none"> • Número de hilos: 3-5 hilos • Número de agujas: 2 ó 3 agujas • Altura del prensatela 5.9 mm • Aplicación para: Costura sencilla, Costura de cinta, Costura de encajes elásticos. 	
1	MÁQUINA DE OJAL	<p>OJALEADORA MAXIMA LBH-780</p> <p>Máquina de coser industrial tipo ojaladora, de ajuste semipesado con cortador de hilo y de ojal automáticos, diferentes tipos de ojal (camisero), con sistema manual de lubricación, de alta velocidad y bajo nivel de ruido, altura máxima del prénsatelas 12mm, palanca de paro de emergencia, con motor a 110 voltios y velocidad máxima de 3.000 PPM, longitud del ojal de 6.4 a 38,1mm. Ideal para la costura de ojales en tejidos planos y de punto en todo tipo de prenda con alta calidad y un alto grado de eficiencia.</p>	\$1575.00
1	MÁQUINA DE BOTÓN	<p>BOTONERA MAXIMA 373.</p> <p>Esta máquina es principalmente aplicable a la costura de dos o cuatro agujeros de botones planos. Se utiliza en materiales finos y medios pesados que se adhiere a la prenda.</p>	\$1200.00
1	MAQUINA DOBLE AGUJA	<p>PLANA 2 AGUJA MAXIMA 842D,</p> <p>Máquina Doble Aguja fija con lubricación automática y atraque. Motor Bajo Consumo.</p>	\$850.00
1	MÁQUINA DE CORTE	<p>MAQUINA CORTADORA EASTMAN, CODIGO : 627-8-220V-1P-EA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Peso 37 lbs. 16.7 kg. - Caballaje 1.25 hp, 1 ph 2.20 hp, 3 ph - Tamaño de la hoja 5" 6" 7" 8" 9" 10" 11 1/2" 13" - Cortante: 12.7cm 15.2cm 17.7cm 20.3cm 22.8 cm 25.4cm 29.2cm 33.0cm - Capacidad de corte: 3 1/2" 4 1/2" 5 1/2" 6 1/2" 7 1/2" 8 1/2" 10" 11 1/2" - 8.89cm 11.4cm 13.9cm 16.5cm 19.1cm 21.5cm 25.4cm 29.2cm - Magnitud del recorrido: 11/8" 11/4" 11/2" 13/4" - 2.86cm 3.18cm 3.81cm 4.45cm <p>La Brute presume de todas las características halladas en la Blue Streak II, modelo 629, con la adición de un motor que posee más caballaje. Esto hace de la Brute la herramienta ideal para cortar tela aún más</p>	\$367.50

		<p>pesada o un número incrementado de pliegues.</p> <p>La potencia adicional de la Brute se recomienda también para aplicaciones de cortes normalizadas en situaciones en el que el reducido voltaje de la línea representa un problema. El motor de 2.20 HP de la Brute añade solo 3 libras más de peso y hace de la Brute de Eastman la más potente cortadora de cuchilla recta que se fabrica.</p>	
1	MAQUINA PLISADORA	<p>MAQUINA PUNTO SMOCK 24 SUPER MAXI</p> <p>Maquina Punto Smock 24 Super Maxi de 22cm de rodillo: Pliegue de 24 agujas más 23 medios espacios total 47 agujas</p>	\$650.00

Tabla 258: Maquinas a usar en la planta industrial y precios
Fuente: Proveedor Grupo Sinaí en www.gruposinai.com

3.4.9.3 CONDICIONES DE COMPRA

Las maquinas industriales de costura no requieren que sean instaladas por el proveedor, debido a esto los proveedores tienen sus salas de ventas donde los interesados pueden adquirirlas fácilmente, muchos proveedores ofrecen créditos para que sea más fácil adquirir o renovar los productos. En el mercado de máquinas de coser se pueden encontrar maquinas nuevas o usadas a bajos costos.

A continuación, se presentan los proveedores de maquinaria y equipo de confección en el país.

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO
GRUPO RIVAS GALÁN DE MÁQUINAS DE COSER	Alam Juan Pablo II Edif Gerardo Barrios Loc 9, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22085730
INDUSTRIAS TABONY S.A. DE C.V.	Carr Troncal del Nte Km 12 1/2 Apopa	Teléfono(s) : (503) 22154800
MAQUI CENTRO	3 Cl Pte No 12 Mejicanos, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22820180
SEWING SOLUTION S.A. DE C.V.	Autop a Sta Ana Bl 6 No 6 Esq A Hilos American Park Santa Lucia, La Libertad, Ciudad Arce	Teléfono(s) : (503) 23408863
SINAÍ REPUESTOS	Cl Ppal Políg L No 1 Z Franca, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22211506
BAIJE	Col Rpto Los Héroes Cl Gabriela Rosales No 11-B, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22521351
CONCORD MACHINERY, S.A. DE C.V.	Col Jard de Cusc Políg L No 16 Edif Maquilishuat 1er Nvl Loc A y B Antgo Cusc. La Libertad, Santa Tecla	Teléfono(s) : (503) 22891625
DISTRIBUIDORA PELETERA	1 Cl Pte y 3 Av Nte Pje Montalvo No , San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22210929

DUNLAP SUNBRAND INTERNATIONAL DE EL SALVADOR	Carr a Sta Ana Km 24 Export Salva Free Zone Edif 16-B, La Libertad, Lourdes	Conmutador : (503) 23189999
GRUPO ROCA	Col Layco 29 Cl Pte No 1241 El Salvador - San Salvador, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22268149
KOLOMAR S.A DE C.V.	Cl Sn Antonio Abad Col Centroamérica C Ppal No 558, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22846057
MÁQUINAS Y MÁS	Av José Matías Delgado Sur Ent 7 y 9 Cl Pte No 31-B Santa Ana	Teléfono(s) : (503) 24412608
MEQUINSAL S.A. DE C.V.	Alam Juan Pablo II y 5 Av Nte 450-3, San Salvador	Teléfono(s) : (503) 22811485

Tabla 259: Proveedores de maquinaria

3.4.9.4 GARANTÍA QUE OFRECEN LOS PROVEEDORES

Al ser una quinaria industrial los proveedores ofrecer sus políticas de garantía, a continuación, se presenta las políticas de garantía frecuentes de este tipo de maquinaria.

Términos de Garantía para los equipos

- Máquina de coser plana por el término de un año
- Máquina de coser doble aguja por el término de tres años
- Máquina de coser overlock por el término de tres años
- Máquina de coser Collaretera por el término de cinco años

Condiciones

1. Para hacer efectiva esta garantía se tendrá que presentar la póliza debidamente llenada y sellada junto con el producto y copia de la factura indicando el modelo y la fecha de compra, en el Centro de Servicio Autorizado del Proveedor.
2. Las empresas se compromete a reparar o cambiar el producto así como las piezas y componentes defectuosos de fábrica, sin ningún cargo para el Consumidor dentro del período de garantía especificado.
4. se pueden adquirir las partes, consumibles y accesorios en el Centro de Servicio Autorizado del proveedor de maquinaria.

La garantía de la maquinaria no es válida en los siguientes casos.

- e) Cuando el producto ha tenido un uso diferente al doméstico.
- f) Cuando el producto no ha sido operado de acuerdo al instructivo en español que es entregado con el producto.
- g) Cuando el producto haya sido alterado o reparado por personas no autorizadas
- h) Cuando la tarjeta electrónica y/o el motor haya sido sometido a un uso inadecuado o en caso de quemarse.
Sólo se cubre en caso de tratarse de un defecto de fabricación.

Componentes o consumibles que no se cubren en la garantía: Agujas, focos, bobinas, desarmadores, aceite, hilos, filtros, fundas, caja bobinas, placa agujas, control de velocidad, ensartadores, prensatelas, aros, cable de conexión, cable USB, placa transparente, porta carrete, estuche de accesorios o toda aquella parte que sea un repuesto o que se muestre como accesorio en su manual de usuario. El software solamente se cubre por defecto de fabricación

3.4.9.5 OBSOLESCENCIA PREVISIBLE

Se estima una vida útil de las maquinas industriales para coser de quince años si se utiliza según las especificaciones del fabricante, normalmente las empresas alargan la vida útil de las maquinas ya que se mantienen en buenas condiciones.

3.4.9.6 RIESGO DE OPERACIÓN

Al utilizar maquinaria industrial para coser el trabajador se expone a diferentes riesgos que se mencionan a continuación.

- **Fatiga postural** a consecuencia de posturas inadecuadas en la realización de operaciones periódicas y repetitivas. Como medidas preventivas, se deben diseñar los puesto de trabajo de acuerdo a criterios ergonómicos, elegir mobiliario ajustable a las necesidades de cada trabajador como por ejemplo, sillas que tengan asiento con relleno, tapizadas en tejido transpirable y con respaldo regulable en altura que permita apoyar y descansar todos los músculos de la espalda, fundamentalmente la zona lumbar, u organizar el trabajo de modo que se establezcan períodos de descanso a intervalos regulares.
- **Fatiga visual** debida a una iluminación deficiente. Como medida preventiva, se debe establecer una iluminación adecuada en función de las necesidades requeridas por el puesto de trabajo.
- **Perforación y/o punzamiento** con las agujas de la máquina de coser. Para evitar este peligro se deben instalar resguardos adecuados que impidan el acceso a la aguja.
- **Lesiones por impacto** en cara y manos ocasionadas por la proyección de agujas en caso de rotura. Como medida preventiva, se debe instalar una pantalla de metacrilato o similar que proteja de las proyecciones de la aguja en caso de rotura y permita a su vez, ver el trabajo que se está realizando.
- **Golpes con los tira-hilos** de las máquinas. Para evitarlos, se deben instalar resguardos que impidan el contacto con las zonas de recorrido del tira-hilos.
- **Peligro de contactos eléctricos**, directos e indirectos, con los elementos en tensión de la máquina y conexiones desprotegidas o por fallos de aislamiento de cables. Como medidas preventivas, se deben instalar envolventes del motor, armarios o cuadros eléctricos con dispositivos de fijación, cuya apertura necesite una llave o herramienta impidiendo que pueda acceder el personal no autorizado, mantener en perfecto estado de conservación y fuera del alcance del operario las conexiones del equipo y dotar al equipo de dispositivos de toma de tierra.
- **Peligro de exposición al ruido elevado**. Como medida preventiva, sería conveniente dotar a los operarios de protectores auditivos cuando el nivel de ruido supere los 80 dBA.
- **Peligro de incendio**. Para evitarlo, queda terminantemente prohibido fumar en el puesto de trabajo, se debe disponer de medios de extinción adecuados y se debe formar adecuadamente al personal en esta materia.
- **Golpes y cortes** con los útiles o herramientas. Como medidas preventivas, se deben utilizar tijeras de punta redondeada. Cuando éstas no se utilicen, se guardarán en la funda o en un cajón.
- **Golpes y aplastamiento** de los pies con los carros durante su transporte. Como medida preventiva, se deben utilizar calzados de seguridad con puntera metálica.
- **Peligro de sobreesfuerzo** durante la manipulación y transporte de piezas o prendas confeccionadas. Para prevenirlo, se deben evitar manipular cargas pesadas. Se deben utilizar medios de transporte adecuados (carretillas, transpalets, etc.) y se debe formar e informar al operario en el manejo manual de cargas en el caso de que no sea posible la manipulación mecánica. Aún así, se debe limitar el peso de las cargas o, en su caso, pedir ayuda a un compañero.
- **Peligro derivado de la inhalación de los productos químicos** utilizados en la limpieza de las prendas. Como medida preventiva, se debe tener siempre a disposición de los trabajadores, las hojas de seguridad de los productos

químicos utilizados y seguir, en todo momento, las normas correctas de almacenaje y manipulación que se describan en ellas. Complementariamente, se utilizarán mascarillas y guantes.

- **Atrapamiento** con los cilindros transportadores de las prendas. Para evitarlo, se debe proceder a la instalación de resguardos fijos en los cilindros transportadores.
- **Golpes** con los órganos móviles del transporte y colocación de las hormas (prensas de transfer). Como medida de prevención, se deben colocar resguardos fijos que eviten el acceso a los órganos móviles en todo su movimiento.

3.4.9.7 ESPACIO REQUERIDO PARA LA MAQUINARIA

A continuación, se presentan las medidas estándares que deben de poseer las máquinas y el tipo de instalación eléctrica que utiliza.

N°	Tipo de maquina	Largo (m.)	Ancho (m.)	Tipo de instalación eléctrica
1	Maquina Plana	1.2	0.7	110 V.
2	Maquina Rana	1.2	1.0	110 V.
3	Maquina Collaretera	1.1	0.95	110 V.
4	Máquina de ojal	0.7	0.7	110 V.
5	Máquina de botón	0.8	0.8	110 V.
6	Maquina doble aguja	1.2	0.7	110 V.
7	Máquina de corte	0.7	0.6	110 V.
8	Maquina Plisadora	1.4	1.1	110 V.

Tabla 260: Dimensiones de la maquinas, junto con su mesa de trabajo e instalación eléctrica

3.4.10 SUBSISTEMA DE MANEJO DE MATERIALES

3.4.10.1 DEFINICION DEL MANEJO DE MATERIALES

El manejo de materiales en una organización de manufactura representa el sistema nervioso del mismo. Si no está adecuadamente diseñado, habrán acciones de descoordinación que llevarán a grandes problemas de productividad.

DEFINICION

Es el conjunto de elementos (procedimientos, métodos, equipos, personas, espacio, etc.) que permiten el efectivo movimiento de partes, subproductos y productos a través de una facilidad de manufactura.

ECUACION DEL MANEJO DE MATERIALES

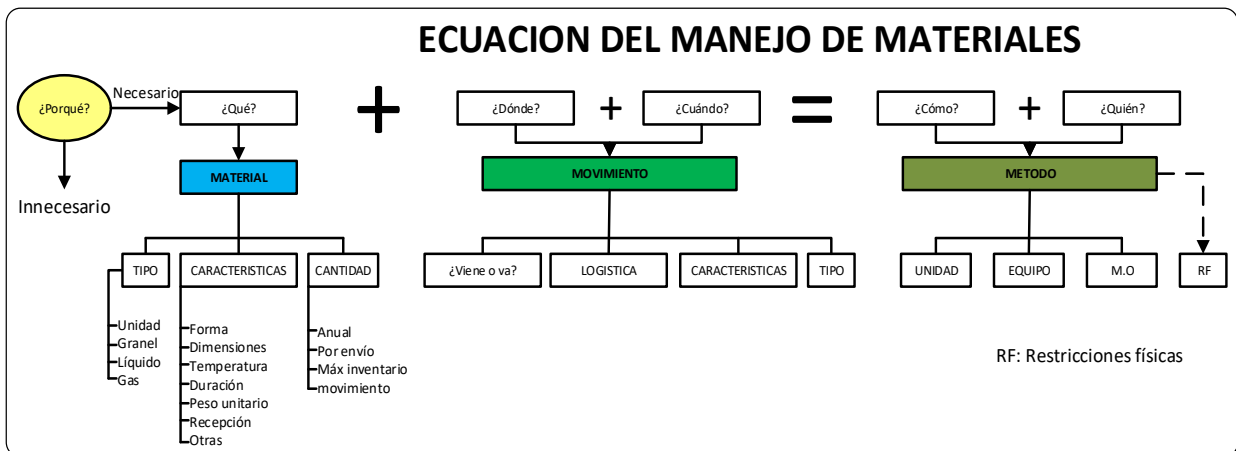


Gráfico 38: Ecuación del manejo de materiales

El manejo de material comprende todas las operaciones básicas relacionadas con el movimiento de los productos a granel, empacados y unitarios, en estado semisólido o sólido promedio de maquinaria y dentro de los límites de un lugar de comercio, en cualquiera de sus formas que forman parte de las actividades para lograr el correcto funcionamiento de la planta.

3.4.10.2 MATERIALES A TRANSPORTAR

A continuación, se muestra la lista de la materia prima, insumos y demás materiales indirectos que se utilizarán durante el proceso de elaboración de las prendas de vestir en la planta especificando la presentación que estos poseen a fin de contemplar cómo debe de ser su manejo.

Tipo de material	Nombre del material
Materia prima	Lino
	Dacron
	Poliéster
	Seda
	Algodón
	Manta cruda
Materiales indirectos	Hilo de panal o madeja
	Hilos
	Botones
	Zipers
	Broches
	Etiquetas

Tabla 261: Materiales a transportar en la planta industrial.

3.4.10.3 CONTROL DE RECIBO

El Encargado de compras debe llevar un control de los elementos que han sido ingresados a bodega, sean estas materias primas, insumos, materiales o productos; será el encargado de recibir las especificaciones de materias primas, insumos y materiales por parte del Encargado de Compras, para posteriormente recibir los mismos, constatar que lo solicitado por compras es lo proporcionado por el proveedor junto con el Coordinador de Calidad; para luego proporcionarlos a Bodega.

Los datos técnicos que poseen las telas, insumos y materiales, serán los primeros que se considerarán en el control de registros de los mismos. **(Se pueden consultar los datos técnicos y sus tolerancias en el apartado de especificaciones de productos de este documento)**

Para garantizar que el control de recibos sea realizado, es necesario contar con un sistema documentado para el control de las materias primas; este sistema deberá contener información sobre:

- Especificaciones técnicas de la materia prima, insumos o materiales
- Fecha de ingreso al almacén
- Número de lote
- Proveedor

Es de vital importancia tomar muestras de las materias primas que permitan inspeccionar su calidad y realizar un análisis de cualquier desperfecto que éstas posean y que pueden afectar, posteriormente, el proceso de confección de la prenda. **(Se puede consultar estos procedimientos en el apartado de logística de abastecimiento de este documento)**

Para el control de recibo de telas, insumos o materiales en bodega se utilizará el formulario de la cotización de materiales e insumos, dicho formato puede ser modificado para ajustarse a los requerimientos de información que el Encargado de compras considere necesarios.

Para la realización de los controles de recibo de las materias primas, se presenta a continuación un formato a llenar en el cual se realiza una comparación preliminar para constatar las diferencias que existan entre el pedido realizado y el pedido recibido, dicho formulario deberá ser completado por el Coordinador de calidad:

FORMULARIO DE CONTROL DE RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA			
Fecha: _____		Nº de lote: _____	
Nombre del Proveedor: _____			
Tipo de Tela	Yardas pedidas	Yardas recibidas	Yds. Diferencia
Costo del pedido:	\$ _____		
Descuento/Incremento:	\$ _____		
Costo Total de la compra:	\$ _____		

Ilustración 48: Formulario de control de recepción de materia prima

A su vez es muy importante que no se recibirá ninguna materia prima sin que el proveedor no presente el certificado de calidad, el encargado deberá ver que las especificaciones que el certificado menciona estén acordes con los requerimientos de materia prima. Los datos que deberá tener este certificado de calidad se especifican en el apartado de la logística de abastecimiento de este documento.

3.4.10.4 EQUIPO DE MANEJO DE MATERIALES

Por economía de transporte, la ubicación de la Bodega para almacenamiento temporal debe de estar ubicada a inmediación del área de confección. Así también, la adecuación de los medios de transporte es otra consideración importante a tener muy en cuenta, para ello se presentan a continuación algunos puntos indispensables:

- El transporte manual deja de ser aconsejable para un desplazamiento de más de 30 metros.
- Para un máximo de 80 metros resulta aceptable un tipo de transporte semimecanizado: persona trabajando con maquina transportadora automotriz.
- Ni las prendas terminadas, ni las telas deben almacenar una sobre otra, con presión de su peso, porque las mismas tienden a deformarse. Un sencillo estante de entrepaños, con robustez adecuada al peso que debe soportar, es lo más cómo y aconsejable. Las piezas se pueden extraer sin mover las otras.

Se presenta los requerimientos de equipo para el manejo de materiales

3.4.10.5 INMUEBLES PARA ALMACENAMIENTO

3.3.10.5.1 ESTANTERIA PARA COLOCAR ROLLOS DE TELA CARACTERÍSTICAS

- **Material:** Acero laminado en frío
- **Acabado:** Galvanizado
- **Propiedades:** Resistente a la corrosión
- **Ancho:** Mínimo de 1.55 m, ya que la distancia de orillo a orillo de las telas es de 1.5 m
- **Largo:** 10 m
- **Niveles:** 6 niveles
- **Capacidad por nivel:** 20 rollos.
- **Alto:** 3.5 m



Ilustración 49: ESTANTERIA PARA COLOCAR ROLLOS DE TELA

CANTIDAD NECESARIA: El almacén debe tener capacidad de almacenar 130 rollos de 80 yardas de tela (Requerimiento de mes y medio), por lo que cada uno tiene una capacidad de 20 rollos, se necesitaran 6.5 aproximado a 7 estantes.

3.4.10.5.2 ESTANTES DE MATERIALES INDIRECTOS

Aquí se podrán almacenar los zippers, hilos, broches, botones, permitiéndolos clasificarlos por tipo y color.

- **Material:** Plástico de gran resistencia o acero laminado
- **Acabado:** De ser de acero, Galvanizado
- **Propiedades:** Resistente a la corrosión
- **Dimensión:** 31 x 13.8 x 49 cm
- **Material de ganetas:** Polipropileno
- **Número de contenedores:** 40 contenedores y un contenedor grande.

CANTIDAD NECESARIA: 10 unidades



Ilustración 50: ESTANTES DE MATERIALES INDIRECTOS

3.4.10.6 RACKS PARA PRODUCTO EN PROCESO



Ilustración 51: RACKS PARA PRODUCTO EN PROCESO

Rack industrial de 4 niveles y 2 patas, de medidas de 240 * 80 cm y 290 cm de altura, En donde se colocan las cajas con los productos empaquetados. Se requieren 4 unidades de estos.

3.4.10.7 EQUIPO DE TRANSPORTE DE MATERIALES

3.4.10.7.1 CARETILLA TRASPORTADORA DE TELA



Ilustración 52: CARETILLA TRASPORTADORA DE TELA

Carretillas utilizadas para transportar los rollos de tela hacia el área de almacén de materia prima. Se necesitarán 3 unidades de estas, la superficie de abajo deberá tener mínimo un área de contacto de 1.4 m * 0.8 m

3.4.10.7.2 CARETILLA DE BANDEJA



Ilustración 53: CARETILLA DE BANDEJA

Utilizada para transportar piezas de producto en proceso a lo largo de la planta. Se necesitan 8 unidades de estas. Dimensión de 1 m x 2 m.

3.5 DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

Haciendo uso de un enfoque sistemático para establecer una nueva distribución de la planta se continuará con el desarrollo planteado por la técnica de **Muther** también denominada **Planeación sistemática de la distribución (PSD)**.

Tipo de distribución a implementar: **Distribución por proceso**.

3.5.1 DIAGRAMA DE RELACIONES

3.5.1.1 IDENTIFICACION DE ELEMENTOS A DISTRIBUIR

En esta primera etapa se establecen las relaciones entre las diferentes áreas; se elabora el diagrama sobre un formato especial, Diagrama de Relaciones. Una relación es el grado relativo de acercamiento, que se desee o se requiere, entre diferentes actividades, áreas, departamentos, habitaciones, según lo determina la información cuantitativa de flujo (volumen, tiempo, enrutamiento) de un diagrama desde-hasta o más cualitativamente, de las interacciones funcionales o información subjetiva.

El análisis de este trabajo de grado revela que el tipo de modelo de fabricación debe de ser por módulos de trabajo, por lo que se presenta a continuación las líneas de producción a implementar y se presentan las áreas administrativas, logísticas y auxiliares propuestas que servirán para lograr la definición de la distribución en planta:

Áreas de no producción:

- **Estacionamiento:** Parqueo vehicular.
- **Recepción:** Se ubican productos de muestra al público y se recibe invitados, proveedores, etc.

Aquí se ubicará los siguientes inmuebles:

- 2 mostradores de productos.
- 1 puesto de trabajo de recepción.
- 1 juego de sala.
- **Área de carga y Descarga:** aquí se da el despacho del producto terminado, así como la recepción de la materia prima.
- **Bodega de materia prima:** Aquí se almacenan todas las materias primas a usar y los procesos.

Aquí se ubicará los siguientes inmuebles:

- Estantes de almacenaje de telas
- Estantes de almacenaje de insumos.
- Espacio para guardar equipo de manejo de materiales.
- **Bodega de producto terminado:**

Aquí se ubicará los siguientes inmuebles:

- Racks para guardar cajas con producto almacenado.
- Espacio para guardar equipo de manejo de materiales.
- **Baños:** tanto como para damas como caballeros.

- **Oficina de contador**
- **Oficina de Gerente de producción**
- **Oficina de gerente de mercadeo**
- **Sala de reuniones, capacitaciones u otros usos.**
- **Presidencia o Gerencia.**
- **Guardería.**

Áreas de producción:

- **Corte de prendas**

Aquí se ubicará la siguiente maquinaria e inmuebles:

- Mesas de tendidos de corte
- Equipo de corte.
- Sillas ergonómicas de trabajo.

- **Línea de confesión**

Aquí se ubicará la siguiente maquinaria e inmuebles:

- Maquina Plana
- Maquina Rana
- Máquina de Ojal
- Maquina Botonera
- Mesa de Inspección
- Mesa de empaque
- Sillas ergonómicas de trabajo

- **Área de bordado**

Aquí se ubicará la siguiente maquinaria e inmuebles:

- Puesto de trabajo de bordado.

- **Área de tejido artesanal y teñido de añil.**

Aquí se ubicará la siguiente maquinaria e inmuebles:

- Puesto de trabajo para tejido artesanal.
- Puesto de trabajo para tejido de añil
- Secado de añil
- Sillas ergonómicas de trabajo

3.5.1.2 RESTRICCIONES Y CONSIDERACIONES DE MOVIMIENTO

RESTRICCIONES

Al ser un diseño nuevo, que se basa en un terreno no construido, hay libertad de diseño, por lo que no hay restricciones.

CONSIDERACIONES

Lo que se tiene que considerar es que el alancen de materia prima y el área de recepción de la misma y el despacho deben de estar lo más próximo a la vía de comunicación terrestre.

3.5.1.3 DETERMINACION DE LAS NECESIDADES DE ESPACIO

En esta etapa se establece las necesidades de espacio en **metros cuadrados** que existen para las áreas anteriormente presentadas:

SECCION DE CORTE				
Maquinas	Cantidad	Dimensiones		Área
		Ancho	Largo	
Mesas de tendidos de corte	1	2	4	8
Equipo de corte.	1	0.6	0.7	0.42
Sillas ergonómicas de trabajo.	1	0.25	0.3	0.075
Área para movilizarse e inmuebles		5	6.5	32.5
Total				40.995
Total con factor pasillo (1.5)				61.49

AREA PARA MAQUINAS DE CONFECCIÓN				
Maquinas	Cantidad	Dimensiones		Área
		Ancho	Largo	
Maquina Plana	7	0.7	1.2	5.88
Maquina Rana	4	1.0	1.2	4.80
Maquina Collaretera	1	0.95	1.1	1.05
Máquina de Ojal	4	0.7	0.7	1.96
Maquina Botonera	2	0.7	0.7	0.98
Mesa de Despite	3	1	2	6.00
Mesa de Inspección	2	2	3	12.00

Mesa de empaque	2	2	3	12.00
Sillas ergonómicas de trabajo	25	0.25	0.30	1.88
Área para movilizarse e inmuebles		7	8	32.5
Total				102.54
Total, con factor pasillo (1.5)				153.81

PUESTOS DE TRABAJO ARTESANALES				
<i>Maquinas</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Dimensiones</i>		<i>Área</i>
		<i>Ancho</i>	<i>Largo</i>	
Puesto de trabajo para bordado	14	1.5	2	42
Puesto de trabajo para confección de paño pancho	7	1.5	3.5	36.75
Puesto de trabajo para teñido con tintes naturales.	7	2	3.5	49
Área de secado	1	5	6	30
Sillas ergonómicas	28	0.25	0.3	2.1
Área para movilizarse e inmuebles		7	8	56
Total				215.85
Total con factor pasillo (1.5)				323.78

ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO				
<i>Maquinas</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Dimensiones</i>		<i>Área</i>
		<i>Ancho</i>	<i>Largo</i>	
Racks para guardar cajas con producto almacenado.	3	0.8	2.9	6.96
Espacio para guardar equipo de manejo de materiales	1	3	3	9
Área para movilizarse e inmuebles		5	6.5	32.5
Total				48.466
Total con factor pasillo (1.5)				72.69

ALMACEN DE MATERIA PRIMA				
<i>Maquinas</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Dimensiones</i>		<i>Área</i>
		<i>Ancho</i>	<i>Largo</i>	

Estantes de almacenaje de telas	4	1.55	10	62
Estantes de almacenaje de insumos.	6	0.5	1.38	4.14
Espacio para guardar equipo de manejo de materiales	1	3	3	9
Área para movilizarse		5	6.5	32.5
Total				107.64
Total con factor pasillo (1.5)				161.46

Las áreas administrativas del gerente general, gerente de producción, gerente de mercadeo y ventas y contador, se considera lo siguiente:

AREAS ADMINISTRATIVAS				
Maquinas	Cantidad	Dimensiones		Área
		Ancho	Largo	
Escritorio	1	0.75	1.50	1.125
Archivero	1	0.40	0.75	0.3
Silla ergonómica	1	0.25	0.30	0.075
Silla para invitado	2	0.25	0.30	0.150
Computadora	1	-	-	-
Impresora	1	-	-	-
Teléfono	1	-	-	-
Área para movilizarse		2.00	3.00	6.00
Total				7.65
Total con factor pasillo (1.5)				11.48

AREA DE RECEPCION				
Maquinas	Cantidad	Dimensiones		Área
		Ancho	Largo	
Escritorio	1	0.75	1.50	1.125
Archivero	1	0.40	0.75	0.3
Silla ergonómica	1	0.25	0.30	0.075
Silla para invitado	2	0.25	0.30	0.150

Juego de Sala	1	3	3	9
Mostradores de productos	2	1	3	9
Computadora	1	-	-	-
Impresora	1	-	-	-
Teléfono	1	-	-	-
Área para movilizarse		1.00	1.50	1.50
Total				19.65
Total con factor pasillo (1.5)				29.475

SALA DE REUNIONES				
Maquinas	Cantidad	Dimensiones		Área
		Ancho	Largo	
Mesa y juego de sillas.	1	2.5	4.5	11.25
Pantalla de proyección	1	0.01	2.5	0.025
Área para movilizarse		1.00	1.50	1.50
Total				12.775
Total con factor pasillo (1.5)				19.163

SANITARIOS PARA EL ÁREA DE PRODUCCIÓN

La cantidad de sanitarios requeridos en una empresa esta normado tanto a nivel nacional como internacional en función del número de personas (información de tablas de muther) [1-15 personas → 1 inodoros como mínimo] * [16-35 personas → 2 inodoros] * [36-55 personas → 3 inodoros]. Para el área de producción se proyecta tener 40 bordadoras y 36 costureras.

SANITARIOS				
Maquinas	Cantidad	Dimensiones		Área
		Ancho	Largo	
Inodoro	3	0.6	0.8	1.44
Lavamanos	3	0.6	0.6	1.08
Área para movilizarse		2	2.5	5
Total				7.52
Total con factor pasillo (1.2)				9.024

SANITARIOS PARA EL ÁREA DE ADMINISTRACION

Se necesitan 1 sanitario para mujer y otro para hombre. Área de 3.5 m² para cada uno, contiene inodoro y lavamanos.

AREA DE CARGA Y DESCARGA

Se ha destinado un espacio de 3 m * 10 m para espacio de recepción de materia prima y descarga de la misma.

3.5.1.4 ELABORACION DE DIAGRAMAS DE ACTIVIDADES RELACIONADAS

En esta tercera etapa se hace una representación visual de las diferentes actividades.

Se presenta a continuación las valoraciones a usar para construir la carta de actividades relacionadas.

Valoraciones De Las Relaciones

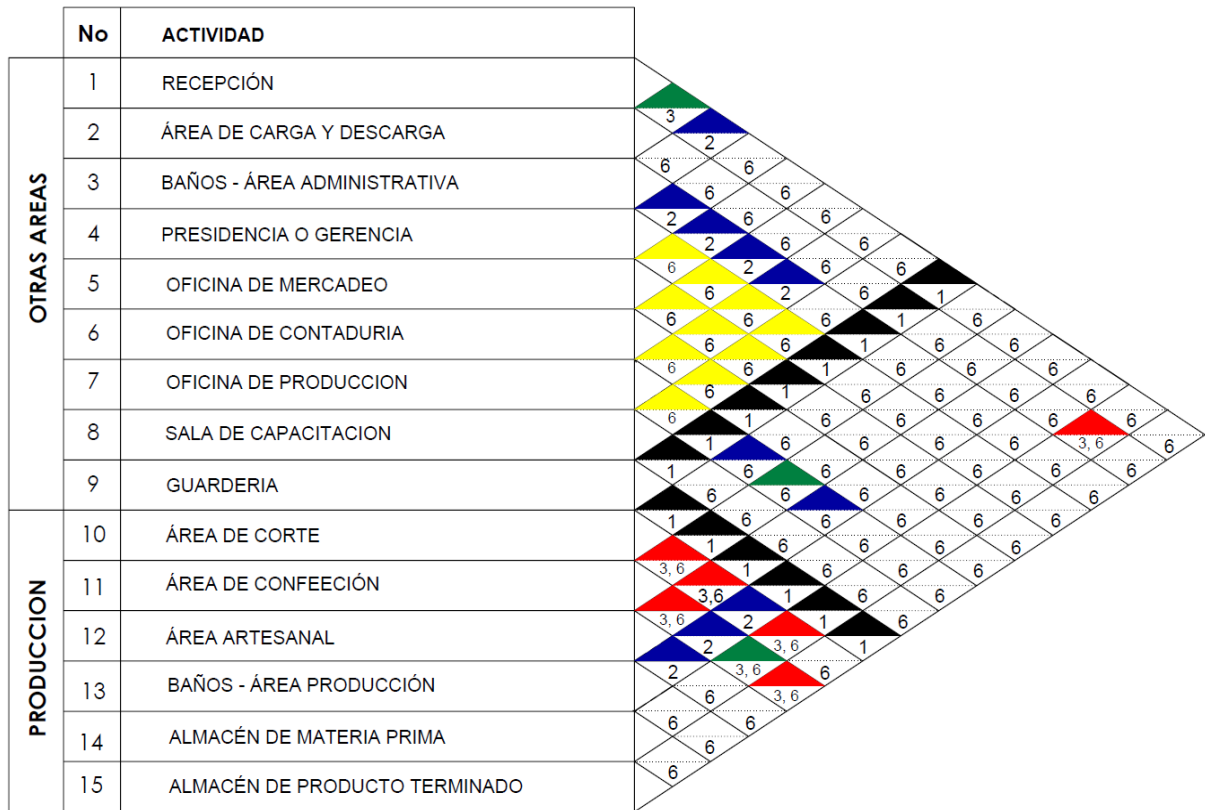
El criterio a usar es el siguiente:

Criterio	VALOR
A=Absolutamente necesario	4
E=Especialmente necesario	3
I= Importante	2
O=Ordinario	1
U=Sin Importancia	0
X= No recomendable	-1

Analista deberá evaluar la relación entre dos áreas de la empresa y dar una valoración de importancia, a su vez indicar los motivos del porque hizo esa valoración, según la tabla que se muestra a continuación:

Código	Motivo
1	Seguridad
2	Necesidades fisiológicas
3	Secuencia de flujo de proceso
4	Prueba e Inspecciones
5	Olor desagradable
6	Por Proceso

3.5.1.5 CARTA DE ACTIVIDADES RELACIONADAS

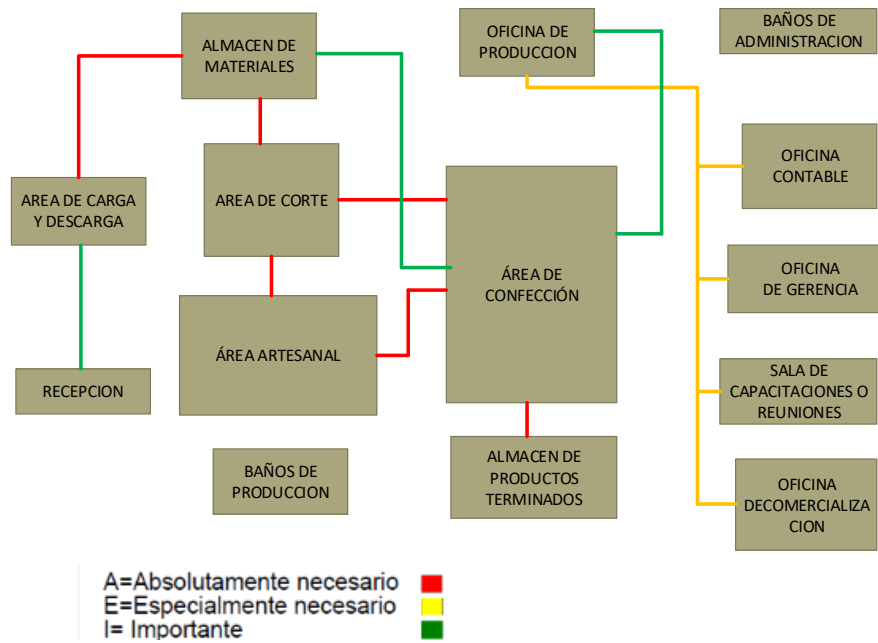


3.5.1.6 DIAGRAMA DE ACTIVIDADES RELACIONADAS

Diagrama Relacional de Actividades nos brinda la información de las relaciones entre las actividades y nos da idea de la proximidad que debe de haber entre ellas.

El diagrama es un gráfico: los nodos representan las actividades unidos por líneas. Las líneas expresan la existencia de algún tipo de relación entre las actividades unidas. La intensidad de la relación está reflejada mediante números junto a las líneas o mediante el código correspondiente. En el grafico se debe minimizar el número de cruces entre las líneas que representan las relaciones entre las actividades. Se trata de conseguir distribuciones en que las actividades con mayor flujo estén lo más cerca posible. Los departamentos que acogen las actividades son adimensionales sin forma definida.

A partir de la carta de actividades presentada, se realizan varias iteraciones para lograr definir un buen patrón de distribución, se presenta a continuación el mejor patrón realizado:



3.5.1.7 ANALISIS DE BLOQUE

Se presenta a continuación la hoja de relaciones de las áreas a analizar.

A- 1 RECEPCION I-2	E- O-3	A-14 2 ÁREA DE CARGA Y DESCARGA I-1	E- O-	A- 3 BAÑOS – AREA ADMINISTRATIVA I-	E- O-4,5,6,7	A- 4 PRESIDENCIA O GERENCIA I-	E-5,6,7,8 O-3
A- 5 OFICINA DE MERCADEO I-	E-4,6,7,8 O-3	A- 6 OFICINA DE CONTADURIA I-	E-4,5,7,8 O-3	A- 7 OFICINA DE PRODUCCION I- 11	E-4,5,6,8 O-3,10,12	A- 8 SALA DE CAPACITACION I-	E-4,5,6,7 O-
A-11 9 X-CON TODOS LO DEMAS GUARDERIA I-	E- O-	A-11, 12, 14 10 ÁREA DE CORTE I-	E- O-7, 13	A-10,12,15 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14	E- O-13	A-10,11 12 ÁREA ARTESANAL I-	E-10 O-7,13
A- 13 BAÑOS DE PRODUCCION I-	E- O-10,11,12	A-2,10 14 ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11	E- O-	A-11 15 ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO I-	E- O-		

Como ya se vio, en la carta de actividades, la guardería no puede estar dentro de las instalaciones de la planta industrial, debe construirse a parte. Siempre cerca de las instalaciones.

3.5.1.8 DETERMINACION DE MODULOS

MODULO BASE

El módulo base es de **15 m²**

Los módulos disponibles en cada nivel de la planta son:

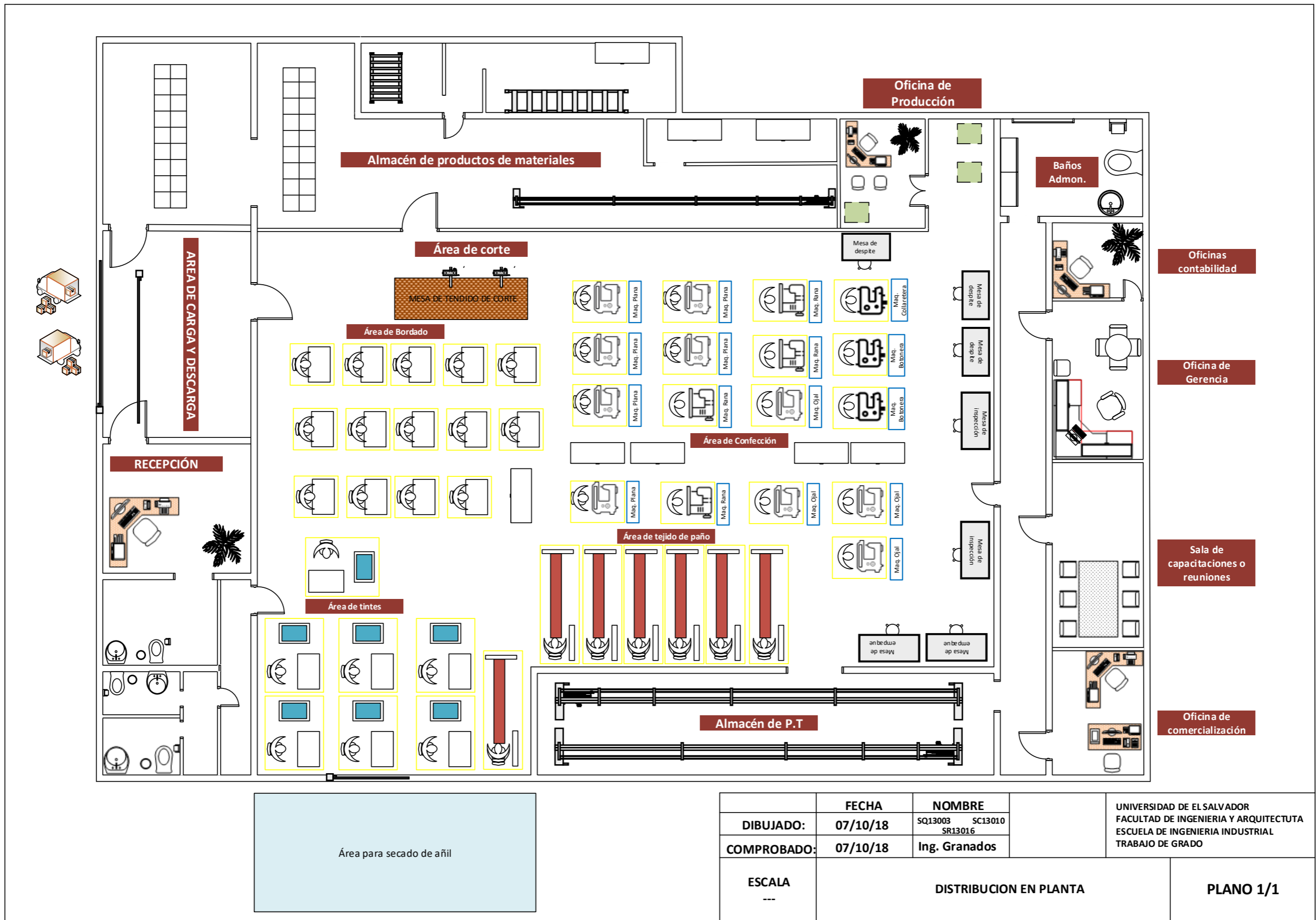
AREA DE DISTRIBUCION	AREA (m ²)	No MÓDULOS
RECEPCIÓN	29.475	2
ÁREA DE CARGA Y DESCARGA	30	2
BAÑOS - AREA ADMINISTRATIVA	7	1
PRESIDENCIA O GERENCIA	11.48	1
OFICINA DE MERCADEO	11.48	1
OFICINA DE CONTADURIA	11.48	1
OFICINA DE PRODUCCION	11.48	1
SALA DE CAPACITACION	19.163	2
ÁREA DE CORTE	61.49	4
ÁREA DE CONFECCIÓN	153.81	11
ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES	161.46	11
ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO	72.69	5
ÁREA ARTESANAL	323.78	21
BAÑOS DE PRODUCCION	9.024	1
TOTAL	913.812	64

Tabla 262: Modulos de espacios por area – distribucion en planta

Se procede a realizar el diagrama de bloque de las instalaciones de la planta industrial de prendas de vestir con bordados artesanales a implementar en Panchimalco.

A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-										
A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A- E-4,5,6,8 7 OFICINA DE PRODUCCION I-11 O-3,10,12	A- E- 3 BAÑOS – AREA ADMINISTRATIVA I- O-4,5,6,7	
A-15 2 E- ÁREA DE CARGA Y DESCARGA I-1 O-	A-2,10 14 E- ALMACEN DE PRODUCTO DE MATERIALES I-11 O-	A-11, 12, 14 E- 10 ÁREA DE CORTE I- O-7, 13	A-11, 12, 14 E- 10 ÁREA DE CORTE I- O-7, 13	A-11, 12, 14 E- 10 ÁREA DE CORTE I- O-7, 13	A-11, 12, 14 E- 10 ÁREA DE CORTE I- O-7, 13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A- E-4,5,7,8 6 OFICINA DE CONTADURIA I- O-3	
A-14 2 E- ÁREA DE CARGA Y DESCARGA I-1 O-	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A- E-5,6,7,8 4 PRESIDENCIA O GERENCIA I- O-3	
A- 1 E- RECEPCION I-2 O-3	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A- E-4,5,6,7 8 SALA DE CAPACITACION I- O-	
A- 1 E- RECEPCION I-2 O-3	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A-10,12,15 E- 11 ÁREA DE CONFECCIÓN I-7-14 O-13	A- E-4,5,6,7 8 SALA DE CAPACITACION I- O-	
A- 13 E- BAÑOS DE PRODUCCION I- O-10,11,12.	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-10,11 E-10 12 ÁREA ARTESANAL I- O-7,13	A-11 E- 15 ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO I- O-	A-11 E- 15 ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO I- O-	A-11 E- 15 ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO I- O-	A-11 E- 15 ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO I- O-	A-11 E- 15 ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO I- O-	A-11 E- 15 ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO I- O-	A- E-4,6,7,8 5 OFICINA DE MERCADEO I- O-3	

352 BOSQUEJO DE DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

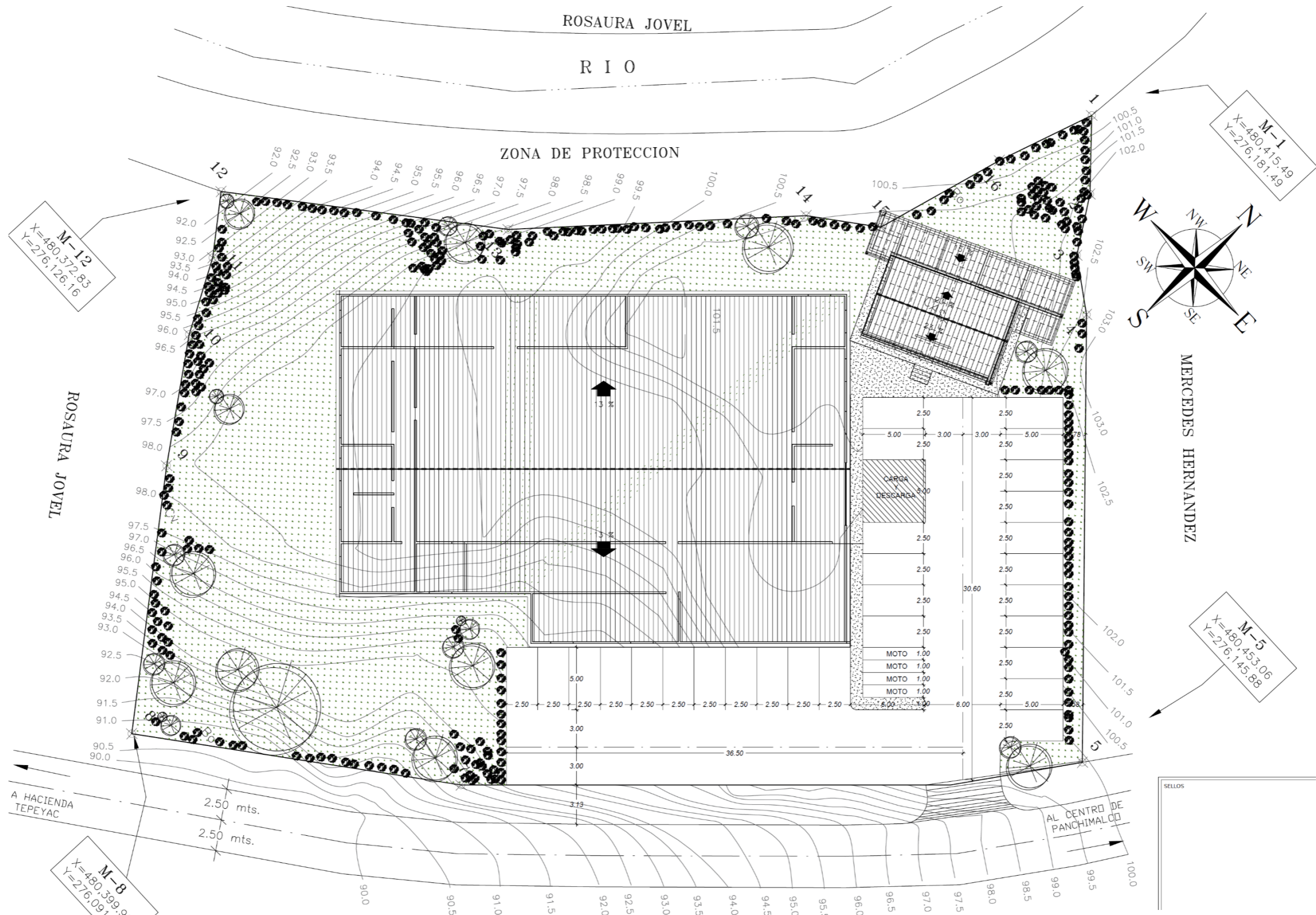


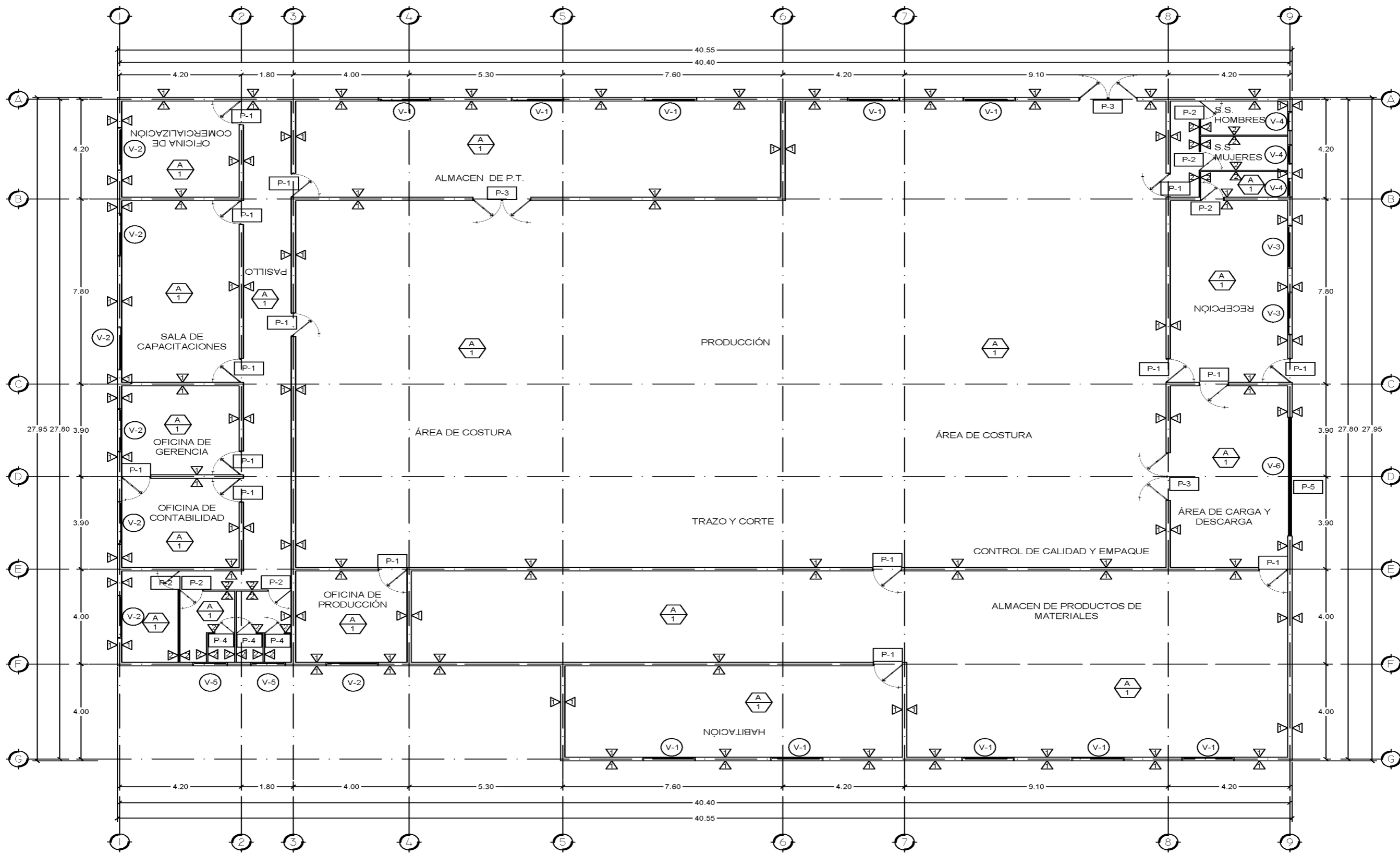
	FECHA	NOMBRE
DIBUJADO:	07/10/18	SQ13003 SC13010 SR13016
COMPROBADO:	07/10/18	Ing. Granados

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA
ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
TRABAJO DE GRADO

ESCALA ---	DISTRIBUCION EN PLANTA	PLANO 1/1
---------------	------------------------	-----------

3.53 PLANOS TECNICOS DE LA INFRAESTRUCTURA





PLANTA DE ACABADOS
 PANCHIMALCO ESC.: 1:100

CUADRO DE PAREDES Y ACABADOS	
CLAVE	DESCRIPCION
1	PARED DE BLOQUE DE CONCRETO TIPO STRETCHER DE 0.15x0.20x0.40 MTS REPELLADO, AFINADO Y PINTADO
2	DIVISION DE MELAMINA

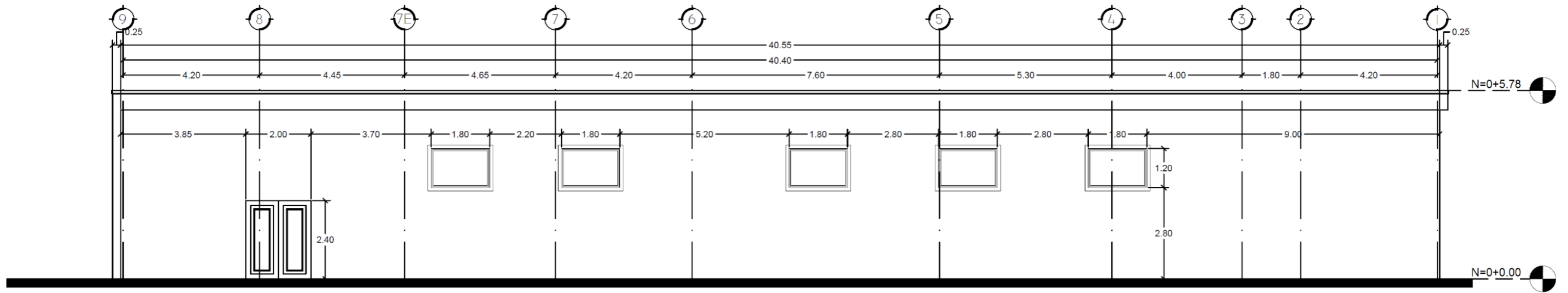
CUADRO DE ACABADO DE VENTANAS					
CLAVE	ANCHO	ALTO	REPISA	CANTIDAD	DESCRIPCION
V-1	1.80	1.20	2.80	10	VENTANA DE CELOSIA CON PERFILERIA DE ALUMINIO
V-2	1.80	1.20	1.00	7	VENTANA DE CELOSIA CON PERFILERIA DE ALUMINIO
V-3	1.80	3.00	1.00	2	VENTANA DE CELOSIA CON PERFILERIA DE ALUMINIO
V-4	0.80	0.80	2.00	3	VENTANA DE CELOSIA CON PERFILERIA DE ALUMINIO
V-5	1.20	0.80	2.00	2	VENTANA DE CELOSIA CON PERFILERIA DE ALUMINIO
V-6	5.00	1.00	3.00	1	VENTANA DE CELOSIA CON PERFILERIA DE ALUMINIO

CUADRO DE ACABADO DE PUERTAS					
CLAVE	ANCHO HUECO	ALTO	No. HOJAS	CANTIDAD	DESCRIPCION
P-1	1.00	2.00	1	16	PUERTA DE TABLERO PREFABRICADA, COLOR BLANCO
P-2	0.80	2.00	1	6	PUERTA DE TABLERO PREFABRICADA, COLOR BLANCO
P-3	2.00	2.40	2	3	PUERTA DE TABLERO PREFABRICADA, COLOR BLANCO
P-4	0.70	2.00	1	3	PUERTA DE TABLERO PREFABRICADA, COLOR BLANCO
P-5	5.00	2.60	1	1	CORTINA DE ALUMINIO

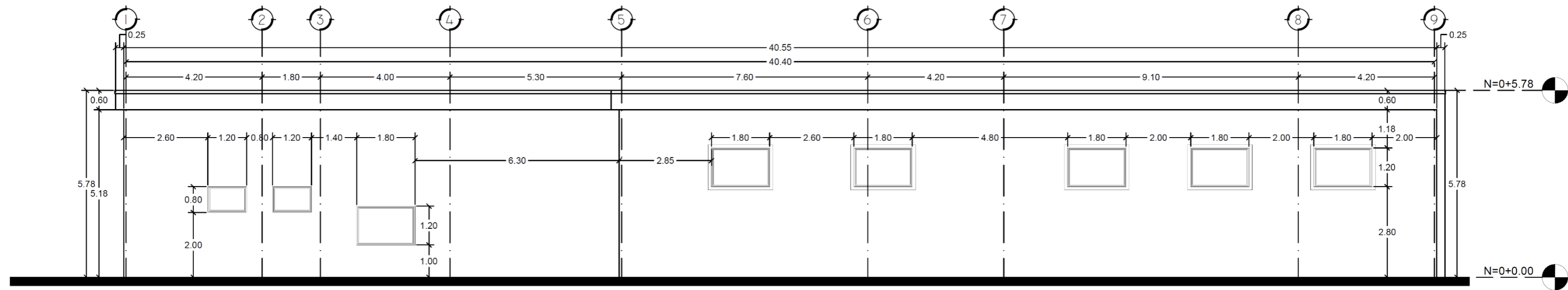
CUADRO DE ACABADO DE CIELO (OBRAS INTERIORES)	
CLAVE	DESCRIPCION
A	SIN CIELO FALSO

CUADRO DE ACABADO DE PISOS	
CLAVE	DESCRIPCION
1	PISO CERÁMICO, COLOR CLARO A DEFINIR

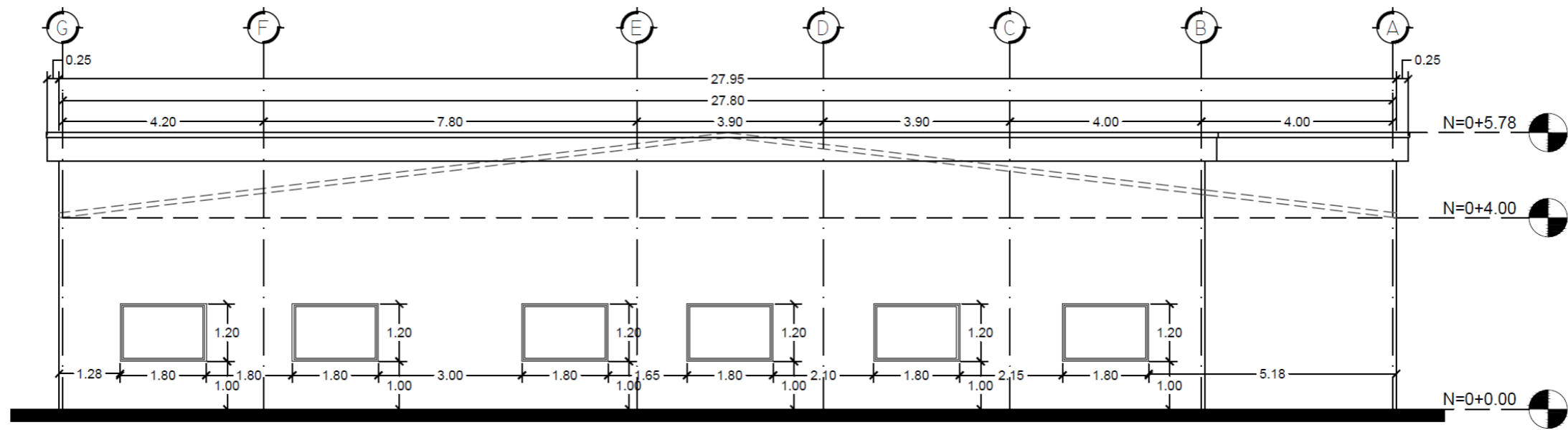




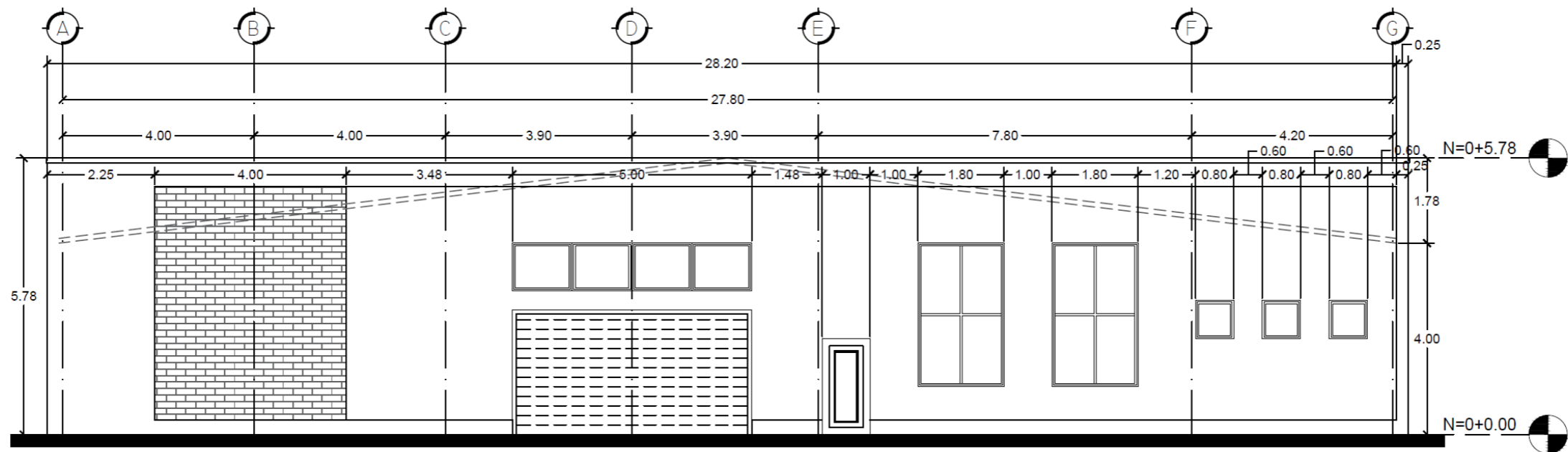
ELEVACIÓN NORTE
PANCHIMALCO
ESC.:1:100



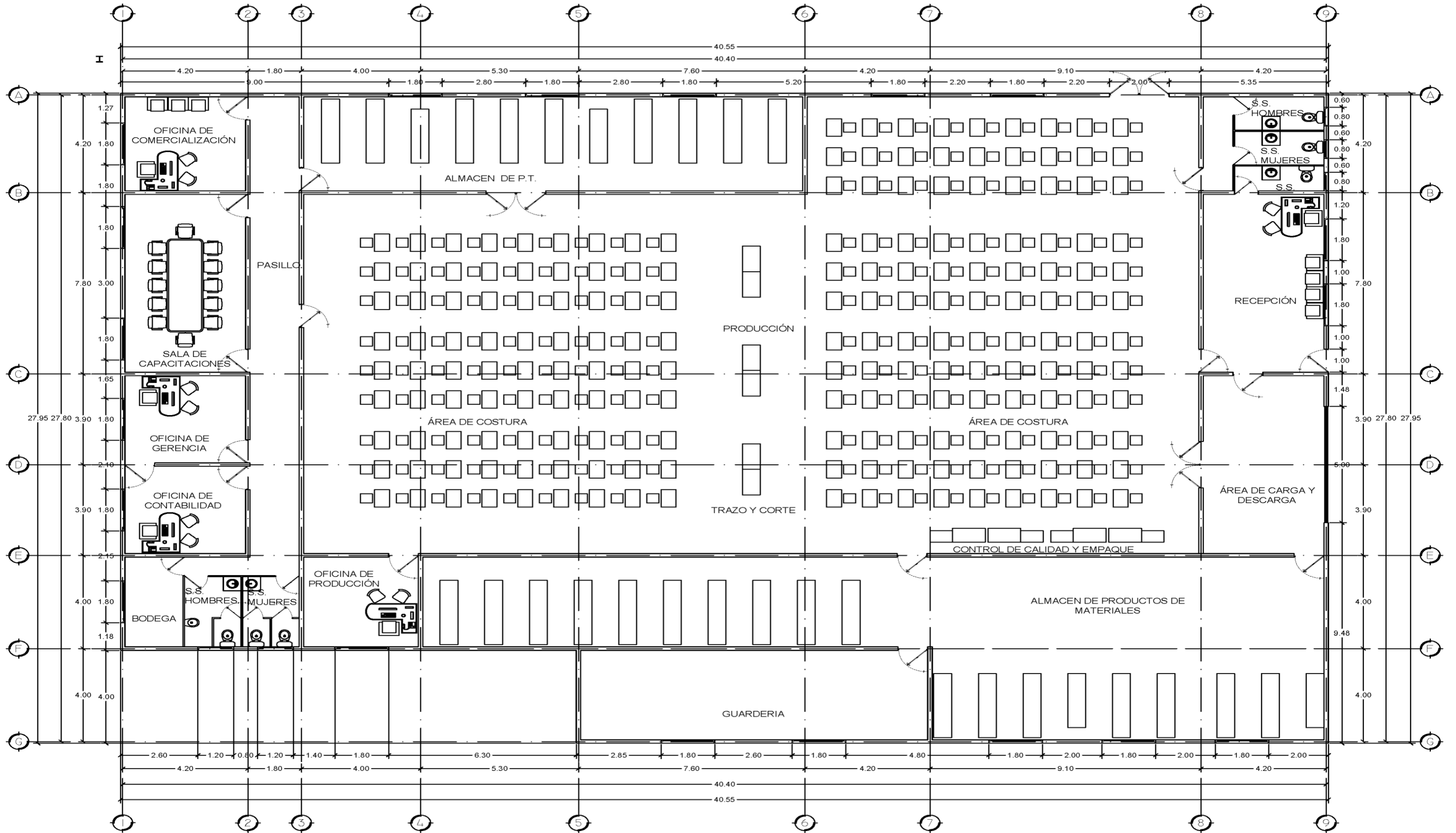
ELEVACIÓN SUR
PANCHIMALCO
ESC.:1:100



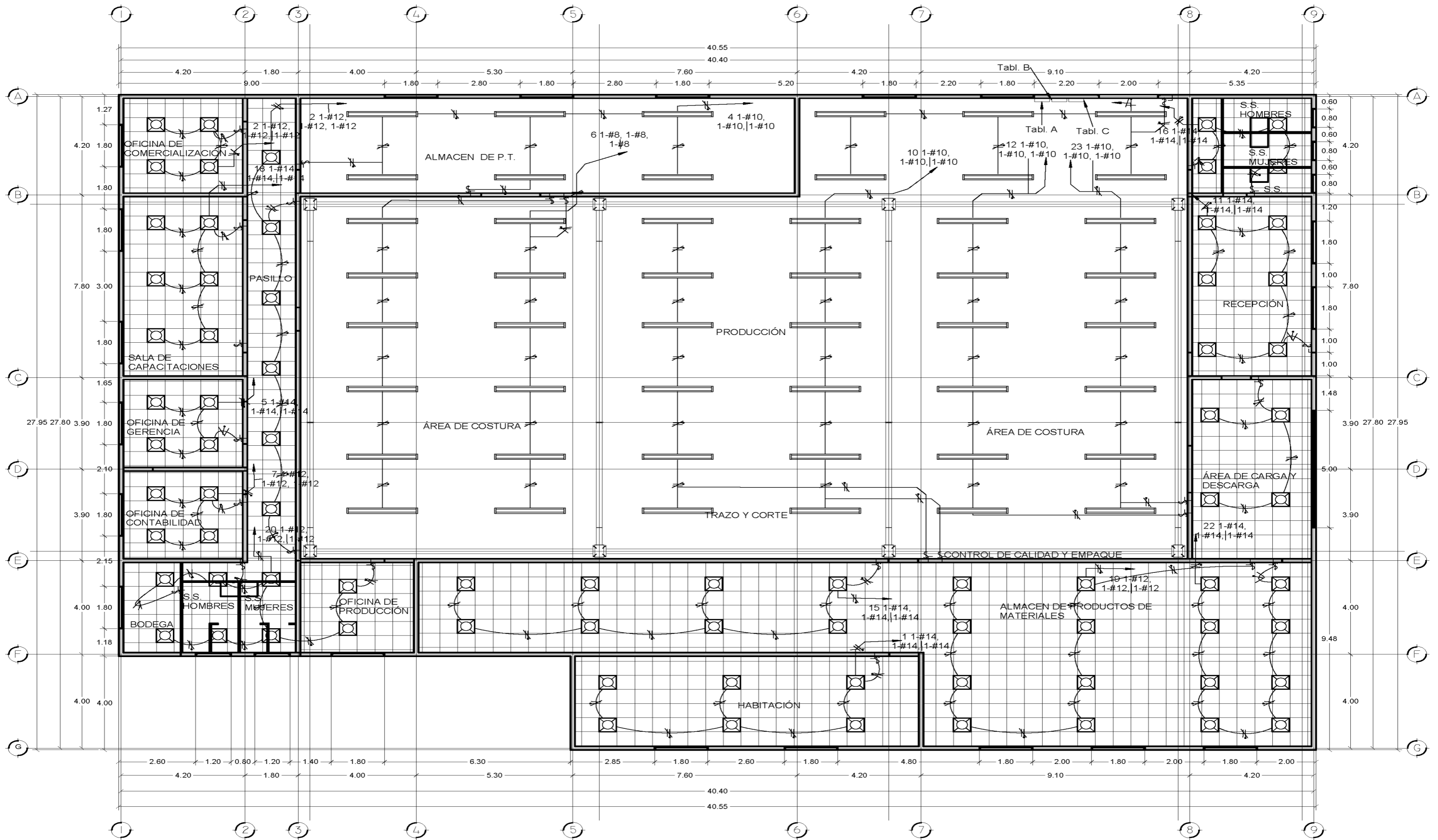
ELEVACIÓN PONIENTE
 PANCHIMALCO
 ESC.:1:100



ELEVACIÓN ORIENTE
 PANCHIMALCO
 ESC.:1:100

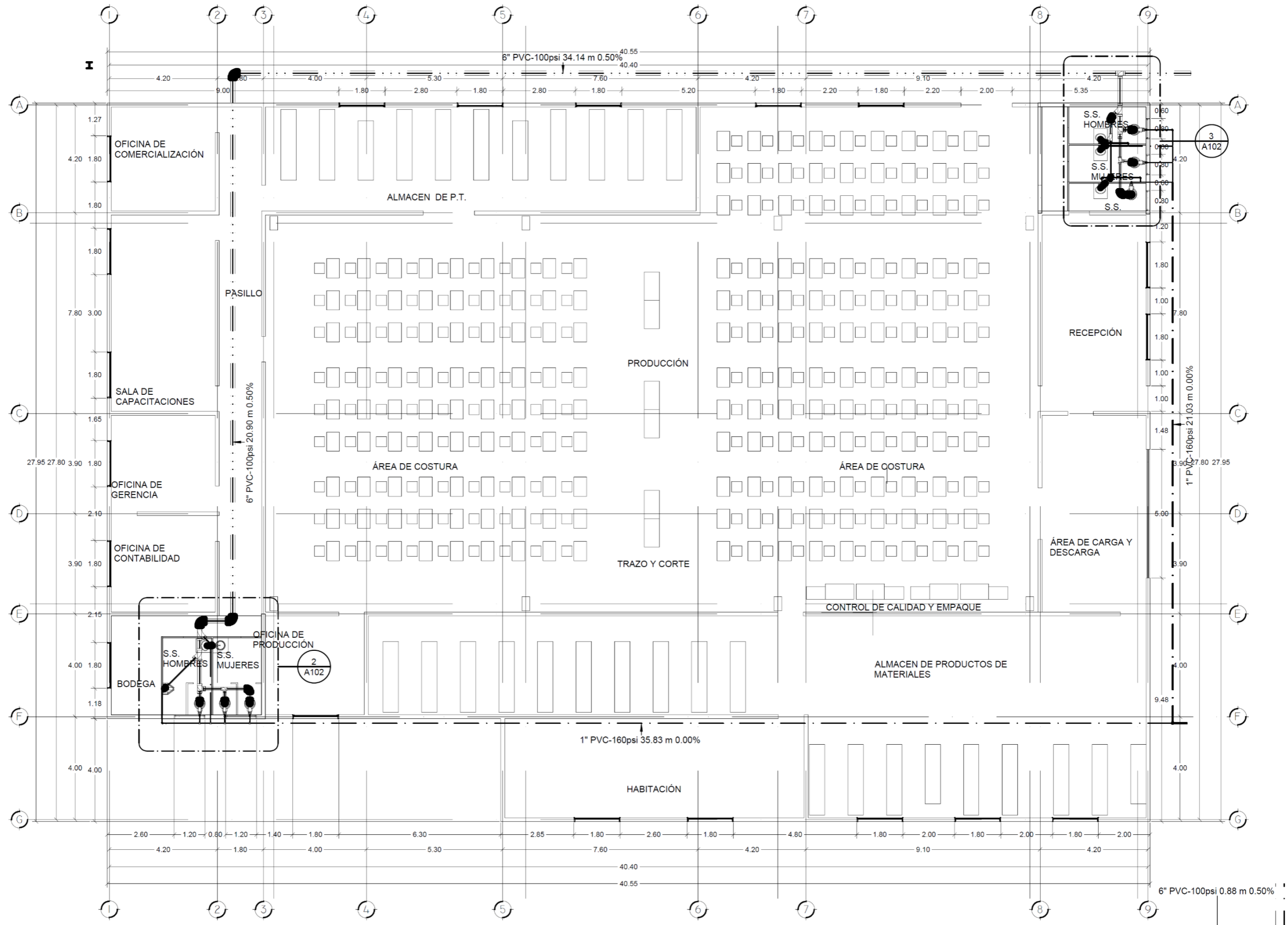


PLANTA ARQUITECTÓNICA
 PANCHIMALCO ESC.: 1:100



PLANTA LUMINARIAS
 PANCHIMALCO

 ESC.:1:100

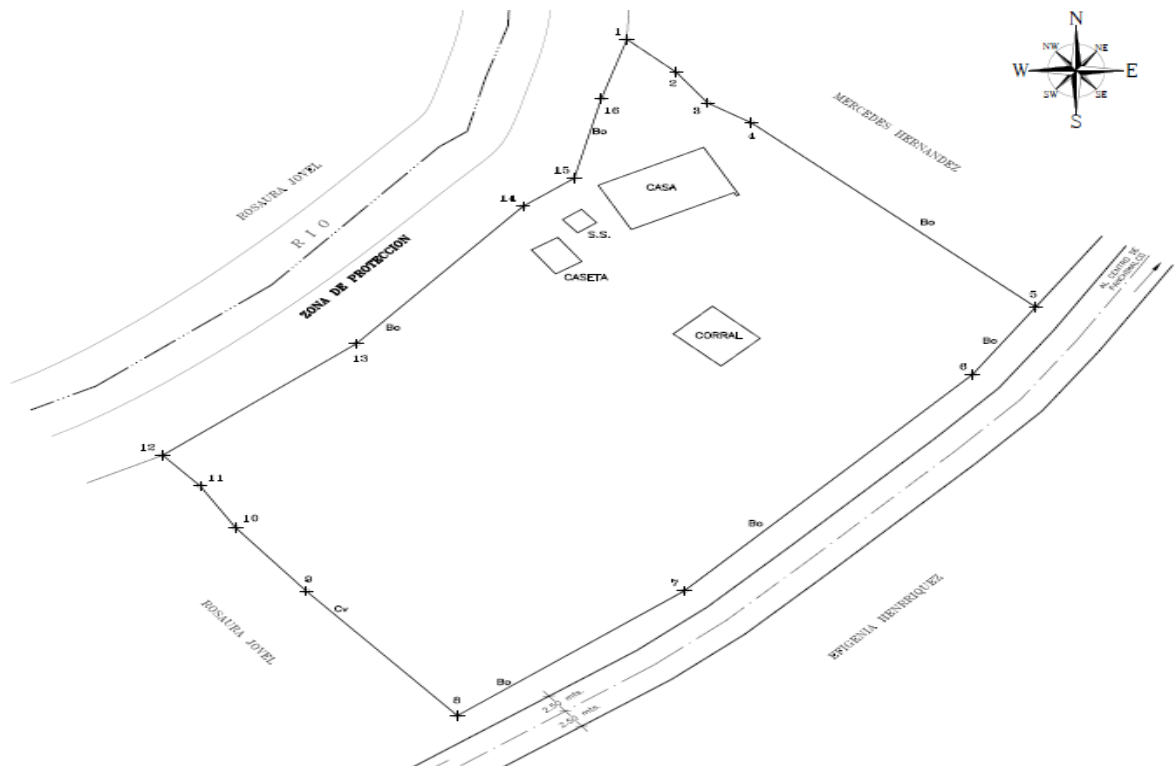


3.5.4 ESPECIFICACIONES DE OBRA CIVIL

Dentro de este apartado se describirá cada una de las especificaciones de la obra civil del modelo de empresa que comprende la construcción de cada una de las áreas tanto de producción, áreas administrativas y cada una de las áreas auxiliares para el inicio de operaciones.

3.5.4.1 TERRENO

El espacio físico para infraestructura necesario es de un total de 913.812 metros cuadrados por lo que para la preparación del terreno sea plana, por lo que se requieren varias etapas procurando reducir el impacto ambiental y así facilitar obras complementarias, por lo que para la preparación del terreno se debe tomar en consideración las vías de drenaje y el tratamiento de las aguas negras debido a su cercanía con una corriente hídrica natural., también se debe tomar en consideración la irregularidad del terreno debido a que existe una diferencia de 11 metros entre el punto más alto del terreno y el punto más bajo del terreno, también existe una distribución de 16 tramos que según la distribución en el comodato se ha estipulado como limite del terreno, teniendo también en consideración la zona de protección que debe existir entre la corriente hídrica natural y la superficie del terreno.



3.5.4.4 CONCRETO ESTRUCTURAL

El concreto a utilizarse estará compuesto de cemento Portland tipo I (según normas ASTM-C150), agua, agregado fino (arena) y agregado grueso (grava), estos deberán estar exentos de impurezas, evitando su contaminación con materiales extraños durante su almacenamiento y manejo, así como mantenerse separados hasta su mezcla en proporciones definidas. El agregado grueso para el concreto de relleno de huecos en pared de bloque no deberá ser mayor a 3/8" (chispa), todo basado en un diseño que permita obtener una mezcla trabajable cuyo producto al estar curado adecuadamente sea durable y resistente. El concreto deberá tener una resistencia a la compresión de 210 kg/cm² a los 28 días para elementos estructurales, 180 kg/cm² en parqueos y 140 kg/cm² en pisos y aceras.

Acero de Refuerzo: todo el acero a utilizarse deberá ser de grado intermedio según la norma ASTM-A-615 con un límite de fluencia mínima de 2800 kg/cm², las varillas exceptuando las de Ø 1/4" serán de tipo corrugado y el grabado será de acuerdo a la norma ASTM A-305. Las varillas deberán estar libres de costras, descaramientos, aceites, grasas o cualquier tipo de sustancia que interfiera su adherencia al concreto, serán almacenados en estantes separados del suelo y protegidos de la intemperie.

3.5.4.5 EDIFICIO

Para la empresa solidaria se considera una construcción de tipo industrial de una sola planta, y las características que se requieren son:

- a) **Perímetro de protección:** El terreno estará protegido por muros de 3 m. de altura, dos portones de puerta corrediza de 3m de alto y 3.9 m. de largo, indispensable antes de realizar otras construcciones dentro del terreno, será realizado mediante la prefabricación de la barda con una distancia entre cada poste de 0.96 metros, con un refuerzo interno de cuatro varillas de acero de alta resistencia de Ø 6.20mm grado 70 y concreto de 3000 PSI en cada tramo, la placa de barda tiene una dimensión de 0.12x 0.20x 0.84 metros con una resistencia de 35 kilogramos/centímetro cuadrado. También para el perímetro de protección se utilizará sobre el perímetro de protección alambre razor tipo navaja de acero inoxidable de 8 metros de largo y de Ø 18 pulgadas

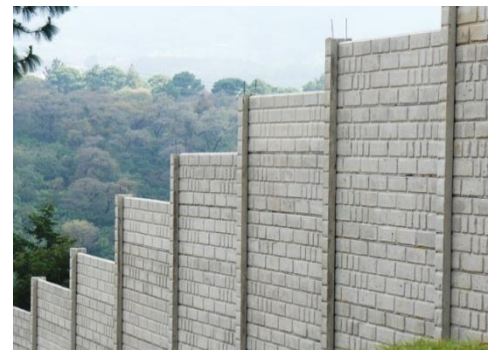


Ilustración 54 Perímetro del terreno



- b) **Vías de acceso:** Se tomarán en cuenta las siguientes consideraciones.
- 1) Las áreas de acceso vehicular serán de concreto, desde los portones principales hasta las zonas de carga y descarga que será a nivel de suelo será con limitaciones de seguridad; así como el área destinada para el parqueo de los vehículos de los trabajadores de la empresa y posibles visitantes.
 - 2) Las vías internas deben estar iluminadas, pavimentadas, libres de polvo, a fin de evitar la contaminación de los productos terminados o de las materias primas.
 - 3) Las vías internas deben tener desniveles para drenaje que permita conducir las aguas residuales.
 - 4) Los drenajes deben de tener tapas para evitar el paso de plagas.
 - 5) Los pasillos por donde se trasladan la materia prima y producto en proceso, deben estar libres de materiales y sustancias que puedan alterar la calidad de los productos y prevenir accidentes

- 6) Los pasillos o espacios de trabajo entre el equipo y las paredes no serán obstruidos, tendrán espacio suficiente que permita que los empleados realicen sus tareas cotidianas, así como prevenir accidentes y la limpieza.
- c) Diseño:** para lo cual se considerará los siguientes aspectos.
- 1) El diseño debe garantizar limpieza fácil, adecuada y que facilite la inspección del proceso de elaboración de los productos.
 - 2) La protección en las instalaciones debe impedir que entren animales, insectos, roedores y/o plagas u otros contaminantes del medio como humo, polvo, vapor u otros elementos nocivos del ambiente que puedan alterar la calidad de los productos; por ello, el diseño del área de fabricación debe ser cerrado y con la ventilación adecuada.
 - 3) Todos los materiales usados en la construcción y en el mantenimiento deberán ser de tal naturaleza que no transmitan ninguna sustancia no deseada al producto, y que sean amigables con el desempeño de los empleados.

d) Paredes:

Se utilizará bloques de concreto tipo stretcher y serán reforzadas con acero vertical y horizontal (el cual deberá estar completamente limpio tal como se describe en acero reforzado), se utilizará concreto para llenar huecos que llevan refuerzo vertical, el mortero a utilizar para el pegado de bloque es de proporción en volumen de 1 cemento a 3 ½ arena.

Al momento de ser colocados los bloques, estos deberán estar limpios y libres de sustancias grasosas, orgánicas o de otros agentes que afecten la perfecta adhesión del mortero, las paredes serán mojadas abundantemente durante los primeros 3 días después de la construcción. Las paredes serán construidas a plomo con filas a nivel, las esquinas quedarán bien perfiladas antes de su colocación serán limpiados y sumergidos en agua hasta que estén saturados. Las superficies interiores deben ser lisas y de fácil limpieza, exentas de grietas y agujeros que puedan favorecer el escondite de insectos y la acumulación de polvo.

Las paredes internas, en particular en las áreas de procesos y en las áreas de almacenamiento que así lo requieran, se deben revestir con materiales impermeables, no absorbentes y fáciles de lavar. Las superficies deben ser de color claro, para brindar mejor iluminación al ambiente y facilitar la limpieza al permitir identificar mejor la posible suciedad. En la división de los sanitarios en el área administrativa y en el área de producción será de melanina.

3.5.4.6 PLANTA

Las paredes de la planta serán de 5.8 metros de altura con ladrillos de bloque (15 x 20 x 40) con repello fino y columnas de concreto. En el caso de las áreas administrativas, que son cubículos, serán separados por estructura de tabla roca.

Las uniones entre los pisos y las paredes deben ser redondeadas para facilitar su limpieza y evitar la acumulación de materiales que favorezcan la contaminación.

a) Pisos

Los pisos serán de los siguientes tipos:

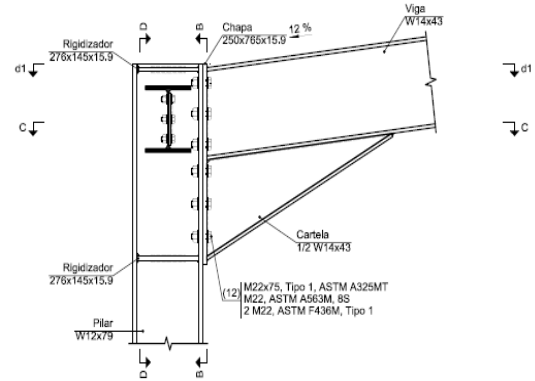
- Piso de cerámica color claro a definir (área administrativa y sala de reuniones)
- Piso de concreto simple (áreas operativas de la planta de confección y taller de prácticas)
- Piso en cemento tipo acera
- Piso tipo acera

La base del piso de cemento será de piedra cuarta puesta sobre terreno compactado, luego rellanado con concreto 140 kg/cm² con espesor mínimo de 3 cm.

3.5.4.7 TECHOS

3.5.4.7.1 ESTRUCTURA PARA TECHOS

El trabajo de esta partida incluye las obras metálicas las cuales se realizarán con vigas tipo macomber y polín espacial, debiéndose soldar con electrodo 1/8 procedencia americana y utilizando rigidizadores, evitando que se vean prominencias en los puntos de soldadura porque deberá pulirse antes de aplicarse la pintura anticorrosivo en dos manos, se aplicará pintura de aceite en las estructuras que queden vistas, en el caso de los soportes laterales del techo se deberá utilizar cartela para el soporte de la inclinación de la pendiente de un 12% realizando un solape entre el pilar y la viga mediante



3.5.4.7.2 CUBIERTA

Los techos a utilizar serán de lámina zinc-alum calibre 24 color gris, las láminas serán afianzadas a un polín espacial por medio de tramos galvanizados con arandela de sello de neopreno. Los traslapes de las láminas serán en sentido longitudinal para lo cual se utilizará tornillos autorroscantes con sello de neopreno y se colocarán de manera que coincida siempre con el soporte (polín) estará construido y acabado de manera que se reduzca la acumulación de suciedad y condensación. Se propone lámina zinc alum plus 6-80 estructural E-25 ya que por su diseño técnico permite un mayor ancho útil., también se utilizará láminas de ese mismo calibre, pero transparente debido a que facilitará el acceso y el mano de luz durante el día.

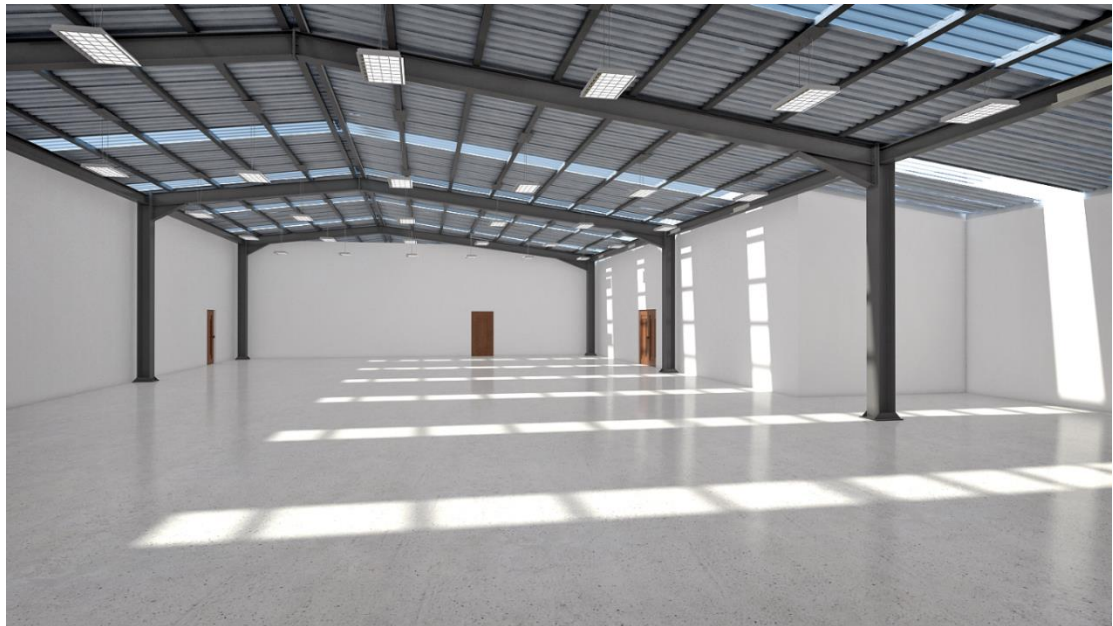


Ilustración 55 Espacio de la planta

3.5.4.7.3 CANALES

Estarán ubicados en los bordes del techo en dirección contraria a la pendiente del techo paralelos a la cumbrera y según como lo requiera el mismo, estos serán de lámina galvanizada lisa calibre 26. 762

3.5.4.7.4 BAJADAS DE AGUA

Las bajadas de agua lluvias serán de tubo de PVC de 4" de diámetro con presión de 100 psi, fijadas a la pared con abrazaderas.

3.5.4.7.5 CIELO FALSO

No se instalará cielo falso en las áreas de producción debido a que el mismo es fuente de acumulación de desechos y anidamientos de plagas, no así en el área administrativa y en el área de capacitación en donde se colocará cielo falso con perfilaría de aluminio tipo pesado y loseta de fibrolite de 2x1 que será completamente lisa.

Teniendo en cuenta que empresa será de un solo piso, es importante considerar que la altura del techo en las zonas de proceso no deber ser menor de 5 metros y en las oficinas no menor de 3.5 metros. Serán techadas todas las áreas construidas, incluyendo el área de recibo y despacho.

Los techos no deben tener grietas ni elementos que permitan la acumulación de polvo, así como el desprendimiento de partículas, por lo que se recomienda utilizar Lámina Galvanizada con aleación a Aluminio y Silicio en el área de producción, bodegas, recibo y despacho, así como en el área administrativa de la planta. No se recomienda el uso de cielo falso en el área de producción debido a que es una fuente de acumulación de desechos y anidamiento de plagas.

Para la instalación del techo es necesaria una estructura reforzada por marcos de hierro y vigas, de tal forma que pueda sostener la carga del techo. Los techos deberán estar contruidos y/o acabados de manera que impidan la acumulación de suciedad y que sean fáciles de limpiar.

Los techos deben ser completamente cerrados para evitar que ningún tipo de partículas o animales puedan introducirse al área de procesamiento de los productos.

3.5.4.7.6 VENTANAS

Se propone ventana estándar tipo celosía con perfil de aluminio color bronce y celosía de vidrio anodinado color bronce, estas serán instaladas en el área administrativas y del centro de formación; no así en el área de producción cuya ventilación deberá ser adecuada para evitar el calor excesivo evitando la condensación de vapores, se utilizarán inyectores provistos de malla que impida el ingreso de agentes contaminantes, los inyectores serán colocados de tal manera que permitan la circulación del aire según los vientos predominantes, colocándose los extractores hacia el norte y en la parte superior del techo de manera que el aire y los gases acumulados salgan en dirección contraria. Se contará con un sistema de extracción de humos y vapores.

Otra fuente de ventilación será en los extremos superiores de las paredes, ya que se dispondrá de una abertura de 0.50 m de ancho a 1 m desde el techo, la cual estará protegida por una malla que impida el paso a insectos, cucarachas, rastros, etc.

Se presenta los requerimientos de ventanas.

Descripción	Cantidad	Ancho (en metros)	Alto(en metros)	Repisa(en metros)
Ventana estándar tipo celosía con perfil de aluminio	10	1.8	1.2	2.8
	7	1.8	1.2	1.0
	2	1.8	3.0	1.0

	3	0.8	0.8	2.0
	2	1.2	0.8	2.0
	1	5.0	1.0	3.0

Tabla 263 Ventanas en la planta

El área de producción deberá tener una ventilación permanente, como el área es sellada, la ventilación se debe hacer por medio de extractores de aire, además de la utilización de ventiladores de pared.

Las ventanas deberán ser fáciles de limpiar, estar construidas de modo que se reduzca al mínimo la acumulación de suciedad.

Los marcos de las ventanas deben ser de tamaño mínimo y con declive para evitar la acumulación de polvo e impedir su uso para almacenar objetos; y deben ser fabricados de material liso e impermeable.

3.5.4.8 PUERTAS

Las puertas deberán tener una superficie lisa y no absorbente para facilitar su limpieza, por ello se recomienda como material para su elaboración la fibra de madera compacta de Alta Densidad.

En el diseño de las puertas se considerará preferiblemente que abran hacia adentro, y es necesario que estén ajustadas de la mejor manera posible a su marco, para asegurar que el recinto quede bien cerrado y así se impida la entrada de polvo y otros agentes contaminantes.

3.5.4.9 PUERTAS INTERIORES

Estas deberán tener una superficie lisa y no absorbente fáciles de limpiar y desinfectar, abrirán hacia adentro y estarán ajustadas a su marco.

3.5.4.9.1 PUERTAS EXTERIORES Y PORTÓN

Serán de hierro troquelado para lograr un equilibrio entre la estética y la seguridad de las instalaciones, logrando la protección contra la acción humana y otros factores perjudiciales. Las puertas deben estar provistas de una adecuada señalización, también se contará con una cortina de hierro, para el área de carga y descarga.

Descripción	Cantidad	N° de hojas	Alto (en metros)	Ancho(en metros)
Puerta de tablero pre fabricada color blanco	16	1	2.00	1.00
	6	1	2.00	0.80
Puerta de tablero pre fabricada de acero color blanco	3	2	2.40	2.00
Puerta de tablero pre fabricada color blanco	3	1	2.00	0.70
Cortina de aluminio	1	1	2.60	5.00

Tabla 264 Puerta de la planta.

3.5.4.10 PINTURA

Antes de iniciar los trabajos de pintura se deberá inspeccionar todas las superficies que llevaran pintura y corregir todas las superficies que llevaran pintura y corregir los defectos de material o de mano de obra (corrección de imperfecciones, sello de grietas, etc.) dicha superficie será tratada con una solución de sulfato de zinc de agua (2.5 lb x galón), para neutralizar el álcali del cemento.

Las paredes en el área de procesos y de almacenamiento deberá ser revestidos con material impermeable, no absorbente, lisos, fáciles de lavar y de color claro. Se propone una mezcla genérica tipo alquílica, con un brillo de 90 a 60°, con 30.8% sólidos por peso y 20.7% sólidos por volumen con un rendimiento teórico de 30.8

m²/galón y una viscosidad de 95-105 kv, solvente de disolución de thinner a aplicar con spray, ya que es un esmalte alquílico de alto brillo, buen recubrimiento y adherencia recomendado para todo tipo de superficie e ideal por su lavabilidad y forma anti hongos



Ilustración 56 Fachada

3.5.4.11 ILUMINACIÓN

La iluminación será artificial de manera que posibilite la realización de tareas y no comprometa la calidad del producto durante su proceso de producción. Las lámparas y accesorios deberán ser de tipo inocuo y estar protegidas contra roturas en las áreas de corte y confección, taller de prácticas, y salones de clase.

3.5.4.12 PRODUCCIÓN.

- La iluminación mínima que se recomienda es la siguiente:
- Puntos de inspección: 540 lux (= 50 candelas / pie²)
- Área de producción y servicios a la planta: 220 lux (= 20 candelas / pie²)
- Áreas restantes: 110 lux (= 10 candelas / pie²)

Tabla de planificación de luminarias				Carga aparente	Intensidad luminosa	Recuento
Comentarios de tipo						
Lámpara	parabólica	cuadrada	60x60	40 VA	207 Cd	76
Luminaria colgada a techo 120 v, 2 lámparas				150 VA	1003 cd	48

Ilustración 57 Planificación de la luminaria.



3.5.4.13 INSTALACIONES ELÉCTRICAS

La ejecución de estos trabajos estará sujeta en cuanto a las Normas de Calidad de los materiales y métodos de instalación y a lo establecido en el Código y Reglamento de Obras e Instalaciones Eléctricas de El Salvador. Las canalizaciones ocultas, empotradas en la pared y subterráneas serán de poliducto, no habrá cables colgados sobre la zona de procesamiento del producto. Todos los conductores deberán ser de cobre con el tipo de aislamiento y calibre requerido, todo alambre se deberá instalar completo desde el punto de conexión hasta las bajadas de todos los servicios diseñados.

Dentro de las instalaciones eléctrico diseñado con una fase de 120/240 V simple con una potencia de red de 100 A y una potencia de disyunto de 200 A se planea establecer un tablero para cada uno de los tipos de poder de la planta, principalmente, tomas corrientes, luminarias.

INSTALACION DE TOMA CORRIENTES:

Dentro de las instalaciones se planea establecer toma corrientes específicos según el área y según la función dentro de esa área, dado que el primer grupo es el del panel "A" que está compuesto por 25 circuitos.

Circuito	Descripción del circuito	Desconexión	Voltaje	Carga aparente	Polos	A	B
1,2	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	240 V	4950 W	2	21 A	21 A
3,4	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	240 V	4950 W	2	21 A	
5,6	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	240 V	4950 W	2		21 A
7,8	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	240 V	4950 W	2	21 A	21 A
9,10	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	240 V	4950 W	2	21 A	
11,12	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	240 V	4950 W	2		21 A
13,14	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	240 V	4950 W	2	21 A	21 A
15,16	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	240 V	4950 W	2	21 A	
17	Toma doble	20.00 A	120 V	1620 W	1	14 A	
18	Toma doble	15.00 A	120 V	900 W	1		8 A
19	Toma doble	10.00 A	120 V	540 W	1	5 A	
20	Toma doble	15.00 A	120 V	900 W	1		8 A
21	Toma doble	15.00 A	120 V	900 W	1	8 A	
22	Receptacle	20.00 A	120 V	720 W	1		6 A

23	Receptacle	20.00 A	120 V	900 W	1	8 A	
24,25	Receptacle	20.00 A	240 V	4950 W	2	21 A	
CARGA TOTAL						26235 VA	24795 VA
TOTAL DE AMPERIOS						219 A	207 A

Tabla 265 Descripción de circuitos.

Clasificación de la carga	Carga conectada	Factor de demanda	Demanda estimada	Corriente total conectada	Demanda de corriente total
MOTOR	550 VA	100.00%	550 VA	213 A	128 A
RECEPTACLE	50480 VA	59.90%	30240 VA		

Y el siguiente es un panel "B" que consta de 24 circuitos en el cual este se realiza este panel para no sobre cargar el panel "A".

Circuito	Descripción del circuito	Desconexión	Voltaje	Carga aparente	Polos	A	B
1,2	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2	23A	23 A
3,4	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2	23 A	
5,6	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2		23 A
7,8	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2	23 A	23 A
9,10	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2	23 A	
11,12	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2		23 A
13,14	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2	23 A	23 A
15,16	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2	23 A	
17,18	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2		23 A
19,20	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2	23 A	23 A
21,22	Equipo de costura 550 watts	-	-	-	-		23 A
23,24	Equipo de costura 550 watts	30.00 A	220 V	4950 W	2		23 A
CARGA TOTAL						29700 VA	30780 VA
TOTAL DE AMPERIOS						270 A	279 A

Clasificación de la carga	Carga conectada	Factor de demanda	Demanda estimada	Corriente total conectada	Demanda de corriente total
MOTOR	550 VA	100.00%	550 VA	275 A	161 A
RECEPTACLE	59930 VA	58.34%	34965 VA		

En el siguiente apartado se detallan las especificaciones de los requerimientos de cada circuito el tipo y la longitud de cada uno de los cables en cada circuito.

Panel de poder	Número Circuito	Tipo de cable	Tamaño del cable	Longitud	Carga activa	Caída de voltaje
A	1,2	THHN	2#6, 1#6, 1#6	43.78 m	4950 W	3 V
A	3,4	THHN	2#6, 1#6, 1#6	42.42 m	4950 W	3 V
A	5,6	THHN	2#6, 1#6, 1#6	41.17 m	4950 W	3 V
A	7,8	THHN	2#6, 1#6, 1#6	39.42 m	4950 W	3 V
A	9,10	THHN	2#8, 1#8, 1#8	38.17 m	4950 W	4 V
A	11,12	THHN	2#8, 1#8, 1#8	36.92 m	4950 W	4 V
A	13,14	THHN	2#8, 1#8, 1#8	35.17 m	4950 W	4 V
A	15,16	THHN	2#8, 1#8, 1#8	33.92 m	4950 W	4 V
A	22	THHN	1#6, 1#6, 1#6	57.68 m	1080 W	2 V
A	23,24	THHN	2#8, 1#8, 1#8	32.67 m	4950 W	4 V
A	19,20	THHN	2#8, 1#8, 1#8	29.39 m	4950 W	3 V
A	17,18	THHN	2#8, 1#8, 1#8	28.19 m	4950 W	3 V
A	20,21	THHN	2#8, 1#8, 1#8	26.91 m	4950 W	3 V
B	1,2	THHN	2#10, 1#10, 1#10	26.55 m	4950 W	4 V
B	3,4	THHN	2#10, 1#10, 1#10	25.35 m	4950 W	4 V
B	5,6	THHN	2#10, 1#10, 1#10	24.14 m	4950 W	4 V
B	7,8	THHN	2#10, 1#10, 1#10	22.94 m	4950 W	4 V
B	9,10	THHN	2#10, 1#10, 1#10	21.74 m	4950 W	4 V
B	11,12	THHN	2#10, 1#10, 1#10	22.76 m	4950 W	4 V
B	24,25	THHN	2#12, 1#12, 1#12	16.60 m	4950 W	4 V
B	13,14	THHN	2#10, 1#10, 1#10	15.35 m	4950 W	2 V
B	15,16	THHN	2#10, 1#10, 1#10	14.10 m	4950 W	2 V
B	17	THHN	1#6, 1#6, 1#6	45.87 m	1620 W	2 V
B	18	THHN	1#10, 1#10, 1#10	38.63 m	900 W	2 V
B	19	THHN	1#14, 1#14, 1#14	23.57 m	540 W	2 V
B	20	THHN	1#8 1#8, 1#8	46.72 m	900 W	2 V
B	21	THHN	1#8, 1#8, 1#8	45.63 m	900 W	2 V
B	22	THHN	1#10, 1#10, 1#10	38.03 m	720 W	2 V
B	23	THHN	1#12, 1#12, 1#12	22.15 m	900 W	2 V

Tabla 266 Requerimiento de cableado

INSTALACIÓN DE LUMINARIAS:

Clasificación de la carga	Carga conectada	Factor de demanda	Demanda estimada	Corriente total conectada	Demanda de corriente total
Lighting Dwelling Unit	10240 VA	54.04%	5534 VA	43 A	32 A

Dentro de estas instalaciones se propone diferentes circuitos con los componentes de cada uno de los circuitos.

Circuito	Descripción del circuito	Desconexión	Carga Aparente	A	B
2	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	5.00 A	400 VA		3A
3	Sistema de luminarias, 120v, 2 Lámparas	10.00 A	900 VA	8A	
4	Sistema de luminarias, 120v, 2 Lámparas	10.00 A	900 VA		8A
5	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	5.00 A	160 VA	1A	
6	Sistema de luminarias, 120v, 2 Lámparas	20.00 A	900 VA		8A
7	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	20.00 A	160 VA	1A	
8	Sistema de luminarias, 120v, 2 Lámparas	20.00 A	900 VA		8A
10	Sistema de luminarias, 120v, 2 Lámparas	20.00 A	900 VA		8A
11	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	5.00 A	240 VA	2A	
12	Sistema de luminarias, 120v, 2 Lámparas	10.00 A	900 VA		8A
14	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	5.00 A	160 VA		1A
15	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	5.00 A	320 VA	3A	
16	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	5.00 A	160 VA		1A
18	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	5.00 A	240 VA		2A
20	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	5.00 A	320 VA		3A
22	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 cm	5.00 A	320 VA		3A
23	Sistema de luminarias, 120v, 2 Lámparas	10.00 A	900 VA	8A	
CARGA TOTAL				3240 VA	7000 VA
TOTAL DE AMPERIOS				27 A	58 A

También se presenta las longitudes de la instalación del cableado en cada uno de los circuitos y solo se hará de cada uno de un panel de poder C para no sobrecargar otros tableros:

Número Circuito	Tipo de cable	Tamaño del cable	Longitud	Carga activa	Caída de voltaje
2	THHN	1#12, 1#12, 1#12	46.57 m	380 W	2 V
3	THHN	1#10, 1#10, 1#10	38.47 m	855 W	2 V
4	THHN	1#10, 1#10, 1#10	35.05 m	855 W	2 V

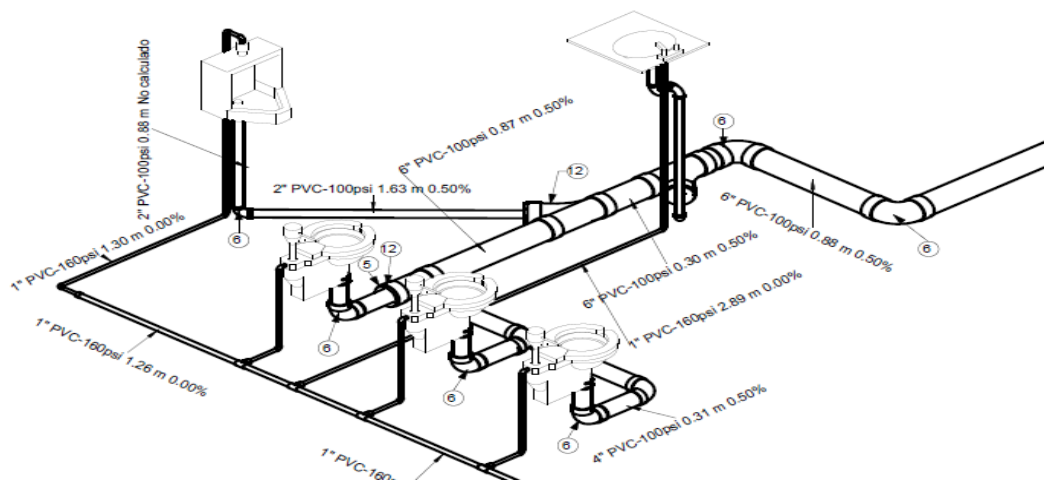
5	THHN	1#10, 1#10, 1#10	47.72 m	152 W	1 V
6	THHN	1#8, 1#8, 1#8	43.47 m	855 W	2 V
7	THHN	1#12, 1#12, 1#12	51.62 m	152 W	1 V
8	THHN	1#8, 1#8, 1#8	48.47 m	855 W	2 V
10	THHN	1#10, 1#10, 1#10	33.47 m	855 W	2 V
11	THHN	1#14, 1#14, 1#14	19.33 m	228 W	1 V
12	THHN	1#10, 1#10, 1#10	28.47 m	855 W	2 V
14	THHN	1#14, 1#14, 1#14	25.83 m	152 W	1 V
15	THHN	1#14, 1#14, 1#14	44.98 m	304 W	2 V
16	THHN	1#14, 1#14, 1#14	11.53 m	152 W	0 V
16	THHN	1#12, 1#12, 1#12	19.19 m	855 W	2 V
18	THHN	1#14, 1#14, 1#14	43.07 m	228 W	2 V
20	THHN	1#12, 1#12, 1#12	55.57 m	304 W	2 V
22	THHN	1#14, 1#14, 1#14	35.44 m	304 W	2 V
23	THHN	1#10, 1#10, 1#10	26.47 m	855 W	2 V

3.5.4.14 INSTALACIONES SANITARIAS

El proyecto estará equipado con instalaciones sanitarias adecuadas, en las cuales se dispondrá del abastecimiento de agua potable, almacenamiento, distribución y control con la finalidad de asegurar el abastecimiento de agua en toda la planta mediante una tubería principal de 1" de 160 psi con una longitud requerida para toda la planta de 68.86 metros y esta tubería no poseerá inclinación dentro de su instalación. Se proveerá de un sistema de drenaje cuyo volumen de agua se mantenga constante y sin filtraciones diseñado de manera que se evite el riesgo de contaminación en el abastecimiento del agua potable por lo que se prevenga la no existencia de un reflujo o conexión cruzada entre el sistema de tubería de descarga de los desechos líquidos y el agua potable.

3.5.4.15 SISTEMA DE AGUAS NEGRAS

Se proveerá a los empleados de servicios sanitarios adecuadamente ventilados e iluminados en un buen estado y acorde al número de empleados, dispondrán de medios adecuados para lavarse y secarse las manos higiénicamente. Se contará con procedimientos que regulen la limpieza y desinfección de las instalaciones, equipo y utensilios a la vez que se tiene por escrito los procedimientos para el manejo de desechos de la planta.



El sistema de aguas negras comprende de 1 tubería principal de 6'' de diámetro de materia PVC con una presión de 100 psi y con un porcentaje de inclinación del 0.50% y por cada uno de los baños tanto de las áreas administrativas como de las áreas productivas, debido a que no se poseen procesos productivos que se involucre desechos líquidos estas serán captadas a través de una canaleta que desembocará al sistema de drenaje de la calle, en la cual se tendrá una rejilla de igual material para asegurar el paso único de sustancias líquidas y no.

3.4.4.16 PERMISOS AMBIENTALES:

Antes de poder poner a funcionar un modelo de empresa con un compromiso hacia el desarrollo local del municipio de Panchimalco y en vista que no solo es función de un modelo solidario, si no que se debe considerar el aspecto ambiental por lo que es imprescindible que se tome en consideración cada una de los requisitos ambientales para poder ejecutar y operar el modelo de empresa.

Para poder generar un impacto positivo del modelo de empresa es necesario cumplir ciertos requisitos establecidos por la Ley del Medio Ambiente, y en la cual detallamos cada uno de los artículos que están involucrados para el cumplimiento de los parámetros de ejecución del proyecto, para esto es fundamental la evaluación del impacto ambiental donde se realizara el proyecto y no toma en consideración la evaluación del impacto ambiental de operatividad.

El cumplimiento de la evaluación del impacto ambiental considera, cada uno de los siguientes artículos:

COMPETENCIA DEL PERMISO AMBIENTAL.

Art. 19. - Para el inicio y operación, de las actividades, obras o proyectos definidos en esta ley, deberán contar con un permiso ambiental. Corresponderá al Ministerio emitir el permiso ambiental, previa aprobación del estudio de impacto ambiental.

ALCANCE DE LOS PERMISOS AMBIENTALES

Art. 20. - El Permiso Ambiental obligará al titular de la actividad, obra o proyecto, a realizar todas las acciones de prevención, atenuación o compensación, establecidos en el Programa de Manejo Ambiental, como parte del Estudio de Impacto Ambiental, el cual será aprobado como condición para el otorgamiento del Permiso Ambiental.

La validez del Permiso Ambiental de ubicación y construcción será por el tiempo que dure la construcción de la obra física; una vez terminada la misma, incluyendo las obras o instalaciones de tratamiento y atenuación de impactos ambientales, se emitirá el Permiso Ambiental de Funcionamiento por el tiempo de su vida útil y etapa de abandono, sujeto al seguimiento y fiscalización del Ministerio

Después de la evaluación de impacto ambiental que viene obligatoriamente relacionada debido a la naturaleza del modelo de empresa se debe llenar el formulario de permiso ambiental y que para lo cual se estipula mediante los artículos.

FORMULARIO AMBIENTAL

Art. 22.- El titular de toda actividad, obra o proyecto que requiera de permiso ambiental para su realización o funcionamiento, ampliación, rehabilitación o reconversión deberá presentar al Ministerio el formulario

ambiental que esta requiera con la información que se solicite. El Ministerio categorizará la actividad, obra o proyecto, de acuerdo a su envergadura y a la naturaleza del impacto potencial.

ELABORACIÓN DEL ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

Art. 23.- El Estudio de Impacto Ambiental se realizará por cuenta del titular, por medio de un equipo técnico multidisciplinario. Las empresas o personas, que se dediquen a preparar estudios de impacto ambiental, deberán estar registradas en el Ministerio, para fines estadísticos y de información, quien establecerá el procedimiento de certificación para prestadores de servicios de Estudios de Impacto Ambiental, de Diagnósticos y Auditorías de evaluación ambiental.

Para poder realizar la puesta en marcha del modelo de empresa aún se debe tomar en cuenta ciertos requisitos como la fianza que estipula La ley de medio ambiente en el artículo 29

FIANZA DE CUMPLIMIENTO AMBIENTAL

Art. 29.- Para asegurar el cumplimiento de los Permisos Ambientales en cuanto a la ejecución de los Programas de Manejo y Adecuación Ambiental, el titular de la obra o proyecto deberá rendir una Fianza de Cumplimiento por un monto equivalente a los costos totales de las obras físicas o inversiones que se requieran, para cumplir con los planes de manejo y adecuación ambiental. Esta fianza durará hasta que dichas obras o inversiones se hayan realizado en la forma previamente establecida.

Posteriormente después de formular un estudio de impacto ambiental para poder ejecutar el modelo de empresa, después es necesario considerar cada una de las auditorias que se tienen que ejecutar cuando el modelo de empresa ya esté en operaciones y para lo cual estipula los siguientes artículos:

AUDITORÍAS DE EVALUACIÓN AMBIENTAL

Art. 27.- Para asegurar el cumplimiento de las condiciones, fijadas en el permiso ambiental, por el titular de obras o proyectos, el Ministerio, realizará auditorías de evaluación ambiental de acuerdo a los siguientes requisitos:

- a) Las auditorías se realizarán periódicamente o aleatoria, en la forma que establezca el reglamento de la presente ley;
- b) El Ministerio, se basará en dichas auditorías para establecer las obligaciones que deberá cumplir el titular o propietario de la obra o proyecto en relación al permiso ambiental; y
- c) La auditoría de evaluación ambiental constituirá la base para los programas de autorregulación para las actividades, obras o proyectos, que se acojan a dicho programa.

CONTROL Y SEGUIMIENTO DE LA EVALUACIÓN AMBIENTAL

Art. 28.- El control y seguimiento de la Evaluación Ambiental, es función del Ministerio, para lo cual contará con el apoyo de las unidades ambientales.

Cuando se pueda considerar lo antes mencionado, se puede indicar que a través de los permisos que extiende el Ministerio de Medio ambiente en función del 100% cumplido para el funcionamiento del modelo de empresa en el municipio de Panchimalco, salvaguardando la integridad natural del medio.

3.4.4.16.1 DISPOSICIÓN DE LOS RESIDUOS DEL PROCESO DE TINTES NATURALES.

Para poder disponer los procesos de residuos naturales es necesario evaluar la composición de los procesos de teñidos con tintes naturales, según los métodos establecidos tienen un soporte orgánico y como proyección podría extenderse hasta un soporte semi-químico.

Al tener una corriente natural cerca de las instalaciones del modelo es imprescindible dar un tratamiento para los residuos del proceso de teñir con tintes naturales, para evitar una contaminación con el ambiente y con las personas que colaboradora con las labores que se desempeñaran en el modelo.

Restricciones de operación de teñir con tintes naturales.

Preparación de disposición de los residuos.

Debido a la disposición química o semi-química en todo caso se debe considerar a largo plazo dado que a futuro para agilizar la producción o incrementar la capacidad de producción, al proponer un sistema como tal se recomienda una fosa séptica sin filtración al suelo de una medida de 1000 m³ debido a la proximidad de las líneas de vertientes y a la altura de filtración, se recomienda realizar un tratamiento de limpieza a la fosa por cada 6 meses.

Operación y disposición de los residuos.

Cuando los baños estén listos para teñir es recomendable retirar la flor de añil, colocándola en otro depósito, así la pieza evitará tener contacto con la flor y mancharse.

Al momento de elaborar el baño químico se recomienda usar la debida protección (mascarilla, guantes y lentes), con el fin de no sufrir, a mediano o largo plazo, daños o enfermedades en la piel y en el aparato respiratorio.

El baño de añil debe mantenerse siempre tapado mientras no se está utilizando, de no ser así, puede contaminarse con cualquier elemento del medio ambiente y dañar su pureza y el azul pierde su intensidad.

3.5.5 ESPECIFICACIONES DE LA GUARDERÍA

Una de las dificultades que tienen las mujeres en Panchimalco para poder emprender y dedicarse a un negocio es que deben cuidar y velar por sus hijos e hijas, y no tienen ningún tipo de ayuda, por lo que no acceden a incorporarse a proyectos, este es un problema para el modelo de empresa de confección, es por eso que, bajo el enfoque solidario, este modelo plantea tener una guardería de niños hasta la edad de 6 años, para que las mujeres que participen y sean parte del recurso humano del modelo, puedan desempeñar sus labores sabiendo que sus hijos están siendo cuidados y recreándose sanamente.

Las recomendaciones que se deben tener en cuenta para el diseño de la guardería son las siguientes:

Recomendaciones que se deben tomar en cuenta para la apertura de una guardería:

1. El personal que atenderá a las niñas y niños:

Deberá contar por lo menos con el siguiente personal:

Año	Cantidad de MOD	Empleados necesarios
2020	18	1 Niñeras y/o maestras 1 Cocinera 1 Personal de limpieza y ayudante
2021	25	1 Niñeras y/o maestras 1 Cocinera 1 Personal de limpieza y ayudante
2022	25	1 Niñeras y/o maestras 1 Cocinera 1 Personal de limpieza y ayudante
2023	44	2 Niñeras y/o maestras 1 Cocinera 1 Personal de limpieza y ayudante
2024	51	2 Niñeras y/o maestras 1 Cocinera 1 Personal de limpieza y ayudante

Nota se considera un niño o niña de la edad de 1 - 7 años por empleado.

2. La atención que debe darse:

- Debe estar planificada en actividades generales para cada edad.
- Es importante llevar un control del desarrollo de los niños y planificar actividades individuales dependiendo de la edad y nivel de desarrollo.
- Si se ofrece servicio de alimentación a los niños, seguir el menú recomendado por especialista de nutrición. Si los padres llevan la comida de los niños, revisar las loncheras que los padres envían y verificar que la alimentación sea la adecuada.
- Si se atenderá a jornada completa, los niños deben realizar una siesta después del almuerzo, y si son menores de 18 meses, regularmente necesitarán hacer dos o tres siestas durante el día, dependiendo de su edad, pero no permanecer todo el tiempo, dormidos.

3. Evaluación periódica del desarrollo:

- Se recomienda elaborar un gráfico de desarrollo para tener un mejor control de los progresos de cada niño, y las áreas que deben estimularse individualmente.
- Llevar también un control de peso y talla para verificar si éstos coinciden con el nivel de desarrollo general del niño.
- Registro de las enfermedades que el niño ha padecido.
- Control de vacunas, especialmente si es menor de 4 años.
- En caso se detecte un problema serio en el desarrollo, debe solicitar evaluación profesional y atención especial.

4. Los espacios y áreas de atención:

- Las áreas deben estar iluminadas y ventiladas. Esto implica que en espacios de 3 x 3m. Deberá existir por lo menos 1 ventana de 1 x 1m. y en espacios mayores de éste, dos o más ventanas del mismo tamaño o más grandes, pero no más pequeñas, con luz y ventilación natural.
- Es recomendable que exista un área verde o al aire libre dentro del edificio donde se atiende a los niños, teniendo siempre mucho cuidado con los animales o plantas que puedan provocar alergias o picaduras a los pequeños.
- En las áreas de lactantes y/o maternal 1, es importante que haya suficiente espacio para los ejercicios de arrastre, gateo y juego libre.

5. La alimentación

La guardería deberá proporcionar a los niños el almuerzo a diario.

- a) Durante los primeros seis meses de vida, se recomienda que sea exclusivamente lactancia materna, para esto puede crear un lactario o un centro de apoyo a la lactancia materna dentro de su centro.
- b) Después de los seis meses se inicia la alimentación complementaria. Se recomienda seguir un menú balanceado, puede utilizar el elaborado por los nutricionistas especialistas.
- c) Cuando el niño, después de un año pueda comer toda clase de alimentos, se recomienda que éstos sean balanceados, la dieta del menor debe incluir muchas frutas, verduras y carnes magras, carbohidratos y cereales (estos últimos no en exceso, por lo que se recomienda seguir un menú elaborado por especialistas).

6. Los horarios:

- a) No se recomienda un horario mayor de 9 horas de atención y deberán cubrir los horarios laborales de la empresa de confección.
- b) Debe establecerse un horario en donde se especifiquen cada una de las actividades que se realizarán en la jornada de atención.
- c) Deben existir todos los días actividades de psicomotricidad gruesa y fina, hábitos higiénicos, fortalecimientos de socio – afectividad, lenguaje y pensamiento lógico – matemático.

7. El mobiliario y equipo:

- a) Debe estar adecuado a las necesidades de los niños que se atienden.
- b) Es indispensable el siguiente equipo: refrigerador, estufa o microondas, teléfono, botiquín, extinguidor, espejos de pared, radio grabadora.
- c) Dentro del mobiliario general, colchonetas forradas de cuerina o un material resistente al líquido, fácil de limpiar.
- d) Cunas (sólo si hay bebés menores de 12 meses)
- e) Sillas y mesas pequeñas para las niñas y niños.

8. Material Didáctico:

- a) Dependiendo de la edad que se atienda, se darán las recomendaciones específicas de material didáctico que puede utilizarse.
- b) Específicamente para el área de lactantes se recomienda únicamente los recursos didácticos elaborados en tela o forrados de tela, de hule, o plástico blando irrompible, que no midan menos de 5". No utilizar material didáctico de peluche, esponja, madera, papel o cartón y/o cualquier otro material que se deshaga con la humedad o pueda ser peligroso para los niños.
- c) En el mobiliario y/o material didáctico, deberá utilizarse pintura libre de plomo y/o cualquier otro material tóxico.
- d) Los juegos ubicados en el patio o jardín NO deben ser de metal.

9. La limpieza:

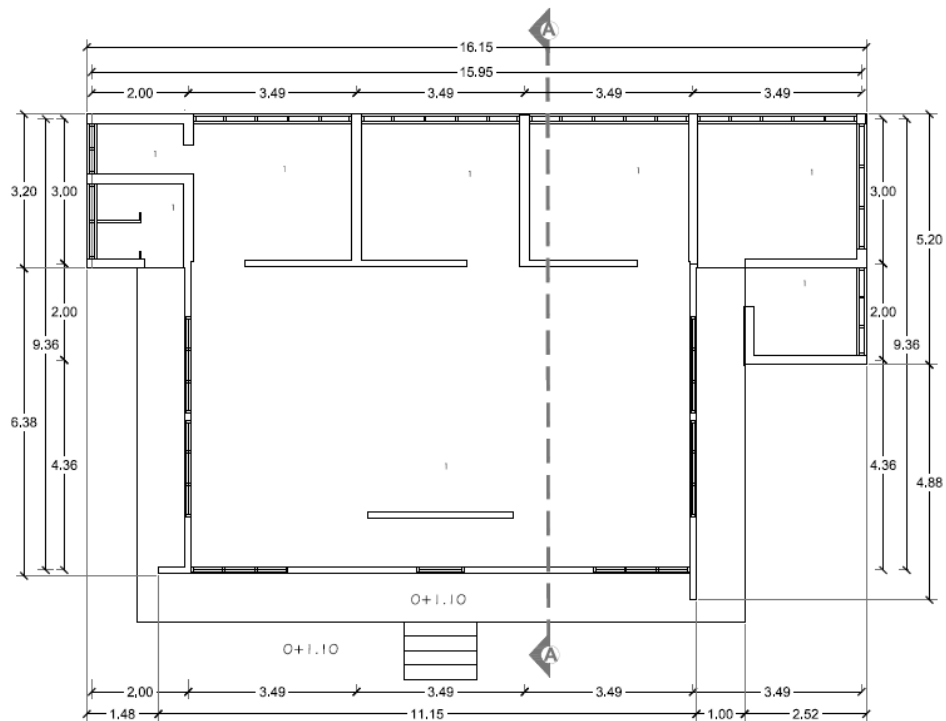
- a) Los lugares y muebles que utilizan los niños, deben tener una limpieza e higiene constante, para evitar malos olores y prolongación de insectos (moscas, hormigas, control de piojos, cucarachas, pulgas, etc.).
- b) Los pisos deben estar siempre limpios, pero no encerados (en interiores y en exteriores, no deben de ser de cemento áspero, o de tierra) no alfombrado a menos que las alfombras puedan ser retiradas fácilmente para limpiarlas y limpiar el piso que se encuentre debajo de éstas.
- c) Los utensilios de cocina deberán estar siempre en orden, limpios, y si no se están utilizando colocados en lugares cerrados donde no estén expuestos al polvo, la suciedad y fuera del alcance de los niños (trinchantes, estanterías, etc.).
- d) La basura deberá mantenerse en un lugar aislado de los niños y/o salones de atención. Todos los recipientes de basura deberán tener siempre bolsa plástica y estar debidamente tapados.
- e) Los ventanales y paredes deberán ser lavados (o pintados en caso de las paredes) periódicamente.

10. Recomendaciones Especiales Y De Seguridad

- Estanterías, pizarrones, cuadros, repisas, etc., deberán estar asegurados a las paredes para evitar accidentes.
- En gradas, puertas y accesos a cocina y baño deberán existir barandillas que eviten el paso de los niños.
- Los toma corrientes e interruptores de luz deberán estar colocados a 1.5 m. de altura o debidamente protegidos.
- Si existen puertas de vidrio o ventanales grandes, deberán tener protección para evitar accidentes.

11. Infraestructura

La infraestructura que ya se encuentra construida en el terreno donde se realizará la construcción de la obra civil, se deberá remodelar y adaptar a las condiciones previamente planteadas, el espacio físico disponible se presenta a continuación:



3.6 SUB-SISTEMA DE CAPACITACIONES

Los programas de capacitación son la respuesta a muchos de los problemas que se identificaron en el diagnóstico del modelo de empresa de productos de confección que incluye productos artesanales, Cuyo principal objetivo es generar las capacidades administrativas, organizativas y operacionales para los integrantes de la cooperativa ACOPANCHI a favor del modelo de empresa.

3.6.1 PLAN DE CAPACITACIONES

Se presenta a continuación la especificación de cada uno de los temas en los cuales ACOPANCHI debe de ser capacitado, con el objetivo de adquirir las competencias necesarias para poder administrar y operar el modelo de empresa de manera correcta.

CAPACITACIÓN DE PRINCIPIOS DE ECONOMÍA SOLIDARIA.
PERFIL DE CAPACITADOR
<p>La persona que va a capacitar deberá tener las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lic. Economía o carrera afin. • Experiencia en el campo de la economía solidaria. • Didáctica para la enseñanza.
FUNDAMENTO
<p>Al tener el modelo de empresa un fundamento basados en principios solidarios, es necesario que el recurso humano del modelo conozca cuales son los principios de economía solidaria y su aplicación.</p>
PERFIL DEL LOS PARTICIPANTES
<ul style="list-style-type: none"> • Que sepa leer y escribir.
DIRIGIDO A
<p>Todos los integrantes de ACOPANCHI.</p>
OBJETIVO
<p>Conocer y aplicar los principios de economía solidaria en el modelo de empresa de confección.</p>
CONTENIDO
<p>El contenido de esta capacitación es el siguiente:</p> <p>Concepto de economía solidaria. Contexto internacional de la economía solidaria. Núcleo teórico de la economía solidaria. Sujetos de la economía solidaria. Los objetivos de la economía solidaria. Las premisas de la economía solidaria. Valores y principios de la economía solidaria Modo y sistema de producción de las empresas solidarias. Elementos constitutivos de la economía solidaria Comparación de la economía solidaria y el modelo de empresa privada Comparación de la empresa solidaria y empresas con responsabilidad social. Casos de éxito de empresas con enfoque de economía solidaria. Fracasos de modelos de empresas con enfoque de economía solidaria. Componentes de economía solidaria a aplicar en el modelo de empresa. Visión del modelo de empresa desde la perspectiva de la economía solidaria.</p>
DURACIÓN
<p>La capacitación tendrá una duración de 10 días hábiles, con una jornada de 8:00 a.m. a 12:00 p.m.</p>
COSTO APROXIMADO
<p>\$550.00</p>

CAPACITACIÓN DE MANEJO DE JUNTA DIRECTIVA Y BASES LEGALES.
PERFIL DE CAPACITADOR
La persona que va a capacitar deberá tener las siguientes características: <ul style="list-style-type: none"> • Lic. Ciencias Jurídicas o carrera afin. • Experiencia en el apoyo legal de cooperativas. <ul style="list-style-type: none"> • Didáctica para la enseñanza.
FUNDAMENTO
Al estar ACOPANCHI constituida bajo una figura jurídica cooperativistas, se debe de proceder de acuerdo reglamento de la Ley General de Asociados Cooperativas.
PERFIL DE LOS PARTICIPANTES
<ul style="list-style-type: none"> • Actitud de liderazgo. <ul style="list-style-type: none"> • Proactivo • Colaborador.
DIRIGIDO A
Los integrantes de la junta directiva de ACOPANCHI.
OBJETIVO
Adquirir la capacidad de dirigir el modelo de empresa de confección en base a los reglamentos de ley, promoviendo una gestión eficiente.
CONTENIDO
<p>El contenido de esta capacitación es el siguiente:</p> <p>Concepto de organización. Concepto de junta directiva. Funciones de una junta directiva. Concepto de sociedades. Tipo de sociedades. Sociedades en nombre colectivo o sociedades Colectivas Sociedades en comandita simple o sociedades comanditarias simples Sociedades de Responsabilidad limitada (Mayor énfasis) Sociedades Anónimas Sociedades en Comandita por Acciones o sociedades comanditarias por acciones</p> <p>Concepto de cooperativas. INSAFOCOOP. Ley General de Asociados Cooperativas. Objeto del Reglamento La Constitución, Inscripción y Autorización Oficial para operar. Los Asociados a la Cooperativa. Dirección, Administración y Vigilancia. Régimen económico de la Cooperativa. Clases de asociaciones cooperativas Régimen de protección de las asociaciones cooperativas La suspensión, cancelación, disolución y liquidación. Sanciones.</p> <p>Aplicación de conocimientos al modelo de empresa. Planes de gestión de cooperativas.</p>
DURACIÓN
La capacitación tendrá una duración de 60 días hábiles, con una jornada de 1:00 p.m. a 5:00 p.m.
COSTO APROXIMADO
\$2,500.00

CAPACITACIÓN DE ADMINISTRACIÓN.	
PERFIL DE CAPACITADOR	
La persona que va a capacitar deberá tener las siguientes características: <ul style="list-style-type: none"> • Lic. Administración de empresas o carrera afín. • Experiencia en el campo de economía solidaria o cooperativismo. <ul style="list-style-type: none"> • Didáctica para la enseñanza. 	
FUNDAMENTO	
Actualmente ningún integrante de ACOPANCHI tiene conocimientos de administración.	
PERFIL DE LOS PARTICIPANTES	
<ul style="list-style-type: none"> • Actitud de liderazgo. <ul style="list-style-type: none"> • Proactivo • Colaborador. 	
DIRIGIDO A	
Los integrantes de la junta directiva de ACOPANCHI.	
OBJETIVO	
Adquirir los conocimientos básicos de una administración de MYPES (Micro y pequeña empresa).	
CONTENIDO	
El contenido de esta capacitación es el siguiente:	
<ul style="list-style-type: none"> Concepto de Administración Nociones Básicas de Administración Teorías Administrativas Principios de Administración Científica Sistemas Círculos de Calidad Estructura Funcional de la Empresa <ul style="list-style-type: none"> Comercialización Finanzas Contabilidad Producción Calidad Toma de Decisiones Planificación La Gerencia en la Práctica Organización Dirección Liderazgo Coordinación Control 	
DURACIÓN	
La capacitación tendrá una duración de 80 días hábiles, con una jornada de 1:00 p.m. a 5:00 p.m.	
COSTO APROXIMADO	
\$3,500.00	

CAPACITACIÓN DE CONTABILIDAD Y COSTOS.	
PERFIL DE CAPACITADOR	
La persona que va a capacitar deberá tener las siguientes características: <ul style="list-style-type: none"> • Lic. Contaduría o carrera afín. • Experiencia en el campo de economía solidaria o cooperativismo. <ul style="list-style-type: none"> • Didáctica para la enseñanza. 	
FUNDAMENTO	
Actualmente ningún integrante de ACOPANCHI tiene conocimientos de contabilidad y costos.	

PERFIL DE LOS PARTICIPANTES
<ul style="list-style-type: none"> • Nivel educativo: bachillerato, de preferencia modalidad comercial. <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades en matemáticas. <ul style="list-style-type: none"> • Responsable • Dispuesto a aprender.
DIRIGIDO A
Un integrante de ACOPANCHI dispuesto a sumir la contabilidad del modelo de empresa a largo plazo.
OBJETIVO
Adquirir los conocimientos básicos de contabilidad para MYPES (Micro y pequeña empresa).
CONTENIDO
<p>El contenido de esta capacitación es el siguiente:</p> <p>Introducción a la contabilidad Contaduría Pública. Información financiera y los principios básicos de la contabilidad. Partida doble, cuenta contable y registro de operaciones. Balanza de comprobación. Estados de situación financiera y de resultados.</p> <p>Procesos contables Antecedentes de la contabilidad. La información financiera y estados financieros. Normas de información financiera. Concepto, fundamento y escritura de estados financieros. Análisis financiero.</p> <p>Costos y presupuestos. Conceptos básicos de la contabilidad de costos. Costo de producción. Sistema de costeo por órdenes de trabajo. Sistema de costeo por procesos. Metodología para la elaboración del presupuesto. Presupuesto de Ingresos. Presupuesto de producción y costos.</p>
DURACIÓN
La capacitación tendrá una duración de 80 días hábiles, con una jornada de 1:00 p.m. a 5:00 p.m.
COSTO APROXIMADO
\$3,500.00

CAPACITACIÓN DE CONFECCIÓN INDUSTRIAL
PERFIL DE CAPACITADOR
<p>La persona que va a capacitar deberá tener las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Técnico en confección industrial o supervisor de empresa de confección <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en la producción industrial de prendas de vestir. <ul style="list-style-type: none"> • Didáctica para la enseñanza.
FUNDAMENTO
Si bien ACOPANCHI se dedica a la confección de productos y ya tiene experiencia en el rubro de confección, esto no es suficiente para desarrollar una calidad de productos que sea competitiva.
PERFIL DE LOS PARTICIPANTES
<ul style="list-style-type: none"> • Saber leer y escribir • Disposición por aprender
DIRIGIDO A
Todos los miembros de ACOPANCHI.
OBJETIVO

Confeccionar productos de confección de calidad con la mayor eficiencia.
CONTENIDO
<p>El contenido de esta capacitación es el siguiente:</p> <p>Introducción y teoría sobre la industria de confección. Conceptos de la industria textil y confección Procedimiento general para elaborar correctamente una prenda Reglamento general para elaborar correctamente una prenda Medidas corporales y tabla de tallas. Herramientas e instrumentos de la confección. Tipos de Maquinas de coser industriales. Técnicas de manejo de máquinas.</p> <p>Proceso de confección industrial. (En función al modelo de empresa) Puestos de trabajo Cedulas de trabajo. Método de trabajo. Productos a confeccionar.</p> <p>Manejo de equipo de confección. Practica del uso correcto de las herramientas e instrumentos de confección. Practica del uso correcto de máquinas plana. Practica del uso correcto de máquinas plana. Practica del uso correcto de máquinas collaretera. Practica del uso correcto de máquinas botoneras y ojal. Uso de accesorios para máquinas de coser.</p> <p>Calidad de las costuras. Control de la calidad Tolerancias en las medidas. Especificaciones técnicas. Inspección de calidad.</p>
DURACIÓN
La capacitación tendrá una duración de 80 días hábiles, con una jornada de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.
COSTO APROXIMADO
\$2,500.00

CAPACITACIÓN DE CONTROL DE CALIDAD
PERFIL DE CAPACITADOR
<p>La persona que va a capacitar deberá tener las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Técnico en confección industrial o supervisor de empresa de confección o técnico en control de la calidad. <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en la producción industrial de prendas de vestir. <ul style="list-style-type: none"> • Didáctica para la enseñanza.
FUNDAMENTO
Todas las encuestas al consumidor determinaron que la calidad de los productos confección es un factor clave de incidencia de compra.
PERFIL DE LOS PARTICIPANTES
<ul style="list-style-type: none"> • Haber cursado la capacitación de confección industrial.
PARTICIPANTES
Los integrantes de ACOPANCHI que se encargaran de velar por la calidad.
OBJETIVO

Adquirir los conocimientos técnicos que permitan garantizar que los productos elaborados sean de calidad para el cliente.
CONTENIDO
<p>El contenido de esta capacitación es el siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> Introducción a la calidad <ul style="list-style-type: none"> Conceptos de control de calidad. Herramientas de la calidad. Calidad aplicada a la confección. Gestión de la calidad. Documentación de la calidad. Inspecciones y auditorías de calidad. <ul style="list-style-type: none"> Parámetros de calidad a controlar en el modelo de empresa. Plan de trabajo de calidad. Inspecciones de calidad. Estadística aplicada a la calidad <ul style="list-style-type: none"> Estudios estadísticos Gráficos de control. Planes de muestreo. Práctica de control de calidad <ul style="list-style-type: none"> Casos prácticos.
DURACIÓN
La capacitación tendrá una duración de 30 días hábiles, con una jornada de 1:00 p.m. a 5:00 p.m.
COSTO APROXIMADO
\$1,500.00

CAPACITACIÓN DE PLANEACIÓN, ORGANIZACIÓN, POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS INDUSTRIALES.
PERFIL DE CAPACITADOR
<p>La persona que va a capacitar deberá tener las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lic. Administración de empresas o carrera afin. • Experiencia en el campo de economía solidaria o cooperativismo. <ul style="list-style-type: none"> • Didáctica para la enseñanza.
FUNDAMENTO
Actualmente ningún integrante de ACOPANCHI tiene conocimientos de administración.
PERFIL DEL PARTICIPANTES
<ul style="list-style-type: none"> • Haber cursado la capacitación de administración.
DIRIGIDO A
Los integrantes de la junta directiva de ACOPANCHI.
OBJETIVO
Adquirir los conocimientos básicos de una administración de MYPES (Micro y pequeña empresa).
CONTENIDO
<p>El contenido de esta capacitación es el siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> Planeación estratégica. <ul style="list-style-type: none"> Conceptos de planeación estratégica. Misión Visión Valores Diagnostico organizacional Planes de acción.

<p>Organización industrial. (Bajo enfoque solidario) Conceptos de la organización industrial. Principios de la organización. Organigrama. Jerarquía. Responsabilidades laborales.</p> <p>Política y procedimientos. Importancia de las políticas y procedimientos. Creación de reglamento interno. Creación de código de ética. Creación de manual de políticas y procedimientos.</p> <p>Indicadores de Gestión. Productividad Eficiencia Eficacia Competitividad Efectividad.</p>
DURACIÓN
La capacitación tendrá una duración de 60 días hábiles, con una jornada de 1:00 p.m. a 5:00 p.m.
COSTO APROXIMADO
\$2,500.00

CAPACITACIÓN SOBRE ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.
PERFIL DE CAPACITADOR
<p>La persona que va a capacitar deberá tener las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lic. Administración de empresas o carrera afín. <ul style="list-style-type: none"> • Didáctica para la enseñanza.
FUNDAMENTO
Actualmente ningún integrante de ACOPANCHI tiene conocimientos de comercialización y ventas
PERFIL DE LSO PARTICIPANTES
<ul style="list-style-type: none"> • Proactivo • Dinámico • Buenas relaciones intrapersonales • Habilidades comunicativas.
DIRIGIDO A
Un integrante de ACOPANCHI que asumirá la responsabilidad de dirección de recursos humanos.
OBJETIVO
Adquirir capacidades de comercialización en los puntos de ventas, donde se garantice la calidad del servicio al cliente.
CONTENIDO
<p>El contenido de esta capacitación es el siguiente:</p> <p>Integración Humana e Inducción de personal. Administración y Diagrama de Recursos Humanos Planificación de Recursos Humanos Reclutamiento y Selección de Recursos Humanos Capacitación y Desarrollo. Marco Normativo. Liquidación de planillas. Evaluación del Desempeño</p>

DURACIÓN
La capacitación tendrá una duración de 30 días hábiles, con una jornada de 1:00 p.m. a 5:00 p.m.
COSTO APROXIMADO
\$1,500.00

CAPACITACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS
PERFIL DE CAPACITADOR
<p>La persona a capacitar deberá tener las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lic. Mercadeo, técnico de comercialización o carrera afín. <ul style="list-style-type: none"> • Didáctica para la enseñanza.
FUNDAMENTO
Actualmente ningún integrante de ACOPANCHI tiene conocimientos de comercialización y ventas
PERFIL DEL PARTICIPANTE
<ul style="list-style-type: none"> • Proactivo • Dinámico • Buenas relaciones intrapersonales • Habilidades comunicativas
DIRIGIDO A
Los integrantes de ACOPANCHI que se dedicaran a la comercialización de productos.
OBJETIVO
Adquirir capacidades de comercialización en los puntos de ventas, donde se garantice la calidad del servicio al cliente.
CONTENIDO
<p>El contenido de esta capacitación es el siguiente:</p> <p>Eficacia personal y relaciones interpersonales Planeación y estrategia comercial Inteligencia comercial y neuromarketing Estrategias de marketing Tipo de clientes. Negociación 2.0 La esencia y habilidades de venta Calidad y servicio La venta de valor Fidelización de clientes Control de quejas y reclamos. Servicio post venta.</p>
DURACIÓN
La capacitación tendrá una duración de 30 días hábiles, con una jornada de 1:00 p.m. a 5:00 p.m.
COSTO APROXIMADO
\$1,500.00

3.7 SUB-SISTEMA DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

Considerando los riesgos a los que se exponen los trabajadores y la producción en las distintas actividades que se desarrollan en empresas de la confección de prendas de vestir y con la tecnología así como las diversas materias primas que son parte del proceso de producción, se hace necesario establecer el manual de Seguridad y Salud Ocupacional (SYSO), que vayan dirigidas a beneficiar a cada uno de los trabajadores, a la empresa y la productividad en general, así como a los clientes externos que visiten las mismas, esta guía se da a conocer lo establecido en el Art. 8 de la Ley General de Prevención de Riesgos en los Lugares de Trabajo, el cual determina como una responsabilidad del empleador el de garantizar la participación efectiva de trabajadores y trabajadoras en la elaboración de un Programa de Gestión de Prevención de Riesgos ocupacionales, asignando para ello los recursos necesarios para su ejecución

Esto está estipulado según el ministerio de trabajo que las empresas que posean más de 15 empleados tendrán que establecer comités de seguridad y prevención de los riesgos ocupacionales, para cualquier modelo es imprescindible tener el bienestar de los colaboradores.

ALCANCE:

La presente guía de seguridad y salud ocupacional tiene alcance general para todo el personal del modelo de empresa en todos sus niveles.

3.7.1 NORMAS GENERALES DE APLICACIÓN

- Todo el personal ya este sea contratado o sub contratado debe conocer y cumplir las normas de salud y seguridad ocupacional contenidas en esta guía,
- La junta directiva, junta de vigilancia, el gerente general, así como los coordinadores de cada área velarán para que su personal esté debidamente capacitado para desempeñar con seguridad y eficiencia las tareas y funciones que le fueran asignadas dentro de la empresa.
- Todo el personal de la empresa, no importando su jerarquía, debe colaborar en las actividades de Seguridad y Salud Ocupacional que se desarrollen en su sección o departamento siempre que se encuentren dentro de las instalaciones de la empresa.
- El personal debe entender, respetar y obedecer las señales de seguridad de la planta, departamento o de la empresa en general.
- El personal de la empresa debe conocer las rutas de evacuación de la planta/departamento y las generales de la empresa, así como la ubicación de extinguidores, señales de pánico, luces de emergencia, botiquines, camillas, flipones centrales y ubicación de puntos de reunión en caso de evacuación.
- La junta directiva, junta de vigilancia, el gerente general, así como los coordinadores deben informar a todo el personal sobre los riesgos de trabajo existentes en su área o departamento, así como sobre las medidas de prevención de incidentes.
- Todo incidente que ocurra dentro de las instalaciones de la empresa se considera incidente laboral y debe siempre ser reportado al Comité de Seguridad y Salud Ocupacional y/o al coordinador de Seguridad y Salud Ocupacional de la empresa e investigado de inmediato para las mejoras continuas correspondientes.
- El Coordinador de Seguridad y Salud Ocupacional informará mensualmente de los resultados de las investigaciones de los incidentes de cada área de trabajo y en forma global al Comité de Salud y Seguridad Ocupacional en sesión, donde se tomarán las medidas correspondientes de corrección de

la causa de los incidentes, del o los causantes del incidente y las medidas disciplinarias correspondientes basadas en Ley.

- Todo personal de la Organización debe utilizar adecuadamente el equipo de protección personal y colectivo que le fuera asignado a su puesto de trabajo y los que apliquen dentro de las instalaciones de la empresa en general (ejemplos: protectores auditivos, zapatos con suela antideslizante, gafas de policarbonato, guantes, etc.).
- Todo el personal de la empresa debe utilizar adecuadamente la maquinaria, equipos e instrumentos de trabajo que le sea asignados para el desempeño de sus labores, sin realizar acciones que pongan en riesgo su seguridad y la de sus compañeros.
- Toda área de trabajo debe mantenerse limpia, ordenada y libre de obstáculos, especialmente en las rutas de evacuación en caso de una contingencia.
- No se permite comer en las áreas de trabajo.
- No se permite fumar dentro de las instalaciones de la empresa (oficinas, comedores, patios, sanitarios, etc.). Todo trabajador que se le encuentre fumando dentro de las instalaciones de la empresa, debe ser sancionado con base en la Ley.
- Ningún colaborador puede trabajar bajo efectos de alcohol, drogas, enervantes o cualquier otra sustancia que menoscabe su capacidad física o mental.
- No se permite portar armas (de fuego, blancas, contundentes, etc.) dentro de las instalaciones de la empresa.
- Todo el personal de la empresa (Gerente General, Coordinadores de cada área, Jefes) deben capacitarse cada 6 meses sobre Prevención y Combate de Incendios, Primeros Auxilios Básicos y Transporte de Heridos, Evacuación en caso de Desastres (como temas centrales y más importantes para la empresa) y otros temas de Seguridad y Salud Ocupacional que sean necesarios y definidos o recomendados por el Comité de Salud y Seguridad Ocupacional.
- Todo el personal de Seguridad Física debe capacitarse sobre Prevención y Combate de Incendios, Primeros Auxilios Básicos y Transporte de Heridos y Evacuación en Desastres cada 6 meses, por su importancia de servicio en toda la empresa, control de puertas de ingreso y egreso y servicio las 24 horas los 12 meses del año.
- En todo proceso de inducción de la empresa, debe incluirse la obligatoriedad e importancia para cada trabajador del uso del Equipo de Protección Personal, el cual debe ser utilizado en las áreas de trabajo donde sea obligatorio, no importando que sea visitante, Gerente general o coordinador de área.
- Todas las áreas de Producción y Oficinas Centrales deben capacitarse adecuadamente sobre el uso del Equipo de Protección Personal necesario en sus áreas, y debe capacitarse a cada persona de nuevo ingreso.
- Toda capacitación de Salud y Seguridad Ocupacional debe ser coordinado por el Comité de Salud y Seguridad Ocupacional y/o a solicitud de cada departamento de la empresa en base a sus necesidades y cuando se identifiquen nuevos riesgos o se implementen nuevos procesos.
- Toda medida disciplinaria será evaluada por el departamento de Recursos Humanos a solicitud por escrito del Comité de Salud y Seguridad Ocupacional de la empresa.
- Ninguna persona deberá fumar o encender cerillos dentro de las instalaciones de la empresa
- Ninguna persona deberá jugar o bromear pesado dentro de las instalaciones de la empresa.

3.7.2 ESTRUCTURA DE SOPORTE

COMITÉ DE SALUD Y SEGURIDAD OCUPACIONAL

La estructura de Salud y Seguridad Ocupacional está organizada de la siguiente manera:

3.7.3 INTEGRANTES DEL COMITÉ DE SALUD Y SEGURIDAD OCUPACIONAL

Es recomendable que el Comité de Salud y Seguridad Ocupacional esté integrado por los siguientes miembros: Gerente General, Coordinador de Recursos Humanos, Coordinador de Seguridad y Salud Ocupacional, el Médico de personal este se estima puede ser subcontratado, un representante de cada comité. El comité de Salud y Seguridad Ocupacional debe ser impar para poder realizar votaciones.

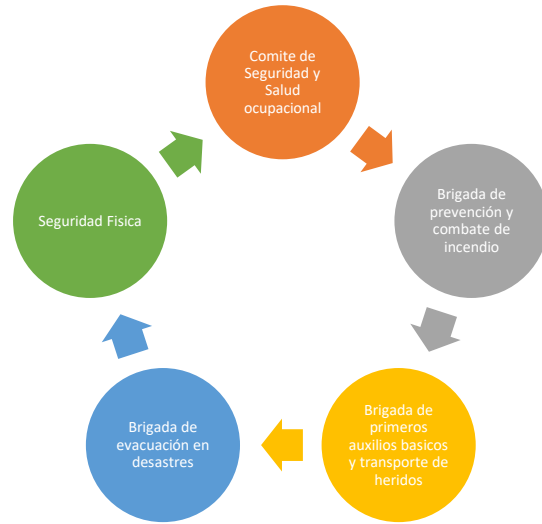


Ilustración 58 Estructura de soporte de seguridad y salud ocupacional

Todos los comités deberán estar integrado por los colaboradores de la empresa, para la capacitación y el accionar dentro de la empresa.

3.7.4 FUNCIONES DE LOS COMITÉS DE SALUD Y SEGURIDAD OCUPACIONAL



Ilustración 59 Políticas a desarrollar.

sus plantas evaluando las áreas de riesgo, corrigiendo y tomando medidas preventivas de las mismas.

- El Comité SSO debe capacitarse obligatoriamente sobre Prevención y combate de incendios, Primeros auxilios y transporte de heridos, Evacuación en Desastres y sobre Análisis de Riesgos Internos y Externos.
- El Comité SSO debe coordinar con las brigadas, las verificaciones de condiciones laborales dentro de la empresa y darle seguimiento en su solución a los Riesgos que puedan localizarse para mayor efectividad de la mejora continua.
- Las funciones del Comité SSO son: Implementar programas en base a sus necesidades, acción y seguimiento de los mismos, control y vigilancia de los riesgos y peligros, programas de capacitación para sus equipos en base a necesidades, recorrido semanal en

- El Comité SSO son los responsables de la ejecución de los programas de Salud y Seguridad Ocupacional, de la vigilancia de los riesgos de trabajo directamente en la planta o áreas de trabajo, con apoyo de las brigadas.

REUNIONES DE LOS COMITÉS DE SALUD Y SEGURIDAD OCUPACIONAL

Las reuniones del Comité de Salud y Seguridad Ocupacional deben ser periódicas, como mínimo cada 15 días, deben seguir un orden por medio de una agenda de trabajo y deben generarse minutas de reunión posteriormente a cada una de ellas, comunicándolas a todos sus integrantes al término de cada reunión, las cuales deben estar firmadas por cada uno de los miembros del mismo.

El Comité SSO y las Brigadas deben hacer un recorrido semanal por sus áreas de trabajo y anotar en minuta lo que se debe corregir en Salud y Seguridad Ocupacional de inmediato, lo que necesite mejora con lo cual se disminuirá los riesgos de eventos negativos para la empresa.

BRIGADAS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD

- La empresa debe tener una o tres brigadas en caso de desastre, formada con representantes del área de producción, representantes del área de almacén y representantes del área de oficinas quienes se identificarán con su chaleco de seguridad color naranja con cinta reflectante y su casco amarillo con barboquejo durante la emergencia.
- Las funciones de las brigadas son: mitigar los conatos de incendios y solicitar apoyo a unidades de emergencia (Cuerpo Voluntario de Bomberos) para control de incendios.
- Todo integrante de las brigadas de emergencia debe tener capacitación básica en Primeros Auxilios y Transporte de Heridos, Prevención y Combate de Incendios, Evacuación en caso de Desastres. Además, tendrán un proceso de capacitación cada trimestre para obtener la certificación del Cuerpo Voluntarios de Bomberos.
- Si se tuviere personal de salud en la empresa será parte de las brigadas y entrenada para la atención de víctimas de desastres. Deberá ser entrenada en atención de emergencia en desastres por los Bomberos Voluntarios o Municipales cada 03 meses y recibirán cursos de Actualización Médica y de Triage según necesidades que considere el Comité de SSO.
- Todo el personal de Seguridad Física debe estar debidamente capacitado en Prevención y combate de Incendios, Primeros Auxilios Básicos y Evacuación en Desastres, la cual debe hacerse cada 03 meses por la importancia del servicio que dan las 24 horas del día, y todo personal nuevo debe capacitarse lo más pronto posible.

AUDITORÍAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL INCIDENTES

El Comité de Salud y Seguridad Ocupacional (SSO) evaluará las condiciones de Seguridad Industrial diariamente en toda la empresa, informando de riesgos a los Gerentes y Coordinadores (con copia al Director de Recursos Humanos) de cada área donde existan, sugiriéndoles las soluciones a los mismos para que tomen las medidas necesarias.

Estas verificaciones de condiciones laborales deben hacerse bajo un mismo modelo aplicado a todas las áreas, para estandarizar la información obtenida.

Las auditorías generales de Seguridad Industrial deben realizarse al menos 12 veces al año en todas las áreas de la empresa y son responsabilidad del Comité SSO, debiéndose hacer uso del anexo 05 Fichas del 01 al 09.

Todas las áreas están sujetas a verificaciones de condiciones laborales generales o en algún tema en particular, no planificadas, por parte del Comité SSO, lo mismo que por lo clientes de la empresa.

- Se considera incidente laboral, todo accidente ocurrido dentro de las instalaciones de la empresa, aunque el accidentado no se encuentre en su puesto de trabajo y en todos los turnos
- Todo incidente laboral debe reportarse a través de una hoja de registro estandarizada, al Comité de SSO.
- Todo incidente menor atendido en la empresa debe registrarse y reportarse mensualmente al Comité SSO.
- Todo incidente mayor (heridas o daño físico) debe referirse a la Clínica Médica para la atención y seguimiento, si no hubiera servicio médico o paramédico, llamar al Cuerpo de Bomberos más cercano.
- Todo incidente que cause suspensión laboral mayor de 3 días debe ser investigado por el Comité SSO, luego de lo cual debe ser reportado a Recursos Humanos y éste departamento debe reportarlos al departamento de Salud y Seguridad Ocupacional del Ministerio de Trabajo y Previsión Social en el formato que da la ley de prevención de riesgos laborales estipulados por Decreto Legislativo No. 254
- Los incidentes investigados deben ser reportados al Comité SSO para su discusión y mejora continua.
- Toda investigación de incidente con baja laboral, debe determinar la causa o causas del mismo y para proponer medidas correctivas y preventivas.
- Debe llevarse un registro estadístico actualizado de todos los incidentes ocurridos en la empresa y reportarse al departamento de Recursos Humanos.

3.7.5 PROCEDIMIENTO

3.7.5.1 EDIFICIOS E INSTALACIONES

- En las instalaciones de la empresa habrá al menos 3 metros de altura desde el piso al techo.
- En las oficinas la altura de piso a techo debe ser aproximadamente de 2.5 metros.
- En las plantas de producción se debe disponer dos metros cuadrados de superficie por cada trabajador.
- Los pisos deben ser lisos, sin soluciones de continuidad, no resbaladizos y deben mantenerse limpios.
- Las áreas de circulación dentro de la empresa en el área de producción y almacén deben señalizarse con franja de color amarillo, indicando con flechas el sentido de la circulación.
- Las paredes deben ser lisas, llanas, sin soluciones de continuidad, deben pintarse de colores claros, como blanco o gris claro.
- Los techos deben reunir las condiciones suficientes para resguardar al personal del sol, lluvia, aire, polvo. Debe mantenerse en buenas condiciones.

- En las líneas de producción debe haber suficiente separación entre máquinas, mobiliario u otros, nunca menor de 0.9 metros. El punto de medición se hace a partir de la parte más sobresaliente de cada una de las máquinas.
- Las áreas de salida deben estar debidamente señalizadas (con pintura o pictogramas) con flechas de color blanco en fondo verde y con letras que digan SALIDA DE EMERGENCIA, que indiquen la dirección de la misma y con luces helioscopias para ser localizadas desde larga distancia o en la oscuridad.

3.7.5.2 OFICINAS

- Todo el personal de oficinas debe observar las normas de Salud y Seguridad Ocupacional vigentes en la empresa.
- El área destinada a oficinas debe ser adecuada para el tipo de actividad que se desarrolla.
- Las oficinas deben mantenerse siempre limpias y ordenadas.
- Es prohibido fumar dentro del área de la empresa.
- Es prohibido comer en las áreas de trabajo.
- Debe existir un área destinada para ingerir alimentos
- No debe almacenarse alimentos dentro de las gavetas de los escritorios o archivos
- La iluminación de las oficinas debe combinar luz natural y artificial en niveles apropiados a las tareas que se desarrollan.
- Los escritorios, archiveros, mesas y otros muebles nunca deben colocarse frente a puertas, salida de emergencia, extintores, botiquines, camillas o tableros eléctricos.
- No debe almacenarse cajas o materiales en lo alto de estanterías u otros muebles.
- Todos los aparatos eléctricos o electrónicos deben estar debidamente instalados y deben tener dispositivos de seguridad contra sobrecargas de corriente.
- No debe sobrecargarse la capacidad de los tomacorrientes eléctricos, conectando varios equipos en un mismo lugar.
- Los tomacorrientes eléctricos deben estar debidamente instalados y deben tener sus guardas correspondientes.
- Los cables eléctricos deben estar debidamente aislados.
- Nunca debe introducirse objetos metálicos en los agujeros del tomacorriente.
- Los electrodomésticos tales como cafeteras y microondas deben desconectarse siempre al terminar la jornada de trabajo.
- Las computadoras deben tener filtros de pantalla para evitar el reflejo de la luz en la pantalla.
- La pantalla del monitor de la computadora debe estar dirigida directamente al operador.
- La vista del operador de la computadora debe estar a una distancia entre 46 y 61 cm, de acuerdo a la capacidad visual de cada persona.
- La pantalla del monitor debe estar a unos 15 grados por debajo del nivel de los ojos.
- La región inferior de la espalda (región lumbar) del operador de computadora debe estar apoyada.

3.7.5.3 CIRCULACIÓN

- Todas las áreas de circulación (pasillos, patios, muelles) deben tener las dimensiones apropiadas para el uso destinado, número y tamaño de los vehículos circulantes y número de personas que los transitan respectivamente.
- Las áreas de circulación de peatones y vehículos deben mantenerse despejadas, no se deberá almacenar material, maquinaria u otros, que obstaculicen o dificulten el tránsito o la evacuación del personal en caso de una emergencia.
- Los pisos de circulación deben mantenerse limpios y deben evitarse derrames de líquidos o aceites, que puedan resultar en deslizamiento de personas o vehículos.
- En caso de un derrame accidental de algún líquido, combustible o aceite, este deberá limpiarse rápida y apropiadamente, Se deberán colocar rótulos advirtiendo “PELIGRO” durante las tareas de limpieza.
- Las áreas de circulación no deben tener aberturas o rupturas que generen incidentes.
- Las aberturas de los pisos, tales como drenajes deben protegerse con rejillas metálicas a nivel del mismo.
- Las áreas de circulación deben estar debidamente señalizadas.
- Las salidas deben estar señalizadas en pictogramas con flechas de color blanco en fondo verde, indicando la dirección de las mismas.
- En los pisos deben señalizarse las áreas de circulación con franjas y la dirección de las salidas con flechas de color amarillo.
- Debe existir iluminación adecuada natural y/o artificial, en las áreas de circulación.
- Las salidas deben tener la amplitud apropiada, de acuerdo al número de personas que deben utilizarlas, para evitar “cuellos de botella”.

3.7.5.4 ÁREA DE PRODUCCIÓN

- Todo el personal debe conocer las normas de Salud y Seguridad Ocupacional de la planta.
- Todo el personal está obligado a cumplir las normas de seguridad industrial de la planta.
- Todo personal de apoyo en las plantas, como Limpieza, Mantenimiento, Bodegas, Oficinas, etc., debe observar las mismas normativas de seguridad que los demás.
- Ningún trabajador puede ingresar a la empresa bajo efectos de droga o alcohol.
- Es prohibido ingerir alimentos dentro de las instalaciones de la planta, especialmente dentro de las líneas de producción y en horarios de trabajo.
- Es prohibido fumar dentro de las instalaciones de la planta.
- Todo trabajador debe recibir inducción al puesto de trabajo, incluyendo las medidas de Salud y Seguridad Ocupacional y uso del equipo de protección personal, su razón y obligatoriedad permanente.
- Ningún trabajador puede operar una máquina sin previa capacitación y autorización del jefe inmediato o supervisor.
- Está terminantemente prohibido eliminar, modificar o inhabilitar los dispositivos de seguridad de las máquinas.
- Está prohibido a los supervisores, operarios u otro personal no autorizado, efectúen reparaciones a las máquinas.
- Está prohibido la utilización de teléfono celular y reproductor de música en los puestos de trabajo.
- Todos los operarios deben utilizar sus equipos de protección personal específicos a su puesto de trabajo

3.7.5.5 CONDICIONES DE LAS INSTALACIONES DENTRO DE LA PLANTA

- Los pasillos de circulación deben ser suficientemente amplios, para permitir la circulación de personal y / o vehículos, carros de transporte de material, etc.
- Los pasillos deben estar señalizados apropiadamente, indicando la dirección hacia las salidas y rutas de evacuación.
- La ventilación de la planta debe ser adecuada para permitir el confort térmico.
- Deben instalarse extractores de aire con filtro, para eliminar el exceso de calor y partículas.
- En caso de operaciones que originen emanaciones de gases, vapores, o humos, debe utilizarse una campana de aspiración con filtro u otro sistema para evitar su salida al ambiente de trabajo.
- El ruido en los ambientes de trabajo no debe superar los 85 decibeles para 08 horas laborales.
- En lo posible debe eliminarse o controlarse la fuente de ruido o proporcionársele protección auditiva al trabajador del área del exceso de ruido.
- Las salidas de los edificios deben ser suficientes en número y amplitud y deben estar señalizadas.
- Si un operador debe estar expuesto a niveles superiores a los 85 decibeles, debe proporcionársele protección auditiva adecuada que tenga fichas técnicas de funcionabilidad con cumplimiento de normativa internacional.
- Las puertas de acceso a las plantas deben permanecer abiertas, mientras haya personal dentro de las mismas.
- Los paneles eléctricos deben estar adecuadamente instalados, señalizados y aislados del personal con jaulas para evitar daños o terrorismo y con sus respectivos pictogramas.
- Debe haber extintores en suficiente cantidad, de acuerdo a la extensión de la planta, estar señalizada su ubicación y el área frente a los mismos siempre debe estar libre de obstáculos, tener un supervisor y dos asistentes como responsables del cuidado, limpieza y control de vencimiento del mismo, y para ubicarlo de inmediato poner la foto y el nombre.
- Los extintores deben ser revisados periódicamente, mínimo 1 vez al mes, tanto por uno de los miembros del Comité SSO como por el proveedor del servicio, quien debe proporcionar un informe escrito del estado de los extintores.
- Los extintores de PQS deben recargarse cada año, los de CO2 deben recargarse cada cinco años (siempre y cuando no hayan sido utilizados o se hayan descargado según evidencie el manómetro y el peso respectivamente) y deben tener una etiqueta visible con la fecha de la última recarga y de las revisiones mensuales.
- El extintor debe estar colocado a una altura no superior a 1.50 metros a partir del Piso
- Los extintores siempre deben estar en su gancho o colgador.
- Cuando un extintor esté en servicio de recarga, en su lugar debe colocarse otro del mismo tipo y peso en buenas condiciones para su uso, proporcionado por el proveedor.
- Los extintores de PQS se utilizarán en áreas abiertas o con gran espacio no menor a 100 metros cuadrados y que no contenga equipo computarizado.
- Para espacios cerrados y que contengan equipo computarizado, es necesario el uso de extintores de CO2 (por ejemplo, en oficinas, áreas de servidores).
- La ubicación de los extinguidores y el tipo de extinguidor, deben ser autorizados por el Comité SSO, quienes deben tener conocimiento de las normas NFPA para su cumplimiento.

3.7.6 SEGURIDAD OPERATIVA EN EL ÁREA DE CORTE:

- Todas las áreas del departamento de Corte deben mantenerse limpias y ordenadas.
- El departamento de Corte debe contar con equipo contra incendios, tal como extintores en número suficiente de acuerdo al área física de la misma, indicados por el Comité SSO.
- Todo el personal del departamento de Corte debe tener entrenamiento en el uso de extintores, Primeros Auxilios Básicos y Evacuación en Desastres.
- Todo el personal del departamento de Corte debe estar capacitado para desarrollar las tareas que le sean asignadas.
- Todo personal del departamento de corte debe trabajar de acuerdo a los procedimientos establecidos en su área de trabajo.
- Todo el personal de la planta de Corte está obligado a utilizar el equipo de protección personal que les sea asignado por el Comité SSO.
- Todo personal de la planta de Corte está obligado a reportar cualquier incidente que ocurra durante el desarrollo de sus labores.
- El área física del departamento de Corte debe estar debidamente señalizada, en cuanto a pasillos de circulación, salidas de emergencia, ruta de evacuación, etcétera.
- Todo operador de Cortadora debe asegurarse que su maquinaria esté en perfectas condiciones de funcionamiento antes de iniciar las operaciones del día.
- Nunca debe conectarse una máquina que tenga el cordón en mal estado.
- Ningún operador de Cortadora puede efectuar reparaciones u operaciones de mantenimiento mecánico o eléctrico a la maquinara.
- Antes de iniciar a operar la maquinaria debe colocar el equipo de protección personal consistente en guantes de alambre, gafas protectoras de policarbonato y protector respiratorio 8210 de 3M o su equivalente con calificación N95.
- Toda máquina Cortadora debe tener colocada la Guarda cuchillas.
- Nunca debe efectuar operaciones de corte sin el guante de protección de metal.
- Al terminar el corte de un bloque de tela, debe colocar la cuchilla de la máquina cortadora hacia afuera, ubicando la máquina hacia el centro de la mesa, lejos del operador.
- Siempre debe verificarse la posición correcta de la cuchilla antes de insertarla en la máquina cortadora.
- Nunca debe colocar las cuchillas que no estén puestas en la máquina, sobre la mesa de trabajo, telas o moldes de papel, para evitar cortes accidentales.
- Debe utilizarse con precaución el aerosol de silicón, evitando apuntar la boquilla hacia alguna persona y usar en ése momento protector pulmonar 8210 de 3M o su equivalente con calificación N 95.
- Los ayudantes del operador de cortadora o el personal de Calidad del área nunca debe sujetar o retirar el bloque de tela en proceso de corte, antes que el cortador haya terminado la operación y retirado la máquina a una distancia prudente.
- Nunca debe jalarse el cordón de la máquina para desconectarla, esto provocará daño a la instalación eléctrica.

3.7.7 SEGURIDAD OPERATIVA EN EL AREA DE COSTURA Y ALMACEN

- Todo operador de maquinaria en las plantas de costura debe pasar un período de inducción al puesto de trabajo no menor a dos semanas, que incluya las normas de Salud y Seguridad Ocupacional.
- Ningún personal ajeno al área o no capacitado está autorizado a manejar las máquinas de costura.
- En toda operación que realice debe respetar el procedimiento establecido.
- Nunca debe operarse maquinaria con desperfectos de funcionamiento.

- Cualquier desperfecto debe comunicarse de inmediato al jefe inmediato.
- Cualquier máquina fuera de funcionamiento debe permanecer apagada.
- El operario debe apagar la máquina siempre que se ausente del área de trabajo, por ejemplo, al ir al sanitario y al finalizar la jornada de trabajo.
- Al efectuar el cambio de la aguja o al enhebrar la misma, debe apagarse la máquina y retirar el pie del pedal.
- No debe colocarse objetos punzo cortantes como cuchillas, despuntadores, tijeras debajo del material de trabajo
- El operario no debe caminar o correr, portando objetos punzo cortantes.
- Las operarias y ayudantes en las líneas de producción deben utilizar el cabello agarrado.
- Los operarios y ayudantes en las líneas deben utilizar el cabello corto.
- Es obligatorio el uso de protectores respiratorios en aquellas operaciones que produzcan mota excesiva por el corte de tela, por ejemplo, en pasadores y over lock (recomendable mascarilla 8210 de 3M o su similar con calificación N 95).
- Para las operaciones de Atraque y Botón, debe utilizarse gafas protectoras de policarbonato.
- En las operaciones con máquinas de impacto que generen ruido arriba de los niveles permitidos (85 decibeles), los operarios deben utilizar protección auditiva (certificado) permanente durante su período de trabajo.
- En las operaciones en las que se produce ruido arriba de 85 decibeles, la jornada laboral no debe ser superior a 8 horas diarias y si lo fuera, debe usar protector auditivo a partir de las primeras seis horas de labores hasta finalizar la jornada.
- Para las operaciones que se realicen de pie durante toda la jornada laboral, debe utilizarse alfombras anti fatiga de manera obligatoria (las cuales deben tener fichas técnicas respectivas).
- Está prohibido la utilización de teléfono celular y reproductor de música en los puestos de trabajo.
- Todos los operarios deben utilizar sus equipos de protección personal específicos a su puesto de trabajo
- Todo personal del área de empaque y almacén debe conocer el manual de normas y procedimientos.
- Todo personal del área de empaque y almacén debe observar las normas vigentes en la planta.
- Es prohibido jugar o hacer bromas pesadas.
- Todo el personal debe respetar los procedimientos operativos propios de su puesto de trabajo.
- En ésta área se debe trabajar siempre con el Equipo de Protección Personal asignado a cada operación
- El personal de empaque debe ser capacitado en la forma correcta de levantar peso.
- El área de empaque debe ser apropiada para la función para la que está destinada.
- No debe estibarse producto alrededor de las personas.
- •El peso de carga para un operario no debe exceder a los 25 Kg
- La estiba del producto no debe superar la altura de 1.80 m.
- Para el levantamiento de carga el operario debe estar capacitado para hacerlo.
- En caso de superar el peso de 25 Kg, la carga debe llevarse entre dos personas.
- Deben existir hidrantes con sus servidores y mangueras, extintores contra incendio en número suficiente y ubicados estratégicamente para cubrir el área física de la bodega,
- No debe obstaculizarse el acceso a los extintores y tableros eléctricos.
- Los rollos de tela deben ubicarse apropiadamente de acuerdo al peso / o volumen de los mismos.
- Los rollos de tela deben ubicarse ordenadamente para evitar deslizamientos que provoquen lesiones en el personal que circula en el área
- Los rollos de tela en los rieles de almacenamiento deben estibarse a una altura no mayor de 2 metros.

- El personal de bodega debe utilizar casco protector siempre que se encuentren en el área de trabajo.
- No debe almacenarse materiales combustibles o inflamables en ésta área.

3.7.8 SEGURIDAD PARA USO DE MAQUINARIA EN AREA DE COSTURA:

- Todas las máquinas de costura de la planta deben mantenerse en perfectas condiciones de funcionamiento.
- Todas las máquinas de costura de la planta deben tener los dispositivos de seguridad que corresponden a cada una.
- Todas las máquinas de costura deben tener protector en el volante.
- Todas las máquinas de costura deben tener protector en la tira hilos.
- Todas las máquinas de impacto (Rivet, Snap), deben contar con protectores que no permitan el contacto con los dedos de la mano.
- Las máquinas identificadas como de alto riesgo de accidentalidad deben tener un rótulo de advertencia del riesgo.
- Todas las partes móviles de la máquina como poleas, fajas, engranajes, etcétera, deben tener una guarda de protección.
- Nunca se debe utilizar ropa suelta que pueda enredarse en las partes móviles de la maquinaria.
- Todas las máquinas de planchado y fusionado deben contar con dispositivos de seguridad para las manos.
- Todas las máquinas de costura deben tener protectores de hule (zapatas) en la base de las patas para reducir la vibración.
- El traslado de las máquinas desde y hacia la planta, debe hacerse en el carro de transporte diseñado para ese propósito, por el personal de mantenimiento de maquinaria.
- Las máquinas no deben “arrastrarse” para efectuar el traslado de las mismas hacia el taller, bodega de máquina o líneas de producción
-

3.7.9 NORMATIVA PARA CIRCULACIÓN EN AREAS EXTERNAS:

- Los patios y áreas de paso de vehículos automotores (carros, montacargas, tráileres, etc.) deben mantenerse libres de obstáculos.
- Las áreas externas de circulación deben estar debidamente señalizadas, tanto el área de circulación peatonal como el área de circulación vehicular
- Toda persona que ingrese a las instalaciones de la empresa, debe dejar un documento de identificación personal (cédula de vecindad o licencia de conducir vehículo) en garita y se le entregará un carné de visitante el cual debe colocarlo en un lugar visible en el pecho.
- No debe dejarse ningún vehículo en marcha, sin que el piloto esté dentro del mismo
- El estacionamiento dentro de las áreas de la empresa debe hacerse de retroceso
- Debe respetarse las áreas asignadas para estacionamiento de los diferentes vehículos.
- Toda persona que ingrese a las instalaciones de la empresa, en cada garita debe dejar un documento de identificación personal (Documento de identidad personal) y se le entregará un carné de visitante el cual debe colocarlo en un lugar visible.
- Todo vehículo que ingrese a la empresa, será revisado por el personal de Seguridad Física, quienes anotarán el contenido del mismo, y de la misma manera será el procedimiento al salir comparando el listado a su ingreso y egreso. Todo equipo pequeño o de fácil manipulación (computadoras personales,

cámaras, u otros) deben reportarse a los agentes de seguridad física al ingreso y salida, si no lo hiciere y se descubre a su egreso, se considerará equipo de la empresa hasta que se demuestre lo contrario.

3.7.10 SIMULACROS

- Deben realizarse Simulacros de Evacuación programados, en cada área al menos 2 veces al año.
- Debe realizarse 1 simulacro de Evacuación general en toda la empresa al menos 1 vez al año.
- El Comité SYSO y las Brigadas tienen la potestad de efectuar simulacros de evacuación no programados.

3.7.11 ROTULACIÓN Y SEÑALIZACIÓN

Color	Significado	Indicaciones y Aplicaciones
	<p>Señal de Parada Prohibición</p> <p>Peligro – alarma</p> <p>Material de prevención</p> <p>Equipos de lucha contra incendios</p>	<p>Señales de parada Señales de prohibición</p> <p>Dispositivos de desconexión de emergencia – urgencia Evacuación</p> <p>En los equipos de lucha contra incendios: Señalización Localización</p>
	<p>Señal de riesgo de peligro advertencia atención zona de peligro</p>	<p>Señalización de riesgos Señalización de umbrales Pasillos de poca altura Precaución – verificación</p>
	<p>Información de emergencia Situación de seguridad Primeros auxilios</p>	<p>Señalización de pasillo Puertas y salidas de emergencia. Rociadores de socorro Puesto de primeros auxilios y salvamento.</p>
	<p>Obligación Indicaciones</p>	<p>Obligación de usar un equipo protección personal. Emplazamiento de teléfono talleres. Comportamiento o acción específica</p>

Tabla 267 Rotulación y señalización.

*El azul se considera como color de seguridad cuando se utiliza junto con un símbolo con texto, sobre una señal de obligación o de indicación dando una consigna de prevención técnica.


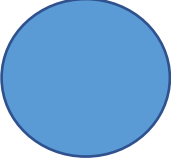
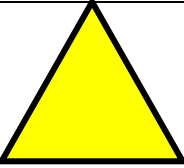




Significado	Forma geométrica	Descripción	Utilización
Prohibición		Círculo con banda circular y banda diametral oblicua a 45° con la horizontal dispuesta de la parte superior izquierda a la inferior derecha	Prohibición de una acción que pueda provocar un riesgo
Obligación		Círculo	Descripción de una acción obligatoria.
Advertencia		Triángulo equilátero la base debe ser paralela a la horizontal	Advierte de un peligro
Seguridad contra incendio		Cuadrado	Extintores hidrantes y mangueras contra incendios
Información		Rectángulo la base mide entre una a una y media veces la altura y debe ser paralela a la horizontal	Proporciona información para casos de emergencia.
Rutas de escape		Cuadrado	Dirección que debe seguirse
Equipos de seguridad		Rectángulo la base mide entre una a una y media veces la altura y debe ser paralela a la horizontal	Punto de reunión teléfono de emergencia

Tabla 268 Señalización

3.7.12 NORMATIVA EN CASO DE INCENDIOS, TERREMOTOS O ESTADOS DE EMERGENCIA.

NORMATIVA EN CASO DE SISMOS O TERREMOTOS:

A continuación, se dan algunas medidas de seguridad que deberán observarse al encontrarse ante un sismo:

- 1-Conserve la calma
- 2-Apague y elimine inmediatamente cualquier fuente de incendio

- 3- Aléjese de vidrios, lámparas, muebles y todo lo que pueda caer
- 4-Atienda las indicaciones del personal que coordina la evacuación
- 5-Aléjese de cosas calientes, tales como cafeteras, ollas y más
- 6-No busque refugio cerca de paredes
- 7-Ubíquese en zonas de seguridad
- 8-Evite el uso de escaleras y elevadores
- 9-Busque la salida de emergencia, más cercana, cerciorándose que es seguro salir.

NORMATIVA EN CASO DE INCENDIOS:

- 1- Guarda la calma.
- 2- Evalúa la situación, trata de ver que se quema, en qué cantidad, el sitio donde está el fuego y si éste puede propagarse.
- 3- Da la voz de alarma, primero a los bomberos y posteriormente a las personas más cercanas
- 4- Trata de controlar la situación retirando a las personas a un lugar seguro o utilizando un extintor si puede.
- 5- Si el incendio tiende a propagarse evacúa el área.
- 6- Baja por las escaleras de emergencia, no utilices los elevadores.
- 7- Si no puedes bajar, intenta subir hasta la azotea; deja abierta la puerta de acceso a la misma para que el humo no se acumule en el cubo de las escaleras
- 8- No te encierres en baños o closets, ni te metas debajo de mesas, escritorio, cama etc., ya que el humo y el calor invadirán toda el área
- 9- Si está totalmente oscuro sigue una pared y no te separes de ella.
- 10- Si quedas atrapado en una oficina, departamento o cuarto has lo siguiente:
 - a. Cierra la puerta
 - b. Tapa cualquier entrada de humo utilizando toallas, cortinas o pedazos de alfombra de preferencia húmedos o mojados
 - c. Comunícate de ser posible por teléfono al conmutador del edificio y señala tu posición

3.8 SUB SISTEMA DE DIRECCION Y RECURSOS HUMANOS

3.8.1 COMPONENTE ORGANIZATIVO

En un se estructura la organización y aspectos legales necesarios para realizar las funciones y operaciones de forma óptima en el modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco

Se proponen las bases estratégicas que orientaran las directrices de la organización, los manuales que establecen los objetivos, normas, políticas y lineamientos en cuanto a puestos de trabajo. Se incluye el diseño de los sistemas administrativos que apoyaran a los respectivos responsables en la toma de decisiones y se culmina con las restricciones o normativas legales a las cuales se les debe de dar cumplimiento.

ASPECTOS ORGANIZATIVOS

A la organización empresarial corresponde al proceso de organización de empresa en los talentos (humanos, financieros y materiales) de los que dispone la empresa, para alcanzar los objetivos deseados. Son muchos los modelos de organización que podemos encontrar. Los aspectos a definir en esta sección se definen a continuación:

Para generar una estructura administrativa razonable y con unas bases sustentadas se define una filosofía empresarial que dirija y motive la organización hacia los objetivos propuestos	<ol style="list-style-type: none">1. Misión2. Visión3. Valores4. Principios5. Estructura Organizacional
MANUAL DE USOS MULTIPLES DE LA ORGANIZACIÓN	
Describen la estructura organizacional propuesta para la empresa, las funciones básicas y las aptitudes que debe de tener cada puesto.	<ol style="list-style-type: none">1. Manual de Organización: Describe la estructura organizacional, las funciones, objetivos y políticas define cada una de las funciones define las funciones, objetivo, cualidades, requisitos, etc.

Tabla 269 Aspectos Organizativos

3.8.2 MARCO LEGAL DE LA ECONOMIA SOLIDARIA EN EL SALVADOR

En un modelo de empresa con enfoque solidario es imprescindible establecer las bases de una organización sólida, porque indica la preservación del modelo de la empresa en el futuro, así como garantizar el bienestar del municipio de Panchimalco, con fines de establecer un contexto referente a los modelos bajo una tutela de economía solidaria, en el país se utiliza diversas figuras legales que la respaldan. Cada asociación y/o grupo tiene su propio reglamento o leyes internas; incluso en las experiencias más incipientes las reglas son a veces tácitas y generadas por la misma interacción social y la convivencia entre sus miembros. Sin embargo, existen algunas figuras legales que se asocian directamente a la Economía Solidaria.

Básicamente, estas figuras incluyen:

1. Cooperativas
2. Sociedades Cooperativas
3. Asociaciones sin fines de lucro y Fundaciones
4. ADESCOS.

Las Cooperativas y las Sociedades Cooperativas se mueven en el ámbito económico y son regidas por la *Ley de Cooperativas* y el *Código de Comercio*, respectivamente. Por otro lado, las Asociaciones sin fines de lucro, las Fundaciones y las ADESCOS, son figuras que se relacionan con el ámbito organizativo de la comunidad, con la salvedad que, para las ADESCOS, su fin puede ser de carácter económico. A continuación, se presenta una breve descripción de cada una de las figuras.

COOPERATIVAS

Las Cooperativas son una de las figuras más utilizadas dentro de la Economía Solidaria y dentro de las experiencias realizadas en El Salvador. En las Cooperativas se tiene la regla una persona, un voto, no importando las aportaciones que brinda la persona, con un sentido muy diferente a lo que ocurre, por ejemplo, en una sociedad anónima.

Las Cooperativas están regidas por la Ley de Asociaciones Cooperativas, emitida en mayo de 1986. Entre sus principales características están que el número de miembros no puede ser menor a 15 y sus miembros deben tener más de 16 años. Cada cooperativa debe tener sus estatutos y sus reglamentos.

SOCIEDADES COOPERATIVAS

Éstas están regidas por el Código de Comercio, según el Art. 19. Se rigen a nivel administrativo según las disposiciones que corresponden a la sociedad anónima, pero sin perder la particularidad de las Cooperativas para la toma de decisiones de una persona, un voto.

Una sociedad cooperativa puede tener menos de 15 miembros, y éstos pueden ser personas jurídicas, incluyendo, por ejemplo, a otras cooperativas. Tienen sus propios estatutos y deben tener una escritura social.

Esta figura es por la que se define la cooperativa ACOPANCHI, y que efectivamente para su constitución se cumplieron todas las bases legales por las que se hace un respaldo de los documentos legalizados.

ASOCIACIONES SIN FINES DE LUCRO

Las Asociaciones sin fines de Lucro y las Fundaciones poseen su propia Ley al igual que las cooperativas. El Art. 11 de esta ley explica que “Son asociaciones todas las personas jurídicas de derecho privado, que se constituyen por la agrupación de personas para desarrollar de manera permanente cualquier actividad legal”.

Las relaciones que nazcan de la administración de las asociaciones, salvo las que requieren dedicación de tiempo completo, no son de carácter laboral. Por otro lado, las fundaciones, según el Art. 18 de la misma ley son “entidades creadas por una o más personas para la administración de un patrimonio destinado a fines de utilidad pública, que los fundadores establezcan para la consecución de tales fines”.

Las fundaciones no tienen membresía ni pueden obligar a sus integrantes al pago de cuotas para el incremento de su patrimonio.

Las fundaciones no tienen membresía ni pueden obligar a sus integrantes al pago de cuotas para el incremento de su patrimonio.

ADESCOS.

Las ADESCOS son personas jurídicas reguladas en el Código Municipal con finalidades artísticas, culturales, sociales o económicas. Los gobiernos municipales son quienes otorgan esta calidad de personas jurídicas a través del cumplimiento de una serie de requisitos, tal como reza el Art. 120 del Código Municipal:

“Las asociaciones comunales se constituirán con no menos de veinticinco miembros de la comunidad, mediante acto constitutivo celebrado ante el alcalde o funcionarios y empleados delegados para tal efecto, el cual se asentará en un acta. Además, deberán elaborar sus propios estatutos que contendrán disposiciones relativas al nombre de la asociación, su carácter democrático, domicilio, territorio, objeto, administración, órganos directivos y sus atribuciones, quórum reglamentario, derechos y obligaciones de la asociación, normas de control, fiscalización interna, modificación de estatutos y todas las demás disposiciones necesarias para su funcionamiento “. Las ADESCOS se organizan en Asamblea Generales y Juntas Directivas.

3.8.3 CONSTITUCIÓN DE ACOPANCHI

Ante clasificaciones como se presentan anteriormente actualmente la asociación cooperativa de producción industrial, comercialización y aprovisionamiento de bordadoras de Panchimalco de R.L se ha inscrito y oficializada el día 21 de febrero del 2018 demostrado en la siguiente publicación.

DIARIO OFICIAL.- San Salvador, 21 de Febrero de 2018.

23

SECCION CARTELES OFICIALES

DE PRIMERA PUBLICACIÓN

AVISO DE INSCRIPCIÓN

AVISO DE INSCRIPCIÓN

EL INFRASCRITO JEFE DEL REGISTRO NACIONAL DE ASOCIACIONES COOPERATIVAS DEL INSTITUTO SALVADOREÑO DE FOMENTO COOPERATIVO. En cumplimiento de los Artículos 16 de la Ley General de Asociaciones Cooperativas, 5 Inciso Primero de su Reglamento y 19 literal g) del Reglamento Interno del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo.

HACE SABER: Que la ASOCIACIÓN COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, COMERCIALIZACIÓN Y APROVISIONAMIENTO DE BORDADORAS DE PANCHIMALCO, DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, que se abrevia "ACOPANCHI, de R.L.", con domicilio legal en Panchimalco, Departamento de San Salvador, ha sido INSCRITA en el Registro Nacional de Asociaciones Cooperativas bajo el número OCHO, folios ciento veintidós frente a ciento treinta y seis frente del Libro QUINTO de Registro e inscripción de Asociaciones Cooperativas de PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y AGROINDUSTRIAL, que lleva el Registro Nacional de Asociaciones Cooperativas del INSTITUTO SALVADOREÑO DE FOMENTO COOPERATIVO, el día veinticuatro de noviembre de dos mil diecisiete.

MISAEI EDGARDO DIAZ,
JEFE DEL REGISTRO NACIONAL DE ASOCIACIONES
COOPERATIVAS.

Of. 1 v. No. 134

EDICTO DE EMPLAZAMIENTO

EDICTO DE EMPLAZAMIENTO

Los suscritos Jueces de la Cámara TERCERA de Primera Instancia de la Corte de Cuentas de la República, de conformidad con el Art. 88 de la Ley de la Corte de Cuentas, EMPLAZAN: por medio de edicto a los presuntos herederos del señores PEDRO FREDIS CORBERA LÓPEZ, por su actuación como Segundo Regidor Propietario, con actuación durante el período comprendido del uno de enero de dos mil catorce al treinta de abril de dos mil quince; para que dentro de los cinco días hábiles siguientes a la publicación de este Edicto, comparezca a manifestar su defensa en el Juicio de Cuentas que se sigue en su contra y de otras personas por su actuación en la Alcaldía Municipal de Santo Domingo, Departamento de San Vicente; INFORME DE EXAMEN ESPECIAL A LOS INGRESOS, EGRESOS E INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA DE LA MUNICIPALIDAD DE SANTO DOMINGO, DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE, en el período antes referido. Dicho Juicio tiene por base el Pliego de Reparos JC-III-038-2017, con Responsabilidad Administrativa y Responsabilidad Administrativa y Patrimonial.

Librado en la Cámara TERCERA de Primera Instancia de la Corte de Cuentas de la República: San Salvador, a las nueve horas treinta minutos del día quince de febrero de dos mil dieciocho.

JUECES: LIC. CARLOS ERNESTO ÁLVAREZ,
LIC. SANTIAGO ANIBAL OSEGUEDA RAMIREZ,
Jueces de Cuentas de la Cámara Tercera de Primera Instancia.

LICDA. ANA CAROLINA MENJIVAR FIGUEROA,
Secretaria de Actuaciones Interina.

Ilustración 60 Diario oficial, constitucion de ACOPANCHI

REGLAMENTO DE LAS COOPERATIVAS, SEGÚN LA LEY GENERAL DE ASOCIACIONES COOPERATIVAS

A continuación, se presentan los artículos de 2 al 6 según el reglamento esto debido a que son reglas generales independiendo su estructura organizativa y funcional de cada área; por lo que los demás artículos se ira detallando en el manual de usos múltiples según el reglamento y su estructura organizativa cuales son funciones de cada área del modelo de empresa

Art. 2.- Toda Cooperativa, debe ceñirse a los siguientes principios:

- a) Libre adhesión y retiro voluntario;
- b) Organización y control democrático;
- c) Interés limitado al capital;
- ch) Distribución de los excedentes entre los Asociados, en proporción a las operaciones que éstos realicen con las Asociaciones Cooperativas o a su participación en el trabajo común;
- d) Fomento de la educación cooperativa;
- e) Fomento de la integración cooperativa.

Art. 3.- Toda Cooperativa debe sujetarse a las siguientes normas:

- a) Mantener institucionalmente estricta neutralidad religiosa, racial y política-partidista;
- b) Reconocer la igualdad de derechos y obligaciones de todos los Asociados, sin discriminación alguna;
- c) Reconocer a todos los Asociados el derecho a un voto por persona, sin tomar en cuenta la cuantía de sus aportaciones en la Cooperativa. Este derecho se ejercerá personalmente y sólo podrá ejercerse por medio de delegado en los casos y con las limitaciones establecidas en esta ley.

Art. 4.- Son fines de las Asociaciones Cooperativas, los siguientes:

- a) Procurar mediante el esfuerzo propio y la ayuda mutua, el desarrollo y mejoramiento social, económico y cultural de sus Asociados y de la comunidad, a través de la gestión democrática en la producción y distribución de los bienes y servicios;
- b) Representar y defender los intereses de sus Asociados;
- c) Prestar, facilitar y gestionar servicios de asistencia técnica a sus Asociados;
- ch) Fomentar el desarrollo y fortalecimiento del Movimiento Cooperativo a través de la integración económica y social de éste;
- d) Contribuir con el INSAFOCOOP y demás organismos del estado relacionados con el movimiento cooperativo, en la formulación de planes y políticas vinculadas en el Cooperativismo;
- e) Los demás que procuren el beneficio de las mismas y sus miembros.

Art. 5.- Durante el período de Organización de una Cooperativa, ésta podrá adoptar dicha denominación, pero agregando las palabras "en formación" y si fuere disuelta deberá conservarla agregando la frase "en liquidación".

Art. 6.- Ninguna Cooperativa podrá:

- a) Efectuar transacciones con terceras personas naturales o jurídicas, con fines de lucro, para permitirles participación directa o indirectamente en las prerrogativas o beneficios que la ley otorga a las Cooperativas;
- b) Pertenecer a entidades con fines incompatibles con los principios cooperativos, excepto cuando participen como Asociados de Instituciones cuya función sea el fomento de las Cooperativas;
- c) Realizar actividades diferentes a los fines de las Cooperativas;
- ch) Efectuar operaciones económicas que tengan el carácter de exclusividad o monopolio en perjuicio de la comunidad;
- d) Integrar sus organismos directivos con personas que no sean miembros de la Cooperativa, ni con las que tengan a su cargo la gerencia, la contabilidad o auditoría;
- e) Conceder ventaja, preferencia u otros privilegios a sus promotores, fundadores o dirigentes;
- f) Exigir a los Asociados admitidos con posterioridad a la constitución de las mismas, que contraigan obligaciones económicas superiores a las de los miembros que hayan ingresado anteriormente.

3.8.4 ASPECTOS ORGANIZATIVOS DEL MODELO DE EMPRESA:

En un modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco se propone mantener los pilares estratégicos para alcanzar los objetivos.

MISION:

“Ser una empresa líder en la confección de prendas de vestir satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes por encima de sus expectativas facilitando el desarrollo personal y profesional de nuestros miembros y de la población salvadoreña”



VISION:

“Ser la mayor empresa en la confección de prendas de vestir a nivel nacional e internacional reconocida por la calidad humana profesional de nuestros miembros y el compromiso por el mejoramiento de las condiciones de la población salvadoreña”

3.8.4.1 VALORES

Dentro de los valores que se fomentaran dentro de la empresa en función de un sentido social y común para cada uno de nuestros integrantes.

Honestidad y transparencia

- Se promueve la verdad y la justicia con una integridad moral como una herramienta elemental para generar confianza y credibilidad.

Responsabilidad y vocación social

- Enlaza nuestro sentido de pertenencia y el compromiso en nuestra identidad, que es generadora de valor para la fuerza laboral de la empresa y para nuestra comunidad.

Perseverancia

- Incentivamos al esfuerzo continuo ante cualquier adversidad hasta que se puedan cumplir cada uno de nuestro objetivos sin perder nuestra identidad.

Trabajo en Equipo

- Promovemos el trabajo en equipo en todas las variantes fomentando el cooperativismo entre todos los miembros y así alcanzar todos los propositos tanto personales como colectivos.

Compromiso

- Estimulamos entre cada uno de los integrantes de nuestra empresa el elaborar las mejores experiencias ofreciendo nuestro compromiso en cada producto con una faceta humana hacia el entorno.

3.8.4.2 PRINCIPIOS



1- IGUALDAD: Promover la igualdad en las relaciones y satisfacer de manera equilibrada los intereses de todas las personas protagonistas en las actividades de la Empresa Solidaria.



2- EMPLEO Y AUTOGESTION: Crear empleo estable, favoreciendo especialmente el acceso de personas en situación o riesgo de exclusión social, asegurando a cada persona condiciones de trabajo y una remuneración digna, estimulando su desarrollo personal y la asunción de responsabilidades.



3- MEDIO AMBIENTE: Favorecer acciones, productos y métodos de producción respetuosos con el entorno natural.



4- COOPERACION: Favorecer la cooperación en lugar de la competencia dentro y fuera de la organización.



5- PRODUCTIVIDAD: Productividad es el grado de utilización efectiva de cada elemento de producción. Es sobre todo una actitud mental. Busca la constante mejora de lo que existe ya. Está basada sobre la convicción de que uno puede hacer las cosas mejor hoy que ayer, y mejor mañana que hoy. Requiere esfuerzos continuados para adaptar las actividades económicas a las condiciones cambiantes y aplicar nuevas técnicas y métodos. Es la firme creencia del progreso humano.



6- SIN CARÁCTER LUCRATIVO: Las iniciativas solidarias tienen como fin principal la promoción humana y social, por lo que son de carácter esencialmente no lucrativas. Los beneficios revertirán a la sociedad mediante el apoyo a proyectos sociales, a nuevas iniciativas solidarias o a programas de cooperación al desarrollo, entre otros.



7- COMPROMISO CON EL ENTORNO: Las iniciativas solidarias estarán comprometidas con el entorno social en el que se desarrollan, lo que exige la cooperación con otras organizaciones, así como la participación en redes, como camino para que experiencias solidarias concretas puedan generar un modelo socioeconómico alternativo.

3.8.5 MANUAL DE USOS MÚLTIPLES.

Asociación Cooperativa de Mujeres Bordadoras "ACOPANCHI"



3.8.5.1 INTRODUCCION

El presente manual de usos múltiples contiene información referente a la Organización, funciones de Unidades Organizativas y de puestos de trabajo, políticas, normas; y procedimientos de la cooperativa de Mujeres Bordadoras "ACOPANCHI", su correcta utilización es vital para el funcionamiento detallando el apoyo que tendrá por parte de la Fundación Paz y Solidaridad. Es importante mantener en constante actualización y divulgación el presente manual debido a que tiene los elementos básicos organizacionales para guiar a la cooperativa en el tiempo.

3.8.5.2 OBJETIVOS DEL MANUAL.

OBJETIVO GENERAL

Describir los elementos organizacionales de la cooperativa ACOPANCHI para guiar a los socios y trabajadores de esta en su actuar cotidiano dentro de la misma.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Definir la Visión y Misión de la cooperativa.
- Esquematizar la estructura organizativa de la cooperativa.
- Representar la función que tendrá la Fundación Paz y solidaridad dentro del modelo de empresa.
- Describir las funciones de cada una de las unidades organizativas esquematizadas.
- Ilustrar el organigrama de puestos de la cooperativa.
- Detallar las funciones de los puestos ilustrados en el organigrama, así como los respectivos procedimientos que cada puesto debe aplicar.
- Definir los perfiles de cada puesto de trabajo.
- Establecer los Valores propios de la cooperativa.
- Definir las políticas y normas de la cooperativa.
- Ilustrar los formularios principales a utilizar en la cooperativa.

3.8.5.3 ALCANCE

El presente manual tiene una validez de un año a partir de que la Cooperativa ACOPANCHI comience operaciones. Posterior a este período este debe actualizarse con información real obtenida de la operación de la Cooperativa.

Este manual no contempla en su totalidad el escalonamiento del modelo de empresa, pero define cada uno de los principales roles y funciones que perduraran a pesar del tiempo.

3.8.5.4 OBJETIVOS

- Lograr la satisfacción de los clientes internos y externos.
- Obtener los resultados económicos y financieros que permitan el crecimiento auto-sostenido de la Cooperativa.
- Practicar los valores solidarios tanto dentro como fuera de la Cooperativa ACOPANCHI
- Formar personas competentes que puedan brindar sus servicios tanto dentro como fuera de la Cooperativa.
- Utilizar procesos de producción eficiente y amigable con el medio ambiente.

3.8.5.6 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA COOPERATIVA.

ORGANIGRAMA DE LA COOPERATIVA DE MUJERES BORDADORAS "ACOPANCHI".

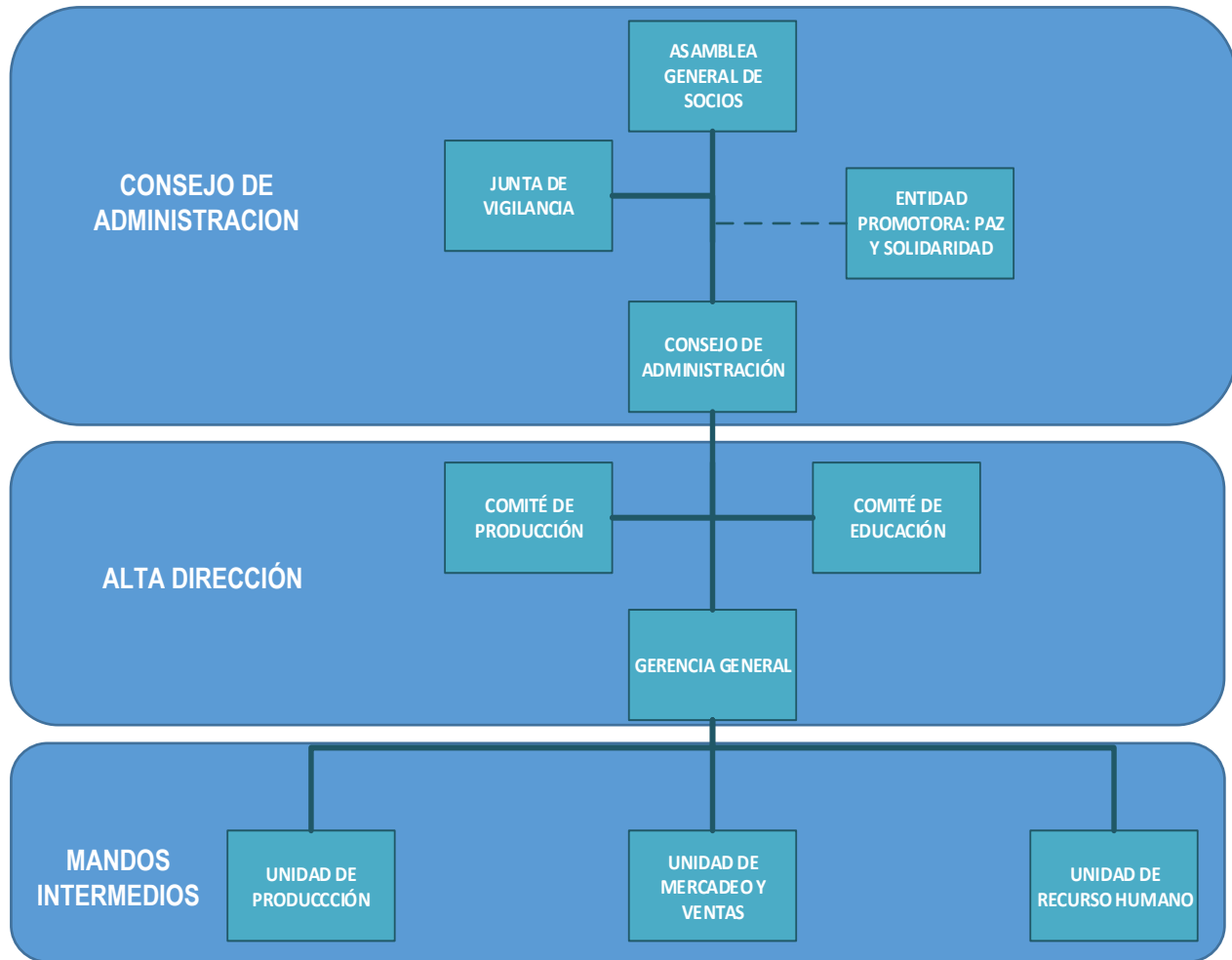


Ilustración 61 Organización del modelo

3.8.5.7 DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES DE CADA UNIDAD ORGANIZATIVA.

ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS

Según el Art. 35 del Reglamento de la Ley General de Asociaciones Cooperativas, corresponde a la Asamblea General de asociados:

- Conocer de la agenda de trabajo del día, para su aprobación o modificación;
- Aprobar los objetivos y políticas del plan general de trabajo de la Asociación Cooperativa;
- Aprobar las normas generales de la administración de la Asociación Cooperativa;
- Elegir y remover con motivo suficiente, a los miembros del Consejo de Administración y Junta de Vigilancia;
- Aprobar o desechar el balance y los informes relacionados con la administración de la Asociación Cooperativa;
- Autorizar la capitalización o distribución de los intereses y excedentes correspondientes a los asociados;
- Revalorizar los activos previa autorización del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo;

- h) Acordar la creación y el empleo de los fondos de reserva y especiales;
- i) Acordar la adición de otras actividades a las establecidas en el Acta Constitutiva;
- j) Establecer cuantías de las aportaciones anuales u otras cuotas para fines específicos;
- k) Establecer el sistema de votación;
- l) Conocer y aprobar las modificaciones de los Estatutos;
- m) Cambiar el domicilio legal de la Asociación;
- n) Estudiar y decidir sobre apelación de asociados excluidos por el Consejo de Administración;
- o) Acordar la fusión de la Asociación Cooperativa con otra o su ingreso a una Federación o Confederación de Asociaciones Cooperativas;
- p) Acordar la disolución de la Asociación Cooperativa; y
- q) Las demás que le señalen los Estatutos.

CONSEJO DE ADMINISTRACION

Según El art. 44 del Reglamento de la Ley General de Asociaciones Cooperativas, son facultades del Consejo de Administración:

- a) Cumplir y hacer cumplir la Ley, el Reglamento, los Estatutos y los Acuerdos de la Asamblea General;
- b) Crear los Comités, nombrar a sus miembros y al Gerente o Gerentes de la Cooperativa;
- c) Decidir sobre la admisión, suspensión, inhabilitación y retiro de asociados;
- d) Llevar al día un Libro de Registro de Asociados debidamente autorizado por el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo que contendrá nombres completos de los asociados, su nacionalidad, domicilio, edad, estado civil, profesión fecha de admisión, la de su retiro y la demás información que señalen sus estatutos;
- e) Establecer las normas internas de operación;
- f) Acordar la constitución de gravámenes sobre bienes muebles e inmuebles de la Cooperativa;
- g) Proponer a la Asamblea General de Asociados la enajenación de los bienes inmuebles de la Cooperativa;
- h) Resolver provisionalmente, de acuerdo con la Junta de Vigilancia, los casos no previstos en la Ley, en este Reglamento, ni en los Estatutos de la Asociación y someterlos a consideración de la Asamblea General más próxima;
- i) Tener a la vista de todos los asociados los libros de contabilidad y los archivos en la forma que determinen los estatutos;
- j) Recibir y entregar bajo inventario, los bienes muebles e inmuebles de la Asociación;
- k) Exigir caución cuando fuere necesario a los empleados que cuiden o administren los bienes de la Asociación;
- l) Designar las instituciones financieras o bancarias en que se depositarán los fondos de la asociación y las personas que girarán contra dichas cuentas, en la forma que lo establezcan los respectivos estatutos;
- m) Autorizar pagos con los requisitos previstos en los estatutos;
- n) Convocar a Asamblea General de conformidad al artículo 30 del Reglamento;
- o) Presentar a la Asamblea General Ordinaria, la memoria de labores y los estados financieros practicados en el ejercicio económico correspondiente;
- p) Elaborar sus planes de trabajo y someterlos a consideración de la Asamblea General de Asociados;
- q) Elaborar y ejecutar programas de proyección social que benefician a la membresía de la Cooperativa;
- r) Las demás atribuciones que le señalen los estatutos y las que se estimen necesarias para una buena dirección y administración de la asociación.

JUNTA DE VIGILANCIA.

Según el art. 51 del Reglamento de la Ley General de Asociaciones Cooperativas son facultades de la Junta de Vigilancia (del literal "a" al "h"):

- a) Vigilar que los miembros del Consejo de Administración, los empleados y los miembros de la Asociación, cumplan con sus deberes y obligaciones conforme a la Ley, el Reglamento y sus Estatutos;
- b) Vigilar el estricto cumplimiento de los Estatutos, de la Ley y de este Reglamento;
- c) Conocer de todas las operaciones de la Asociación y vigilar que se realicen con eficiencia;
- d) Cuidar que la Contabilidad se lleve con la debida puntualidad y corrección, en libros debidamente autorizados y que los balances se practiquen a tiempo y se den a conocer a los asociados. Al efecto revisará las cuentas y practicará arqueos, periódicamente y de su gestión dará cuenta a la Asamblea General con las indicaciones que juzgue necesarias;
- e) Vigilar el empleo de los fondos;
- f) Dar su visto bueno a los acuerdos del Consejo de Administración que se refieran a solicitudes o concesiones de préstamos que excedan al máximo fijado por los Estatutos y dar aviso al mismo Consejo de las noticias que tenga sobre hechos o circunstancias relativas a la disminución de la solvencia de los deudores o al menoscabo de cauciones;
- g) Emitir dictamen sobre la memoria y estados financieros de la Asociación Cooperativa, los cuales el Consejo de Administración deberá presentarle por lo menos con treinta días de anticipación a la fecha en que deba celebrarse la Asamblea General;
- h) Emitir recomendaciones a las distintas unidades organizativas de la cooperativa con el fin de superar deficiencias encontradas en las actividades de vigilancia realizadas.

FUNDACIÓN PAZ Y SOLIDARIDAD

Sera las funciones de la fundación de paz y solidaridad:

- a) Comprobar el cumplimiento de cada uno de los principios de solidaridad dentro del modelo de empresa, dentro de un periodo permanente.
- b) Vigilar la dirección del modelo de empresa por cada uno de los subcontratados.
- c) Comprobar el cumplimiento de cada uno de los beneficiarios en la satisfacción de sus beneficiarios.
- d) El cumplimiento de la distribución de utilidades equitativamente entre cada uno de sus miembros.
- e) El cumplimiento de las atribuciones legales de la cooperativa.

COMITÉ DE PRODUCCION

Serán funciones del Comité de Producción:

- a) Aprobar el Plan de trabajo anual de la Planta de Confección en base a la información proporcionada por la Gerencia de Mercadeo y ventas.
- b) Decidir el tipo de alianzas a establecer con proveedores específicos.

COMITÉ DE EDUCACION

Según el art. 74 de los estatutos básicos de la Ley General de Cooperativas, son facultades del Comité de Educación (del literal "a" al "g"):

- a) Someter al Consejo de Administración el plan de trabajo anual y el presupuesto correspondiente;

- b) Planificar y realizar cursos, seminarios, círculos de estudio, reuniones, grupos de discusión y otras actividades, a fin de educar a los asociados y a los interesados en asociarse a la Cooperativa;
- c) Dar a conocer a los asociados la estructura social de la Cooperativa y sus aspectos administrativos, así como sus derechos y deberes;
- d) Organizar actos culturales de diversa naturaleza;
- e) Publicar un boletín informativo;
- f) Colaborar en la preparación y celebración de Asambleas Generales;
- g) Informar por escrito de sus actividades; mensualmente al Consejo de Administración y anualmente a la Asamblea General, incluyendo las observaciones y recomendaciones que estime convenientes para el mejoramiento de sus funciones.
- h) Aprobar el Plan de Trabajo elaborado por la Gerencia de Formación.

GERENCIA GENERAL

Según el art. 79 de los estatutos básicos de la Ley General de Asociaciones Cooperativas, son facultades del Gerente General (del literal "a" al "h"):

- a) Firmar con el Presidente o el Vice-Presidente la cuenta o cuentas bancarias de la Cooperativa y firmar, girar, endosar y cancelar cheques, letras de cambio, otros títulos valores y demás documentos relacionados con la actividad económica de la Cooperativa;
- b) Exigir que se lleven al día los libros de contabilidad y otros registros financieros de la Cooperativa;
- c) Presentar mensualmente al Consejo de Administración el balance de comprobación y otros informes financieros de la Cooperativa;
- d) Enviar al INSAFOCOOP los balances mensuales correspondientes con la periodicidad que dicha Institución exija; tales informes deberán ser autorizados con las firmas del Tesorero, del presidente del Consejo de Administración, del Presidente de la Junta de Vigilancia y del Contador;
- e) Preparar los planes y presupuestos de la Cooperativa, lo mismo que los balances, estados financieros, informes y demás asuntos que sean de competencia del Consejo de Administración y presentarlos al presidente de dicho Consejo;
- f) Atender la gestión de las operaciones de la Cooperativa; asignar sus deberes a los empleados y dirigirlos en sus labores acatando las disposiciones del Consejo de Administración de acuerdo a la Ley, su Reglamento y los Estatutos;
- g) Concurrir a las sesiones del Consejo de Administración cuando sea llamado con el objeto de emitir su opinión ilustrativa; y
- h) Ejercer las demás atribuciones que le señale el Consejo de Administración y estos Estatutos.
- i) Llevar el control de las remuneraciones de los socios en base a lo dispuesto por la Asamblea General.

UNIDAD DE PRODUCCION.

- a) Elaborar el Plan de Trabajo anual y someterlo a aprobación del Comité de Producción.
- b) Realizar todas las actividades relacionadas con las compras de materias primas, insumos, maquinaria, equipo y demás elementos necesarios para la producción.
- c) Realizar todas las actividades relacionadas con la producción de las prendas de vestir.
- d) Coordinar la logística de distribución del producto terminado garantizando una entrega con calidad, puntualidad y responsabilidad.
- e) Garantizar la calidad de los productos.
- f) Mantener un ambiente de trabajo estable entre los integrantes de la Gerencia de producción.

- g) Mantener las condiciones de trabajo óptimas en lo que respecta a la Higiene y Seguridad Industrial de la Planta.
- h) Brindar mantenimiento a la maquinaria y equipo utilizado en la planta de producción.

UNIDAD DE MERCADEO Y VENTAS.

- a) Actualizarse constantemente sobre la situación del mercado nacional e internacional.
- b) Cuantificar la demanda de cada uno de los segmentos de mercado potenciales.
- c) Definir y ejecutar las estrategias de publicidad, promoción y comercialización del producto.
- d) Llevar el control de las ventas de los productos.
- e) Informar a la Gerencia de Producción sobre los mercados potenciales más convenientes y demás información requerida para elaborar el respectivo Plan de trabajo de la Planta de Confección.
- f) Responder ante las inconformidades de los clientes.
- g) Actualizarse sobre las necesidades de los clientes fieles y de los potenciales.
- h) Garantizar una excelente atención al cliente.

UNIDAD DE RECURSOS HUMANOS.

- a) Establecer protocolos de reclutamiento y adquisición de personal
- b) Establecer los programas de remuneración y distribución equitativa de los excedentes.
- c) Crear protocolos de relaciones laborales entre cada uno de sus integrantes.
- d) Desarrollar los Programas, metodologías y actividades de Gestión que coadyuven al correcto funcionamiento de las actividades formativas y de unificación de los beneficiarios
- e) Desarrollar programas sociales para cada uno de los integrantes de la empresa en función de sus capacidades físicas y sociales.
- f) Elaborar el Plan de Trabajo anual de La Unidad.
- g) Elaborar, actualizar y ejecutar el Plan de Unión Solidario para el beneficio del municipio de Panchimalco

ORGANIGRAMA DE PUESTOS

A continuación, se presentan los sub-organigramas de puestos de cada Unidad Organizativa presentada en el Organigrama principal de la cooperativa:

ORGANIGRAMA DE PUESTOS DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO

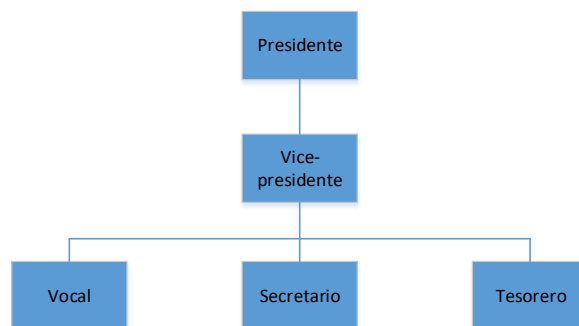


Ilustración 62: Organigrama de puestos del Consejo Administrativo

PRESIDENTE.

Según el Art. 49 de los estatutos básicos de la Ley General de Asociaciones Cooperativas son atribuciones del presidente del Consejo Administrativo:

- a) Representar legalmente a la Cooperativa pudiendo conferir y revocar los poderes necesarios cuando fuere conveniente para la buena marcha de la Cooperativa, previa autorización del Consejo de Administración;
- b) Presidir las Asambleas Generales, las sesiones del Consejo de Administración y otros actos sociales de la Cooperativa;
- c) Mantener con el Gerente o Tesorero la cuenta o cuentas bancarias de la Cooperativa y firmar, girar, endosar y cancelar cheques, letras de cambio, otros títulos valores y demás documentos relacionados con la actividad económica de la Cooperativa;
- d) Firmar juntamente con el Secretario las convocatorias para Asambleas Generales;
- e) Autorizar conjuntamente con el Gerente o Tesorero las inversiones de fondos que hayan sido aprobadas por el Consejo de Administración y dar su aprobación a los balances;
- f) Firmar contratos, escrituras públicas y otros documentos que por su calidad de representante legal requieran de su intervención, previo acuerdo del Consejo de Administración; y
- g) Realizar las demás funciones que le señale la Ley, su Reglamento, el Consejo de Administración y los Estatutos.

VICEPRESIDENTE

Según el Art. 50 de los estatutos básicos de la Ley General de Asociaciones Cooperativas son atribuciones del vice- presidente del Consejo Administrativo:

- a) Sustituir al Presidente del Consejo de Administración en ausencia temporal de éste;
- b) Ejecutar las funciones que el Presidente le delegue;
- c) Colaborar con el Presidente en la programación y ejecución de actividades; y
- d) Las demás que le señalen los Estatutos y Reglamentos.

SECRETARIO

Según el Art. 51 de los estatutos básicos de la Ley General de Asociaciones Cooperativas son atribuciones del Secretario del Consejo Administrativo:

- a) Llevar al día el Libro de Registro de Asociados y asentar y tener actualizadas en los libros correspondientes las actas de las sesiones de Asambleas Generales y del Consejo de Administración; de los acuerdos de este último deberá remitir copia a la Junta de Vigilancia dentro de las setenta y dos horas siguientes a cada reunión;
- b) Recibir, despachar y archivar la correspondencia y actuar como Secretario de las Asambleas Generales;
- c) Extender certificaciones de Actas de Asambleas Generales y de sesiones del Consejo de Administración;
- d) Firmar juntamente con el Presidente las convocatorias para Asambleas Generales;
- e) Llevar un expediente que contenga los documentos que justifiquen la legalidad de las convocatorias a sesión de Asamblea General, la lista original del quórum a que se refiere el Artículo 33 de estos Estatutos y los demás documentos relacionados con dicha sesión;
- f) Dar a conocer a los miembros del Consejo de Administración que no hayan estado presentes en alguna reunión, el detalle de los acuerdos tomados dentro de las setenta y dos horas siguientes a dicha reunión; y
- g) Las demás que le asigne el Consejo de Administración.

TESORERO

Según el Art. 52 de los estatutos básicos de la Ley General de Asociaciones Cooperativas son atribuciones del Tesorero del Consejo Administrativo:

- a) Controlar el manejo de fondos, valores y bienes de la Cooperativa, siendo responsable del desembolso de fondos, recaudación de ingresos y cobro de deudas; también será responsable de la cuenta o cuentas bancarias de la Cooperativa y efectuará los depósitos correspondientes dentro de los plazos que le fije el Consejo de Administración;
- b) Firmar con el Presidente o el Vice-Presidente los documentos a que hace referencia el literal c) del Artículo 49 de estos Estatutos;
- c) Exigir que se lleven al día los libros de contabilidad y otros registros financieros de la Cooperativa;
- d) Presentar mensualmente al Consejo de Administración el balance de comprobación y otros informes financieros de la Cooperativa;
- e) Enviar al INSAFOCOOP los balances mensuales correspondientes con la periodicidad que dicha Institución exija; tales informes deberán ser autorizados con las firmas del Tesorero, del presidente del Consejo de Administración, del Presidente de la Junta de Vigilancia y del Contador;
- f) Desempeñar las funciones del caso cuando no hubiere Gerente, en forma temporal y ad honorem; y
- g) Realizar las funciones que le señale el Consejo de Administración dentro de las normas legales y los Estatutos.

VOCAL.

Según el Art. 53 de los estatutos básicos de la Ley General de Asociaciones Cooperativas son atribuciones del Vocal del Consejo Administrativo:

- a) Asumir las funciones de cualquiera de los miembros del Consejo de Administración en ausencia temporal de éstos, excepto las del Presidente, cuando no se encuentren presentes los suplentes;
- b) Servir de enlace entre el Consejo de Administración y los Comités; y
- c) Las demás que le asignen el Consejo de Administración, los Estatutos y Reglamentos respectivos.

COMPETENCIAS Y VIRTUDES NECESARIAS PARA LOS PUESTOS DE TRABAJO

PRESIDENTE DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO.

- ✓ Tener conocimientos contables y de transacciones comerciales.
- ✓ Capacidad de Liderazgo.
- ✓ Integridad moral y ética.

VICEPRESIDENTE DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO.

- ✓ Tener conocimientos contables y de transacciones comerciales.
- ✓ Capacidad de Liderazgo.
- ✓ Integridad moral y ética.

SECRETARIO DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO.

- ✓ Experiencia en redacción de Actas, cartas o documentos similares.
- ✓ Ordenado.
- ✓ Buena ortografía.
- ✓ Integridad moral y ética.

TESORERO DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO.

- ✓ Tener conocimientos y experiencia en aspectos contables y de transacciones comerciales.
- ✓ Orden en su trabajo.
- ✓ Integridad moral y ética.

VOCAL DEL CONSEJO ADMINISTRATIVO.

- ✓ Tener conocimientos en aspectos contables y de transacciones comerciales.
- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Integridad moral y ética.

ORGANIGRAMA DE PUESTOS DE LA JUNTA DE VIGILANCIA

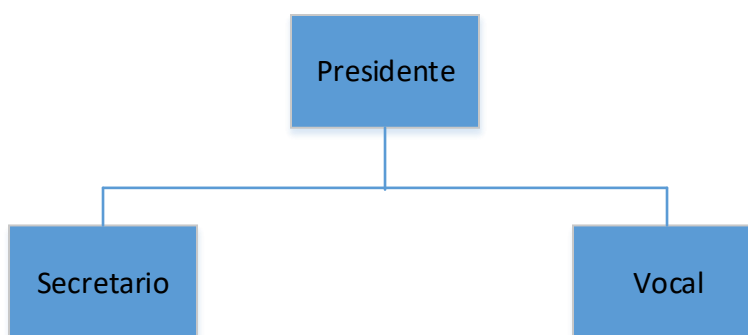


Ilustración 63: Organigrama de puesto de la Junta de Vigilancia

PRESIDENTE

- a) Elaborar en coordinación con el secretario y el Vocal el Plan de trabajo de la Junta de Vigilancia.
- b) Planificar y ejecutar actividades periódicas como auditorias, arqueos y exámenes especiales a las diferentes unidades organizativas de la cooperativa teniendo de base la Ley General de Asociaciones Cooperativas, El Reglamento de dicha Ley, Los Estatutos, Las políticas, Normativa Interna, Manual de Usos múltiples, Planes de trabajo y demás instrumentos administrativos cuyo cumplimiento garantiza un correcto funcionamiento de la cooperativa.

SECRETARIO

- a) Colaborar con el presidente de la Junta de Vigilancia en la elaboración del Plan de Trabajo.
- b) Ejecutar las actividades encomendadas por el Presidente de la Junta de Vigilancia siempre y cuando estén orientadas al cumplimiento de los objetivos de dicha Junta.
- c) Colaborar con el presidente de la Junta de Vigilancia en la elaboración del Plan de Trabajo.
- d) Ejecutar las actividades encomendadas por el Presidente de la Junta de Vigilancia siempre y cuando estén orientadas al cumplimiento de los objetivos de dicha Junta.

VOCAL.

- a) Colaborar con el presidente de la Junta de Vigilancia en la elaboración del Plan de Trabajo.
- b) Ejecutar las actividades encomendadas por el Presidente de la Junta de Vigilancia siempre y cuando estén orientadas al cumplimiento de los objetivos de dicha Junta.
- c) Asumir las funciones de cualquiera de los miembros de la Junta de Vigilancia en ausencia temporal de éstos.

COMPETENCIAS Y VIRTUDES NECESARIAS PARA LOS PUESTOS DE TRABAJO

PRESIDENTE DE LA JUNTA DE VIGILANCIA.

- ✓ Tener conocimientos y experiencia en auditoría.
- ✓ Orden en su trabajo.
- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Integridad moral y ética.

SECRETARIO DE LA JUNTA DE VIGILANCIA.

- ✓ Experiencia en la elaboración de informes y cuadros de control o documentos similares.
- ✓ Orden en su trabajo.
- ✓ Integridad moral y ética.

VOCAL DE LA JUNTA DE VIGILANCIA.

- ✓ Experiencia en la elaboración de informes y cuadros de control o documentos similares.
- ✓ Orden en su trabajo.
- ✓ Integridad moral y ética.

ORGANIGRAMA DE PUESTOS DEL COMITÉ DE PRODUCCION

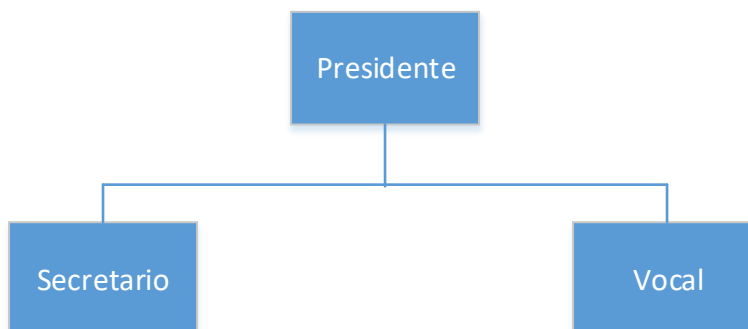


Ilustración 64: Organigrama de puestos del comité de Producción

PRESIDENTE

- Revisar en coordinación con el secretario y el vocal el Plan de trabajo de la Planta de Confección elaborado por la Gerencia de Producción.
- Convocar a las reuniones del Comité especificando fecha y motivo de la reunión.
- Dirigir las reuniones del Comité de Producción.

SECRETARIO.

- Revisar en coordinación con el presidente y el vocal el Plan de Trabajo de la Planta de Confección.
- Realizar el acta de aprobación o reprobación del Plan de Trabajo de la Planta de confección, en este último caso especificar el motivo de la reprobación.
- Colaborar con el presidente del en las actividades que este designe siempre y cuando sean afines a los objetivos del comité.
- Llevar un control de las reuniones y los acuerdos o resoluciones a los que se llegaron en ellas.

VOCAL.

- a) Revisar en coordinación con el presidente y el Secretario el Plan de Trabajo de la Planta de Confección.
- b) Ejecutar las actividades encomendadas por el Presidente siempre y cuando estén orientadas al cumplimiento de los objetivos del Comité.
- c) Asumir las funciones de cualquiera de los miembros del Comité en ausencia temporal de éstos.

COMPETENCIAS Y VIRTUDES NECESARIAS PARA LOS PUESTOS DE TRABAJO

PRESIDENTE DEL COMITÉ DE PRODUCCION.

- ✓ Conocimientos y experiencia en la planificación de la producción de bienes.
- ✓ Conocimiento y experiencia en la planificación estratégica.
- ✓ Capacidad de Liderazgo.
- ✓ Integridad moral y ética.

SECRETARIO DEL COMITÉ DE PRODUCCION.

- ✓ Conocimiento y experiencia en la planificación estratégica.
- ✓ Ordenado en su trabajo.
- ✓ Capacidad de realizar informes o documentos similares.
- ✓ Integridad moral y ética.

VOCAL DE COMITÉ DE PRODUCCION.

- ✓ Conocimiento y experiencia en la planificación estratégica.
- ✓ Ordenado en su trabajo.
- ✓ Capacidad de realizar informes o documentos similares.
- ✓ Integridad moral y ética.

ORGANIGRAMA DE PUESTOS DEL COMITÉ DE EDUCACION.

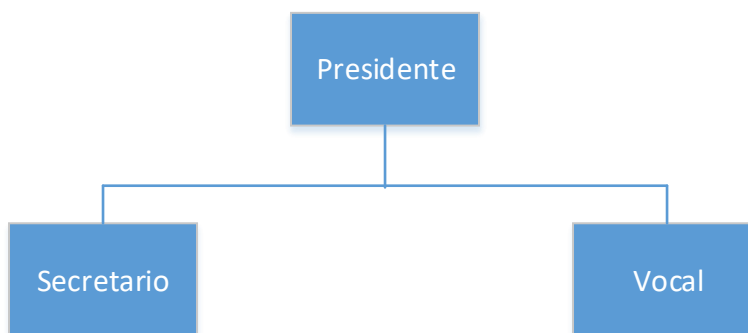


Ilustración 65: Organigrama de puestos del comité de Educación

PRESIDENTE

- a) Elaborar en coordinación con el secretario y el vocal el Plan de trabajo y demás actividades correspondientes al Comité de Educación.
- b) Convocar a las reuniones del Comité especificando fecha y motivo de la reunión.

- c) Dirigir las reuniones del Comité.

SECRETARIO.

- a) Realizar los informes mensuales al Consejo de Administración y anuales a la Asamblea General.
- b) Colaborar con el presidente en las actividades que este designe siempre y cuando sean afines a los objetivos del comité.
- c) Llevar un control de las reuniones y los acuerdos o resoluciones a los que se llegaron en ellas.

VOCAL.

- a) Ejecutar las actividades encomendadas por el Presidente siempre y cuando estén orientadas al cumplimiento de los objetivos del Comité.
- b) Colaborar con el presidente en las actividades que este designe siempre y cuando sean afines a los objetivos del comité.
- c) Asumir las funciones de cualquiera de los miembros del Comité en ausencia temporal de éstos.

COMPETENCIAS Y VIRTUDES NECESARIAS PARA LOS PUESTOS DE TRABAJO

PRESIDENTE DEL COMITÉ DE EDUCACION.

- ✓ Conocimientos y experiencia en elaboración de planes de trabajo.
- ✓ Conocimientos y experiencia en dinámicas de grupo.
- ✓ Comunicativo y con buenas relaciones personales.
- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Integridad moral y ética.

SECRETARIO DEL COMITÉ DE EDUCACION.

- ✓ Comunicativo y con buenas relaciones personales.
- ✓ Ordenado en su trabajo.
- ✓ Capacidad de realizar informes o documentos similares.
- ✓ Integridad moral y ética.

VOCAL DEL COMITÉ DE EDUCACION.

- ✓ Comunicativo y con buenas relaciones personales.
- ✓ Ordenado en su trabajo.
- ✓ Capacidad de realizar informes o documentos similares.
- ✓ Integridad moral y ética.

ORGANIGRAMA DE PUESTOS DE LA GERENCIA GENERAL.

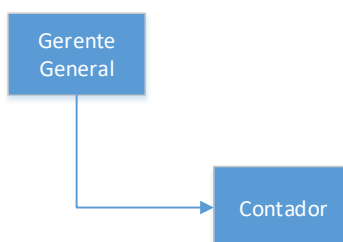


Ilustración 66: Organigrama de puestos de la Gerencia General

GERENCIA GENERAL

Según el art. 79 de los estatutos básicos de la Ley General de Asociaciones Cooperativas, son facultades del Gerente General (del literal “a” al “h”):

- a) Firmar con el Presidente o el Vice-Presidente la cuenta o cuentas bancarias de la Cooperativa y firmar, girar, endosar y cancelar cheques, letras de cambio, otros títulos valores y demás documentos relacionados con la actividad económica de la Cooperativa;
- b) Exigir que se lleven al día los libros de contabilidad y otros registros financieros de la Cooperativa;
- c) Presentar mensualmente al Consejo de Administración el balance de comprobación y otros informes financieros de la Cooperativa;
- d) Enviar al INSAFOCOOP los balances mensuales correspondientes con la periodicidad que dicha Institución exija; tales informes deberán ser autorizados con las firmas del Tesorero, del Presidente del Consejo de Administración, del Presidente de la Junta de Vigilancia y del Contador;
- e) Preparar los planes y presupuestos de la Cooperativa, lo mismo que los balances, estados financieros, informes y demás asuntos que sean de competencia del Consejo de Administración y presentarlos al Presidente de dicho Consejo;
- f) Atender la gestión de las operaciones de la Cooperativa; asignar sus deberes a los empleados y dirigirlos en sus labores acatando las disposiciones del Consejo de Administración de acuerdo a la Ley, su Reglamento y los Estatutos;
- g) Concurrir a las sesiones del Consejo de Administración cuando sea llamado con el objeto de emitir su opinión ilustrativa; y
- h) Ejercer las demás atribuciones que le señale el Consejo de Administración y estos Estatutos.
- i) Llevar el control de las remuneraciones de los socios en base a lo dispuesto por la Asamblea General.

COMPETENCIAS Y VIRTUDES NECESARIAS PARA LOS PUESTOS DE TRABAJO

GERENTE GENERAL

- ✓ Tener conocimientos sobre administración y transacciones comerciales.
- ✓ Experiencia dirigiendo personal.
- ✓ Capacidad de Liderazgo y de comunicación.
- ✓ Integridad Moral y ética.
- ✓ No tener parentesco dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad con los directivos de la Cooperativa, ni ser cónyuge o compañero de vida de alguno de éstos.

CONTADOR (Subcontratado)

- a) Llevar de manera íntegra y correcta la contabilidad general de la Cooperativa.
- b) Elaborar las declaraciones de IVA Renta.
- c) Asesorar a la cooperativa en aspectos financieros y contables.

ORGANIGRAMA DE PUESTOS DE LA UNIDAD DE PRODUCCION.

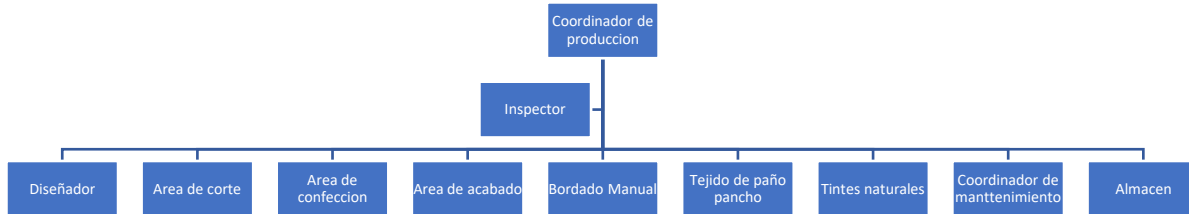


Ilustración 67 Organigrama de puestos de Producción

COORDINADOR DE PRODUCCION

- a) Elaborar el Plan de Trabajo de la Planta de Confección con su respectivo presupuesto.
- b) Revisar y aprobar la Planificación anual y mensual de la producción.
- c) Conocer, diseñar y mejorar los métodos de producción utilizados.
- d) Determinar los costos reales por cada orden de trabajo y enviar informe al Gerente General.
- e) Garantizar el cumplimiento del Sistema de Higiene y Seguridad Industrial de la Planta de Confección.
- f) Realizar la Planificación anual y mensual de la Producción.
- g) Coordinar todas las actividades del proceso productivo.
- h) Controlar los tiempos de producción y la eficiencia de la Planta.
- i) Estimar los costos de MOD y CIF para cotizaciones a clientes.
- j) Elaborar las órdenes de trabajo en base a las cotizaciones aceptadas por los clientes.
- k) Inspeccionar la calidad de los productos terminados.
- l) Inspeccionar la calidad de la materia prima e insumos de producción.
- m) Garantizar el cumplimiento del Sistema de Calidad de la Planta.
- n) Supervisar el correcto recibo de materias primas e insumos.
- o) Controlar los inventarios temporales de materias primas, insumos, producto en proceso y producto terminado.

ENCARGADO DE DISEÑO DE PRENDA (Sub contratado)

- a) Diseñar los modelos de acuerdo a lo que se pide y según cada temporada
- b) Realizar los prototipos de las distintas tallas
- c) Reportar al encargado de producción los materiales necesarios para el producto
- d) Realizar y hacer llegar a los operarios
- e) Elaborar los patrones de las prendas de vestir a producir de acuerdo a las especificaciones dadas por el cliente.

INSPECTOR

- a) Inspeccionar el correcto ensamble de las prendas de vestir.
- b) Realizar la limpieza los residuos de confección de las prendas de vestir
- c) Inspeccionar la calidad de los productos terminados.
- d) Inspeccionar la calidad de la materia prima e insumos de producción.
- e) Garantizar el cumplimiento del Sistema de Calidad de la Planta.

AREA DE CORTE (operarios)

- a) Encargado de la medición y trazos de cada uno de los cortes a realizar.
- b) Verificación de las piezas para entregar al área de confección.

AREA DE CONFECCION (operarios)

- a) Encargado de realizar todas las costuras necesarias para la elaboración de la prenda
- b) Área donde se realiza el ensamble de todas las piezas para la elaboración de la prenda.

AREA DE ACABADO (operarios)

- a) Realiza la confección de elementos o accesorios para la elaboración de la prenda de vestir.
- b) Realiza ajustes en la presentación final del producto.

AREA DE BORDADO MANUAL

- a) Realiza la confección de elementos distintivos de las prendas de vestir.
- b) Encargada de elaborar diseños en la producción que permita terminar el diseño de la prenda de vestir.
- c) Realiza ajustes en la presentación final del producto

AREA DE TEJIDO DE PAÑO PANCHO

- a) Realiza la confección del paño pancho en función del diseño de la prenda.

AREA DE TINTES NATURALES

- a) Teñir la base de la prenda de vestir en función del diseño de la prenda de vestir.

ENCARGADO DE MANTENIMIENTO (Sub contratado)

- a) Realizar el mantenimiento preventivo y correctivo de las maquinarias y equipo utilizado en la planta de producción.
- b) Gestionar el mantenimiento externo de las maquinarias en el caso de ser necesario.

ALMACEN:

- a) Realizar controles de materia prima, establecer niveles de seguridad para el inventario.
- b) Encargada de realizar el empaquetado del producto final.
- c) Gestionar la entrega del producto final al cliente final.
- d) Realizar controles de identificación del producto dentro del área del almacén si como la categorización adecuada de los insumos o el producto final.

COMPETENCIAS Y VIRTUDES NECESARIAS PARA LOS PUESTOS DE TRABAJO

COORDINADOR DE PRODUCCIÓN.

- ✓ Conocimientos y experiencia en producción de bienes.
- ✓ Capacidad de elaborar Planes de trabajo.
- ✓ Conocimientos en estudios de métodos, tiempos y movimientos.
- ✓ Conocimientos de costeo por órdenes de trabajo.
- ✓ Conocimientos en Higiene y Seguridad Industrial.
- ✓ Integridad moral y ética.
- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Buenas relaciones personales.
- ✓ Conocimientos en planificación de la producción.
- ✓ Conocimientos de controles de eficiencia y productividad.
- ✓ Conocimientos de costeo por órdenes de trabajo.
- ✓ Buenas relaciones personales.
- ✓ Integridad moral y ética.
- ✓ Capacidad de liderazgo.

INSPECTOR

- ✓ Conocimientos en control de calidad de productos.
- ✓ Ordenado en su trabajo.
- ✓ Experiencia en la implementación de sistemas de calidad.
- ✓ Integridad moral y ética.

UNIDAD DE MERCADEO Y VENTAS

COORDINADOR DE MERCADEO Y VENTAS.

- a) Elaborar el Plan de Trabajo de la Gerencia de Mercadeo y Ventas.
- b) Elaborar los pronósticos de ventas.
- c) Dar solución a los problemas de gran magnitud con los clientes.
- d) Realizar investigaciones de mercado sobre los segmentos potenciales a los que la cooperativa pudiese acceder.
- e) Diseñar estrategias de publicidad y de promoción de los productos que ofrece la cooperativa.
- f) Elaborar las cotizaciones para los clientes que las soliciten vía telefónica.
- g) Gestionar los pagos de los clientes.
- h) Dar seguimiento al grado de satisfacción que el cliente percibe de la cooperativa.
- i) Gestionar los reclamos de los clientes.
- j) Informar a los vendedores sobre clientes que requieren visita.
- k) Mantener actualizada la cartera de clientes.
- l) Llevar las cuentas de los clientes.
- m) Llevar un control de los tipos de reclamos más frecuentes.
- n) Elaborar las cotizaciones de materia prima e insumos.
- o) Gestionar la compra de materias primas e insumos.
- p) Realizar los reclamos respectivos a los proveedores en el caso de ser necesario.

- q) Supervisar el correcto despacho de los productos terminados.
- r) Coordinar los envíos de los pedidos de los clientes

COMPETENCIAS Y VIRTUDES NECESARIAS PARA LOS PUESTOS DE TRABAJO

COORDINADOR DE MERCADEO Y VENTAS.

- ✓ Conocimientos y experiencia en la elaboración de planes de negocios.
- ✓ Conocimientos y experiencia en la elaboración de pronósticos de ventas.
- ✓ Conocimientos y experiencia en la elaboración de estudios de mercado.
- ✓ Espíritu investigativo.
- ✓ Buenas relaciones personales.
- ✓ Integridad moral y ética.
- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Conocimientos y experiencia en la elaboración de reportes, cartas, y documentos similares.
- ✓ Conocimientos y experiencia en el control de bases de datos.
- ✓ Capacidad de coordinar actividades.
- ✓ Buenas relaciones personales.
- ✓ Actitud de servicio al cliente.
- ✓ Integridad moral y ética.
- ✓ Conocimientos y experiencia en procesos de licitación pública.
- ✓ Capacidad de trabajar bajo presión.
- ✓ Capacidad de coordinar actividades.
- ✓ Orden en su trabajo.
- ✓ Proactivo.
- ✓ Integridad moral y ética.

ORGANIGRAMA DE PUESTOS DE LA UNIDAD DE DESARROLLO DEL AREA DE RECURSO HUMANO

COORDINADOR DE RECURSO HUMANO

- a) Vigilar el cumplimiento de las políticas.
- b) Auditar el funcionamiento administrativo.
- c) Crear programas de inclusión de la comunidad y la empresa.
- d) Vigilar por el cumplimiento de los programas sociales de la empresa hacia la comunidad
- e) Promover la inclusión de toda la comunidad a través de campañas de concientización
- f) Evaluar el desarrollo de los programas.
- g) Revisar y evaluar información financiera.
- h) Facilitar las funciones de capacitación.
- i) Promover el Centro a través de sus relaciones.
- j) Vigilar el cumplimiento de la asignación de recursos.
- k) Salvaguardar las instalaciones y equipos.
- l) Vender los programas de capacitación a grandes empresas u órganos de gobierno.
- m) Administrar.
- n) Elaboración de Reportes e informes

- o) Velar por el cumplimiento de las normas internas de cada uno de los programas de capacitación.
- p) Vigilar por el cumplimiento de las políticas del área y la inclusión de cada uno de sus miembros.
- q) Gestionar los recursos para los programas sociales de los miembros y capacitaciones
- r) Supervisar la ejecución de los módulos de formación
- s) Mantener actualizado el material y recursos de cada programa de capacitación
- t) Preparación de Test evaluadores de conducta.
- a) Vigilar por el cumplimiento de las políticas del área y la inclusión de cada uno de sus miembros.
- b) Gestionar los recursos para los programas sociales de los miembros y capacitaciones
- c) Supervisar la ejecución de los módulos de formación
- d) Mantener actualizado el material y recursos de cada programa de capacitación
- e) Preparación de Test evaluadores de conducta.
- f) Brindar la atención a cada uno de los niños que acuden a la guardería.
- g) Elaborar el programa de inclusión de la niñez en cada uno de las etapas dentro de la guardería.
- h) Evaluación del Aspirante
- i) Atención a participantes de los cursos.
- j) Dirigir, implementar y controlar los procedimientos en la selección de personal y posibles miembros dentro de la empresa.
- k) Reclutar, elaboración de contratos y administración de los programas de remuneración para cada uno de los miembros.
- l) Establecer controles de cumplimiento de sus contratos para cada uno de sus miembros.
- m) Coordinar la liquidación y procesos de despidos o reposicionamientos de personal dentro de la empresa.
- n) Gestionar los fondos sociales para cada uno de los miembros.
- o) Realizar los pagos correspondientes para cada uno de los miembros.
- p) Establecer las condicionantes para efectuar la distribución equitativa de los excedentes.
- q) Realizar la distribución de excedentes.

COMPETENCIAS Y VIRTUDES NECESARIAS PARA LOS PUESTOS DE TRABAJO

COORDINADOR DEL AREA DE RECURSOS HUMANOS

- a) Ordenado
- b) Disciplinado
- c) Negociador
- d) Servicial
- e) Administrador
- f) Experiencia dirigiendo personal.
- g) Capacidad de Liderazgo y de comunicación
- h) Ánimo solidario
- i) Conocimientos de Administración
- j) Manejo de hojas electrónicas
- k) Manejo de procesador de textos
- l) Manejo de base de datos
- m) Básicos de tecnología de Confección y Procesos de enseñanza -aprendizaje
- n) Manejo general de PC
- o) De Zona geográfica de acción del modelo de empresa.

3.8.5.8 POLITICAS DE LA EMPRESA

POLÍTICAS LABORALES

Las siguientes políticas se establecen con el objeto de regular y ordenar la operatividad de la cooperativa, pero no son de carácter obligatorio pudiendo los socios realizar alguna modificación según lo estimen conveniente:

- a) Los días de trabajo serán de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. Los sábados se recibirán las capacitaciones necesarias para el personal de la empresa.
- b) Como días feriados, se tendrán los siguientes:
 - 1 de enero
 - Día de feriado por fiestas en Panchimalco
 - Jueves, viernes y sábado de semana Santa
 - 1 y 10 de mayo
 - 5 y 6 de agosto
 - 15 de septiembre
 - 2 de noviembre
 - 25 de diciembre
- c) Se considerarán recesos durante los períodos de trabajo, por la mañana y por la tarde, con una duración de 15 minutos. La hora de almuerzo será de 45 minutos.
- d) En el caso de enfermedad, se aceptará un certificado médico como prueba de que estuvo enfermo. Pero debe informarse a la oficina con anterioridad de la ausencia el mismo día.
- e) Ausentismo por muerte: la ausencia por muerte de un familiar será válida únicamente cuando se trate de un familiar en primer grado de consanguinidad o algún hermano/a del empleado.
- f) Cuando se llegare a requerir servicios profesionales de carácter permanente dentro de la cooperativa, no se obligará al nuevo integrante a formar parte de la cooperativa, pero se incluirá en todas las actividades encaminadas a unir al grupo solidario con el objetivo de que el nuevo integrante se sienta parte importante del grupo.
- g) Es necesario mantener un control de las horas en actividades productivas realizadas por los socios de la cooperativa con el fin de sentar una base para la distribución de excedentes al final del año.
- h) Se practicará la rotación de personal en las zonas de producción cada vez que se cumplan cierto número de órdenes.
- i) Si un operario de un área específica de producción trabaja en otra área para agilizar la salida del pedido, las horas que este desempeñe en la otra área de trabajo deben ser registradas como mano de obra directa.

POLÍTICAS DE REMUNERACIÓN.

La siguiente política de remuneración está basada en el art. 85 del Reglamento de la Ley General de Asociaciones Cooperativas:

- a) La remuneración que se entregue a los socios será valorada en base al aporte de cada uno a los siguientes factores de producción:
 - ☞ Fuerza de trabajo: que se entenderá como la capacidad de “hacer” que tienen las personas e implica un esfuerzo sostenido en el tiempo, el ejercicio de energías físicas y mentales, el despliegue de habilidades y destrezas, la aplicación de la voluntad, en la realización de tareas previamente asignadas y previstas de cumplirse en tiempos definidos.

- ☞ Tecnología: se entenderá como el conocimiento práctico, el saber cómo hacer las cosas, el conjunto de informaciones necesarias para producir. La tecnología no son las máquinas; las máquinas "contienen" tecnología en cuanto en ellas los conocimientos han sido aplicados y se encuentran objetivados, determinando que ejecuten actividades precisas predefinidas.
 - ☞ Gestión: La gestión es la toma de decisiones. El funcionamiento de una empresa requiere constantemente adoptar decisiones relativas a múltiples funciones y aspectos, las que deben ser las más convenientes para el logro de sus objetivos, y adoptadas oportunamente y con agilidad.
- b) La remuneración debe ser entregada mensualmente a los socios para garantizar un ingreso consistente a los mismos.
- c) Existirán 3 tipos de remuneración basados en el mercado laboral actual:
- ☞ Remuneración al factor fuerza de trabajo (remuneración tipo A): a este factor corresponderá un valor de \$295.20. Los puestos de trabajo relacionados con este factor son: ayudante de patronista, cortador, ensamblador, bordador, estampador, planchador, empacador, y despachador.
 - ☞ Remuneración al factor tecnología (remuneración tipo B): a este factor corresponderá un valor de \$ 350.00. Los puestos de trabajo relacionados con este factor son: Coordinador de Calidad, Diseñador, Encargado de compras, Encargado de Logística, Encargado de mantenimiento, Patronista, Encargado de corte, Encargado de Confección, Encargado de Plancha y acabados.
 - ☞ Remuneración al factor gestión (remuneración tipo C): a este factor corresponderá un valor de \$550.00. Los puestos de trabajo relacionados con este factor son: Gerente General, Coordinador de Producción, Coordinador de Mercadeo y Ventas, Coordinador de Formación.

NOTA: la remuneración del contador será por honorarios debido al tiempo de servicio

POLÍTICAS DE DISTRIBUCIÓN DE EXCEDENTES.

La siguiente política está basada en el art. 67, literal d) del Reglamento de la Ley General de Asociaciones cooperativas:

Los excedentes que los socios reciban por el trabajo realizado en la cooperativa deben ser distribuidos de la siguiente manera:

- ☞ El 60% será distribuido entre los socios que reciban remuneración de tipo A.
- ☞ El 30% será distribuido entre los socios que reciban remuneración de tipo B.
- ☞ El 10% será distribuido entre los socios que reciban remuneración de tipo C.

3.8.5.9 POLITICA DE PERSONAL SUBCONTRANTADO.

Personal subcontratado	Descripción	Tiempo de duración del mismo.
Gerente General	Este será empleado desde el primer año de la puesta en marcha del modelo de empresa. Permanencia dentro del modelo de empresa: Permanente Excepciones u observaciones: este será empleado por un periodo de contrato por 2 años, con posibilidad de	2 años con posibilidad de prorroga

	<p>renovación y si falta a la política del modelo puede estar sujeto a dar de baja al personal.</p> <p>Siempre estará sujeto a auditoria por parte de la junta de vigilancia, con una frecuencia de un mes, y para lo cual se puede auxiliar de una auditoría externa bajo ciertas restricciones de selección.</p>	
Contador	<p>Este será empleado desde el primer año de la puesta en marcha del modelo de empresa y será contratado por honorarios.</p> <p>Permanencia dentro del modelo de empresa: Esporádicamente</p> <p>Restricciones o excepciones: Este deberá tener un historial de administrar la contabilidad dentro de empresas con naturaleza similar a ACOPANCHI.</p> <p>Este será empleado por un periodo de contrato por 2 años, con posibilidad de renovación y si falta a la política del modelo puede estar sujeto a dar de baja al personal.</p> <p>Siempre estará sujeto a auditoria por parte de la junta de vigilancia, con una frecuencia de un mes, y para lo cual se puede auxiliar de una auditoría externa bajo ciertas restricciones de selección.</p>	2 años con posibilidad de prórroga y debe terminar cada periodo contable para poder eliminar
Diseñador	<p>Este será empleado desde con 6 meses de antelación a la puesta en marcha del modelo de empresa</p> <p>Permanencia dentro del modelo de empresa: Permanente</p> <p>Restricciones o excepciones: Este deberá tener un historial de procedimientos de diseños y patrones para confección, de preferencia independiente.</p> <p>Este será empleado por un periodo de contrato por 2 años, con posibilidad de renovación y si falta a la política del modelo puede estar sujeto a dar de baja al personal, para que esto sujeto se debe patentar los diseños y modelos que se creen para el modelo de empresa.</p> <p>Siempre estará sujeto a auditoria por parte de la junta de vigilancia, con una frecuencia de un mes, y para lo cual se puede auxiliar de una auditoría externa bajo ciertas restricciones de selección.</p>	2 años con posibilidad de prórroga.
Encargado de mantenimiento	<p>Este será empleado desde el primer año de la puesta en marcha del modelo de empresa y será contratado por honorarios.</p>	2 años con posibilidad de prórroga.

	<p>Permanencia dentro del modelo de empresa: Cada mes se realizará mantenimiento preventivo y esporádicamente si se presenta mantenimiento correctivo.</p> <p>Restricciones o excepciones: Este deberá tener un historial de realizar mantenimientos preventivos y correctivos en maquinaria para la confección de preferencia que sea de zonas aledañas al municipio.</p> <p>Este será empleado por un periodo de contrato por 2 años, con posibilidad de renovación y si falta a la política del modelo puede estar sujeto a dar de baja al personal.</p> <p>Siempre estará sujeto a auditoria por parte de la junta de vigilancia, con una frecuencia de un mes, y para lo cual se puede auxiliar de una auditoria externa bajo ciertas restricciones de selección.</p> <p>Este deberá implementar un plan de enseñanza para realizar el mantenimiento preventivo y correctivo, para cualquier nuevo personal dentro del modelo de empresa en esa área.</p>	
--	--	--

POLÍTICAS DE INVENTARIOS.

- a) El inventario de producto terminado será de cero manteniendo la filosofía de Lean Manufacturing.
- b) Los principales proveedores de materia prima e insumos deben ser seleccionados en base a la capacidad de respuesta ante los pedidos que se realicen.

POLÍTICAS DE VENTA

- a) La distribución física de los productos se realizará en un vehículo propio de la cooperativa y en el caso de ser necesario se subcontratarán servicios de transporte.
- b) Las ventas al crédito se acordarán con un plazo de 30 días como máximo dependiendo del tipo de cliente. Se realizará un presupuesto de ventas anual el cual debe ajustarse mensualmente de acuerdo a las características reales presentada.

POLITICA SOLIDARIA.

Para el cumplimiento de los niveles solidarios de la empresa es indispensable que se pueda indicar cuales principios son los aplicables al modelo y en qué porcentaje se deben cumplir durante el funcionamiento de este en una sociedad con únicamente responsabilidad social.

Categorías	Economía Solidaria	Economía capitalista
Carácter del trabajo	Realiza a la persona	Alienado y alienante
Impacto social	Incluyente	Excluyente
Valores	Solidaridad, unidad cooperación.	Individualismo Egoísmo
Ámbito cultural	Preservar identidad	Pérdida de identidad

En las diferencias que se muestran anteriormente reside el sentido y los principios por los cuales el modelo debe esforzarse, desarrollarlos y promoverlos no solo a todos los colaboradores, si no el origen del modelo hacia la comunidad debe estar reflejada por estos principios.

Esto se debe evaluar año con año y cada uno de los datos que se vean reflejados en la política solidaria al finalizar un año legal, no solo debe tomarse en consideración los aspectos financieros si no se debe verificar que las siguientes políticas se cumplan y promover un modelo de empresa social.

Creemos en nuestro propio poder organizativo:

Promover que la dirección es la común unión de las ideas, siempre se debe considerar los valores promoviendo el bienestar comunitario sobre puesto sobre el interés individual y puede ser penalizado el incumplimiento de esta.

Nuestra acción es política, pero no partidista.

El sistema de partidos políticos no nos satisface plenamente. No tomamos opción por ninguno de ellos, Hacemos nuestra propia política partiendo de la realidad de nuestro pueblo, de sus necesidades y aspiraciones concretas y de su propia idiosincrasia.

Nuestro pluralismo positivo.

Creemos en el diálogo y el ecumenismo. Queremos que el modelo de empresa donde lo que nos una sea la lucha común contra la pobreza y mejorar la calidad de vida de la región mediante la práctica de la comercialización comunitaria.

Nuestra comercialización quiere ser alternativa.

Consideramos al mercado como una fiesta: la alegría del encuentro, del compartir, de la solidaridad, como muestra de la unión y la organización de los campesinos. Por ello creamos la fuerza unitaria para poder negociar precios justos, con buen trato entre compañeros y compañeras que cultiven relaciones de igualdad, respeto y dignidad.

Nuestra propia economía.

Queremos que nuestro dinero no apoye la explotación, sino nuestro caminar organizativo y nuestras luchas. El dinero de los pobres debe estar al servicio de los pobres. Para lograrlo, creamos nuestros propios fondos solidarios que posibiliten a las organizaciones la inversión del dinero de sus esfuerzos comunitarios, para obtener intereses más altos que el ofrecido por los bancos privados

Redescubrir nuestras raíces.

Este principio nos compromete a trabajar en la reconquista de la tierra para los campesinos que la trabajan, a Luchar en la defensa de nuestras raíces y del equilibrio ecológico de nuestra tierra, mediante el rechazo de la tala de los bosques, la contaminación del aire, la tierra y el agua, manteniendo la cultura de nuestros bordados promoviendo la identidad local.

Las mujeres como parte activa de este camino

Luchamos por recuperar la dignidad de la mujer, de sus derechos, de su voz; por la valoración de sus expresiones artísticas, de su aporte a la economía, de su capacidad de resistencia, de su creatividad, y de su contribución a la historia, creemos en mujeres libres que piensan y hacen su futuro, como aporte esencial en la humanización de la lucha y en la integración de la pareja en lo organizativo.

3.8.5.10 PROCEDIMIENTOS BASICOS

A continuación, se presentan algunos procedimientos básicos de operación de la Cooperativa, estos pueden ser modificados de acuerdo a las necesidades identificadas en la operación real de la empresa. La revisión constante (se recomienda anualmente) de este manual y la adhesión de nuevos procedimientos son necesarias y vitales para el buen funcionamiento de la Cooperativa.

PROCEDIMIENTO DE ELABORACION DE COTIZACIONES A CLIENTES

ASOCIACION COOPERATIVA DE PRODUCCION INDUSTRIAL "ACOPANCHI"	
NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO: Elaboración de cotizaciones a clientes	OBJETIVO: Proporcionar al cliente una cotización clara, correcta y precisa de su pedido.
INICIO: Toma de datos del pedido del cliente	FIN: envío de cotización a coordinador de producción para que elabore orden de trabajo
PRODUCTOS DEL PROCEDIMIENTO: Cotización del cliente y Orden de trabajo.	
Responsable	Actividad
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Toma especificaciones de pedido del cliente en base a formulario "Recepción de pedido"
	Envía formulario de "recepción de pedido" al encargado de compras y logística
Coordinador de producción	Completar formulario "Cotización de materiales e insumos" auxiliándose de la tabla "Consumo por tallas" para determinar la cantidad de tela requerida para el pedido y la tabla de "requerimientos de insumos por prenda" para determinar la cantidad de insumos del pedido.
	Cotiza vía telefónica, fax o correo electrónico el precio de la materia prima e insumos requeridos para el pedido
	Envía formularios de "recepción de pedido" y "Cotización de materiales e insumos" a Planificador de la producción
Coordinador de producción	Determina el costo de MOD, los CIF estimados, fecha posible de entrega y coloca datos en formulario de "Recepción de pedido". Luego envía ambos formularios al Vendedor o encargado de atención al cliente.
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Elabora la cotización utilizando el formulario "Cotización para cliente".
	Envía cotización según lo acordado con el cliente
	Dar seguimiento a la cotización llamando al cliente moderadamente.
	Si el cliente no acepta la cotización, preguntar al cliente los motivos por los que no aceptó y registrarlos en la base de datos y archivar formularios.
	Si el cliente acepta la cotización, enviarla al Coordinador de la producción para que elabore la orden de trabajo anexando formulario de "Cotización de materiales e insumos". Archivar formulario de "recepción de pedido"

Tabla 270 Procedimiento de elaboración de Cotizaciones a clientes

PROCEDIMIENTO DE PARTICIPACION EN LICITACIONES

ASOCIACION COOPERATIVA DE PRODUCCION INDUSTRIAL "ACOPANCHI"	
NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO: Participación en Licitaciones.	OBJETIVO: Participar adecuadamente en una licitación pública.
INICIO: Indagar sobre licitaciones relacionadas con prendas de vestir	FIN: enviar informe de aceptación de oferta a coordinador de producción.
PRODUCTOS DEL PROCEDIMIENTO: Informe de aceptación de oferta.	
Responsable	Actividad

Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Indagar sobre las Licitaciones relacionadas con prendas de vestir en los periódicos o en la página web de "Comprasal".
	Verificar fecha y lugar de la venta de las bases de licitación.
	Solicitar al encargado de atención al cliente el dinero necesario para comprar las bases de licitación utilizando el formato "solicitud de efectivo"
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Entregar cantidad solicitada al encargado de licitaciones.
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Comprar las bases de licitación en la fecha y hora indicadas.
	Presentar recibo de la compra de las bases de licitación al encargado de atención al cliente
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Anexar recibo a "solicitud de efectivo" y archivar.
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Revisar las Bases de Licitación y completar el formulario de "recepción de pedido" para enviarlo al encargado de compras y logística para que realice la respectiva cotización de materiales e insumos.
Coordinador de producción	Completar formulario "Cotización de materiales e insumos" auxiliándose de la tabla "Consumo por tallas" para determinar la cantidad de tela requerida para el pedido y la tabla de "requerimientos de insumos por prenda" para determinar la cantidad de insumos del pedido.
	Cotiza vía telefónica, fax o correo electrónico el precio de la materia prima e insumos requeridos para el pedido
	Envía formularios de "recepción de pedido" y "Cotización de materiales e insumos" a Planificador de la producción
Coordinador de producción	Determina el costo de MOD, los CIF estimados, fecha posible de entrega y coloca datos en formulario de "Recepción de pedido". Luego envía ambos formularios al Vendedor o encargado de atención al cliente.
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Preparar detallada y ordenadamente la documentación requerida en las bases de licitación.
	Presentar oferta en la fecha, hora y lugar indicados.
	Dar seguimiento al proceso de licitación.
	Si la oferta es aceptada, enviar informe a planificador de la producción anexando especificaciones técnicas y formularios de "recepción de pedido" y de "cotización de materiales e insumos".

Tabla 271 Procedimientos para participación en licitaciones

PROCEDIMIENTO DE COMPRA DE MATERIALES E INSUMOS

ASOCIACION COOPERATIVA DE PRODUCCION INDUSTRIAL "ACOPANCHI"	
NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO: Compra de materia prima e insumos	OBJETIVO: Adquirir la materia prima e insumos con la calidad, cantidad y tiempo deseados.
INICIO: Elaboración de orden de trabajo	FIN: Introducir datos de compra al Sistema de Información
PRODUCTOS DEL PROCEDIMIENTO: Orden de trabajo, Cotización de materiales e insumos con firma y sello de recibido, Control de recepción de materia prima.	
Responsable	Actividad
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Elaborar orden de trabajo en base a la cotización aceptada por el cliente o a las especificaciones técnicas de las bases de licitación utilizando el formulario "Orden de Trabajo".
	Enviar al encargado de compras y logística la Orden de Trabajo junto con el formulario de "Cotización de materiales e insumos".
Coordinador de producción	Contactar a proveedores de materia prima e insumos para hacer efectiva las cotizaciones realizadas, acordando los detalles de entrega (fecha, hora, lugar, etc.) y condiciones de pago.
	Recibir el pedido en base al listado del formulario "Cotización de materiales e insumos" chequeando cada material recibido y comparando con factura. Si el pedido está completo solicitar al coordinador de calidad que realice inspección respectiva, caso contrario informar al encargado de compras para realizar el reclamo respectivo.
Inspector	Realizar Inspección y completar el formulario de "Control de recepción de materia prima".
Coordinador de producción	Si el pedido cumple con la calidad solicitada, informar al encargado de logística para firmar de recibido, caso contrario informar al encargado de compras para realizar el reclamo respectivo.
Coordinador de producción	Archivar Formulario de "Control de recepción de materia prima".
Coordinador de producción	Firmar de recibido al proveedor y luego completar la casilla exclusiva del formulario "Cotización de materiales e insumos".
	Enviar orden de trabajo a Coordinador de Producción y archivar formulario de "cotización de materiales e insumos" enviando copia al encargado de compras anexada a la factura.
	Realizar el pago de materia prima e insumos en el modo acordado. En el caso que el pedido no cumpla con lo acordado, realizar el reclamo respectivo hasta obtener lo acordado.
	Archivar ordenadamente las facturas.
	Introducir datos de compra de materiales al sistema de información.

Tabla 272 Procedimiento para compra de materia prima e insumos

PROCEDIMIENTO DE DESPACHO DE PRODUCTO.

ASOCIACION COOPERATIVA DE PRODUCCION INDUSTRIAL "ACOPANCHI"	
NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO: Despacho de producto	OBJETIVO: Despachar el producto de la manera adecuada garantizando la satisfacción del cliente
INICIO: Informar al encargado de Logística que el pedido está listo	FIN: Introducir datos de despacho al sistema de información.
PRODUCTOS DEL PROCEDIMIENTO: Orden de despacho firmada de "recibido" por el cliente	
Responsable	Actividad
Coordinador de producción	Informar al encargado de atención al cliente que el pedido está listo
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas	Revisar el pedido en comparación con la Orden de Trabajo.
	Si el pedido es correcto realizar la orden de despacho en base al formulario "Orden de Despacho". Si el pedido es incorrecto informar al Coordinador de Producción para realizar las correcciones respectivas.
	Entregar la Orden al despachador junto con la factura.
Coordinador de producción	Realizar la entrega del pedido y solicitar firma de "recibido" del cliente en la "Orden de despacho" y entregar factura.
	Entregar orden de despacho firmada al encargado de logística junto con la copia de la factura.
Coordinador de la unidad de mercadeo y ventas.	Archivar Orden de despacho firmada por el cliente y la copia de la factura.
	Introducir datos de despacho al sistema de Información

Tabla 273 Procedimiento para despacho de producto

3.8.5.11 COMPONENTE SOCIAL DEL MODELO

Para poder establecer una precedencia referente a un modelo que permita mejores condiciones de vida para cada uno de los habitantes del municipio de Panchimalco y así mismo preservando la cultura del municipio es necesario establecer políticas que permita postergar la sostenibilidad del modelo en el componente social, estas políticas y propuestas serán implementados por la autorización de la junta directiva de ACOPANCHI de R.L y debe estar bajo supervisión de la Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi

Políticas de género e igualdad:

La idea de establecer políticas de género e igualdad es equilibrar las oportunidades para cada una de las personas que busquen aplicar por formar parte del modelo y para eso se debe cumplir:

a) Utilizar un lenguaje no sexista: el lenguaje, en tanto construcción cultural, también reproduce las discriminaciones basadas en el género al utilizar expresiones sexistas o androcéntricas e incluso .

b) Garantizar la igualdad de oportunidades en la selección y promoción del personal: con el objetivo de evitar la discriminación basada en prejuicios construidos a través de valoraciones estereotipadas negativas de las capacidades de hombres y mujeres para desarrollar determinados trabajos u ocupaciones, es necesario garantizar la igualdad de oportunidades tanto a la hora seleccionar al nuevo personal, como a la de promocionar al personal ya incorporado.

c) Organizar el tiempo de trabajo de acuerdo con las necesidades de producción y las necesidades de las personas trabajadoras: El diseño de los lugares de trabajo y la organización de la estructura empresarial usualmente no tienen en cuenta que los ciclos vitales de las mujeres y de los hombres son diferentes. La vida laboral de los hombres tiene la forma de una U invertida: acceso al mercado de trabajo, ascenso profesional y bajada debida a la jubilación. En cambio, el ciclo vital de las mujeres tiene múltiples variaciones, debido a la maternidad, el cuidado de los hijos y de las personas dependientes.

d) Velar por una buena organización del tiempo: vinculada con la idea anterior, ésta hace referencia a aspectos organizativos internos, como el hecho de que se deben respetar, en la medida de lo posible los horarios de trabajo y, por lo tanto, por ejemplo, las reuniones deberían convocarse dentro del horario laboral.

e) Garantizar la igualdad salarial: cabe que el salario fijado para determinado lugar de trabajo, para el cual se requieren unas determinadas competencias y en el que se realizan unas funciones concretas, sea independiente del sexo de la persona que lo ocupa.

f) No discriminación a nivel de jornada laboral: esto significa que la jornada laboral no sea diferente entre hombres y mujeres, por el mero hecho de serlo. En este sentido, por ejemplo, es recomendable que, de cara a ocupar puestos de trabajo con sistema de jornada parcial, no se tenga en cuenta el sexo de la persona trabajadora y no se atribuyan directamente a las mujeres, como usualmente se constata.

g) Igualdad en otras condiciones de trabajo: la igualdad de oportunidades en las condiciones de trabajo no sólo tiene que ver con la duración de la jornada laboral, mencionada en el punto anterior, sino también con otras cuestiones como el tipo de contrato (son las mujeres las que tienen mayor contratación temporal), la organización del horario de trabajo y del trabajo por turnos (se "supone" que las mujeres no trabajan de noche, por ejemplo), etc.

h) Mostrar y fomentar actitudes para la igualdad: Las medidas y políticas de recursos humanos (RRHH) no deben ser diferentes para Guía para la incorporación de políticas de igualdad de género en el modelo hombres y mujeres, sino que se deben dirigir a ambos por igual. Así, por ejemplo, los permisos, las excedencias, la flexibilidad en los horarios, etc, deben ser medidas que se planteen, asuman y a las que se puedan acoger

tanto hombres como mujeres, sin suponer, por ejemplo, que si un hijo debe ir al médico será la madre quien lo acompañe. Las medidas de conciliación orientadas a mejorar la distribución personal del tiempo entre el trabajo y la vida privada deben dirigirse, adoptarse y promoverse para ser usadas por hombres y mujeres por igual.

Empleabilidad para personas de la tercera edad:

Después de jubilarse según lo establecido por el código de trabajo:

Se le permita al adulto Mayor a formar parte integral en el desarrollo del municipio de Panchimalco en el ámbito cultural, de emprendedurismo y ambiental, con el fin de permitir desarrollar la realización personal y formar parte integral de mejorar el Municipio de Panchimalco a través de:

Desarrollar talleres que le permitan capacitar al personal en el ámbito laboral (referente a técnicas de bordado) así como en el ámbito personal.

Impartir capacitaciones referentes a emprendedurismo, cultura y medio ambiente en escuelas y en los diferentes lugares del municipio de Panchimalco.

Becas:

De los fondos establecidos para educación se puede establecer un porcentaje para ser utilizado, en este caso sería un porcentaje no mayor al 30% para becas de los jóvenes, un 40% para la salud mental y programas de valores para los hijos de las asociadas, este fondo únicamente podrá ser gestionado por el común consenso de toda la junta directiva el programa de becas debe ser gestionado de la siguiente manera y debe ser establecido únicamente para estudio.

El subsidio gestionado puede ser otorgado de la siguiente manera:

100% Sera otorgado para el pago de estudio fuera del municipio en el área de estudios básicos y medios, únicamente para el pago de escolaridad y cuotas en su totalidad, aplica para gastos de transporte y materiales de estudio.

75 % será otorgado para el pago exclusivo de estudio interno del municipio y únicamente para el pago de escolaridad y cuotas en su totalidad, pero no aplica para transporte, si para materiales de estudio.

50 % Sera otorgado para el pago excepcional de pago de escolaridad y cuotas en su totalidad, no aplica para transporte ni para materiales de estudio.

Todos los porcentajes de becas serán aplicados para cualquier niño o joven de escasos recursos que quiera tener la intención de estudiar a partir de 7mo grado.

Apoyo a comunidades:

Al diseñar el modelo se busca que cada uno de los colaboradores puedan formar parte de todo el municipio y de zonas aledañas, toda la unidad operativa del modelo debe ser requisito que para poder formar parte de la empresa, adicional se debe tomar en consideración las iniciativas de permitir a cualquier persona formar parte del modelo, sin embargo esta debe mostrar interés por lograr un fin común o social, a partir de eso, con eso se busca como propuesta que se pueda acercar a las comunidades con alto índice de pobreza para poder proporcionar productos alimenticios básicos, así como campañas de salud entre otros estas iniciativas deben estar siendo evaluadas por la junta directiva de ACOPANCHI de RL

3.9 SUB SISTEMA DE CALIDAD

3.9.1 ACCIONES A REALIZAR EN EL CONTROL DE LA CALIDAD

En este apartado se pretende establecer de la calidad en los productos de elaboración artesanales y a base de textiles industriales, para el funcionamiento de este mismo se hará en 3 etapas el desarrollo de este sistema:

Línea producida	Etapas	Descripción	Tiempo de aplicación
Línea Artesanal	Fase 1 "A"	Formación en los fundamentos de la calidad en los procesos generales de confección de productos artesanales.	La fase durara por el año 1 de ejecución y el año 3
Línea Artesanal	Fase 1 "B"	Implementación de la calidad en los procesos generales.	La fase estará en ejecución desde la puesta en marcha del modelo de empresa
Línea Artesanal e industrial.	Fase 2 "A"	Formación de los fundamentos de la calidad en textiles industriales.	La fase estará en ejecución el 1 año de la implementación del modelo de empresa, pero deberá estar en constante capacitaciones para mejorar los controles de calidad
Línea Artesanal e industrial	Fase 2 "B"	Implementación de la calidad en los procesos generales.	La fase estará en ejecución el 1 año de la implementación del modelo de empresa, pero deberá estar en constante capacitaciones para mejorar los controles de calidad
Exportación**	Fase 3	Formación e implementación de la calidad en la confección de prendas de vestir artesanales para exportación.	La fase estará en ejecución desde el 5 año de la puesta en marcha del modelo de empresa, justo antes de implementar el modelo de exportación.

** En el mercado exportador se tomará en consideración simplemente las barreras arancelarias porque solo se exportará la línea artesanal.

Para el desarrollo de cada una de las fases, se debe conocer sobre cada uno de los procesos productivos del modelo de empresa y como depende de la calidad para su comercialización en un mercado con muchas variantes de competitividad.

En una empresa en el cual el proceso productivo depende en su mayoría de la elaboración de textiles artesanales debido a una cercanía con el potencial del municipio, no existen normativas o precedentes para medir la calidad, no obstante, el mantener un nivel de calidad puede decidir el éxito o fracaso dentro de un modelo de empresa en una economía de mercado.

En un modelo de empresa independiente del sistema bajo el que quiera funcionar, es necesario que un producto mantenga la esencia, y un aspecto atractivo para el futuro consumidor, es por eso que es imprescindible, evaluar que es calidad, y como forma parte dentro del proceso productivo de la empresa.

3.9.2 LINEA DE PRODUCCIÓN ARTESANAL.

Para la línea de producción artesanal es importante tomar en consideración de lo que representa la calidad en un mercado solidario tomando como resultado la premisa de la búsqueda de la eficiencia en la gestión económica en el cual se evalúa todo el entorno productivo, ya que una buena articulación entre cada una de

los entornos productivos da un valor agregado, debido a que en un producto que incluya textiles artesanales, la imagen de los productos cuenta, porque no solo genera un producto si no una historia.

Para poder establecer las bases de una línea de producción artesanal es necesario definir que es la calidad, y cuáles son las acepciones que se deben tomar en cuenta:

Calidad se le denomina al conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas. La calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades. Adoptando un punto de vista de la calidad de producción, esta podría denominarse como la conformidad relativa con las especificaciones, a lo que al grado en que un producto cumple las especificaciones del diseño, mayor su calidad.

Debido a la competitividad existente el mercado, es de vital importancia lograr un nivel satisfactorio de calidad en la confección de las prendas a un bajo costo. Dicho control de calidad debe ir inmerso en todo el proceso de confección, comenzando desde la limpieza, el orden en el área de confección, selección de los insumos, proceso productivo y finalizar cuando la prenda llega al cliente y satisface sus necesidades y expectativas

Para tener un mejor concepto de calidad, las personas integrantes de la Empresa Solidaria deben analizar que:

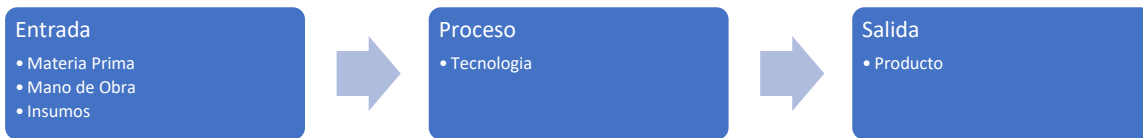


Luego de analizar cada una de las concepciones de calidad es necesario diseñar cada uno de los posibles controles dentro del proceso de elaboración de prendas de vestir que incluyan textiles artesanales porque si se establece un estándar de trabajo para esta línea de producción en la cual se tiene como objetivo ser el más competitivo dentro de una economía de mercado.

3.9.3 PLAN DE CALIDAD

Para el plan de calidad se estima conveniente que se detalle que para la primera fase de implementación no existe un control sobre el producto terminado en si sobre la faceta artesanal, pero si se debe mantener con un riguroso control sobre la faceta industrial del proceso de elaboración de un producto.

Para poder evaluar cada los procedimientos se debe evaluar el modelo como sistema y establecer controles al inicio de cada uno de los procesos:



3.9.4 CONTROLES EN LA ENTRADA:

3.9.4.1 CONTROL DE LA COMPRA:

- Evaluaciones de los proveedores: mediante esto se propone los criterios y registros de selección y evaluación de los proveedores en función de sus capacidades para suministrar productos de acuerdo con los requisitos de su empresa.
- Fuentes aprobadas por el cliente: si está especificado en el contrato, a través de las especificaciones, en la compra producto materiales o servicio de fuentes aprobadas por el cliente.
- Información de compras: mediante esto se define los documentos de manera en que se asegure que contienen los productos que compra, el peso, los requisitos, la aprobación o calificación del producto, los procedimientos, los equipos y el personal.
- Verificación de los productos comprados: se debe llevar a cabo la verificación en las instalaciones del proveedor con un chequeo detallado donde se encuentra la circulación del producto y el servicio.

3.9.4.2 CONTROL DEL PRODUCTO EN LA RECEPCIÓN:

Para la recepción del procedimiento es el siguiente:

- Recepción y evaluación de los datos estadísticos del proveedor
- Inspección de cada uno los productos recibidos
- Evaluar el proveedor basado en muestreos según el desempeño de la tela

Para seguir el proceso se debe evaluar la recepción de materia prima

3.9.4.3 CONTROL DE CALIDAD EN RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA

El inspector de la calidad se ha realizado de dos formas una en función de la materia prima y otra en función de los insumos debido a que las características de estas serán en función de los productos y diseños que se han de realizar y se detalla a continuación los controles en las telas.

3.9.4.4 CONTROL DE CALIDAD DE ESPECIFICACIONES TECNICAS DE LAS TELAS

Se presentan los indicadores que los tejidos que los proveedores deberán presentar:

3.9.4.5 COMPOSICIÓN DE LAS FIBRAS DE LA TELA

Se tiene que consultar la composición de cada referencia en la ficha técnica y en el tiquete de cada rollo. La composición se refiere a qué tipo de fibras componen la tela y en qué porcentaje se presentan.

Todas las telas deben de expresar su composición indicando el porcentaje de las fibras existentes en el tejido. Por ejemplo, si un tejido es solo de una fibra, se especifica algodón 100% o nylon 100%; Si tiene más de una fibra se especifican todas las fibras y sus porcentajes de mayor a menor.

Esto se realiza con fines de clasificación y evitar reprocesos en el producto final por lo que la persona encargada de la recepción de la materia prima debe verificar el cumplimiento de la composición y restricciones de la tela



Ilustración 68: Tiquete de composición de Tela

3.9.4.6 EL PESO O GRAMAJE O DENSIDAD SUPERFICIAL DE UNA TELA RECIBIDA.

El peso de un rollo de tela tendrá que ser expresa en gramos/metro² o en onzas/yarda² por parte del proveedor y como empresa se tendrá que seleccionar al azar 3 rollos de telas al azar solamente si el lote pedido de materia prima excede los 30 rollos para obtener un promedio de tolerancia de $\pm 5\%$ esto evaluado según normas en el cual se pesara una yarda o metro de tela, y se exigirá el cumplimiento de contrato por parte de los proveedores.

3.9.4.7 ANCHO DE LA TELA RECIBIDA

El ancho de una tela es la distancia que hay de orillo a orillo o, sin orillos (ancho útil), expresado en centímetros o metros y tiene una tolerancia de $\pm 2\%$ esto debe ser expresado en la ficha técnica del rollo de tela recibido por el proveedor y se realizara una inspección con cinta métrica del cumplimiento de 3 rollos de telas seleccionados al azar solamente si el lote pedido de materia prima excede los 30 rollos

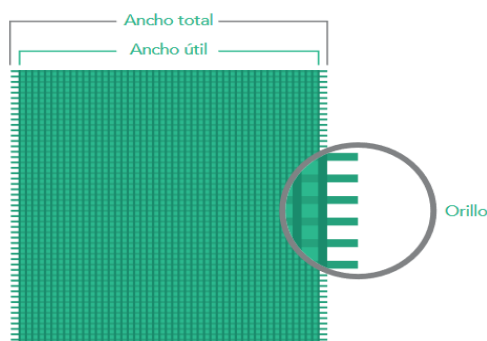


Ilustración 69: Ancho de un Tejido

3.9.4.8 CAMBIO DIMENSIONAL EN LA TELA

Se refiere a los cambios que sufren las telas a lo largo y a lo ancho cuando son sometidas a condiciones específicas de lavado. El tipo de fibras, las torsiones del hilo, los procesos de acabados, entre otros, determinan el cambio dimensional que puede ser de encogimiento o de alargamiento.

Evaluar el cambio dimensional en los tejidos es de vital importancia para los confeccionistas, ya que al establecer cuánto encoge una tela por la acción del lavado, pueden tomar medidas correctivas a la hora de trazar, cortar y confeccionar una prenda, pero solo se tomará en consideración en un inicio del desarrollo de la planta al momento del planchado de la prenda



SOLIDEZ DEL COLOR DE LA TELA (Solo aplica para telas teñidas y estampadas, no aplica para los tintes naturales.)

La solidez es la resistencia del color de las telas a diferentes agentes a los que puede estar expuesta durante la fabricación y uso final. Es vulnerable a pérdidas de color de acuerdo a su uso final, como lavados caseros, exposición a la intemperie, roce con otras superficies, contacto con el sudor, entre otras.

Para medir la solidez del color en los textiles se utilizan dos parámetros:

Cambio de color: el cambio de color se puede dar en la claridad y debe ir acorde al código de color solicitado al proveedor, así se realizará una inspección visual a cada uno de los rollos en función del catálogo de colores solicitados, para la inspección las especificaciones de la tela deben contener una muestra del color en función del catálogo y que si el lote solicitado excede de los 30 rollos se realizara inspección 3 rollos escogidos al azar para verificar el cumplimiento de lo mismo

En la evaluación se califica el contraste visual entre la muestra ya procesada y una muestra de la tela sin procesar, por lo que no debería existir ningún contraste entre el color de la prenda y el color del proveedor solicitado

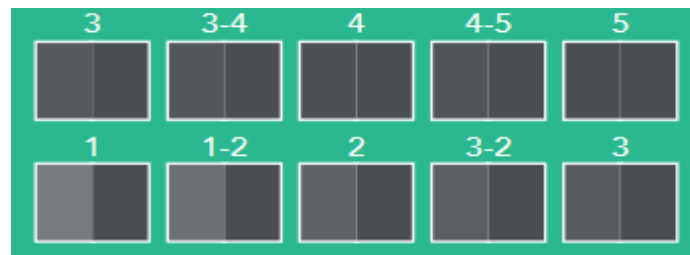


Ilustración 70: Cambios de color en tejidos

Manchado de telas adyacentes o testigos: es la transferencia de color de la tela lavada a la tela que acompaña el lavado. En la evaluación se califica el contraste visual de la tela adyacente o testigo.

La calificación va desde 5, que indica no contraste (excelente) hasta 1, que indica gran contraste (malo), analizado con una escala de grises.

Si el contraste es demasiado evidente es decir de 3 se evaluará el aceptar o rechazar el lote pedido al proveedor comparando la paleta de colores del catálogo y el lote pedido

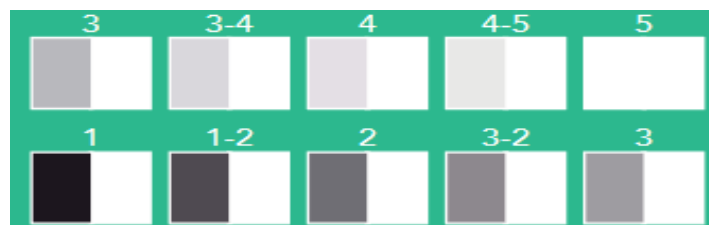


Ilustración 71: Manchado de telas adyacentes o testigo

3.9.4.9 LOTIFICADO (EVALUACIÓN DE TONOS)

La lotificación es la agrupación de los rollos del mismo lote de producción de acuerdo al tono. Esta agrupación se hace según la intensidad y el matiz para orientar en qué orden o secuencia debe ser cortada la tela.

Se evalúan 2 aspectos:

Si los tonos de color no difieren demasiado del catálogo de colores y por lo que se comparan, los colores especificados para la prenda del cliente con los catálogos de los proveedores, para la solicitud de lotes de tela demasiado altos, por lo que esto definiría el pedido y la recepción del lote de materia prima.



Ilustración 72: lotificado (evaluación de tonos)

Se evalúa la variación de tono entre el inicio-final del rollo esto para evaluar el cumplimiento del pedido del proveedor y si este no envía materia prima defectuosa, se toma en consideración que para la aceptación del lote que no exceda los 30 rollos solo se tomara en consideración 2 rollos al azar en el cual se inspeccionara de forma visual la uniformidad del tono dentro de todo el rollo, evaluando el costado y las puntas de la tela.

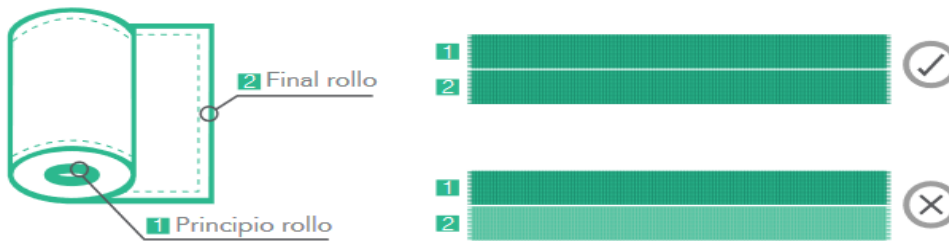


Ilustración 73: variación de tono entre el inicio-final del rollo

3.9.5 CONTROL DE CALIDAD EN EL PROCESO:

Para garantizar la calidad durante el proceso, se realizan mediante las acciones que se deben el análisis de prevención y luego de acciones correctivas, en la parte de la maquinaria, también se debe tomar en consideración fomentar estrategias de calidad que promuevan entre todos los miembros del modelo de empresa una cultura de calidad y orden, haciendo que la creación de valor sea por parte de cada uno y no por parte de un agente externo

3.9.6 RESPONSABILIDADES DE LA DIRECCIÓN:

3.9.6.1 GESTION DE LOS RECURSOS:

Consejo de administración se debe comprometer, a determinar y proporcionar, en el momento adecuado, los recursos necesarios para implementar cada uno de las mejoras en los procesos de gestión de la calidad y para lograr la satisfacción del cliente.

3.9.6.2 RECURSOS HUMANOS:

Todos los miembros del modelo de empresa no solo deben tener responsabilidades definidas si no debe tener una base de educación aplicable, y fomentar habilidades.

3.9.6.3 COMPETENCIA, TOMA DE CONCIENCIA Y FORMACIÓN

El consejo de administración debe tomar en consideración en cada uno de los procesos de elaboración de prendas de vestir:

- Determinar las necesidades de competencia para el personal que realizan las actividades y que afectan a la calidad de los productos.
- Proporcionar la formación para satisfacer dichas necesidades.
- Evaluar la eficacia de la formación proporcionada y contrastarla con el mercado.
- Fomentar y asegurar la consciencia de la relevancia e importancia de sus actividades y que contribuyen a la consecución de los objetivos de calidad.

Para describir cada uno de los elementos antes mencionados se debe tomar en cuenta:

- La formación: Todos los miembros deben disponer de la calificación requerida por el puesto de trabajo que se le ha asignado prestando especial atención a la satisfacción de los requisitos del cliente.
- Formación de trabajo en equipo: Se debe fomentar el trabajo como grupo, incluso si se trata de personal provisional o subcontratado, sobre cualquier puesto de trabajo nuevo debido a que para el desarrollo de la calidad es un trabajo continuo y debe ser un trabajo de todos.
- Motivación del personal: La junta de vigilancia y el consejo administración debe velar por establecer e implementar la sistemática para motivar a los empleados en el desarrollo de sus actividades e indirectamente lograr los objetivos de calidad, debido a que no se trata de establecer los intereses de oportunidad sobre los intereses de los miembros, además se debe promover el conocimiento de la calidad y la tecnología a través de toda la organización

3.9.6.4 AMBIENTE DE TRABAJO:

- El consejo de administración debe gestionar los factores físicos y humanos del entorno de trabajo necesarios para lograr la conformidad de los miembros y así poder adecuar el control de operaciones de la producción:
- Es necesario la seguridad del personal:
Mediante esto es necesario evaluar los requisitos de seguridad del producto, así como los medios para reducir al mínimo los riesgos potenciales para los empleados, en particular en las actividades del proceso de fabricación.
- Limpieza de las instalaciones: se debe establecer las exigencias de orden, limpieza y mantenimiento de acuerdo a las necesidades del proceso.
- Control en l

Con la aplicación de los elementos del fomento de la calidad estratégica, se podrían obtener los siguientes beneficios:

- - Ayudar al operario a adquirir autodisciplina.
- - Destacar los tipos de desperdicios que existen en el trabajo.
- - Señalar productos con defectos y excedentes de inventario.
- - Reducir los movimientos innecesarios.
- - Reducir los accidentes de trabajo.
- - Mejorar la eficiencia en el trabajo.
- - Reducir los costos de operación.

3.9.7 POLÍTICAS DE CALIDAD:

Para el desarrollo de la calidad se garantiza mediante el cumplimiento de nuestras políticas de calidad en cuanto a la satisfacción del cliente.

Nuestra política de calidad se manifiesta mediante nuestro firme compromiso con los clientes de satisfacer plenamente sus requerimientos y expectativas, para ello garantizamos impulsar una cultura de calidad basada en los principios de honestidad, liderazgo y desarrollo del recurso humano, solidaridad, compromiso de mejora y seguridad en nuestras operaciones.

- INTEGRIDAD: Compromiso sincero y permanente de practicar una relación honesta y confiable.
- RESPONSABILIDAD: Trabajar con excelencia los asuntos encomendados, velando por la efectividad personal y de equipo en el logro final de resultados.
- ESPÍRITU DE SERVICIO como valor cultural maestro de nuestra empresa.
- CREATIVIDAD E INNOVACIÓN Anticipamos las necesidades y deseos de nuestros clientes, compañeros y accionistas, para crear formas nuevas y rentables de satisfacción.

3.9.7.1 POLÍTICAS INTERNAS DE CALIDAD.

- a) En el caso de materia prima y materiales, se procederá a realizar una inspección de estas, realizando un muestreo del 10% de los productos, los cuales se ajustarán de acuerdo a las condiciones específicas de la materia que se revisa. Si de este 10% el 1% de los productos inspeccionados es defectuoso, el lote se rechazará, de lo contrario se recibirá.
- b) Si el producto que se recibe no cumple con las especificaciones dadas por la empresa se rechazará el lote o pedido.
- c) Se debe llevar un control dentro del proceso en los puntos críticos de este, de manera que los productos resultantes satisfagan las necesidades de los clientes, cumpliendo con los requerimientos de calidad de la empresa.
- d) En el caso de conflictos críticos con los clientes, quedará a discreción del Gerente de Ventas la resolución del mismo, teniendo siempre en cuenta que el cliente quede satisfecho y la cooperativa libre de perjuicio.

3.9.7.2 POLITICAS DE CALIDAD PARA LOS TEÑIDOS DE AÑIL

Los factores que intervienen en la buena calidad de los teñidos de añil son:

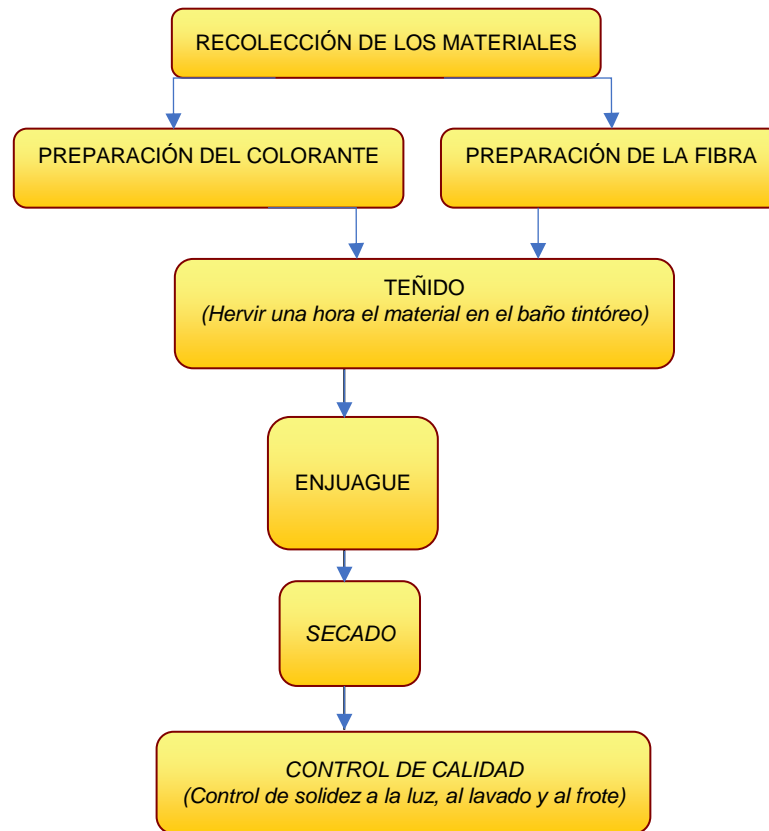


Ilustración 74 Flujo de calidad tintes naturales

Estos elementos deben ser los adecuados y estar en buenas condiciones; de lo contrario, el teñido no será de buena calidad.

Es por eso que se deben seguir las siguientes políticas para la buena calidad de los teñidos de añil:

RECOLECCIÓN DE LOS MATERIALES

- Se deberá solicitar a los proveedores las especificaciones técnicas de los productos a comprar y garantizar que sean de buena calidad.

PREPARACIÓN DEL COLORANTE

- El lugar de trabajo deberá estar en orden y limpio antes de comenzar la preparación del colorante.
- Se deberá documentar todas las fórmulas de los colorantes a usar y monitorear su proporcionalidad.

PREPARACIÓN DE LA FIBRA

- El lugar de trabajo deberá estar en orden y limpio antes de comenzar la preparación de la fibra.
- Es recomendable que las fibras estén mojadas por completo antes de teñirse.
- Las fibras que se van a teñir deberán estar limpias de impurezas para que pueda retener mejor el colorante, en el caso no lo estén se recomienda lavarlas con agua tibia y jabón en cantidades suficientes para un lavado normal.

- Los recipientes donde se colocará las fibras y el colorante deberán ser de barro o material no reactivo, de preferencia.

TEÑIDO

- La mayoría de los tintes naturales requieren de ciertos fijadores o asistentes para poder teñir. Estas sustancias son denominadas mordientes, las mismas que pueden ser de origen natural o químico, y facilitan la fijación del tinte a la fibra. Asimismo, funcionan como elementos que otorgan uniformidad y brillo al color. Estos fijadores se colocarán en la fibra previamente teñida en agua tibia. El objetivo de este procedimiento es cambiar la tonalidad del color o reforzar la solidez al lavado.

ENJUAGUE

- Se debe enjuagar la tela teñida en agua tibia hasta que el agua salga totalmente limpia.

SECADO



- Se deberá someter la tela a teñir a los tiempos de secado estipulados en los diagramas de proceso estipulados en este diseño técnico.
- El secado deberá ser en un lugar con sombra, en ningún momento deberá ser expuesto directamente al sol.
- Las telas teñidas en proceso de secado no deberán dejar expuestas al medio ambiente en horas no laborales
- El lugar designado para el secado deberá ser ventilado.

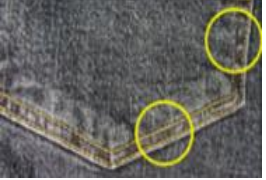



CONTROL DE LA CALIDAD






- Se deberá tomar una muestra de telas teñidas y proceder a lavarlas, garantizando que las telas no se destiñan, en el caso esto suceda, significará que el proceso ha fallado y deberán investigarse los motivos y tomar acciones correctivas.
- Deberá verificarse la uniformidad del color a lo largo de toda la tela teñida. De no ser igual deberá someterse a un reproceso.



3.9.8 CALIDAD DE LOS PRODUCTOS

Para los controles realizados en la salida se debe tener un punto de referencia de lo que no se puede realizar en la elaboración de una prenda de vestir.

Tipo de defecto.	Representación de la falla.	Descripción.	Acciones a realizar
PUNTADAS SALTADAS		<p>Esto es causado por el dispositivo de formación de la puntada en la máquina que no alcanza la lazada, durante le formación de la puntada, causando el que esta sea defectuosa. Esto causará el que la costura se desbarate, cuando es un tipo de puntada echa con corchete, este prenda de vestir no merece ser de primera calidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1- Use una mejor calidad de hilo. Esto tal vez incluye el elegir un hilo de mayor calidad, diseñado para minimizar las interrupciones de las costuras. (Ver la Guía de Selección de Hilos y/o Minimizando las Roturas del Hilo y las Puntadas Saltadas). 2- Asegurar el mantenimiento y ajuste apropiado de la máquina de coser. 3- Asegurarse que la máquina sea apropiadamente mantenida y ajustada para el tipo de tela y de operación de costura. (Ver la Lista de Revisión para el Mantenimiento de la Máquina) 4- Observar las técnicas apropiadas de manejo del material de parte de los operadores.
BOTONES DESCOSIDOS		<p>Este error muy común es porque no se realiza el corte adecuado del excedente del hilo del proceso de colocación del botón, lo cual puede ocasionar que este se caiga, esta prenda necesita reprocesos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1- Usar un hilo de calidad para minimizar las puntadas saltadas; 2- Especificar que se peguen los botones con máquinas botoneras de puntada de doble pespunte, en lugar de las de puntada de cadeneta de un solo hilo.
CASE DE RAYAS		<p>Este error puede suceder porque no realizan sujeción previamente de las partes a unir, y solamente realizan el proceso de costura, este prenda de vestir no merece ser de primera calidad</p>	<p>Minimizando las fallas de la costura - tela:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Reforzar los puntos más expuestos con remates. Asegurarse que los remates sean del largo y el ancho apropiado para la aplicación; 2- Cerciorase que los patrones de medidas hayan sido diseñados en forma exacta 3- Asegurarse que haya sido usada la construcción ideal de costura.

<p>COSTURAS ASIMETRICAS</p>		<p>Este defecto se puede dar debido a malas prácticas del operario y no seguir las guías de costura</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1- Asegurar el mantenimiento y ajuste apropiado de la máquina de coser 2- Asegurarse que la máquina sea apropiadamente mantenida, y ajustada para el tipo de tela y de operación de costura. (Ver la Lista de Revisión para el Mantenimiento de la Máquina) 3- Observar las técnicas apropiadas de manejo del material de parte de los operadores.
<p>COSTURAS REVENTADAS</p>		<p>Donde el hilo en la costura se ha roto dejando una abertura en la línea de la costura. Causado por:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-Puntada inapropiada para la Aplicación 2-Tensión inadecuada del hilo para la Costura 3-Insuficientes puntadas por pulgada. 	<ol style="list-style-type: none"> 1- Use una mejor calidad de hilo. Esto tal vez incluye el elegir un hilo de mayor calidad, diseñado para ejecutar una mejor calidad de costura. 2- Usar la dimensión apropiada del hilo para la aplicación;
<p>COSTURAS CON OJOS</p>		<p>El error contrario a las costuras reventadas esto se debe a que no hay ninguna tensión sobre el hilo superior esta prenda de vestir no merece ser de primera calidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1- Usar una calidad de hilo con características consistentes de fricción; 2- Balancear apropiadamente la puntada de forma que el hilo de la lazada no se suelte, la lazada de la aguja debe quedar sobre la mitad de la próxima lazada en el revés de la costura.
<p>COSTURA REPISADA</p>		<p>Si esto ocurre en las puntadas de la parte superior, entonces la costura no parece ser de mercancía de primera calidad. Esto es causado por:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-El hilo se revienta o se acaba durante la costura 2-Cortes o daños causados a las puntadas durante el subsecuente de los productos terminados 	<ol style="list-style-type: none"> 1- Use una mejor calidad de hilo. Esto tal vez incluye el elegir un hilo de mayor calidad diseñado para minimizar las interrupciones de las costuras. (Ver la Guía de Selección de Hilos y/o Minimizando las Roturas del Hilo y las Puntadas Saltadas) 2- Asegurar el mantenimiento y ajuste apropiado de la máquina de coser. 3- Asegurarse que la máquina sea apropiadamente mantenida, y ajustada para el tipo de tela y de operación de costura. (Ver la Lista de Revisión para el Mantenimiento de la Máquina) 4- Observar las técnicas apropiadas de manejo del material de parte de los operadores.

EMPATE DE COSTURAS		<p>Este defecto se puede dar debido a malas prácticas del operario y no seguir las guías de costura, este prenda de vestir no merece ser de primera calidad</p>	<p>Minimizando las fallas de la costura - tela:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Reforzar los puntos más expuestos con remates. Asegurarse que los remates sean del largor y el ancho apropiado para la aplicación; 2- Cerciorase que los patrones de medidas hayan sido diseñados en forma exacta 3- Asegurarse que haya sido usada la construcción ideal de costura.
PUNTADA SUELTA		<p>El error contrario a las costuras reventadas esto se debe a que no hay ninguna tensión sobre el hilo superior y mucha tensión en el hilo inferior</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1- Usar un hilo de calidad con características consistentes para la fricción. 2- Balancear la puntada apropiadamente de forma que el hilo de la aguja y el de la bobina se encuentren en el centro de la costura. 3- Empezar siempre chequeando la tensión del hilo de la bobina para ver si ha sido graduada correctamente, de forma que tenga el mínimo de tensión requerida para obtener una puntada balanceada.
COSTURA ONDULADA		<p>Este defecto puede surgir debido a que la tela es demasiado sensible a la tensión otorgada por los hilos</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1- Si las maquinas son equipadas con impelente/impulsor de diferencial, graduar estos apropiadamente para el tipo de tela; 2- Usar presión mínima del pie prénsatelas durante la costura; 3- Observar las técnicas apropiadas de manejo del operador. Si la tela es estirada demasiado por el operador durante el proceso de la costura, esto causará el problema.
HUECO		<p>Este defecto puede surgir debido a que la tela es demasiado sensible a la tensión otorgada por los hilos este prenda de vestir no merece ser de primera calidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1- Asegurarse de que haya sido usada la dimensión y el tipo apropiado de aguja y de hilo para la tela. 2- Asegurarse de que la tela haya sido almacenada apropiadamente para evitar el secado excesivo y que haya sido terminada apropiadamente. 3- Chequear con su fabricante de telas.
PELLIZCO		<p>Este defecto se puede dar debido a malas prácticas del operario y no seguir las guías de costura, esta prenda de vestir no merece ser de primera calidad</p>	<p>Minimizando las fallas de la costura - tela:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Reforzar los puntos más expuestos con remates. Asegurarse que los remates sean del largor y el ancho apropiado para la aplicación;

			<p>2- Cerciorase que los patrones de medidas hayan sido diseñados en forma exacta</p> <p>3- Asegurarse que haya sido usada la construcción ideal de costura.</p>
PRENDA VIRADA		<p>Este error puede suceder por que no realizan sujeción previamente de las partes a unir, y solamente realizan el proceso de costura esta prenda de vestir no merece ser de primera calidad</p>	<p>Minimizando las fallas de la costura - tela:</p> <p>1- Reforzar los puntos más expuestos con remates. Asegurarse que los remates sean del largor y el ancho apropiado para la aplicación;</p> <p>2- Cerciorase que los patrones de medidas hayan sido diseñados en forma exacta</p> <p>3- Asegurarse que haya sido usada la construcción ideal de costura.</p>
COSTURAS ABIERTAS		<p>Este defecto puede surgir debido a que la tela es demasiado sensible a la tensión otorgada por los hilos, esta prenda de vestir no merece ser de primera calidad</p>	<p>Minimizando las fallas de la costura – deslizamiento de la costura:</p> <p>1- considerar el cambio del tipo de construcción de la costura al tipo de construcción francesa</p> <p>2- Incrementar el ancho de la costura o el margen de la misma en la orilla;</p> <p>3- Optimizar las puntadas por pulgada;</p> <p>4- Contactar su proveedor de telas.</p>

La calidad en las prendas de vestir no solo se mide mediante el tipo de tela o la ausencia de los defectos por lo que se debe tomar en consideración la calidad de la costura, esto se mide contabilizando las puntadas por pulgada. Cuando se están escribiendo las especificaciones de una prenda, se debe de especificar la cantidad apropiada de puntadas por pulgada (PPP) que deben ser usadas en el producto de costura. Porque la cantidad de puntadas por pulgada puede tener influencia directa en lo siguiente:

- 1) la resistencia de la costura.
- 2) la apariencia de la puntada.
- 3) la elasticidad de la costura en telas elásticas.

Cuando esté estandarizando las puntadas por pulgada, usted se debe de tener en cuenta que entre más puntadas por pulgada se usen en la costura, más largos serán los ciclos para terminar la misma.

3.9.9 ACCIONES PREVENTIVAS Y CORRECTIVAS:

3.9.9.1 ACCIONES PREVENTIVAS EN EL ALMACENAMIENTO DE LA TELA

Para evitar estos problemas se recomienda (como se mencionó en el almacenamiento del transporte) tener:

- Evitar el engolamiento ya que puede ocasionar por problemas de almacenamiento.
- La acomodación de los rollos debe ser según su tamaño (grandes por debajo de pequeños, tipo pirámide).
- Los rollos de tela no deben estar parados sobre los extremos, deben de estar acostados.

- Los rollos de tela almacenados no deben estar cruzados en “leña” sino uno al lado del otro.

Además de tener este correcto almacenamiento, se debe de garantizar:

- Conserve los rollos en su empaque plástico.
- Almacene en un espacio cubierto a temperatura ambiente y sin humedad.
- Evite almacenamientos prolongados, bajo la luz directa del sol o luz artificial, ya que pueden ocasionar daños en la tela.
- Utilice estibas que cubran el 100% del ancho de la tela para evitar que se cuelguen las puntas y que se talle.
- Cargue o descargue los rollos evitando arrastrarlos o golpearlos en los extremos.
- Evalúe las condiciones de la tela, el plástico y el tubo en el momento de la recepción de la tela.
- Limpieza: elaborar y cumplir un plan de limpieza frecuente evitará una infestación y será más fácil detectarla, si aparece. Los textiles sucios son más atractivos para los insectos que los limpios. El polvo, la suciedad, cualquier fuente de proteína es utilizada por los insectos para alimentarse. Hay que tener especial cuidado con la bolsa de la aspiradora. Todo material proteico que contiene pelos, hilachas, restos de comida, insectos muertos, etc., es una fuente de alimento para los escarabajos de las alfombras y las polillas de ropa que pueden dañar los textiles.
- Mantener las paredes exteriores del edificio libre de plantas con el propósito de reducir el hábitat de las plagas y facilitar la inspección estructural del mismo.



3.9.9.2 ACCIONES PREVENTIVAS DE LOS PROCESOS

El aseguramiento de la calidad implica la coordinación necesaria para acciones preventivas como las siguientes:

Mantenimiento preventivo programado de la Maquinaria de confección.

El mantenimiento que se les hace a las máquinas utilizadas en la industria de la confección es sencillo, ya que solo requieren de limpieza y cambio de aceite

ACTIVIDAD	INSUMO	FRECUENCIA DE REALIZACION	DURACIÓN
Limpieza	-	1 vez por semana	15 min
Cambio de aceite	Aceite mineral	1 vez cada 3 meses en máquinas plana 1 vez cada mes en máquinas overlock	-

Cada máquina utiliza ¼ de galón de aceite mineral.

Mantenimiento preventivo programado de los equipos e instrumentos relacionados directamente con la calidad del producto.

Este mantenimiento debe ser realizado en periodos mensuales.

El cumplimiento de los requerimientos del cliente en la calidad de los productos, lo cual implica tener una ficha técnica en cada modelo con todas las especificaciones técnicas de tejido, costura y acabado.

Entre los beneficios que se obtendrían tomando en consideración estas acciones preventivas están:

- ✓ Reducción de paradas de máquinas y/o trabajadores.
- ✓ Aumento de la vida útil de los productos.
- ✓ Prevención de reparaciones mayores y/o más costosas.
- ✓ Disminución de accidentes.
- ✓ Confiabilidad y uniformidad en la calidad de las prendas de vestir
- ✓ Costuras más exactas y precisas.
- ✓ Reducción del tiempo de las operaciones.

3.9.9.3 ACCIONES CORRECTIVAS

Las acciones correctivas, se realizan para corregir defectos, siempre y cuando nos permita recuperar la prenda, de lo contrario será clasificada como prenda de “segunda”. Entre las acciones correctivas más comunes en el proceso de confección están:

Tratamiento de manchas, desmanchar las prendas de forma adecuada, identificando el tipo de mancha y usando el desmanchador apropiado para cada caso.

Tensiones ajustadas y/o suelta, en este caso debería consultarse con el coordinador de la producción para realizar el cambio de talla a una inmediata superior o inferior según sea el caso. Estos cambios deben ser mínimos y no pasar del 2% del total de la orden de producción.

Mantenimiento correctivo, las fallas más comunes en las máquinas son la quebradura de agujas o de otras piezas mecánicas. En el caso de quebradura de agujas, la máquina es reparada por el Encargado de Mantenimiento, quien hace el reemplazo de la aguja en un tiempo máximo de 7 min. Cuando la máquina presenta daño mayor en otras piezas mecánicas que requieran de torno o soldadura, la máquina será retirada del área de confección para reparar la pieza dañada. Esta reparación se realiza en un tiempo de 3 a 4 horas más 1 hora que requiere el Encargado de Mantenimiento de la empresa para armar la máquina.

3.9.10 LINEA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES:

Para la implementación de una fase 2 en donde se empieza a confeccionar línea de productos industriales es imprescindible tomar en consideración que el mercado es más competitivo que el mercado artesanal por lo cual las holguras o flexibilidad en el manejo del término de calidad es mucho más estrecha y esto puede definir la posteridad de la empresa dentro de este mercado más dinámico.

Por lo que es necesario tener en cuenta otros factores debido a que las exigencias de la presentación pueden ser muy altas dentro de los cuales se detallan a continuación:

3.9.10.1 ADAPTAR LOS RECURSOS A LOS PROCESOS:

Un aspecto primordial en la calidad es como se desarrolla el proceso de elaboración de prendas de vestir lo cual es una parte primordial es la tecnología, pero debido a que si se tecnifican los procedimientos puede

desplazar el recurso humano, lo que se pretende es adecuar los recursos humanos para mejorar la calidad de los productos, si no se perdería el sentido de desarrollo de una empresa con enfoque solidario.

3.9.10.2 IMPLEMENTAR PROGRAMAS DE MEJORA CONTINUA DENTRO DE LA PLANTA:

Esto se podría implementar desde el primer año en la implementación del modelo de empresa, pero resultaría demasiado complejo para el lanzamiento y existen otras prioridades en el recurso humano para el funcionamiento de la empresa, por lo que en la segunda fase cuando existe más personal, por lo cual se puede desarrollar un programa de mejora continua que facilite a los colaboradores del modelo de empresa mejorar los procesos, adaptarse y coordinar a futuro nuevas prácticas de confección.

3.9.10.3 EJECUTAR EL PLAN MEDIANTE UN COMITÉ DE CONTROL DE CALIDAD:

Se puede implementar el plan mediante un comité de control de la calidad este debe ser por cada uno de los miembros, por lo que se recomienda que este comité evalúe los productos terminados lo cual puede mejorar las condiciones para comercializar en un mercado competitivo.

3.10 SUB SISTEMA DE MANTENIMIENTO

El sistema de mantenimiento debe ser evaluado en función de las operaciones que se realicen dentro del modelo de empresa y al tener un tipo de tecnología predeterminada para cada operación, el tipo de maquinaria es plenamente industrial, por lo que para poder establecer un modelo de mantenimiento se ha optado por el Modelo condicional, el cual se debe realizar pruebas a que todo esté funcionando correctamente y si en un dado caso presenta inconvenientes se puede programar una intervención y el desarrollo del mantenimiento es subcontratando a un especialista, pero para poder diseñar un sistema de mantenimiento es necesario conocer los fundamentos en los cuales funciona este tipo de sistema.

Estructura de la máquina de coser:

El complejo mecánico en el que se integra la máquina de coser se divide en dos partes fundamentales: La bancada (soporte de la mesa) y el tablero; son los órganos sustentadores de la máquina. En la bancada están instalados los pedales con los que controla la puesta en marcha y paro del mecanismo motriz y la velocidad de éste. El tablero puede sustentarse bien sobre patas, a modo de mesa, o sobre la columna que arranca sobre la bancada, y que permite regular la altura de mesa. Este segundo caso es el más frecuente entre las máquinas industriales.

En el tablero se aloja la caja de accesorios y sustenta el cuerpo de la máquina o cabezal, que, atendiendo a las funciones que realizan, sus elementos componentes se dividen en dos grupos:

Transmisores y Operarios.

Grupo Transmisor:

- Poleas
- Correas
- Barras o árboles

Grupo Operario:

- La aguja
- Barra de la aguja
- Prénsatelas, barra de prénsatelas
- Tira hilos
- Discos tensores de los hilos
- Guía de hilos
- Cápsula del hilo o canilla
- Garfio rotativo
- Dientes de arrastre

Considerado aparte el grupo motriz (motor eléctrico, pedal o manivela y la correa transmisora de esta fuerza motriz) y atendiendo a la morfología de la máquina, ésta se divide en cuatro partes:

- Brazo vertical:** es el soporte del brazo horizontal. Alberga los piñones y el eje vertical, transmisor de la fuerza motriz al árbol inferior; el cigüeñal y las bielas, transmisores del movimiento a los ejes de dientes.
- Brazo horizontal:** es el soporte de la cabeza. En su interior se encuentra el árbol superior, desde el cigüeñal a la rueda excéntrica, que transmite el movimiento desde el volante a la cabeza de la máquina.

c) **Cabeza:** contiene la mayor parte de los elementos operarios de la máquina de coser:

- Mecanismo de la barra de aguja
- Mecanismo de la barra prensatelas
- Mecanismo de tensión del hilo de la aguja

d) **Plato o cama:** es la base del cabezal. Alberga elementos transmisores y operarios:

- Árbol inferior
- Ejes de dientes
- Mecanismo de lanzadera



Ilustración 75 Piezas de maquina plana

Concepto de Mantenimiento de la Máquina de Coser

Es el proceso que se realiza para garantizar el funcionamiento óptimo de la máquina y la coordinación de cada una de las partes. Existen dos tipos de mantenimiento, que debe aplicársele a las máquinas durante toda su vida útil, los que se detallan a continuación:

Mantenimiento preventivo

Es aquel que se realiza en períodos cortos, ya sea semanal o quincenal y el objetivo de éste es prevenir cualquier problema que afecte el funcionamiento correcto de la máquina.

- El mantenimiento preventivo incluye:
- Lubricar todas las piezas de la máquina.
- Verificar el suministro de aceite, aire y vapor (en máquinas industriales).
- Inspeccionar todas las máquinas para limpiar donde sea necesario con aire utilizando un compresor, cepillo o pinzas.
- Mantener en orden y verificar las herramientas de trabajo.
- Descartar destornilladores o herramientas estropeadas, que deben reponerse periódicamente.
- Mantenimiento Correctivo

Es el tipo de mantenimiento que se realiza inmediatamente para corregir los defectos de costura o fallas técnicas que esté realizando o presentando la máquina.

Para realizar un buen mantenimiento correctivo, debemos tomar en cuenta:

- Limpieza de la máquina

- Lubricación
- Observación del mecánico.

El más importante de estos elementos es la observación del mecánico ya que esto determinará el tipo de reparación o trabajo a realizarse para el correcto funcionamiento de la máquina.

Antes de realizar cualquier trabajo en la máquina, debemos seguir el siguiente procedimiento:

Preguntar al operario ¿Cuál es el problema?

- a) Repuestas posibles:
 - Rotura del hilo de la aguja
 - Rotura del hilo de la bobina o del looper
 - Rotura de todos los hilos
 - Rotura de la aguja
 - Salto de puntadas
 - Puntadas malas o inapropiadas
 - Arrastre incorrecto
 - Aceite en la máquina o tela
 - El pedal no está colocado adecuadamente
 - El levantador del pie prensatela no está colocado correctamente
- b) Vea al operario realizar la tarea para confirmar el problema.

Procedimiento antes de tocar la máquina:

Revise:

- Tamaño adecuado del hilo y de la aguja para la operación.
- Hilo o cono colocado de forma correcta en el porta cono.
- Posición correcta de los guías hilos.
- Enhebrado correcto.
- Tensiones correctas en el enhebrado.

La mayoría de los problemas se pueden resolver sin quitar piezas.

Observe como está trabajando la máquina:

- Silenciosamente, con suavidad y firmeza.
- Ruidosamente y vibrando a velocidades lentas y rápidas.
- Correa mal colocada en la polea del motor o volante de la máquina.
- Hilo envuelto en la polea del motor o volante de la máquina.
- Correa rota o deshilachada.
- Inspeccionar los medidores (niveles) de aceite.
- Buscar posibles escapes de aceite.

Análisis sistemático antes de desarmar o quitar una pieza:

- a) Verifique si la aguja está:
 - Colocada correctamente.

- Doblada.
- Despuntada.
- Afilada o comida alrededor del ojo.
- Tipo y tamaño apropiados para el hilo y la tela.

- b) Inspeccione el enhebrado de la máquina.
- c) Compruebe el funcionamiento de la máquina con los ajustes menores realizados.

Limpieza y Lubricación de la máquina de coser

Por lo general toda máquina de coser nueva viene con sus manuales de instrucciones y mantenimiento, que le indican de forma precisa los cuidados que debe tener con la misma, dependiendo de la marca y uso.

Sin embargo, en líneas generales, existen algunas reglas básicas que sirven para todas las máquinas de coser, a continuación veremos algunas de ellas:

- Cada vez que utilice la máquina, quite todo el polvo y pelusa de la bobina o canilla y debajo de la aguja. Para ello se puede ayudar de un pincel de cerdas duras. Si no se limpia el mecanismo podría trancarse.
- Para la limpieza comenzamos con la zona donde se encuentra la bobina.

Retiramos la tapa con un destornillador y procedemos a la limpieza de la bobina y el interior de la máquina, utilizando un cepillito pequeño pero duro. Una vez retirada toda la suciedad, aceitamos el porta bobinas y lo hacemos girar un poco para que el aceite se disperse. Colocamos nuevamente la tapa.

Abrimos el compartimento de la barra que guía la aguja, limpiamos y aceitamos también. En este paso es importante limpiar todo exceso de aceite, pues de lo contrario, será absorbido por las telas e hilos, dejando manchas muy difíciles de quitar.

- Periódicamente ajustaremos los diferentes tornillos de los mecanismos de la máquina, para evitar que las piezas se muevan de su posición.
- Cada cierto tiempo es necesario realizar una limpieza general de la máquina y un engrasado. Esto evitará el desgaste innecesario de las distintas partes de la máquina y también los atascamientos.

Recomendaciones para el Mantenimiento

- Mantenga siempre cerca de su máquina un kit básico de herramientas y utensilios para su mantenimiento, como: una brocha o pincel de cerdas duras, un destornillador pequeño, aceite lubricante de muy buena calidad, y un trapito de franela absorbente.
- No olvide que el objetivo principal de la lubricación es evitar el desgaste de las piezas que se encuentran en movimiento. Además evita el recalentamiento de éstas piezas. La lubricación hace que se forme una película (capa) aislante entre las superficies de contacto, la cual evita la fricción o la reduce a un mínimo tolerable.

Expediente Técnico de la Máquina de Coser

Es importante llevar un expediente técnico de las máquinas de coser a fin de contar con información sobre:

- Mantenimiento preventivo.
- Mantenimiento correctivo y cambio de piezas.
- Problemas recurrentes de la máquina.

Para esto es importante contar con formatos específicos que también son útiles para el control y el seguimiento de la persona que utiliza la máquina y del técnico a cargo del mantenimiento preventivo general y mantenimiento correctivo.

Una vez que se tienen listos los formatos para el control y seguimiento de la máquina de coser se debe abrir un expediente que consiste en:

- Un folder o carpeta, rotulada con el nombre, modelo y serie de la máquina de coser.
- Formatos de control preventivo.
- Formato de control correctivo.
- Manual de usuario de la máquina (manuales de fábrica).

Ficha para realizar un plan general de mantenimiento de las máquinas

Para el control preventivo se confecciona un plan de mantenimiento para cada máquina, donde se realizarán las acciones necesarias, engrasan, cambian correas, desmontaje, limpieza, etc. debe de programarse revisiones de los equipos, apoyándose en el conocimiento de la máquina con base a la experiencia de uso de la misma.

La siguiente ficha se recomienda para el Plan de Mantenimiento de la/s máquina/s, además se puede agregar a este plan la máquina cortadora, u otro equipo utilizado en la confección de vestuario.

FICHA: CONTROL DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO DE MÁQUINA DE COSER			
Marca:	Modelo:	Serie:	Operación:
Operario Responsable:			Año:

ACTIVIDAD	MES											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Limpieza												
Lubricación												
Mantenimiento general												
Cambio de piezas												

Otros													

OBSERVACIONES:

OPERARIO _____ SUPERVISOR _____ MECANICO _____

FICHA DE SOLICITUD DE MANTENIMIENTO CORRECTIVO DE LA MÁQUINA DE COSER

Es recomendable que el operario de la máquina deje evidencia de los defectos que presenta la máquina de coser al momento de solicitar los servicios del mecánico. Debe de realizar una explicación detallada del problema que presenta la máquina.

Ésta información también es parte del expediente de la máquina y su historial el cual puede servir en un futuro para la toma de decisiones en cuanto a invertir en reparaciones mayores o sustituir la máquina por una nueva

SOLICITUD DE MANTENIMIENTO CORRECTIVO DE MAQUINA DE COSER		
FECHA:		
OPERARIO		
DESCRIPCION DE LA MAQUINA	MAQUINA	SERIE
DESCRIPCION DE LA FALLA		

SOLICITANTE _____ AUTORIZADO _____ RECIBIDO _____

OPERARIO

SUPERVISOR

MECANICO

3.11 SUB SISTEMA CONTABLE Y DE MANEJO DE INVENTARIOS.

3.11.1 PLATAFORMA DE DISEÑO Y PROGRAMACIÓN.

Con el objetivo de optimizar y agilizar la gestión de inventarios y de contabilidad del modelo de empresa de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco, se desarrolló un sistema de información bajo la plataforma de programación de Visual Basic for Applications de Microsoft Excel:

Visual Basic for Applications (VBA) es un elemento de programación diseñado por Microsoft⁸⁸ para utilizarse con su paquete de software de Microsoft Office. Específicamente, fue diseñado para usarse principalmente con Excel. VBA es una herramienta que puede usarse para crear programas para ejecutarlos en Excel.

¿Qué hace Excel?

Excel puede permitirte hacer muchas cosas dentro de su estructura de programación como llevar listas de cualquier cosa desde nombres de clientes a calificaciones de estudiantes. También puedes utilizarlo para hacer presupuestos, análisis de datos, facturas, crear gráficos basados en flujos de datos y muchas otras cosas. Excel es un elemento esencial en los negocios.

¿Qué hace VBA?

VBA es una estructura de programación creada para hacer esencialmente una cosa. VBA te permite automatizar tareas de Excel. Todo lo que puedes hacer en Excel, lo puedes hacer más rápido y sin trabajo manual. Por ejemplo, pueden crearse programas de VBA que automáticamente den formato e impriman un reporte de ventas. Uno toca una tecla y comienza el proceso completo, sin que tengas que atravesar todos los pasos cada vez.

3.11.2 DEFINICIÓN DE LOS SISTEMAS.

Se presenta a continuación la descripción general de los sistemas de contabilidad e inventarios para el modelo de empresa de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco

- **Sistema de contabilidad:** contiene toda la información de la empresa tanto los datos propiamente contables como financieros. Gracias a ello, es posible entender la situación económica de una sociedad de manera rápida y eficaz. Mediante este tipo de sistemas se prevé crear unas normas o pautas para controlar todas las operaciones de la empresa, y a su vez clasificar todas aquellas operaciones contables y financieras del día a día. Así pues, como idea principal debéis saber qué se utiliza para llevar las cuentas de una organización.
- **Sistema de Inventarios:** que se utilizan para registrar las cantidades de mercancías existentes y llevar un correcto control de las mismas.

Debido a la complejidad de los dos sistemas, se diseñó un software bajo la plataforma de programación de Visual Basic for Applications de Microsoft Excel, los manuales de usuario respectivos se describen a continuación.

⁸⁸ Microsoft es una empresa informática multinacional fundada en 1975 en Estados Unidos por Bill Gates y Paul Allen. Microsoft Corporation es una compañía ubicada en Washington que se dedica al desarrollo, fabricación, otorgamiento de licencias y producción de software y hardware electrónico.

3.11.3 MANUAL DE USUARIO DEL SISTEMA CONTABLE

Se presenta a continuación el manual de usuario del sistema contable del modelo de empresa:

El sistema contable posee 2 categorías básicas dentro de su menú principal:

- Liquidación de planillas
- Reportes contables



Ilustración 76: Menu del sistema contable

3.11.3.1 REPORTES CONTABLES

3.11.3.1.1 INGRESO DE ASIENTOS CONTABLES

La herramienta de ingreso de asientos contables le permite al usuario realizar cualquier transferencia contable entre las diferentes cuentas del balance general y el estado de resultados del modelo de empresa, el catálogo de cuentas con el que trabaja este sistema puede consultarse en los anexos de este documento.

Para utilizar la herramienta se siguen los siguientes pasos:

- Clic izquierdo sobre el botón Ingresos contables.
- Automática se abre una nueva ventana que muestra el diseño gráfico de la herramienta.
- Seleccionar la cuenta contable con la cual realizará una transacción.
- Dar clic derecho en aceptar.
- Automáticamente se abre una ventana la cual permite realizar un abono o cargo a la cuenta especificada.

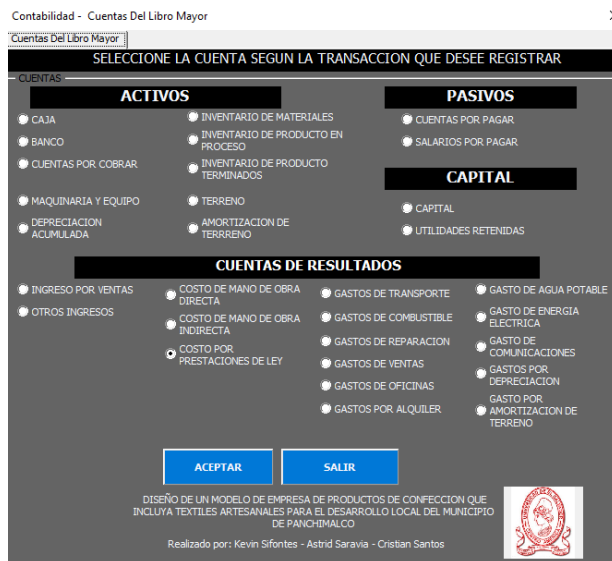


Ilustración 77: Herramienta Ingresos de Asientos Contables

- Digitar el monto del abono o cargo a la cuenta.
- Dar clic en Insertar para realizar la transacción o cancelar para regresar a la ventana anterior.

Cada vez que se realiza una transacción el sistema contable genera los cambios en el balance general y el estado de resultados.

Dar clic en el botón salir para regresar al menú principal.

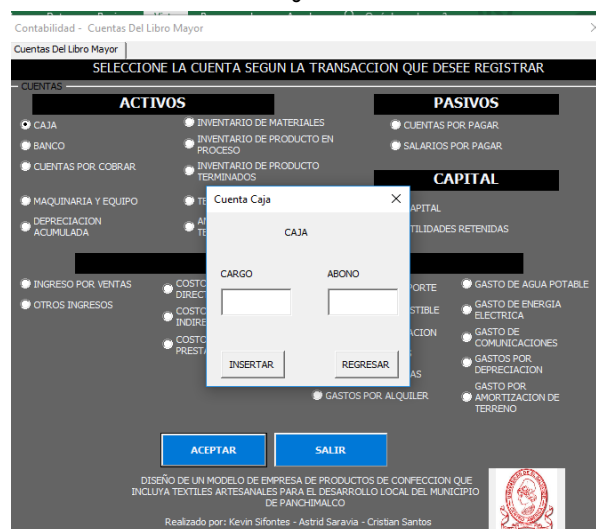


Ilustración 78: Abono o Cargo a cuenta contable

3.11.3.1.2 ESTADOS FINANCIEROS

La herramienta de estados financieros permite al usuario consultar en todo momento lo siguiente:

- El balance general del modelo de empresa.
- El estado de resultados del modelo de empresa.
- El detalle de los gastos indirectos de fabricación de la empresa.

Para utilizar la herramienta se siguen los siguientes pasos:

- Clic izquierdo sobre el botón Estados Financieros.
- Automática se abre una nueva ventana que muestra el diseño gráfico de la herramienta.



Ilustración 79: Herramienta de Estados Financieros

- Selecciona del tipo de documento que se desea consultar y dar clic izquierdo en el botón de visualizar. El botón salir dirige al usuario al menú principal.
- Automáticamente el software muestra el balance consultado.

Regresar		ACOPANCHI DE R.L.	
		BALANCE GENERAL AL 6 de agosto de 2018	
ACTIVOS		PASIVOS	
CORRIENTES	\$ 12,750.00	CORRIENTES	\$ -
Caja	\$ 7,000.00	Cuentas por Pagar	\$ -
Banco	\$ 5,000.00	Sueldos por pagar	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -		
Inventario de materiales	\$ 500.00		
Inventario de productos en proceso	\$ -	CAPITAL	
Inventario de productos terminados	\$ 250.00	CAPITAL CONTABLE	\$ 12,750.00
		Cuenta capital social	\$ 8,000.00
NO CORRIENTES	\$ -	Utilidades Retenidas	\$ 4,750.00
Terreno	\$ -	Utilidad de Periodo	\$ -
Maquinaria y equipo	\$ -		
Depreciación Acumulada	\$ -		
Amortización Acumulada de Terreno.	\$ -		
TOTAL ACTIVOS	\$ 12,750.00	TOTAL PARTICIPACIONES	\$ 12,750.00

ACOPANCHI DE R.L.		
ESTADO DE RESULTADOS al lunes, 6 de agosto de 2018		
Ingresos por ventas	\$	-
(-)costo de productos vendidos	\$	-
(+) Otros Ingresos	\$	-
Materia prima		
(+)Costo de Existencia inicial de materias primas	\$	500.00
(+)Costo de Compras de materias primas	\$	-
(-)Costo final de materia prima en Inventario.	\$	500.00
(=) Costo del Marial Utilizado	\$	-
(+)Costo de Mano de obra directa(MOD)	\$	-
(+)Costos indirectos de fabricacion(GIF)	\$	-
(=)Costos de Produccion	\$	-
(+) Costo de Inventario inicial de productos en proceso	\$	-
(-) Costo de Inventario final de productos en proceso	\$	-
(=)Costo de Produccion terminada	\$	-
(+)Costo de Inventario inicial de productos terminados	\$	250.00
(-)Costo de Inventario final de productos terminados	\$	250.00
(=)Costo de producción y ventas	\$	-
Utilidad de periodo (Sin Impuesto) \$ -		

ACOPANCHI DE R.L.		
Detalle de GIF al lunes, 6 de agosto de 2018		
CUENTA	MONTO	
Costo de mano de obra indirecta	\$	-
Costo por prestaciones de ley	\$	-
Gasto de transporte	\$	-
Gasto de combustible	\$	-
Gasto por reparaciones	\$	-
Gasto por ventas	\$	-
Gasto de oficinas	\$	-
Gasto de Alquiler	\$	-
Gasto por consumo de agua	\$	-
Gasto por consumo de energía eléctrica	\$	-
Gasto por Comunicaciones	\$	-
Gasto por depreciación	\$	-
Gasto por amortización de terreno	\$	-
Gasto por suministros	\$	-
TOTAL GIF	\$	-

Ilustración 80: Estados financieros automatizados con el software contable

Dar clic en el botón Regresar para regresar al menú principal.

3.11.3.1.3 INICIAR UN NUEVO PERIODO CONTABLE

La herramienta de Iniciar Nuevo Periodo Contable le permite al usuario indicarle al software que haga algunas operaciones con las cuentas de los estados financieros las cuales son:

- Los inventarios finales de materia prima, proceso y producto terminado del periodo contable pasarán a ser inventarios iniciales en el nuevo periodo contable.
- La utilidad de periodo pasará a ser utilidad retenida.
- Las cuentas del estado de resultados relacionada a los gastos y amortizaciones del periodo contable pasaran a ser restablecidas en valor de \$0.00.

Para utilizar la herramienta se siguen los siguientes pasos:

- Clic izquierdo sobre el botón Iniciar Nuevo Periodo Contable.
- Automáticamente aparece una advertencia sobre los cambios a realizar.

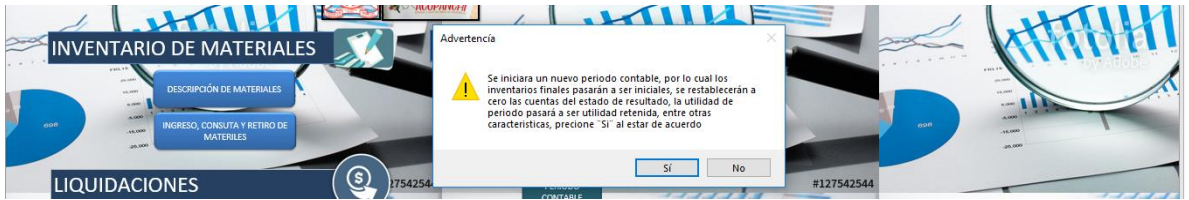


Ilustración 81: Herramienta de Iniciar Nuevo Periodo Contable

- Dar clic en Sí para realizar los cambios en los balances financieros, dar clic en No para regresar al menú principal.

Nota: El sistema contable no calcula la utilidad después de impuesto, por lo que siempre antes de iniciar un nuevo periodo contable, hay que calcular el impuesto sobre la utilidad y realizar dos transacciones utilizando la herramienta de asientos contables:

- Abonar la cuenta utilidad retenida
- Abonar la cuenta efectivo o banco.

3.11.3.2 LIQUIDACIONES

3.11.3.2.1 LIQUIDACIÓN DE PLANILLAS

La herramienta de liquidación de planilla le permite al usuario establecer los siguientes costos en un periodo contable:

- **Costo de mano de obra directa:** Implica el pago de salarios todo el personal operativo del modelo de empresa, como los son las costureras, bordadoras, tejedoras, etc.
- **Costo de mano de obra directa más pago de AFP, ISSS e INSAFORD:** La ley estipula que el empleador debe pagar un porcentaje del 7.75% del salario base del empleado a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), un 7.5% del salario base del empleado al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) Y opcionalmente un 1% del salario base del empleado al Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORD)
- **Costo de mano de obra indirecta:** Implica el pago de salarios todo el personal administrativo del modelo de empresa, como los son las gerentes, recursos humanos, vendedores, etc.
- **Costo de mano de obra indirecta más pago de AFP, ISSS e INSAFORD:** La ley estipula que el empleador debe pagar un porcentaje del 7.75% del salario base del empleado a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), un 7.5% del salario base del empleado al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) Y opcionalmente un 1% del salario base del empleado al Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORD)
- **Costo de prestaciones de ley:** La ley estipula que se le debe pagar al empleado vacaciones (La mitad de salario base más el 30% del salario base), aguinaldo (La mitad de un salario base) e indemnización. (Para este modelo de empresa se indemnizará anualmente, lo cual implica un salario base por empleado)

Para utilizar la herramienta se siguen los siguientes pasos:

- Clic izquierdo sobre el botón liquidación de planillas.
- Automáticamente se presenta el diseño gráfico de la herramienta.
- Editar las columnas de color naranja que corresponde al salario base del empleado y la cantidad de empleados por función a desempeñar.

- Al editar los campos de las columnas color naranja, la herramienta realiza los cálculos respectivos y los presenta en las columnas verdes.

LIQUIDACION DE PLANILLA (HeadCount)											
Indicaciones: Editar los campos de color naranja.											Regresar
Puesto	Cantidad	Remuneración	ISSS	AFP	Insaforp	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización	Rem mensual por Empleado	Rem total mensual	
MANO DE OBRA DIRECTA											
Costureros	3	295.20	22.14	19.93	2.95	15.99	12.30	24.60	393.11	1179.32	
Inspectores	0	295.20	22.14	19.93	2.95	15.99	12.30	24.60	393.11	0.00	
Empacadores	0	295.20	22.14	19.93	2.95	15.99	12.30	24.60	393.11	0.00	
Encargados de tejido en Afil	3	295.20	22.14	19.93	2.95	15.99	12.30	24.60	393.11	1179.32	
Encargados de Tejer Paño Pancho	3	295.20	22.14	19.93	2.95	15.99	12.30	24.60	393.11	1179.32	
Bordadoras	4	295.20	22.14	19.93	2.95	15.99	12.30	24.60	393.11	1572.43	
Mecánicos	1	350.00	26.25	23.63	3.50	18.96	14.58	29.17	466.08	466.08	
Manejo de materiales	0	295.20	22.14	19.93	2.95	15.99	12.30	24.60	393.11	0.00	
Empacador	0	295.20	22.14	19.93	2.95	15.99	12.30	24.60	393.11	0.00	
Diseñador - Patronista	1	500.00	37.50	33.75	5.00	27.08	20.83	41.67	665.83	665.83	
MANO DE OBRA INDIRECTA											
Coordiandor R.R.H.H	0	500.00	37.50	33.75	5.00	27.08	20.83	41.67	665.83	0.00	
Gerente	1	800.00	60.00	54.00	8.00	43.33	33.33	66.67	1065.33	1065.33	

Ilustración 82: Herramienta de Liquidación de planilla. Automáticamente la herramienta brindara al usuario los resultados de la liquidación de planilla mensual:

Total a Liquidar		9771.24	0.00
DETALLE			INDICACIONES
Mano de Obra Directa	4687.60		Cargarse en la cuenta de resultados costo de mano de obra directa y abonar efectivo o banco
Mano de Obra Directa (AFP + ISSS + INSAFORD)	714.86		Cargarse en la cuenta de resultados costo de mano de obra directa y abonar efectivo o banco
Mano de Obra Indirecta	2650.00		Cargarse en la cuenta de resultados costo de mano de obra indirecta y abonar efectivo o banco
Mano de Obra Indirecta (AFP + ISSS + INSAFORD)	404.13		Cargarse en la cuenta de resultados costo de mano de obra indirecta y abonar efectivo o banco
Prestaciones De Ley (Vacación + Aguinaldo + Indemnización)	1314.65		Cargarse en la cuenta de pasivo de salarios por pagar y Cargar la cuenta de resultados costo por prestaciones de Ley
Total a Liquidar		9771.24	

Ilustración 83: Resultados de Herramienta de Liquidación de planilla. También se especifica cómo debe de ser abonada y cargada la información en el sistema contable por cada categoría.

El usuario puede hacer uso de los botones Regresar para dirigirse al menú principal.

3.11.4 MANUAL DE USUARIO DEL SISTEMA DE INVENTARIOS

Se presenta a continuación el manual de usuario del sistema contable del modelo de empresa:

El sistema de inventarios posee 1 categoría dentro de su menú principal:

- Inventario de Materiales



Ilustración 84: Menu del sistema de inventarios

3.11.4.1 INVENTARIO DE MATERIALES

3.11.4.1.1 DESCRIPCIÓN DE MATERIALES

La herramienta de Descripción de materiales le permite al usuario hacer una descripción de los materiales a inventariar y guárdalos en una base de datos a la vez, la cual puede ser consultada en todo momento.

Para utilizar la herramienta se siguen los siguientes pasos:

- Clic izquierdo sobre el botón Descripción de materiales.
- Automáticamente se presenta el diseño gráfico de la herramienta.



Ilustración 85: Herramienta de Descripción de materiales

La herramienta nos da dos opciones a elegir, las cuales son:

- Agregar un nuevo material: Permite al usuario asignarle un código a un material específico, además de hacer una descripción detallada de cada material.

- Ver códigos de materiales: Permite hacer consultas de cualquier material registrado y de esta manera visualizar las especificaciones técnicas.

Procedimiento para agregar un nuevo material:

- Clic izquierdo sobre el botón Agregar Nuevo Material
- Automáticamente se presenta una nueva ventana de la herramienta

Ilustración 86: Ingresar un nuevo material al sistema de inventarios

- Seguir las indicaciones que se muestran en la ventana y completar la información.
- Clic izquierdo en el botón Agregar para registrar el material
- Clic izquierdo en el botón Regresar para retornar a la ventana anterior
- Clic izquierdo en el botón Menú Principal para regresar al menú principal del sistema.

Nota: El sistema de inventarios solo dejara ingresar información cuando esta esté completa, el sistema no permite generar dos códigos idénticos. El sistema dará advertencias cada vez que ocurran estos casos.

Los códigos de materiales son de 5 dígitos, para los materiales directos el código debe comenzar con el número 1 y cuando sea un material indirecto el código deberá comenzar con el número 2.

Procedimiento para agregar un nuevo material:

- Clic izquierdo sobre el botón Ver Códigos de Materiales.
- Automáticamente se presenta una nueva ventana de la herramienta.

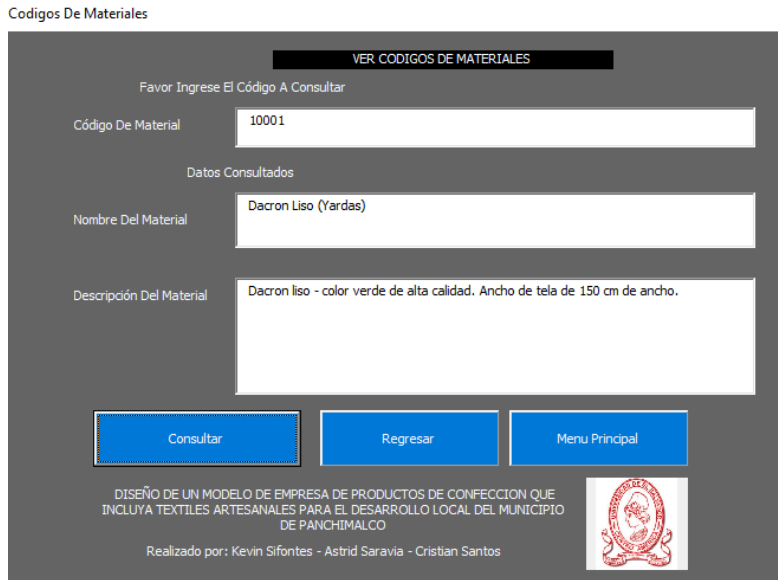


Ilustración 87: Consultar un material en el sistema de inventarios

- Digitar el código del material a consultar.
- Clic izquierdo en el botón consultar.
- Automáticamente se muestra el nombre del material y su descripción.
- Clic izquierdo en el botón Regresar para retornar a la ventana anterior
- Clic izquierdo en el botón Menú Principal para regresar al menú principal del sistema.

3.11.4.1.2 INGRESO, CONSULTA Y RETIRO DE MATERIALES

La herramienta de Ingreso, Consulta Y Retiro De Materiales permite al usuario tener control de los inventarios de materiales y llevar un Kardex de todos los depósitos.

Para utilizar la herramienta se siguen los siguientes pasos:

- Clic izquierdo sobre el botón Descripción de materiales.
- Automáticamente se presenta el diseño gráfico de la herramienta.



Ilustración 88: Herramienta de Ingreso, Consulta Y Retiro De Materiales

La herramienta nos da dos opciones a elegir, los cuales son:

- Ingresar Inventario de Materiales: Permite al usuario hacer el registro correspondiente a la compra de un material. A cada compra se le asigna un número de depósito diferente.
- Consultar o Retirar Inventarios: Permite hacer consultas de todos los depósitos de materiales ingresados al sistema de inventarios, en el caso un depósito tenga inventario disponible, se podrán hacer retiros parciales o totales de los mismos.

Procedimiento para ingresar inventario de materiales:

- Clic izquierdo sobre el botón Ingresar Inventario de Materiales.
- Automáticamente se presenta una nueva ventana de la herramienta.

INGRESAR UN DEPOSITO

Número Del Depósito: 100000

Nombre Del Material:

Código del Material:

Fecha De Ingreso: Formato: dia/mes/año

Cantidad A Ingresar (Unidades): Solo Se permite Ingresar Números

Precio Unitario (\$): Solo Se permite Ingresar Números

Ingresar Depósito Regresar Salir

DISEÑO DE UN MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO

Realizado por: Kevin Sifontes - Astrid Saravia - Cristian Santos

Ilustración 89: ingresar inventario de materiales en el sistema de inventarios

- Seguir las indicaciones que se muestran en la ventana y completar la información. El código de material a ingresar debe estar previamente registrado en el sistema de inventario.
- Clic izquierdo en el botón Ingresar depósito para registrar el material. Automáticamente el sistema muestra el valor en dólares del depósito ingresado. Se deberá hacer una transacción haciendo uso del sistema contable, hacer un cargo a la cuenta de Inventario de Materiales.

INGRESAR UN DEPOSITO

Número Del Depósito: 100001

Nombre Del Material: Daaron Liso (Yardas)

Código del Material: 10001

Fecha De Ingreso: 06/08/2018 Formato: dia/mes/año

Cantidad A Ingresar (Unidades): 25 Solo Se permite Ingresar Números

Precio Unitario (\$): 1.55 Solo Se permite Ingresar Números

Microsoft Excel

El Inventario Fue Ingresado Correctamente, el inventario ingresado tiene un valor de \$3875

Aceptar Salir

DISEÑO DE UN MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO

Realizado por: Kevin Sifontes - Astrid Saravia - Cristian Santos

Ilustración 90: Confirmación de ingreso de inventario de materiales en el sistema de inventarios

- Clic izquierdo en el botón Regresar para retornar a la ventana anterior
- Clic izquierdo en el botón Menú Principal para regresar al menú principal del sistema.

Nota: El sistema de inventarios solo dejara ingresar información cuando esta esté completa. El sistema dará advertencias cada vez que ocurran estos casos.

Procedimiento para consultar o retirar inventario:

- Clic izquierdo sobre el botón Consultar o Retirar Inventario.
- Automáticamente se presenta una nueva ventana de la herramienta.

Consulta y Retiro De Depósitos

CONSULTAR UN DEPOSITO

Digitar el Número Del Depósito A Consultar

Número Del Depósito

Datos Del Depósito

Código del Material

Nombre del Material

Inventario Disponible (Unidades) Fecha De Ingreso

Precio Unitario (\$) Cantidad Ingresada

REALIZAR RETIRO DEL DEPOSITO

Realizar Consulta de Deposito Previamente Antes De Retirar

Depósito

Cantidad a Retirar (Unidades)

DISEÑO DE UN MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO

Realizado por: Kevin Sifontes - Astrid Saravia - Cristian Santos

Ilustración 91: Consultar un depósito de material en el sistema de inventarios

- Digitar el código del depósito de material a consultar.
- Clic izquierdo en el botón Consultar Depósito.
- Automáticamente se muestra toda la información referente a un depósito.

Ilustración 92: depósito de material consultado en el sistema de inventarios

Si no desea realizar un retiro se tienen las siguientes opciones:

- Clic izquierdo en el botón Regresar para retornar a la ventana anterior
- Clic izquierdo en el botón Menú Principal para regresar al menú principal del sistema.

Para realizar un retiro seguir los siguientes pasos:

- Digitar las unidades a retirar en el formulario.
- Dar clic en el botón Realizar Retiro. En el caso el retiro que se desea hacer no sea posible, (Ejemplo se quiera retirar 4 unidades de un material y solo hay en existencias 3 unidades) el sistema dará una advertencia indicando el motivo.
- Automáticamente el sistema muestra el valor en dólares del depósito retirado, ya sea este retiro parcial o total. Se deberá hacer una transacción haciendo uso del sistema contable, hacer un abono a la cuenta de Inventario de Materiales.

Ilustración 93: Confirmación de retiro de inventario de materiales en el sistema de inventarios

- Clic izquierdo en el botón Regresar para retornar a la ventana anterior

Clic izquierdo en el botón Menú Principal para regresar al menú principal del sistema

3.12 SIMULACION DEL MODELO DE EMPRESA.

La simulación es una técnica de ingeniería que se auxilia de una computadora para imitar las operaciones de un sistema en tres dimensiones en un nivel de detalle que es apropiado para tomar decisiones empresariales.

Cualquier iniciativa de nuevos sistemas, mejora o rediseño de sistemas productivos se basa en una evaluación o medición del sistema actual o sistemas semejantes, con objeto de definir los parámetros que optimizarán los sistemas. El conjunto de herramientas para la evaluación es amplio, desde las herramientas básicas de calidad (p.e., histogramas, diagramas causa-efecto) a otras más avanzadas, como puede ser el Diseño de Experimentos u otras técnicas estadísticas. Dentro del abanico de técnicas a utilizar, la simulación puede aportar mucho valor a la hora de evaluar y analizar sistemas productivos de complejidad media y alta.

Uno de los principales objetivos de la simulación es detectar fallas o aspectos no considerados dentro de la planificación de un proyecto que afectas considerablemente los resultados, lo que permite hacer correcciones para optimizar los resultados que se esperan, dichos cambios se realizan antes de la implementación del proyecto, evitando así gastos innecesarios o reprocesos en la marcha.

Para este modelo de empresa, se ha utilizado la simulación con el objetivo de validar la planificación de espacio y obtener la eficiencia de la planta de producción. Esto se realiza programando los aspectos considerados en el diseño técnico, utilizando un software de simulación de alto nivel SIMIO SIMULATOR.

SIMIO SIMULATOR FORWARD THINKING



La evolución de la tecnología apoya las operaciones de las empresas, la adquisición de Software de Simulación permite la creación de sistemas virtuales de cadena de suministro, distribuciones en planta que permite analizar, comprender y mejorar las operaciones, con el fin de tomar mejores decisiones. SIMIO es un simulador orientado a objetos.

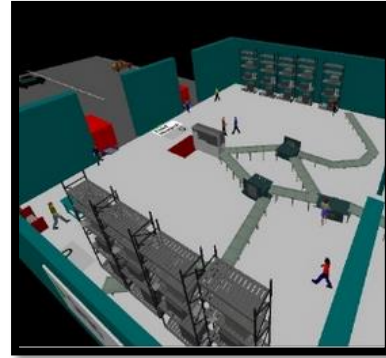
La gestión de la logística suele partir de supuestos tales como la frecuencia de llegada, el tiempo de carga y descarga de un vehículo, los tiempos de traslado en el almacén así como el tiempo de escaneo de la mercancía.

Analizar el impacto de cambios en el sistema es decir en dichos procesos y decidir cómo actuar ante ellos, resulta una tarea compleja debido a la enorme cantidad variables que se deben considerar así como la cantidad de alternativas que se originan, es aquí donde la simulación se convierte en una alternativa para resolver las interrogantes logísticas que son muy difíciles o imposibles de explicar mediante cálculos matemáticos.

SIMIO permite:

- Identificar los flujos de materiales,
- Identificar cuellos de botella, Mejor utilización de los recursos.
- Mejorar o rediseñar los procesos operativos y los flujos de materiales
- Identificar el nivel de inventario ideal.
- Costos de transportación.
- Crear escenarios donde aumente la demanda, nivel de inventario, vehículos etc.
- **Ayudar a la toma de decisiones en función del modelo presentado.**

El software SIMIO permite a los usuarios la construcción de modelos de simulación complejos, estos sistemas pueden ser de manufactura, cadena de suministros, logística, servicios etcétera. Existen varios softwares de simulación pero la mayoría están “orientado a procesos”, es decir para describir el sistema se hace mediante el movimiento de las entidades, lo que genera que por un lado se tenga el modelo y por otro se necesite programar la animación. En contraste SIMIO usa un enfoque “orientado a objetos” donde cada componente que describe al sistema es un “objeto inteligente”, la interacción de estos objetos genera modelos que se asemejan más al sistema real. Los modelos generados mediante SIMIO generan de forma conjunta la lógica del objeto y su animación.



Las propiedades predeterminadas de los objetos de SIMIO pueden ser fácilmente modificadas por el usuario, si estas propiedades no fueran suficientes SIMIO permite la creación de lógica adicional mediante procesos.

SIMIO tiene muchas virtudes al integrar en su interface objeto en 3D. Brinda una visualización atractiva y sin necesidad de programación extra.

Componentes propios en 3D: SIMIO permite a los usuarios crear sus propios componentes 3D utilizando los objetos inteligentes. Al eliminar la necesidad de escribir un código para la animación SIMIO permite ahorrar tiempo a los usuarios e incluso los usuarios principiantes pueden fácilmente utilizar el software para recrear procesos visualmente similares a los

procesos reales.

Integración 3D de Warehouse Google SIMIO es el primer software de simulación con 3D de Google Warehouse, integrando una línea, de búsqueda de objetos 3D. Los usuarios pueden descargar miles de objetos Google 3D sin costo alguno, usar los componentes para modelar de forma realista el sistema. La descarga desde 3D Warehouse ocurre sin la necesidad de abandonar la ventana de SIMIO, al instante en que se descarga el 3D se pueden modificar sus características físicas para que se ajuste a las necesidades específicas de cada modelo y así personalizar cada modelo de simulación.

Conversión 2D a 3D: Es único software que ofrece un sistema automático de conversión vista para animación de 2D a 3D. La capacidad de convertir automáticamente objetos de 2D a la animación 3D elimina la barrera de visualizaciones toscas, y aprovecha toda la potencia de la simulación.

3.12.1 DISEÑO DE MODELO FISICO DE DISTRIBUCION EN PLANTA EN SIMIO

Para la creación de este modelo se utilizó la siguiente información contenida en el diseño técnico del modelo de empresa:

- Diagrama de flujo de proceso de los productos a confeccionar.
- Balances de línea.
- Planos de Instalaciones Físicas.
- Recursos Humanos de la empresa en el área productiva.
- UBBP a producir
- Tiempos de fallas de máquinas.

Se presenta a continuación el esquema de físico del modelo en base a la propuesta de distribución en planta obtenida a través de la aplicación SLP de Muther:

Fachada de instalaciones

Se muestra el área de parqueo y fachadas principal de las instalaciones del modelo de empresa.



Recepción de materiales

Se muestra el momento en que el camión con materia prima llega a la empresa para realizar los abastecimientos.



Ilustración 94 Proceso productivo

Momento en el que el abastecedor llega a recepción para realizar el trámite de entrega de la materia prima.



Momento en el que el encargado de materiales procede con la descarga de la materia prima.



Momento donde el encargado de materiales procede a almacenar la materia prima.



Áreas productivas

Almacén de telas.

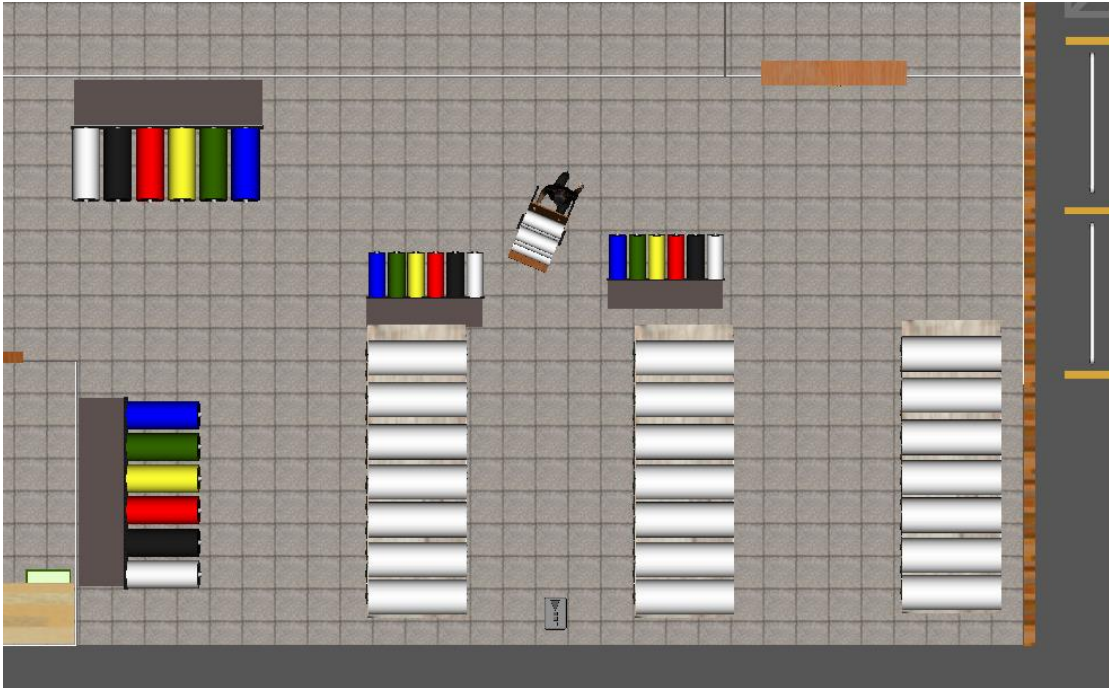


Ilustración 95 Áreas productivas del modelo de empresa

Almacén de insumos



Área de corte



Área de bordado



Área de tinte



Área de tejido.



Área de Confección



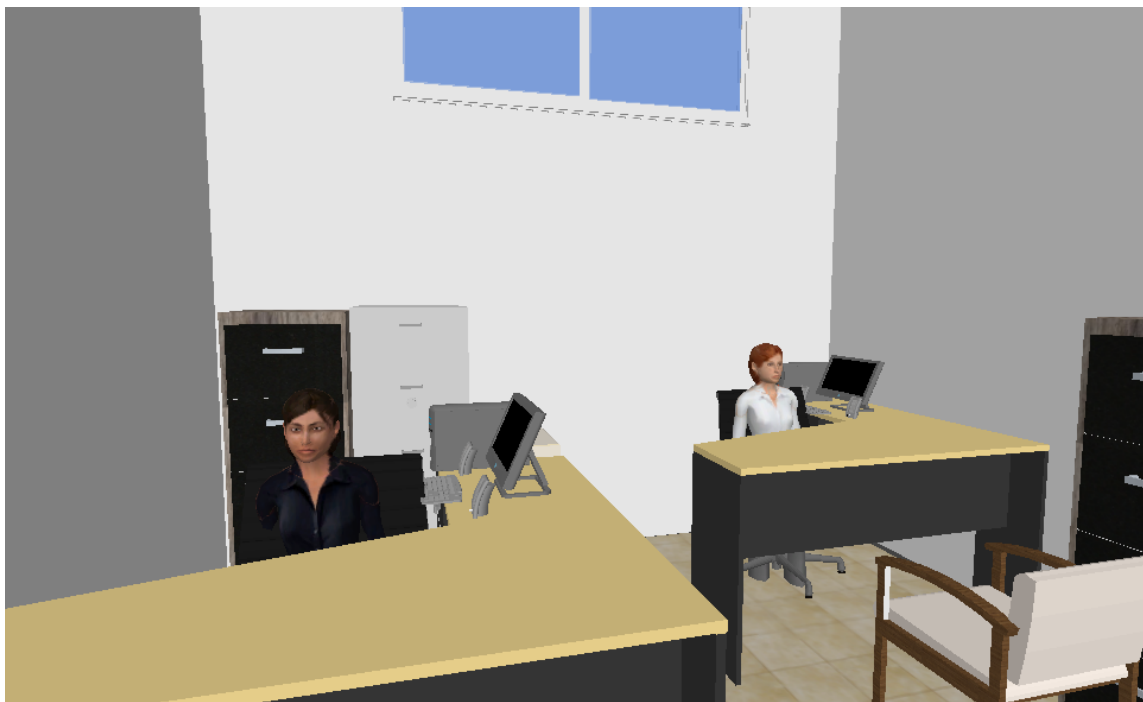
Almacén de producto terminado



Pasillo hacia la administración.



Oficinas de comercialización y RRHH



Sala de juntas y comités



Oficinas del contador



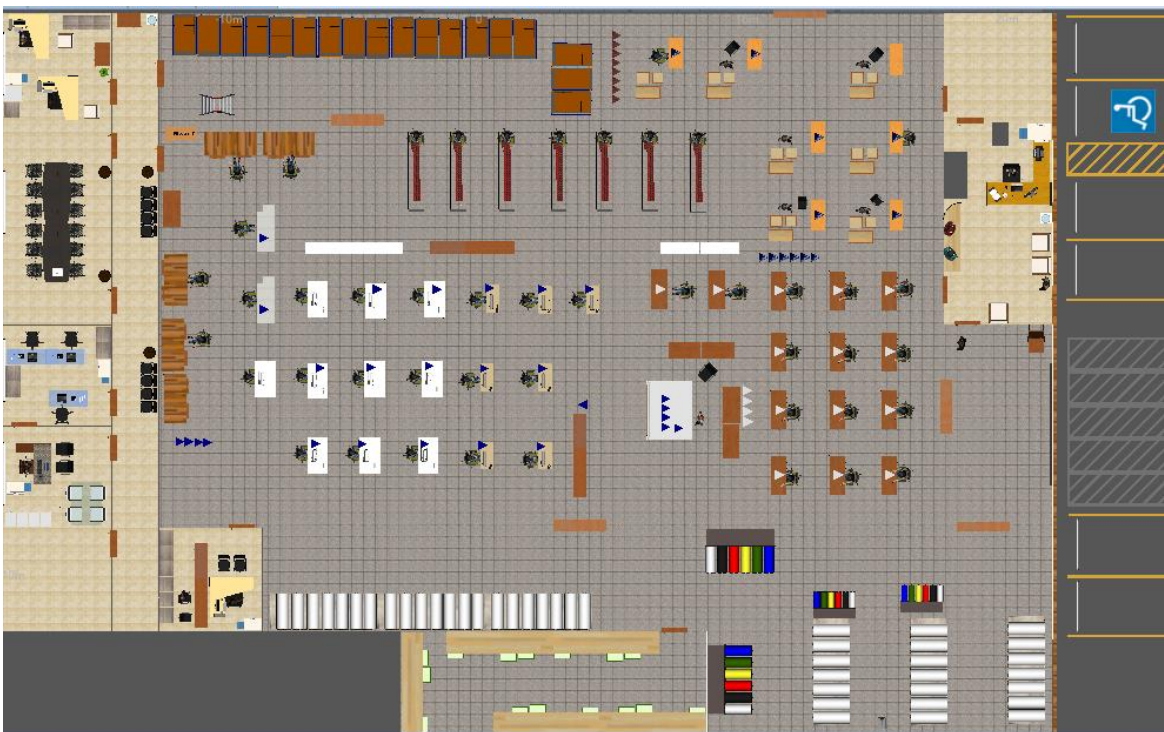
Oficinas de producción.



Oficina gerencial.



Vista en Planta



3.12.2 PROGRAMACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

Entidades del modelo.

Se programó 16 entidades, las cuales representan a cada uno de los productos a confeccionar en el modelo de empresa.

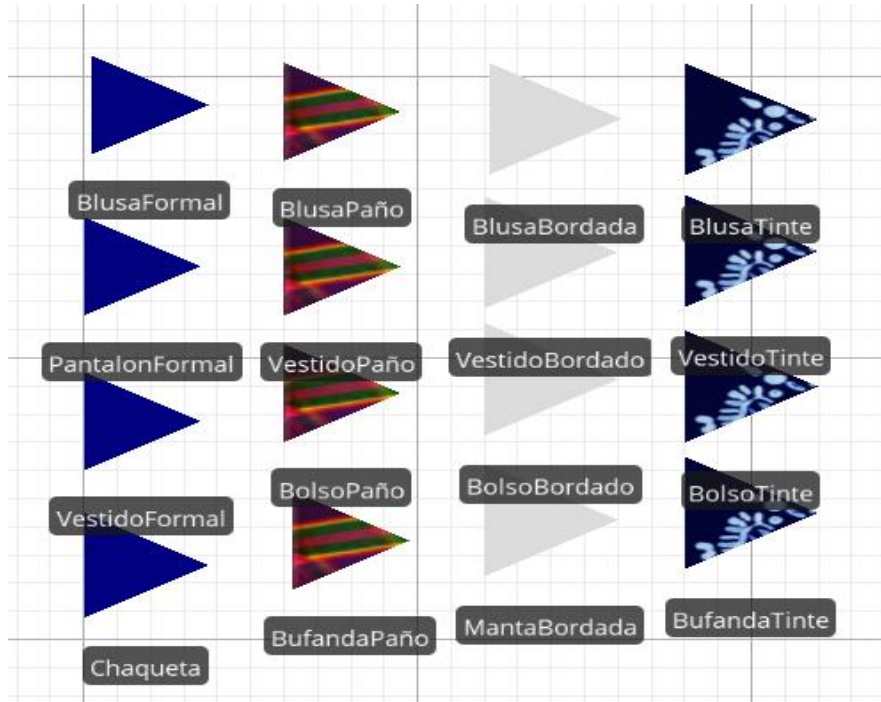
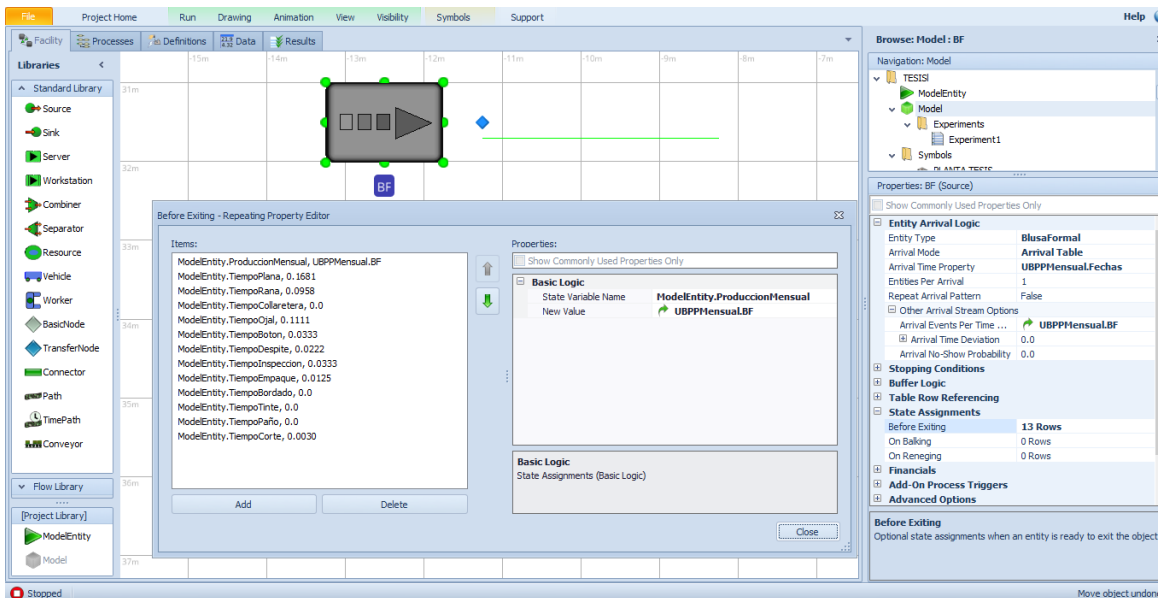


Ilustración 96 Conjunto de programación para simulación

Cada vez que se crea una de estas entidades en el modelo, se le asigna los tiempos establecidos en los balances de líneas para cada una de las actividades que se necesitan realizar para confeccionar cada producto.



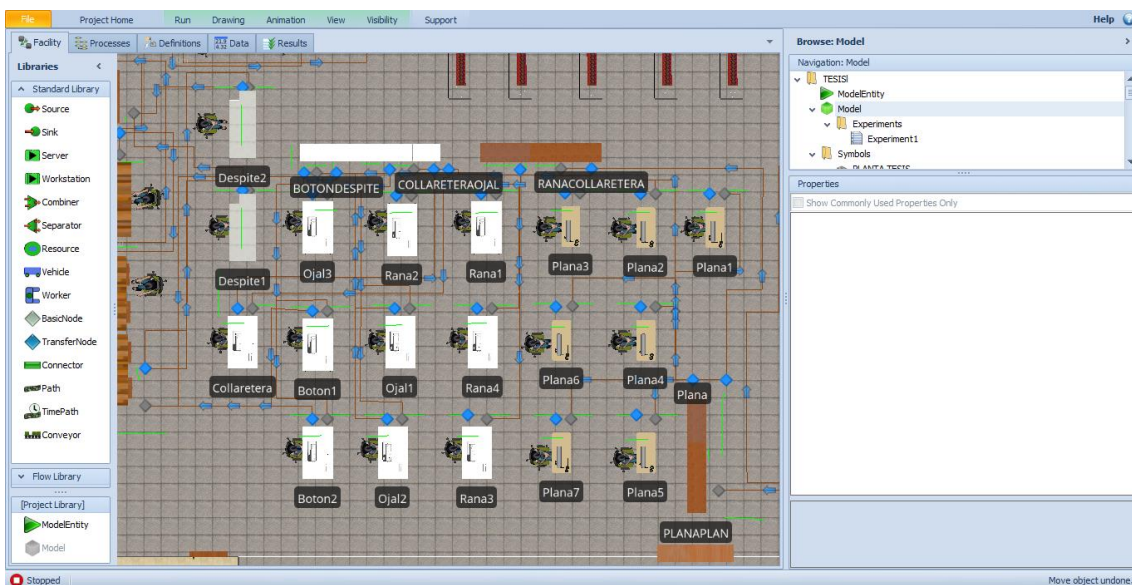
Se deben crear cierto número de entidades cada mes, las cuales representarán las unidades buenas a producir de cada producto (Requerimiento de producción mensual), para ellos se programó una tabla que contiene dicha información.

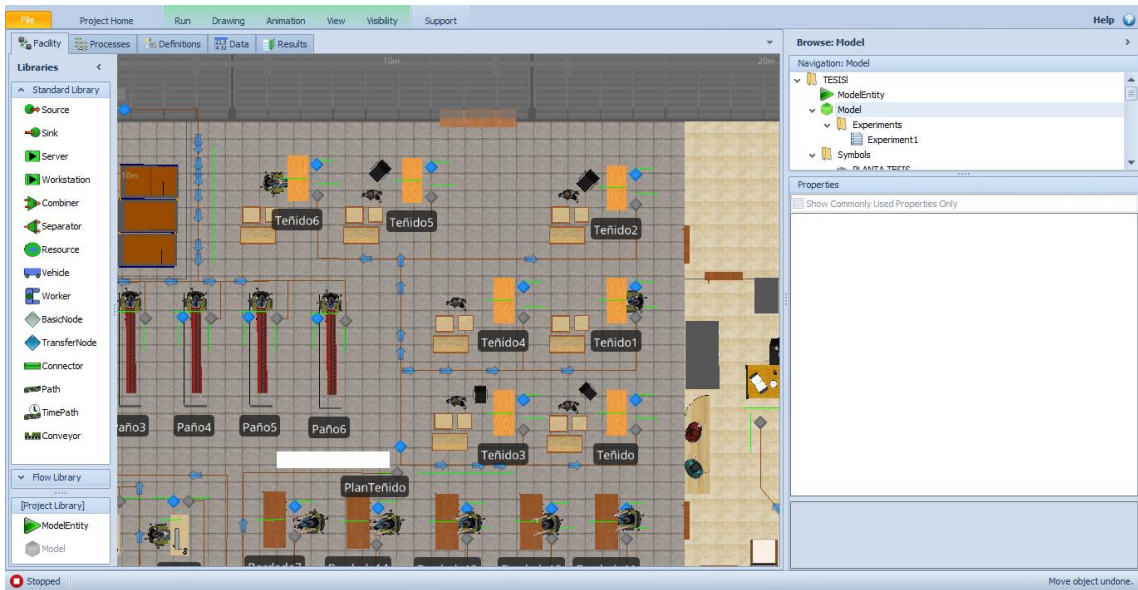
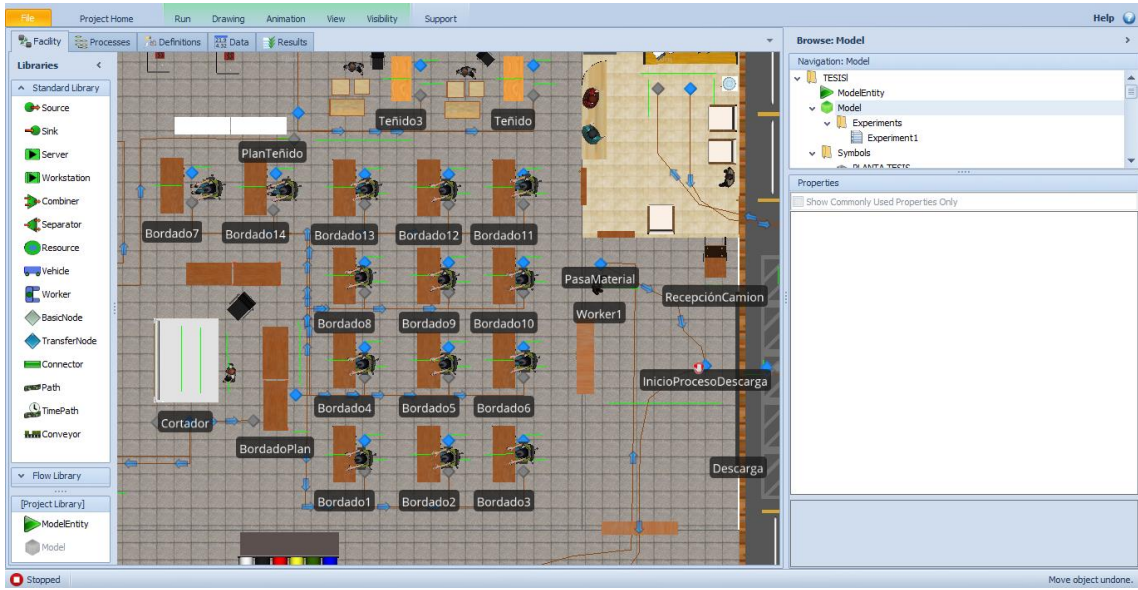
	Fechas	BF	PF	VF	CH	BB	VB	MB	BOB	BP	VP	BCP	BLP	BT	VT	BOT	BUT
1	02/01/24 7:00:00 AM	2343	1040	424	455	141	16	60	60	56	24	22	21	137	50	38	72
2	01/02/24 7:00:00 AM	2081	960	391	355	125	14	55	52	37	16	15	14	91	33	25	48
3	01/03/24 7:00:00 AM	2034	945	385	349	123	13	55	51	63	28	23	24	153	56	39	80
4	01/04/24 7:00:00 AM	2081	941	384	355	123	13	55	50	33	14	12	12	81	29	22	42
5	01/05/24 7:00:00 AM	2512	982	391	421	125	14	55	52	34	15	13	13	82	29	22	43
6	03/06/24 7:00:00 AM	2359	1151	382	346	122	13	55	50	33	14	12	12	80	29	21	42
7	01/07/24 7:00:00 AM	2090	962	393	356	126	14	56	52	38	17	15	14	94	34	27	49
8	07/08/24 7:00:00 AM	2035	945	386	349	128	13	57	52	75	32	27	28	182	67	47	95
9	01/09/24 7:00:00 AM	2025	942	384	348	123	13	55	50	33	14	12	12	81	29	22	42
10	01/10/24 7:00:00 AM	2075	958	391	354	125	14	56	52	34	15	13	13	82	29	22	43
11	21/10/24 7:00:00 AM	2299	1009	415	368	131	14	58	54	49	22	21	18	120	43	37	63
12	18/11/24 7:00:00 AM	3531	1505	649	518	150	16	68	61	187	80	65	69	447	161	112	231

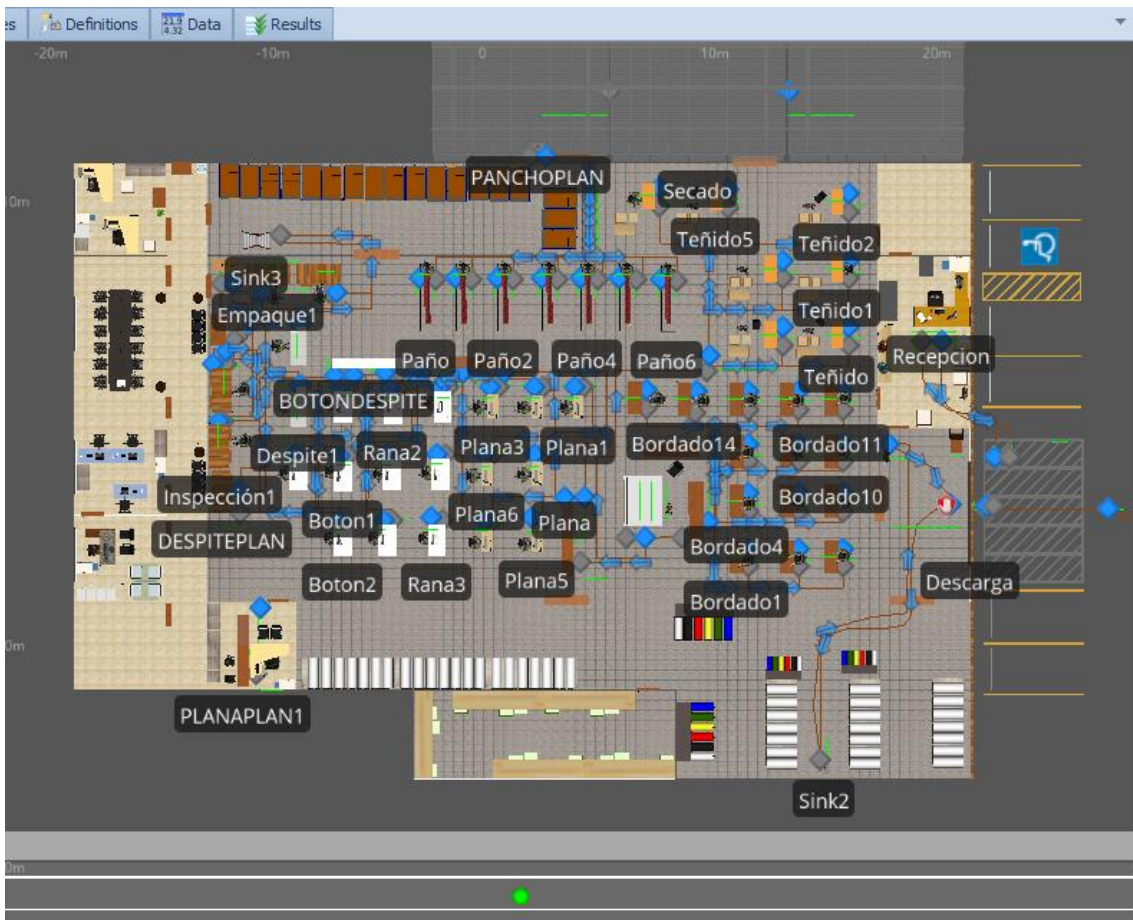
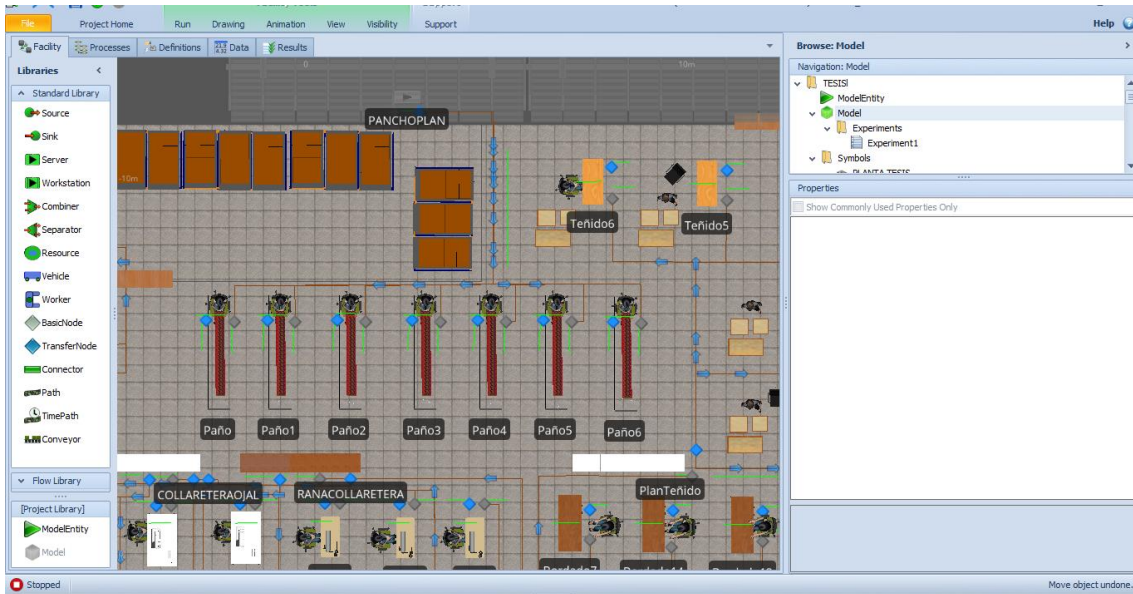
Una vez las entidades son creadas, comienzas a moverse en todo el modelo, a cada entidad se le programa a que servidores (Objetos donde se ejecutan actividades) deben dirigirse.

Se presenta a continuación todos los objetos que representan cada uno de los puestos de trabajo del modelo de empresa y el flujo de información que hay entre cada uno de ellos.

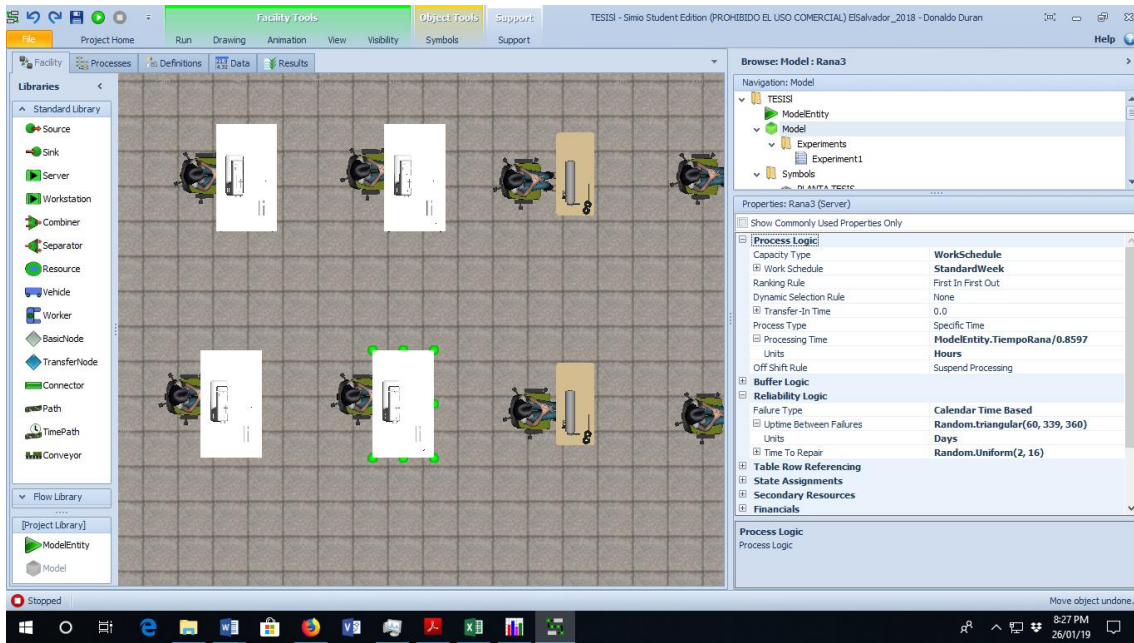
Se deben crear un objeto servidor por cada máquina o puesto de trabajo diseñado, y posteriormente realizar el flujo de información entre cada puesto de trabajo:





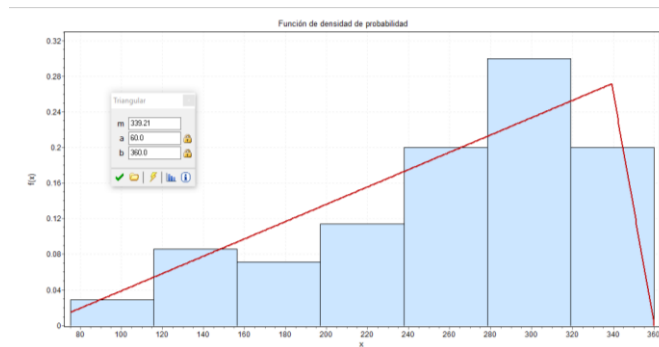


Quando una entidad llega a un servidor, este obtiene la información de la entidad (Que tipo de producto representa y tiempo de proceso de cierta actividad) para comenzar a simular una actividad específica.

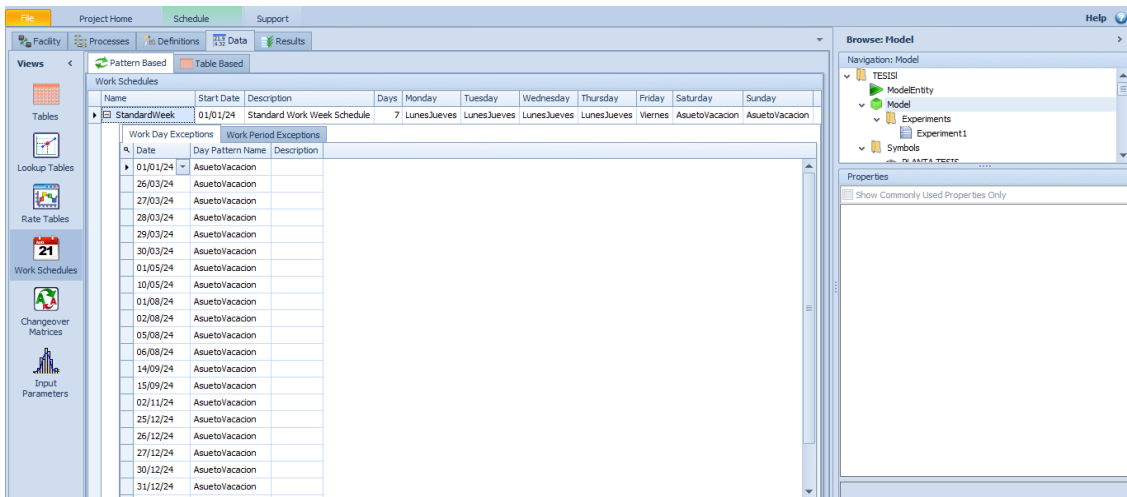
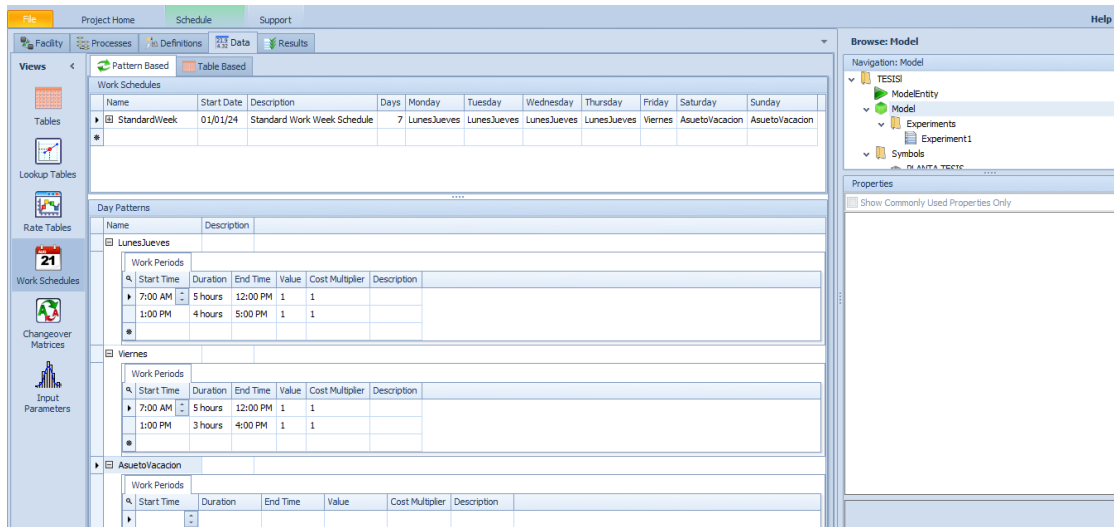


En la imagen se observa una maquina rana simulada, cada vez que una actividad llega a este servidor, obtiene la información del tiempo de costura de maquina rana del producto que representa dicha entidad y procede a simular la actividad.

A las máquinas de costura, se les ha programado que deben tener fallas esporádicas en un determinado tiempo medido en días, las cuales siguen un patrón de distribución continua de tipo triangular (min 60, media 339, máx. 360) días, esto se genera de manera aleatoria por el software, cuando una maquina falla, se estima que el tiempo de reparación será entre 2 a 16 horas.



También se ha programado que cada puesto de trabajo sigue un calendario de trabajo, el cual especifica las horas laborales y los días a trabajar, además se identifican los días de asuetos de ley y vacaciones colectivas de los trabajadores.



3.12.3 RESULTADOS DE LA SIMULACIÓN

Los principales resultados de la simulación son:

- Se validó que el requerimiento de espacio determinado en la distribución en planta es óptimo para las necesidades del modelo de empresa. Además de proporcionar una imagen gráfica de cómo se distribuyen todos los elementos de la planta.
- Se identificó un cuello de botella en la operación de acabado (Despite), lo que generaba un pequeño porcentaje de incumplimientos mensuales de producción, el cual no fue previsto en la planificación, además de que las áreas de empaque permanecían ociosas, por lo que se hizo la corrección de que un empacador apoyará a las áreas de acabado, para cumplir satisfactoriamente con los requerimientos. Se mantenía en promedio 1,067 productos en cola en las áreas de acabado, con el cambio se solvó la situación.

DESPITEPLAN	OutputBuffer	HoldingTime	TimeInStation	Average (Ho...	161.1224
				Maximum (Ho...	305.4988
				Minimum (Ho...	0.0000
		Content	NumberInStation	Average	1,067.0785
				Maximum	2,005.0000

- En base a la planificación de la producción establecida en el diseño técnico, se determinó la eficiencia de planta, la cual es de 81.2%

Drop Filter Fields Here						
Average						Scenario
Object Type	Object Name	Data Source	Category	Data Item	Statistic	Scenario 1
						Average
Server	Bordado1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	95.7376
	Bordado10	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	96.0591
	Bordado11	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	95.7376
	Bordado12	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	96.2734
	Bordado13	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	95.6305
	Bordado14	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	96.1662
	Bordado2	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	95.8984
	Bordado3	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	95.8448
	Bordado4	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	95.8984
	Bordado5	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	95.8984
	Bordado6	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	96.3270
	Bordado7	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	96.1662
	Bordado8	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	95.8448
	Bordado9	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	95.8984
	Boton1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	41.7723
	Boton2	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	20.7994
	Collaretera	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	51.8081
	Despiste1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	74.3260
	Despiste2	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	67.6562
	Despiste3	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	62.6676
	Despiste3	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	62.6676
	Empaque1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	41.5267
	Inspección1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	48.2958
	Inspección2	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	34.7834
	Ojal1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	72.9449
	Ojal2	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	67.8630
	Ojal3	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	55.4913
	Paño	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	92.5767
	Paño1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	93.0053
	Paño2	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	92.8982
	Paño3	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	92.6839
	Paño4	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	93.1125
	Paño5	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	92.3624
	Paño6	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	92.7910
	Plana1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	87.0055
	Plana2	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	85.7541
	Plana3	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	84.8279
	Plana4	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	84.3971
	Plana5	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	84.1305
	Plana5	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	84.1305
	Plana6	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	84.0444
	Plana7	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	84.1623
	Rana1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	75.5639
	Rana2	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	71.4661
	Rana3	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	64.8906
	Rana4	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	56.9700
	Teñido	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	94.3894
	Teñido1	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	94.5197
	Teñido2	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	94.4320
	Teñido3	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	94.7067
	Teñido4	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	94.7786
	Teñido5	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	94.4870
	Teñido6	[Resource]	Capacity	ScheduledUtilization	Percent	94.4869

Se comprobó que el aparato producto diseñado puede procesar todo el requerimiento de producción para el 2024.

Drop Filter Fields Here						
						Scenario
						Scenario 1
						Average
Object Type	Object Name	Data Source	Category	Data Item	Statistic	Average
ModelEntity	BlusaBordada	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	1,542.0000
				NumberDestroyed	Total	1,542.0000
	BlusaFormal	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	27,465.0000
				NumberDestroyed	Total	27,465.0000
	BlusaPaño	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	672.0000
				NumberDestroyed	Total	672.0000
	BlusaTinte	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	1,630.0000
				NumberDestroyed	Total	1,543.0000
	BolsoBordado	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	636.0000
				NumberDestroyed	Total	636.0000
	BolsoPaño	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	250.0000
				NumberDestroyed	Total	250.0000
	BolsoTinte	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	434.0000
				NumberDestroyed	Total	430.0000
	BufandaPaño	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	250.0000
				NumberDestroyed	Total	250.0000
	BufandaTinte	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	850.0000
				NumberDestroyed	Total	821.0000
	Chaqueta	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	4,574.0000
				NumberDestroyed	Total	4,574.0000

Drop Filter Fields Here						
						Scenario
						Scenario 1
						Average
Object Type	Object Name	Data Source	Category	Data Item	Statistic	Average
ModelEntity	BolsoTinte	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	434.0000
				NumberDestroyed	Total	430.0000
	BufandaPaño	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	250.0000
				NumberDestroyed	Total	250.0000
	BufandaTinte	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	850.0000
				NumberDestroyed	Total	821.0000
	Chaqueta	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	4,574.0000
				NumberDestroyed	Total	4,574.0000
	MantaBordada	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	685.0000
				NumberDestroyed	Total	685.0000
	PantalonFormal	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	12,340.0000
				NumberDestroyed	Total	12,340.0000
	VestidoBordado	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	167.0000
				NumberDestroyed	Total	167.0000
	VestidoFormal	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	4,975.0000
				NumberDestroyed	Total	4,975.0000
	VestidoPaño	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	291.0000
				NumberDestroyed	Total	291.0000
	VestidoTinte	[Population]	Throughput	NumberCreated	Total	589.0000
				NumberDestroyed	Total	579.0000

CAPITULO 4: ESTUDIO ECONOMICO- FINANCIERA

4.1 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Como primer punto a tratar en el estudio económico – financiero del modelo de empresa para el desarrollo económico de Panchimalco es el financiamiento de proyecto, el cual se realizará a través de cooperación internacional y nacional:

4.1.1 FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL

Este será financiado por la **CONFEDERACIÓN SINDICAL DE CC.OO. DE EUSKADI**, del País Vasco de España, a través de su **ONGD: PAZ Y SOLIDARIDAD EUSKADI**, cuyos fondos provienen de los impuestos de esa regio destinados a la cooperación internacional, estos fondos serán usados para el financiamiento de la inversión fija y capital de trabajo que se describirá más adelante, este monto es de 210,000.00 € (\$239,043.01)

CONFEDERACIÓN SINDICAL DE CC.OO. DE EUSKADI⁸⁹

La Confederación Sindical de CC.OO. de Euskadi es una organización sindical plural y democrática que hace de la participación una de sus señas de identidad junto a su carácter reivindicativo y solidario. En estos momentos, forman parte del sindicato más de 55.000 trabajadores y trabajadoras afiliados y más de 4.100 delegados y delegadas elegidos en las empresas, pertenecientes a todos los sectores industriales o de servicios y a todas las comarcas de la Comunidad Autónoma Vasca. Las CC.OO. de Euskadi están confederadas con las del resto de comunidades formando la primera confederación sindical estatal, tanto en afiliación como en representación. Así mismo somos miembros de la CES europea y de la CSI mundial.



Ilustración 97: Foto de reunión sindical en Bilbao, España

Los trabajadores y trabajadoras que forman CCOO lo hacen para conseguir más empleo y mejores condiciones laborales: salariales, contratación estable, garantías de salud en el trabajo, formación, igualdad para jóvenes, mujeres, inmigrantes, discapacitados, etc. El sindicato lucha por conseguir esos objetivos mediante la negociación de los convenios colectivos, el diálogo social y la movilización. Sus aspiraciones de mejora incluyen como tema fundamental la existencia de un Sistema Público de Protección Social ante el desempleo, la enfermedad, los accidentes, la jubilación o cualquier otra dificultad.

ONGD: PAZ Y SOLIDARIDAD EUSKADI

Vinculación: Sindical

Régimen jurídico: Fundación

Año constitución: 1992

Año constitución Euskadi: 1992

Año entrada en la Coordinadora: 1993

Ámbito geográfico: Autonómica

Fines e identidad⁹⁰:



⁸⁹ Conoce CCOO, tu Sindicato (Agosto 2017). CCOO de Euskadi. Obtenido de http://www.ccoo-euskadi.net/webeuskadi/Conoce_CCOO:Tu_sindicato

⁹⁰ ONGD: Paz y Solidaridad, Coordinadora de ONGD Euskadi, obtenido en Euskadi http://www.ongdeuskadi.org/es/ongd/ongd_view.php?id=94

Paz y Solidaridad Euskadi-Bakea eta Elkartasuna somos una Fundación vinculada a la **Confederación Sindical de CC.OO. de Euskadi** que nace en 1992, tras el V Congreso del Sindicato. La Fundación lucha por la transformación social y económica hacia un modelo de desarrollo humano sostenible, con el objetivo de construir una sociedad justa y equitativa. Para ello, acompañamos y apoyamos el fortalecimiento organizativo de movimientos populares de base y organizaciones sindicales del Sur en sus procesos de desarrollo. Asimismo, promovemos la reflexión crítica en nuestro entorno social y laboral, para lograr una sociedad civil comprometida que cuestione y actúe frente al modelo de Globalización neoliberal imperante.

4.1.2 FINANCIAMIENTO NACIONAL

El financiamiento nacional será por parte de la Alcaldía del Municipio de Panchimalco, actualmente es gobernado por el señor Alcalde Mario Meléndez Portillo el cual donara el terreno donde se construirá la obra civil, valorada en 100,000.00 €⁹¹, (\$120,320.00), esto lo hace en base de conseguir la misión que tiene la alcaldía:

“Convertir a Panchimalco en un Municipio modelo a nivel nacional e internacional, cuyos compromisos sean velar porque sus habitantes tengan acceso a los servicios públicos, de salud y educación de forma oportuna y eficiente en todos sus niveles. Por medio de un proceso de participación activa, donde los representantes de los cantones, comunidades y subsectores productivos determinen sus necesidades y la solución a sus propios problemas con un enfoque de sostenibilidad.”

Además, se tendrá asistencia técnica por parte de CONAMYPE y la Asociación Comunitaria Unida por el Agua y la Agricultura ACUA.

4.1.3 FINANCIAMIENTO TOTAL

En resumen, se presenta la disponibilidad financiera del proyecto:

DONANTE	MONTO ⁹²
CONFEDERACIÓN SINDICAL DE CC.OO. DE EUSKADI	210,000.00 € (\$239,043.01)
ALCALDÍA DE PANCHIMALCO	100,000.00 € (\$113,830.00)
TOTAL	310,000.00 € (\$352,873.01)

Tabla 274: Disponibilidad financiera del proyecto

Es importante mencionar que no se va a recurrir a financiamiento de entidades bancarias de otro tipo, por lo que este es el límite de inversión.

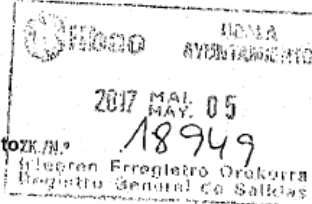
Por último, se muestran compromisos que la contraparte ha hecho al proyecto, para trabajar de la mano y lograr los beneficios esperados.

⁹¹ Dato obtenido del representante del proyecto por parte de la Alcaldía de Panchimalco.

⁹² Tipo de cambio: 1 Euro = 0.8785030 dólares. Al 07 de diciembre del 2018, según el BCR: Obtenido de: https://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=356

Igorlea / Remitente:
Berdintasun, Lankidetz, Bizikidetz eta Jailetako Saila
Área de Igualdad, Cooperación, Convivencia y Fiestas

Espedientea edo erreferentzia:
Expediente o referencia:
2017-014621
Eguna / Fecha:
03.05.2017
Dokumentu mota / Tipo de documento:
Jakinarazpena/Notificación.



FELISA PIEDRA GAO
FUNDACION PAZ Y SOLIDARIDAD DE EUSKADI
Uribitarte, 4
48001 BILBAO

Bilboko Udaleko Gobernu Batzordeak, 2017.05.03an egindako batzarrean, erabaki hau hartu du:

La Junta de Gobierno de la Villa de Ayuntamiento de Bilbao, en sesión celebrada el día 03.05.2017, ha adoptado el siguiente acuerdo:

BAT.- GARAPENERAKO NAZIOARTEKO LANKIDETZA, HAINBAT URTETARAKO PROGRAMAK: HELBURU NAGUSIA INBERTSIOA DUTEN programak egiteko dirulaguntzen eskariak onartzea eta dirulaguntza hauek ematea:

PRIMERO.- Estimar las solicitudes de subvención para la realización de programas relativos a COOPERACIÓN INTERNACIONAL AL DESARROLLO PLURIANUALES: PROGRAMAS DIRIGIDOS A PROYECTOS CUYO OBJETIVO PRINCIPAL SEA INVERSIÓN y conceder el importe de subvención correspondiente, según el siguiente detalle:

ELKARTEA: G48526677 - FUNDACIÓN PAZ Y SOLIDARIDAD DE EUSKADI
PROGRAMA: EMPRENDEDORAS ORGANIZADAS FORJANDO EL DESARROLLO LOCAL - EL SALVADOR
AURKEZTUTAKO / BIRFORMULATUA: 166.923,47 €
ESKATUTAKO LAGUNTZA: 208.654,34 €
EMANDAKO LAGUNTZA: 166.923,47 €
JUSTIFIK. BEHAR DEN ZENBATEK.: 166.923,47 €

ASOCIACIÓN: G48526677 - FUNDACIÓN PAZ Y SOLIDARIDAD DE EUSKADI
PROGRAMA: EMPRENDEDORAS ORGANIZADAS FORJANDO EL DESARROLLO LOCAL - EL SALVADOR
PPTO. PRESENTADO / REFORMULADO: 166.923,47 €
SUBVENCIÓN SOLICITADA: 208.654,34 €
SUBVENCIÓN CONCEDIDA: 166.923,47 €
IMPORTE A JUSTIFICAR: 166.923,47 €

BI.- Elkarte onuradunei jakinaraztea aurkeztutako aurrekontu osoa justifikatu beharko dutela hiru hilabeteko epean, hori diruz laguntzen den jarduera bukatzen denetik hasita edo ematen denetik hasita, burutu eta geroago emanez gero.

SEGUNDO.- Comunicar a las entidades beneficiarias que deben justificar la totalidad del presupuesto presentado en el plazo de tres meses contados desde la finalización de la actividad subvencionada o desde la concesión, si fuese ésta posterior a la ejecución.

HIRU.- Interesdunei adieraztea Gobernu Batzordeak hartutako Erabaki honek administrazio-bidea amaitzen duela eta nahi izanez gero bere aurka berraztertze errekurtsoa aurkez diezaioketela erabakia hartu duen organoari. Horretarako hilabeteko epea izango da, jakinarazpena argitaratzen den egunaren biharamunetik hasita. Bestela, administrazioarekiko auzi-errekurtsoa jar dezakete administrazioarekiko auzitarako epaitegi egokian, hilabete biko epean. Bi hilabeteko epe hau ere arestian azaldu bezala hasiko da.

TERCERO.- Indicar a las partes interesadas que, contra este acuerdo de la Junta de Gobierno, que agota la vía administrativa, se podrá interponer recurso potestativo de reposición, ante el mismo órgano que la dictó, en el plazo de un mes a partir del día siguiente al de su notificación, o recurso contencioso administrativo ante el Juzgado de lo Contencioso Administrativo que corresponda en el plazo de dos meses, contado de igual forma.

LAU.- Dirulaguntza jasotzen duten erakundeei hau gogoraraztea: hizkuntza normalizazio eta berdintasuneko udal planekin bat etorrira, diruz lagundutako programa edo jarduera sustatzeko egiten diren karteletan, testuetan eta agirietan euskara edo euskara eta gaztelania eta hizkera ez-sexista erabili behar dituztela.

CUARTO.- Recordar a la asociación beneficiaria de subvención que, de conformidad con los vigentes planes municipales de normalización lingüística e igualdad, se encuentra obligada a la utilización del euskera o del euskera y castellano y lenguaje no sexista en los carteles, textos y documentos que se elaboren como elementos de promoción del programa o actividad subvencionada.

Getzintzar, Lankidetz, Bizikidetz eta Jailetako Saila
SAILEKO ARDURADUNA
LA / EL RESPONSABLE DEL ÁREA

Kopia jaso dut/Recibí la duplicada:

Eguna, sinadura eta NAN zk.
Fecha, firma y nº DNI

(Balta jasotzailearen izena eta abizenak ere, interesdune bera az bada)
(También nombre y apellidos de quien recoge si no es la propia persona interesada)

Zalantzarik edukiz gero, deitu telefono honetara / En caso de duda, podéis llamar al tf.: 94 420 43 53

Jakinarazlearen sinadura,
Firma del agente notificador

San Salvador, 08 de Febrero de 2017.

Señoras y Señores
Ayuntamiento de Bilbao-Bilboko Udala
Presente.

Ref.: C.D.E. 036/2017

Estimados y estimadas,

Por la presente queremos hacer de su conocimiento que la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE institución gubernamental, viene acompañando desde el año 2014 a las mujeres bordadoras de Panchimalco, hoy organizadas en torno a una iniciativa económica productiva.

Que además, la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en su Art 1.Objeto de la Ley. **“Fomentar la creación, desarrollo y fortalecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas, a fin de mejorar su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción; promover un mayor acceso de las mujeres al desarrollo empresarial, en condiciones de equidad; fortalecer su competitividad para la integración de las mismas a la economía formal del país”.**

El acompañamiento dado hasta la fecha por la CONAMYPE ha consistido en la integración del grupo empresarial a la estrategia Un Pueblo Un Producto buscando que sus productos se basen en conceptos identitarios, con propuestas innovadoras capacitando a las mujeres bordadoras para que ellas desarrollen todo el proceso productivo, y luego llevándolas a espacios de comercialización para ver la aceptación de sus productos, así como intercambios de experiencias exitosas.

Para este nuevo acompañamiento se estará apoyando en formación en Gestión de calidad, Legalización de Núcleo productivo, Registro de marca comercial, Plan de marketing y comunicaciones, Alianzas para la definición de prioridades de mercado, Documento de definición de alianzas comerciales y encadenamiento productivo textil, Ruedas de Negocios, Comercialización de productos Online, Plan de Exportación (vinculación), Pasarela Opulencia Pipil Panchimalco.

Es por la anterior que la CONAMYPE se compromete a mantener su acompañamiento a las mujeres bordadoras en el marco del proyecto “Emprendedoras organizadas forjando el desarrollo local del municipio de Panchimalco” a presentar por la Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi y la Asociación Mujeres Transformando, en la convocatoria 2017 de Proyectos de cooperación al desarrollo del Ayuntamiento de Bilbao,

Sin más por el momento, hago propia la ocasión para enviar muestras de mi consideración,


Ileana Rogel
Directora Ejecutiva
CONAMYPE


COMISIÓN NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA
DIRECCIÓN EJECUTIVA
El Salvador, C.A.

C.C. Archivo Dirección Ejecutiva CONAMYPE

4.2 INVERSIONES DEL PROYECTO

Se procede a identificar las necesidades de inversión requeridas para que el modelo de empresa logre operar y lograr una estabilidad que le permitirá ser sostenible en el tiempo, cabe resaltar que este estudio determinará si es posible lograr lo anteriormente mencionado, ya que cabe la posibilidad que los ingresos de la futura industria no logren cubrir los costos totales, de ahí la importancia de dicho estudio.

El primer paso para realizar todas las evaluaciones económicas y financieras del modelo de empresa es determinar todas aquellas inversiones a realizar tanto fijas como intangibles y el capital de trabajo de la empresa para un tiempo determinado.

Se entiende por inversión a las erogaciones que forman los activos. La empresa reintegra estas erogaciones a través del tiempo por medio de las amortizaciones y valores disponibles al final de la vida útil.

El presente estudio trabajara con la siguiente estructura de inversión:

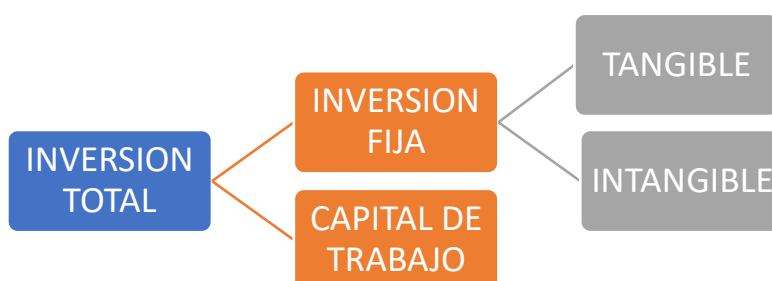


Ilustración 98: Rubros de inversión

4.2.1 TIPOS DE INVERSION

Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, edificios, muebles, enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros. Los terrenos son los únicos activos que no se deprecian (Pero se deben de amortizar). En si la Inversión en activos fijos se recupera mediante el mecanismo de depreciación, a excepción de los edificios, los cuales se amortizan.

Como ya se vio, la inversión fija se clasifica en dos apartados, inversión fija tangible e inversión fija intangible. Se presenta un cuadro resumen de estas inversiones fijas, para poder identificar que partes del proyecto pertenecen a una inversión fija tangible o intangible.

INVERSIONES FIJAS	RUBROS
Inversiones fijas tangibles	Terreno en Panchimalco Obra civil del proyecto Maquinaria y equipo de producción Equipo de manejo y mantenimiento de materiales Mobiliario y equipo de oficinas Equipo de higiene y seguridad industrial
Inversiones fijas intangibles	Material para capacitaciones. Administración del proyecto Legalización. Capacitación

Tabla 275: Inversiones fijas del proyecto.

4.2.1.1 INVERSION FIJA TANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2020

A continuación, se presenta el detalle de cada uno de los rubros de inversión fija tangible contenidos en la tabla anterior:

4.2.1.1.1 TERRENO

Las características del terreno deben de garantizar los requerimientos de espacio de la obra civil que se estimó en 913.812 m², 200 m² para la guardería y 300 m² para parqueo y zonas verdes. Rondando un total de 1413.812 m²

El terreno está ubicado en Panchimalco, en la zona conocida como ex-rastro municipal de Panchimalco, a pocos minutos (Aproximadamente 5) del centro de la ciudad el cual tiene una valoración de 100,000.00 €⁹³, (\$113,830.00) monto que también incluye la mitigación del mismo que se presenta a continuación.

La dificultad que presenta el terreno es que hay un río cerca, y un risco al cual se debe de mitigar.

4.2.1.1.2 MITIGACION DEL TERRENO

Se presenta a continuación los trabajos de mitigación que deberán de realizarse para no correr riesgo de deslaves u otros en la infraestructura a construir.

Uno de los problemas con el terreno es que se encuentra a la par de un río, separados por una pendiente inclinada que representa un gran riesgo para la seguridad de los trabajadores e incluso la seguridad de las instalaciones físicas a construir.

Esto representa un riesgo de **TALUD**. Se conoce con el nombre genérico de Talud a cualquier superficie con pendiente o cambios de altura significativos que haya de adoptar permanentemente la masa de tierra. Cuando el talud se produce en forma natural, sin intervención humana, se denomina ladera natural o simplemente ladera.

Los deslizamientos son uno de los problemas que más preocupan al proyecto, ya que cada año con la llegada de la época lluviosa los efectos destructivos que éstos producen se ven incrementados, por lo cual es necesario obras de mitigación que garanticen la estabilidad de la ladera y optimice el espacio.

ESPECIFICACION DE OBRA DE MITIGACION⁹⁴

Las obras de mitigación que se presentan a continuación tienen dos fases, una de estabilización y otra de recubrimiento que se detallan a continuación. Las obras deben de realizar en un perímetro de 30 m, que afectan el terreno donde se construirá la obra civil.

ESTABILIZACION DE TALUD

Abatimiento o cambio de pendiente de Taludes: Es la modificación de la pendiente con el fin de lograr que esta sea menor para aumentar su estabilidad; este método puede ser aplicado tanto a taludes de corte como de relleno

⁹³ Dato obtenido del representante del proyecto por parte de la Alcaldía de Panchimalco.

⁹⁴ Las especificaciones de las mitigaciones de taludes, pueden consultarse mas a detalle en la tesis "TECNICAS DE MITIGACIÓN PARA EL CONTROL DE DESLIZAMIENTOS EN TALUDES Y SU APLICACIÓN A UN CASO ESPECÍFICO" de las Escuela de Ingeniería Civil de la Universidad de El Salvador, disponible en <http://ri.ues.edu.sv/4514/1/T%C3%A9cnicas%20de%20mitigaci%C3%B3n%20para%20el%20control%20de%20deslizamientos%20en%20taludes%20y%20su%20aplicaci%C3%B3n%20a%20un%20caso%20espec%C3%ADfico.pdf>

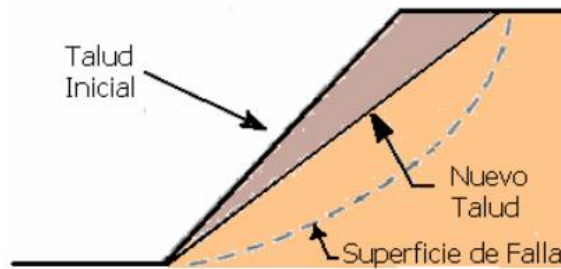


Ilustración 99: Esquema de proyección de cambio de pendiente de un talud

Al disminuir la pendiente del talud, el círculo crítico de falla se hace más largo y más profundo para el caso de un talud estable, aumentándose en esta forma el factor de seguridad.

RECUBRIMIENTO DE TALUD

Esta práctica tiene como objetivo revestir la superficie del talud ya conformado con una capa delgada de concreto a presión, o más bien dicho, mortero a presión, ya que la mezcla está compuesta básicamente por cemento y arena, con resistencia a la compresión de hasta 210 kg/m^2 , de tal manera que éste se adhiera al suelo del talud y lo proteja de la erosión causada por el flujo de agua sobre su superficie.

Para este tipo de recubrimiento no se utiliza ningún tipo de anclaje, ya que previamente se ha considerado que el talud debe ser geotécnicamente estable, por lo que la capa que se aplica es exclusivamente para evitar la erosión. El espesor comúnmente utilizado para este tipo de recubrimiento es de 3 a 5 cm.



Ilustración 100: Recubrimiento de Talud

Revestimiento de mortero para la estabilización de un talud ubicado en Santo Tomas, sobre la carretera Panamericana.

Proceso de construcción:

- Debe verificarse que la superficie del Talud no se encuentren piedras grandes, de lo contrario deberán retirarse, ni material suelto.
- Cuando la superficie del talud se encuentra lista (según lo establecido) se procede a lanzar la capa de concreto a presión; el espesor debe ser de entre dos y tres centímetros.

- Al final, se procede al afinado de la superficie de tal manera que quede lisa, ya que debido a la presión con que el concreto es lanzado la superficie obtenida es rugosa y con irregularidades. Dependiendo de la altura del talud, será o no necesario combinarlo con obras de drenaje superficiales

Se presupuesta \$7,500 para obras de mitigación.

4.2.1.1.3 OBRA CIVIL

En la obra civil se considerarán las inversiones que se tengan que realizar en la preparación del terreno y construcción de las instalaciones de la planta, esto para posteriormente poder comenzar a equiparla. Dichos rubros de inversión se detallan a continuación:

NO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	SUB TOTAL
1		OBRAS PRELIMINARES		3605.22	
1.1	Trazo, nivelación y sedimentaciones.	1413.812	m2	2.55	3605.22
2		MURO DE PROTECCIÓN		4202.4	
2.1	Portones de puerta corrediza de 3m de alto y 3.9 m. de largo	2	c/u	250.00	500.00
2.2	Pared de bloques de concreto tipo stretcher, usando cemento Portland tipo I y Varillas de acero de alta resistencia de Ø 6.20mm grado 70	156	m3	20.00	3120.00
2.4	Alambre razor tipo navaja de acero inoxidable de Ø 18 pulgadas	260	m	2.24	582.4
3		ESTRUCTURAS DE CONCRETO ARMADO Y METALICAS		12,302.76	
3.1	Solera de fundación (194.8x0.35x0.35)	45.5	m3	156.40	7116.2
3.2	Vigas tipo macomber w14*43 con polin especial y rigidizadores.	8	c/u	310.22	2481.76
3.3	Polín P-2 C-6" c/celosía #2 a 45°	112	c/u	24.15	2704.8

4		ESTRUCTURAS DE MAMPOSTERÍA		15999.30	
4.1	Bloque de concreto tipo stretcher (15 x 20 x 40) con columnas de concreto, cemento portland tipo 1 y varillas de acero	550	m3	27.45	15097.5
4.2	Tabla roca	40	m2	18.75	748.8
4.3	Melanina	10	m2	15.30	153.00
5		CUBIERTA DE TECHO		4135.50	
5.1	lámina zinc-alum calibre 24 color gris	90	c/u	49.95	4135.5
6		PUERTAS Y VENTANAS		3754.65	
6.1	Puestas de tablero prefabricada color blanco	28	c/u	26.60	744.8
6.2	Puertas dobles de lámina troquelada de acero.	3	c/u	79.95	239.85
6.3	Cortina de aluminio	1	c/u	120.00	120.00
6.4	Ventana estándar tipo celosía con perfil de aluminio	25	c/u	90.00	2250
6.5	Portón corredizo de hierro	1	1	400.00	400.00
7		PISOS		13775.00	
7.1	Piso de cerámica color claro a definir (área administrativa y sala de reuniones)	250	m2	21.10	5275.00
7.2	Piso de concreto simple (áreas operativas de la planta de confección y taller de prácticas)	600	m2	10.00	6000.00

7.3	Piso en cemento tipo acera	250	m2	10.00	2500.00
8		ACABADO EN PISOS Y PAREDES		14,400.00	
8.1	repellado afinado y pintado de paredes	1200	m2	10.00	12,000.00
8.2	Perfilaría de aluminio tipo pesado y loseta de fibrolite de 2x1 (Encielado de áreas administrativas)	300	m2	8.00	2,400.00
9		INSTALACIONES PARA AGUA POTABLE		157.29	
9.1	Tuberías de 1" de PVC de 160 psi	68.86	m	0.53	36.49
9.2	grifos de válvula regulable	10	c/u	6.50	65.00
9.3	Codo 90ª PVC	9	c/u	1.10	9.90
9.4	Cruces	6	c/u	1.40	8.40
9.5	Unión	35	c/u	0.90	31.50
9.6	rosca regular	5	c/u	1.20	6.00
10		INSTALACIONES PARA DRENAJES		799.34	
10.1	Tubería de 4" de PVC para aguas lluvias	16.51	m	3.09	51.01
10.2	Canales de lámina galvanizada lisa calibre 26.	40.87	ml	18.31	748.33
11		INSTALACION PARA AGUAS NEGRAS		339.20	
11.1	Tuberías de 6" para aguas negras de PVC con una presión de 100 psi	80	m	4.24	339.20
12		INSTALACIONES ELECTRICAS		5675.5	
12.1	Lámpara parabólica cuadrada 60x60 centímetros	76	c/u	32.25	2451.00

	40 VA				
12.2	Luminaria colgada a techo 120 v, 2 lámparas 150 VA	48	c/u	45.50	2184.00
12.3	Interruptor doble	6	c/u	1.40	8.40
12.4	Interruptor sencillo	19	c/u	0.90	17.10
12.5	Toma corriente doble de 110 v	10	c/u	1.35	13.5
12.6	Toma corriente doble de 220 v	30	c/u	1.95	58.5
12.7	Tablero general para 25 circuitos (incluye instalación) (cableado y poliducto)	2	c/u	90.00	180.00
12.8	Barra de cobre	1	c/u	13.00	13.00
12.9	Acometida eléctrica	1	c/u	750.00	750.00
13		INSTALACIONES TELEFONICAS		12.70	
13.1	Instalación de cables	1	c/u	12.70	12.70
14		MOBILIARIO SANITARIO		959.10	
14.1	inodoro	6	c/u	49.95	299.7
14.2	Secador de manos	6	c/u	79.95	479.7
14.3	lavamanos	6	c/u	29.95	179.7
15		REMODELACIÓN Y EQUIPAMIENTO DE LA GUARDERIA		8000	
15.1	Reestructuración de las instalaciones para la guardería, equipamiento y material didáctico.	Presupuesto: 8,000			
SUBTOTAL			88,117.96		
16		Imprevistos (5%)		4405.90	

TOTAL	92523.86
--------------	-----------------

Tabla 276: Inversiones en la preparación del terreno y construcción de las instalaciones de la planta

4.2.1.1.4 MAQUINARIA, EQUIPO DE MATERIALES, MOBILIARIOS Y OTROS.

Se presenta a continuación todos los inmuebles, equipos y maquinaria necesaria para el funcionamiento del modelo de empresa para el 2019 y se presenta también las respectivas depreciaciones, el cual será asignado si violar el artículo 30 de impuesto sobre la renta de El Salvador⁹⁵

Se tiene entonces que para los periodos del ejercicio o imposición (anula) se depreciara de la siguiente forma:

- Edificaciones (Obra Civil) (5% máx.) Se establece en 3%
- Maquinaria (20% máx.) Se establece en 15%
- Vehículos (25% máx.) Se establece en 20%
- Otros Bienes Muebles (50% máx.) Se establece en 40%

MAQUINARIA Y EQUIPO DE CONFECCIÓN Y EQUIPO PARA EL ÁREA ARTESANAL REQUERIDO EN EL MODELO DE EMPRESA.					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Maquina industrial Rana	1	367.50	367.50	36.75	(15%) 55.125
Maquina industrial Collaretera.	1	525.00	525.00	52.50	(15%) 78.83
Maquina industrial Ojal	1	1575.00	1575.00	157.5	(15%) 236.25
Maquina industrial Botonera	1	1200.00	1200.00	120	(15%) 180.00
Maquina Doble aguja	1	850.00	850.00	85	(15%) 127.50
Maquina cortadora vertical	1	367.50	367.00	36.7	(15%) 55.05
Mesa para maquinas	6	195.00	1170.00	117.0	(15%) 175.50
Mesa para tendido y corte	1	472.50	472.50	47.25	(15%) 70.88
Mesa para bordado	3	49.95	149.85	14.99	(40%)

⁹⁵ Ley de impuesto sobre la renta, Artículo 30, Ministerio de Hacienda de El Salvador, disponible en http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_slv_renta.pdf

					59.94
Organizador de trabajo para bordado.	3	25.00	75.00	7.50	(40%) 30.00
Puesto de trabajo de teñido de añil (mesa, organizador, contenedor para mezcla)	2	100.00	200.00	20.00	(40%) 80.00
Puesto de trabajo para tejido de paño pancho. (Mesa, organizador, telar de cintura)	3	150.00	450.00	45.00	(40%) 180.00
Juego De Trazado Para Confección	2	1.06	2.12	0.21	(40%) 0.848
Juego de Reglas Para La Confección	9	6.09	54.81	5.48	(40%) 21.924
Maniqués Mujer	10	31.50	315.00	31.50	(40%) 126
Tijeras para confección 8"	9	5.24	47.16	4.72	(40%) 18.864
Set de agujas para maquinas	20	4.20	84.00	8.40	(40%) 33.6
Set de alfileres	20	2.10	42.00	4.20	(40%) 16.8
Set de Herramientas para arreglos de máquina.	3	24.15	72.45	7.25	(40%) 28.98
Sillas ergonómicas	19	59.90	1138.1	113.81	(40%) 455.24
TOTAL			9,157.49		2,031.33

Tabla 277: Inversión en Maquinaria y equipo de confección y área artesanal.

EQUIPO PARA OFICINAS					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Archivero	3	209	627	62.7	(40%) 250.8
Escritorio	3	269	807	80.7	(40%) 322.8
Sillas ergonómicas	3	59.9	179.7	17.97	(40%) 71.88

Silla para invitado	5	49.9	249.5	24.95	(40%) 99.8
Computadora	3	349	1047	104.7	(40%) 418.8
Impresora (Función de copiadora y escáner)	3	189	567	56.7	(40%) 226.8
Teléfono fijo	3	25	75	7.5	(40%) 30
Engrapadora	3	5.25	15.75	1.575	(40%) 6.3
Quita grapas	3	3.15	9.45	0.945	(40%) 3.78
Perforador	3	4.2	12.6	1.26	(40%) 5.04
Papeleras	3	20.61	61.83	6.183	(40%) 24.732
Sellos	3	20	60	6	(40%) 24
Mostradores.	2	100	200	20	(40%) 80
Dispensador de papel higiénico	4	10.75	43	4.3	(40%) 17.2
Dispensador de jabón	2	9.45	18.9	1.89	(40%) 7.56
Contenedor para residuos.	8	6.3	50.4	5.04	(40%) 20.16
TOTAL			4024.13		1609.65

Tabla 278: Inversión para equipo de oficinas

EQUIPO PARA MANEJO Y ALMACENAMIENTO DE MATERIALES					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual

Estantes de almacenaje de telas	2	130.25	260.5	26.05	(40%) 104.2
Estantes de almacenaje de insumos.	3	22.84	68.52	6.852	(40%) 27.408
Racks para guardar cajas con producto almacenado.	2	145.00	290	29	(40%) 116
Caretilla transportadora de tela	2	86.31	172.62	17.262	(40%) 69.048
Carretilla de bandeja	4	65.00	260	26	(40%) 104
TOTAL			1051.64		420.656

Tabla 279: Inversión para equipo de manejo y almacenamiento de materiales

EQUIPO PARA SALUD Y SEGURIDAD INDUSTRIAL					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación	Depreciación Anual
Extintores	4	80.00	320.00	32.00	(40%) 128.00
Extractores de aire con filtro	5	262.50	1312.50	131.25	(15%) 196.88
Ventiladores	5	250.00	1250.00	125.00	(15%) 187.50
Protectores auditivos	40	1.58	134.30	13.43	(40%) 53.72
Mascarillas	40	0.60	51.00	5.10	(40%) 20.40
TOTAL			3067.80		586.50

Tabla 280: Inversión para equipo de salud y seguridad industrial

Se presenta un resumen de las inversiones fijas tangibles presentadas

INVERSION FIJA TANGIBLE	MONTO
Terreno	113,830.00
Mitigación de terreno	7,500.00
Obra civil	92523.86

Maquinaria y equipo de confección y equipo para el área artesanal requerido en el modelo de empresa.	9,157.49
Equipo para oficinas	4024.13
Equipo para manejo y almacenamiento de materiales	1051.64
Equipo para salud y seguridad industrial	3067.80
Imprevistos.	1250.00
Total	232404.92

Tabla 281: Resumen total de las inversiones fijas tangibles del modelo de empresa 2019

4.2.1.2 INVERSION FIJA INTANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2020

Se considera como inversión fija intangibles aquellos bienes de naturaleza inmaterial tales como:

- El conocimiento del saber hacer.
- Relaciones con los clientes.
- Procesos operativos.
- Tecnología de la información y bases de datos.
- Capacidades, habilidades y motivaciones de los empleados.

Como ya se vio previamente, para la empresa industrial de prendas de vestir se tratarán 3 puntos, la legalización de comercialización, la administración de proyectos e inversión en capacitaciones del recurso humano.

4.2.1.2.1 LEGALIZACION

Estos gastos incluyen lo concerniente a los trámites para la legalización de la Asociación Cooperativa de Mujeres Bordadoras "ACOPANCHI", constituida gracias a la ayuda de CONAMYPE.

Por el momento se cuenta con:

- La formación de la cooperativa.
- Establecimiento de la personería jurídica.

Por lo que hay que tramitar:

- La obtención del NIT.
- Trámite del número de contribuyente al IVA.
- Inscripción en el registro de marcas.
- Tramitar el número de registro patronal.
- Inscripción de la cooperativa en la Alcaldía Municipal para apertura de número de cuenta Municipal.
- La obtención de solvencia en la dirección general de estadísticas y censos DIGESTYC.
- La legalización de libros (Libro diario y mayor, libro de estados financieros).
- Matrícula de comerciante social, de empresa y establecimientos, etc. Dichos trámites serán realizados en INSAFCOOP, en el Ministerio de Hacienda, Ministerio del Trabajo, ISSS y en el Registro de Comercio.
- Registro de marcas y patentes en CNR.

A continuación, se presenta un resumen de los costos en los que se incurrirán para legalizar la cooperativa:

GASTOS DE LEGALIZACIÓN ⁹⁶	
Registro de matrícula de comercio	\$125.71
Inscripción (deposito) de balance	\$17.14
Inscripción de pacto social	\$11.40
Valor de capital social inicia requerido para el trámite de legalización.	\$11.43
Inscripción en estadísticas y censos	\$8.00
Inscripción de marcas y patentes	\$104.28
Permiso de construcción.	\$67.92
Inscripción en registro de comercio	\$17.14
Honorarios ⁹⁷	\$286.98
TOTAL	\$647.00

Tabla 282: Gastos de Legalización

4.2.1.2.2 ADMINISTRACION DE PROYECTO

El costo de la Administración del proyecto está asociado con todas las actividades que se llevan a cabo para la ejecución del proyecto y su implantación. Para implementar el modelo de empresa de confección se destinan \$5,000 los cuales se detallan en un apartado posterior.

4.2.1.2.3 INVERSIÓN EN CAPACITACIONES

El programa de capacitaciones a realizarse en el año 2019 es el siguiente: (Se deben contabilizar en el gasto):

Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal
Economía Solidaria	1	550	550
Manejo de Junta Directiva y Bases Legales	1	2500	2500
Administración	1	3500	3500
Confección Industrial	1	2500	2500
Control de la calidad	1	1500	1500
TOTAL			\$10550

Tabla 283: Inversión para capacitación del recurso humano.

Se presenta un resumen de las inversiones fijas intangibles presentadas

INVERSION FIJA INTANGIBLE	MONTO
----------------------------------	--------------

⁹⁶ Datos obtenidos por la fuente: El Salvador Law, asesoría legal, disponible en: <http://www.elsalvador.law.pro/docs/Pasos%20y%20Requisitos%20para%20Fundar%20una%20Empresa%20en%20El%20Salvador.pdf>

⁹⁷ La mayoría de trámites se harán por parte de la junta directiva de la cooperativa, cuando sea necesario el servicio de un notario se le cancelarán los honorarios respectivos.

Legalización	\$647.00
Administración de proyecto	\$5,000.00
Capacitaciones	\$10,550.00
Total	\$16,197.00

Tabla 284: Resumen total de las inversiones fijas intangibles del modelo de empresa 2019

4.2.1.3 INVERSION FIJA TANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2021

4.2.1.3.1 MAQUINARIA, EQUIPO DE MATERIALES, MOBILIARIOS Y OTROS.

Para finales del 2020 se necesita hacer la siguiente inversión:

MAQUINARIA Y EQUIPO DE CONFECCIÓN Y EQUIPO PARA EL ÁREA ARTESANAL REQUERIDO EN EL MODELO DE EMPRESA.					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Maquina industrial Rana	1	367.50	367.50	36.75	(15%) 55.125
Maquina industrial Plana	3	551.25	1653.75	165.38	(15%) 248.06
Maquina industrial Ojal	1	1575.00	1575.00	157.5	(15%) 236.25
Mesa para maquinas	5	195.00	975.00	97.50	(15%) 146.25
Juego de Reglas Para La Confección	5	6.09	30.45	3.05	(40%) 12.18
Puesto de trabajo de teñido de añil (mesa, organizador, contenedor para mezcla)	2	100.00	200.00	20.00	(40%) 80.00
Maniqués Mujer	5	31.50	157.50	15.75	(40%) 63.00
Tijeras para confección 8"	5	5.24	26.20	2.62	(40%) 10.48
Set de agujas para maquinas	20	4.20	84.00	8.40	(40%) 33.6
Set de alfileres	20	2.10	42.00	4.20	(40%) 16.8
Set de Herramientas	1	24.15	24.15	2.42	(40%)

para arreglos de máquina.					9.66
Sillas ergonómicas	6	59.90	359.40	35.94	(40%) 5.04
TOTAL			5494.95		1048.168

Tabla 285: Inversión en Maquinaria y equipo de confección y área artesanal.

EQUIPO PARA MANEJO Y ALMACENAMIENTO DE MATERIALES					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Estantes de almacenaje de telas	1	130.25	130.25	13.03	(40%) 72.1
Estantes de almacenaje de insumos.	2	22.84	45.68	4.57	(40%) 18.27
Racks para guardar cajas con producto almacenado.	1	145.00	145.00	14.5	(40%) 58.00
Caretilla transportadora de tela	1	86.31	86.31	8.63	(40%) 34.52
Carretilla de bandeja	1	65.00	65.00	6.50	(40%) 26.00
TOTAL			472.24		208.89

Tabla 286: Inversión para equipo de manejo y almacenamiento de materiales

EQUIPO PARA SALUD Y SEGURIDAD INDUSTRIAL					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación	Depreciación Anual
Protectores auditivos	40	1.58	63.20	6.32	(40%) 25.28
Mascarillas	40	0.60	24.00	2.40	(40%) 9.60
TOTAL			87.2		34.88

Tabla 287: Inversión para equipo de salud y seguridad industrial

Se presenta a continuación un resumen de las inversiones fijas tangibles presentadas

INVERSION FIJA TANGIBLE	MONTO
Maquinaria y equipo de confección y equipo para el área artesanal requerido en el modelo de empresa.	5494.95
Equipo para manejo y almacenamiento de materiales	472.24
Equipo para salud y seguridad industrial	87.2
Total	6054.39

Tabla 288: Resumen total de las inversiones fijas tangibles del modelo de empresa 2020.

4.2.1.4 INVERSION FIJA INTANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2021

4.2.1.4.1 INVERSIÓN EN CAPACITACIONES

El programa de capacitaciones a realizarse en el año 2020 es el siguiente: (Se deben contabilizar en el gasto):

Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal
Contabilidad y Costos.	1	3500	3500
Planeación, organización, políticas y procedimientos industriales.	1	2500	2500
Administración de recursos humanos.	1	1500	1500
Comercialización Y Ventas	1	1500	1500
TOTAL			\$9000

Tabla 289: Inversión para capacitación del recurso humano.

Se presenta un resumen de las inversiones fijas intangibles presentadas

INVERSION FIJA INTANGIBLE	MONTO
Capacitaciones	\$9000.00
Total	\$9000.00

Tabla 290: Resumen total de las inversiones fijas intangibles del modelo de empresa 2020

4.2.1.5 INVERSION FIJA TANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2023

4.2.1.5.1 MAQUINARIA, EQUIPO DE MATERIALES, MOBILIARIOS Y OTROS.

Para finales del 2022 se necesita hacer la siguiente inversión:

MAQUINARIA Y EQUIPO DE CONFECCIÓN Y EQUIPO PARA EL ÁREA ARTESANAL REQUERIDO EN EL MODELO DE EMPRESA.					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Maquina industrial Ojal	1	1575.00	1575	157.5	(15%) 236.25
Mesa para maquinas	1	195.00	195	19.5	(15%) 29.25
Mesa para bordado	10	49.95	499.5	49.95	(40%) 199.8
Organizador de trabajo para bordado.	10	25.00	250	25	(40%) 100
Puesto de trabajo de teñido de añil (mesa, organizador, contenedor para mezcla)	4	100.00	400	40	(40%) 160
Puesto de trabajo para tejido de paño pancho. (Mesa, organizador, telar de cintura)	4	150.00	600	60	(40%) 240
Juego de Reglas Para La Confección	1	6.09	6.09	0.609	(40%) 2.436
Maniqués Mujer	5	31.50	157.5	15.75	(40%) 63
Tijeras para confección 8"	1	5.24	5.24	0.524	(40%) 2.096
Set de agujas para maquinas	5	4.20	21	2.1	(40%) 8.4
Set de alfileres	5	2.10	10.5	1.05	(40%) 4.2
Set de Herramientas para arreglos de máquina.	1	24.15	24.15	2.415	(40%) 9.66

Sillas ergonómicas	19	59.90	1138.1	113.81	(40%) 455.24
TOTAL			4882.08		1510.332

Tabla 291: Inversión en Maquinaria y equipo de confección y área artesanal.

EQUIPO PARA OFICINAS					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Archivero	2	209	418	41.8	(40%) 167.2
Escritorio	2	269	538	53.8	(40%) 215.2
Sillas ergonómicas	2	59.9	119.8	11.98	(40%) 47.92
Silla para invitado	4	49.9	199.6	19.96	(40%) 79.84
Computadora	2	349	698	69.8	(40%) 279.2
Impresora (Función de copiadora y escáner)	2	189	378	37.8	(40%) 151.2
Teléfono fijo	2	25	50	5	(40%) 20
Engrapadora	2	5.25	10.5	1.05	(40%) 4.2
Quita grapas	2	3.15	6.3	0.63	(40%) 2.52
Perforador	2	4.2	8.4	0.84	(40%) 3.36
Papeleras	2	20.61	41.22	4.122	(40%) 16.488

Sellos	2	20	40	4	(40%) 16
Mostradores.	1	100	100	10	(40%) 40
Contenedor para residuos.	2	6.3	12.6	1.26	(40%) 5.04
TOTAL			2620.42		1048.168

Tabla 292: Inversión para equipo de oficinas

EQUIPO PARA SALUD Y SEGURIDAD INDUSTRIAL					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación	Depreciación Anual
Protectores auditivos	40	1.58	63.2	6.32	(40%) 25.28
Mascarillas	40	0.60	24.00	2.40	(40%) 9.6
TOTAL			87.20		35.40

Tabla 293: Inversión para equipo de salud y seguridad industrial

Se presenta a continuación un resumen de las inversiones fijas tangibles presentadas

INVERSION FIJA TANGIBLE	MONTO
Maquinaria y equipo de confección y equipo para el área artesanal requerido en el modelo de empresa.	4882.08
Equipo para oficinas	2620.42
Equipo para salud y seguridad industrial	87.2
Total	6054.39

Tabla 294: Resumen total de las inversiones fijas tangibles del modelo de empresa 2022.

4.2.1.6 INVERSION FIJA TANGIBLE REQUERIDA PARA EL 2024

MAQUINARIA, EQUIPO DE MATERIALES, MOBILIARIOS Y OTROS.

Para finales del 2023 se necesita hacer la siguiente inversión:

MAQUINARIA Y EQUIPO DE CONFECCIÓN Y EQUIPO PARA EL ÁREA ARTESANAL REQUERIDO EN EL MODELO DE EMPRESA.					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Maquina industrial Rana	1	367.50	367.5	36.75	(15%) 55.125

Maquina industrial Plana	1	551.25	551.25	55.125	(15%) 82.6875
Maquina industrial Ojal	1	1575.00	1575	157.5	(15%) 236.25
Maquina industrial Botonera	1	1200.00	1200	120	(15%) 180
Maquina Doble aguja	1	850.00	850	85	(15%) 127.5
Mesa para maquinas	5	195.00	975	97.5	(15%) 146.25
Mesa para inspección	1	49.95	49.95	4.995	(40%) 19.98
Mesa para despite	1	49.95	49.95	4.995	(40%) 19.98
Mesa para bordado	1	49.95	49.95	4.995	(40%) 19.98
Organizador de trabajo para bordado.	1	25.00	25	2.5	(40%) 10
Juego de Reglas Para La Confección	5	6.09	30.45	3.045	(40%) 12.18
Maniqués Mujer	5	31.50	157.5	15.75	(40%) 63
Tijeras para confección 8"	5	5.24	26.2	2.62	(40%) 10.48
Set de Herramientas para arreglos de máquina.	3	24.15	72.45	7.245	(40%) 28.98
Sillas ergonómicas	19	59.90	1138.1	113.81	(40%) 455.24
TOTAL			7118.3		1467.6325

Tabla 295: Inversión en Maquinaria y equipo de confección y área de bordado.

EQUIPO PARA OFICINAS

Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Archivero	2	209	418	41.8	(40%) 167.2
Escritorio	2	269	538	53.8	(40%) 215.2
Sillas ergonómicas	2	59.9	119.8	11.98	(40%) 47.92
Silla para invitado	4	49.9	199.6	19.96	(40%) 79.84
Computadora	2	349	698	69.8	(40%) 279.2
Impresora (Función de copiadora y escáner)	2	189	378	37.8	(40%) 151.2
Teléfono fijo	2	25	50	5	(40%) 20
Engrapadora	2	5.25	10.5	1.05	(40%) 4.2
Quita grapas	2	3.15	6.3	0.63	(40%) 2.52
Perforador	2	4.2	8.4	0.84	(40%) 3.36
Papeleras	2	20.61	41.22	4.122	(40%) 16.488
Sellos	2	20	40	4	(40%) 16
Mostradores.	1	100	100	10	(40%) 40
Contenedor para residuos.	2	6.3	12.6	1.26	(40%) 5.04
Mostradores.	1	100	200	20	(40%) 80
TOTAL			2820.42		1128.168

Tabla 296: Inversión para equipo de oficinas

EQUIPO PARA MANEJO Y ALMACENAMIENTO DE MATERIALES					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Estantes de almacenaje de telas	1	130.25	130.25	13.03	(40%) 72.1
Estantes de almacenaje de insumos.	2	22.84	45.68	4.57	(40%) 18.27
Racks para guardar cajas con producto almacenado.	1	145.00	145.00	14.5	(40%) 58.00
Caretilla transportadora de tela	1	86.31	86.31	8.63	(40%) 34.52
Carretilla de bandeja	1	65.00	65.00	6.50	(40%) 26.00
TOTAL			472.24		208.89

Tabla 297: Inversión para equipo de manejo y almacenamiento de materiales

EQUIPO PARA SALA DE REUNIONES					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Pizarrón	1	25.00	25.00	2.50	(40%) 10.00
Equipo de pizarrón (1 Borrador y 5 plumones)	1	5.25	5.25	0.53	(40%) 2.10
Pantalla de pared	1	131.25	131.25	13.13	(40%) 52.50
Proyector.	1	569.00	569.00	56.90	(40%) 227.60
Laptop.	1	349.00	349.00	34.90	(40%) 139.60
Mesa para proyección	1	36.75	36.75	3.68	(40%) 14.70

Sistema de bocinas para auditorio.	1	59.00	59.00	5.90	(40%) 23.60
Mesa de reuniones y juego de sillas.	1	419.00	419.00	41.90	(40%) 167.60
Aire acondicionado	1	329	329.00	32.90	(40%) 131.60
TOTAL			1923.25		769.30

Tabla 298: Inversión para equipo de manejo y almacenamiento de materiales

EQUIPO PARA SALUD Y SEGURIDAD INDUSTRIAL					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación	Depreciación Anual
Protectores auditivos	40	1.58	63.2	6.32	(40%) 25.28
Mascarillas	40	0.60	24.00	2.40	(40%) 9.6
TOTAL			87.20		35.40

Tabla 299: Inversión para equipo de salud y seguridad industrial

Se presenta un resumen de las inversiones fijas tangibles presentadas

INVERSION FIJA TANGIBLE	MONTO
Maquinaria y equipo de confección y equipo para el área artesanal requerido en el modelo de empresa.	7118.3
Equipo para oficinas.	2820.42
Equipo para manejo y almacenamiento de materiales	472.24
Equipo Para Sala De Reuniones	1923.25
Equipo para salud y seguridad industrial	87.20
Total	12421.21

Tabla 300: Resumen total de las inversiones fijas tangibles del modelo de empresa 2023

4.2.2 CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de trabajo considera aquellos recursos que requiere el modelo de empresa para atender las operaciones de producción y comercialización de las prendas de vestir, contemplando el monto de dinero que se precisa para poder dar inicio al ciclo productivo del proyecto en su fase de funcionamiento. El capital de

trabajo es el capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el modelo de empresa, es decir, financiar la producción antes de percibir los ingresos generados de las ventas.

Desde el momento que se compran materias primas, materiales de empaque o se pagan las remuneraciones respectivas a las personas, se incurre en gastos a ser cubiertos por el Capital de Trabajo mientras no se obtengan los ingresos por la venta de las prendas de vestir y los artículos textiles para el hogar.

Para calcular el capital de trabajo se ha utilizado **el método de ciclo productivo**, este método permite calcular la cuantía de la Inversión en Capital de Trabajo que debe financiarse desde el instante en que se adquieren las materias primas y recursos para la confección de prendas de vestir y artículos textiles para el hogar, hasta el momento en que se recupera el capital invertido a través de la venta de las mismas, el monto recuperado se destinara para financiar el siguiente ciclo productivo.

Dentro de las consideraciones para poder establecer el ciclo productivo están:

- Durante el primer año no se brindará créditos a los clientes, es decir, toda la venta será realizada de contado.
- La compra de las telas, materiales indirectos y material de empaque se realizará al crédito, en promedio los proveedores brindan crédito a 1 mes sobre el 40% de la compra.
- Los demás rubros de costo serán cancelados de contado (remuneraciones, servicios profesionales, suministros de electricidad, comunicación y agua potable, etc.).

Para poder calcular el Capital de trabajo se tomarán en cuenta los rubros que se detallan a continuación:

- Inventarios
- Efectivo

Como ultima política, se destinará **capital de trabajo para el primer mes** de operación.

4.2.2.1 INVENTARIOS

4.2.2.1.1 MATERIA PRIMA DIRECTA

La materia prima, compuesta por los diferentes tipos de tela según el tipo de prenda, es uno de los principales rubros que incide en el capital de trabajo.

Del diagnóstico del modelo de empresa se obtuvieron los precios de yardas que se presentan a continuación:

TIPO DE TELA	DISTRIBUIDOR	PRECIO
Algodón	Depósito de tela	\$2.50
Lino	Depósito de Tela	\$1.85
Seda	Depósito de Tela	\$1.50
Manta	Zona Libre	\$1.35
Dacrón	Depósito de Teta	\$1.75

Tabla 301: Precio de la Materia Prima por yarda

Para poder determinar la cantidad necesaria de Materia prima requerida utilizaremos los balances de materiales obtenidos del diseño técnico para el primer mes del año 2020:

El balance de material refleja las yardas necesarias por cada uno de los productos en análisis y su valor monetario:

	Prenda	Tipo de tela por prenda	Enero (yardas)	Enero (dinero)
En base a textiles industriales	Blusa formal	Lino	1057	\$1,955.42
	Pantalón formal	lino	533	\$985.95
	Vestido formal	Seda	825	\$1,238.09
	Chaqueta	lino	700	\$1,294.53
En base a textiles artesanales	Blusa bordada	manta	82	\$110.74
	Vestido de niña bordado	Manta	17	\$23.20
	Manta bordada	manta	5	\$7.21
	Bolso bordado	algodón	11	\$27.99
	Blusa con paño	algodón	18	\$44.27
	Vestido con paño	Dacrón y lino	18	\$63.75
	Bolso con paño	yute y dacrón	20	\$24.90
	Bufanda de paño	Bullo de hilo	27	\$13.28
	Blusa teñida	Manta	44	\$59.77
	Vestido teñido	Manta	18	\$23.91
	Bolso teñido	Manta	18	\$23.91
	Bufanda teñida	Manta	13	\$17.40

Tabla 302: Inventario y costo de materia prima directa Enero 2020

4.2.2.1.2 MATERIALES INDIRECTOS

Los insumos, compuesta por los diferentes tipos según el tipo de prenda, también es un componente del capital de trabajo. Del diagnóstico del modelo de empresa se obtuvieron los precios de los diferentes tipos de insumos, que se presentan a continuación:

TIPO DE TELA	UNIDAD DE MEDIDA	DISTRIBUIDOR	PRECIO
Hilo	6000 yardas	Coplasa	\$1.25
Hilo de madeja	cada unidad = 6 yardas	Zona Libre	\$0.20
Entretela	Yarda	Coplasa	\$0.80
Botones	Gruesa (144 unidades)	Coplasa	\$0.50
Broches	Gruesa (144 unidades)	Coplasa	\$2.50
Zipper	Gruesa (144 unidades)	Coplasa	\$32.00
Paño Pancho	Yardas	Pachimalco.	\$1.75
Añil	1000 gr	Deco Artes	\$9.00
Forro de poliéster.	Yarda	Depósito de telas	\$1.50
Víñeta	Unidad	--	\$0.03
Hilo CLEA	Boyo	Coplasa	\$0.50

Tabla 303: Precios de los requerimientos de insumos

Para poder determinar la cantidad necesaria y el costo de los insumos requeridos se utilizaremos los balances de materiales obtenidos del diseño técnico para el primer mes del año 2020:

Línea	Prenda	Enero
-------	--------	-------

En base a textiles industriales	Blusa formal	\$ 76.38
	Pantalón formal	\$ 113.40
	Vestido formal	\$ 138.45
	Chaqueta	\$ 823.22
En base a textiles artesanales	Blusa bordada	\$ 105.49
	Vestido de niña bordado	\$ 7.22
	Manta bordada	\$ 22.35
	Bolso bordado	\$ 37.22
	Blusa con paño	\$ 27.52
	Vestido con paño	\$ 15.88
	Bolso con paño	\$ 20.31
	Bufanda de paño	\$ 0.27
	Blusa teñida	\$ 42.23
	Vestido teñido	\$ 10.57
	Bolso teñido	\$ 10.41
	Bufanda teñida	\$ 23.69

Tabla 304: Costo de los requerimientos de insumos enero 2020

4.2.2.1.3 MATERIAL DE EMPAQUE

A continuación, se presenta el cálculo del monto requerido para la obtención de los materiales de empaque y embalaje para los primeros dos meses de acuerdo a las unidades de compra:

TIPO	UNIDAD DE MEDIDA	DISTRIBUIDOR	PRECIO	REQUERIMIENTO		RECURSO FINANCIERO
				ENERO	ENERO	ENERO
Bola plástica de empaque	100 unidades	Zona Libre	\$3.10	2112		65.48
Cajas (Contiene lotes de 30 productos)	100 unidades	Coplasa	\$125.00	70.40		88.01
Etiqueta	1 unidad	Coplasa	\$0.10	2112		211.2
TOTAL						\$364.69

Tabla 305: Requerimientos de Materiales de Empaque y Embalaje Enero 2020

4.2.2.2 EFECTIVO

El efectivo, ya sea en caja o banco, es el monto requerido por la planta industrial de prendas de vestir a instalar en Panchimalco; para el pago de las remuneraciones, suministros de planta y otros tipos de gastos no programados para el primer mes de operaciones, todo esto para garantizar el buen funcionamiento de la empresa desde sus inicios.

4.2.2.2.1 PAGO DE SALARIOS

Algunas consideraciones de la ley laboral en el país se presentan a continuación:

- El Código de Trabajo estipula que cuando un trabajador contratado por tiempo indefinido fuera despedido de sus labores sin causa justificada tendrá derecho a que el patrono le indemnice con una cantidad equivalente al salario básico de treinta días por cada año de servicio y proporcionalmente por fracciones de año. En ningún caso la indemnización será menor del equivalente al salario básico de quince días.
- Un empleado tiene derecho a 15 días de vacaciones pagadas al año, tras completar 12 meses de servicio continuo. Esta ley no indica si se pagan los aumentos anuales de licencia conforme se aumenta la antigüedad. La retribución de las vacaciones anuales es de 15 días de salario más el 30% de los salarios de los 15 días y debe pagarse al trabajador antes del comienzo del permiso. Para tener derecho a las vacaciones anuales, un trabajador debe haber trabajado al menos 200 días en un año. Es una obligación para el empleador otorgar dicha licencia y para el trabajador tomarla.
- El patrono debe de pagar al ISSS el 7.5% mensual del salario del empleado y al AFP EL 7.75% y al INSAFORP el 1%.
- Con la reforma del Artículo 198 del Código de Trabajo de El Salvador, que tiene vigencia desde el 1° de enero de 2014, “todo patrono está obligado a dar a sus trabajadores en concepto de aguinaldo una prima por cada año de trabajo. Estarán obligados a dar el pago completo cuando el trabajador tuviere un año o más de estar a su servicio”. No obstante, el Ministerio de Trabajo y Previsión Social (MTPS) también establece que “si al 12 de diciembre el trabajador no tuviera un año de laborar con el mismo patrono, tiene derecho a recibir la parte proporcional al tiempo laborado que les habría correspondido si hubieren completado un año de servicios a la fecha indicada”.
- La tabla pago aguinaldo es así: a los que tienen entre 1 y 3 años de trabajo, le corresponden 15 días aguinaldo; a los que tienen entre 3 a 10 años de trabajo, le corresponden 19 días aguinaldo y los que tienen 10 años de laborar en la empresa en adelante tienen derecho a 21 días de aguinaldo.

Se presenta a continuación la remuneración⁹⁸ que tendrá la mano de obra directa mano de obra directa.

Puesto	Cantidad	Remuneración	ISSS	AFP	Insaforp	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización	Rem mensual por Empleado	Rem total mensual
MANO DE OBRA DIRECTA										
Costureros	9	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	3564.54
Cortador	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Inspectores	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Encargados de teñido en Añil	2	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	792.12
Encargados de Tejer Paño Pancho	3	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	1188.18
Bordadoras	3	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	1188.18
Mecánicos	1	400.00	30.00	31.00	4.00	21.67	16.67	33.33	536.67	536.67
Diseñador - Patronista	1	500.00	37.50	38.75	5.00	27.08	20.83	41.67	670.83	670.83
MANO DE OBRA INDIRECTA										
Gerente	1	800.00	60.00	62.00	8.00	43.33	33.33	66.67	1073.33	1073.33
Gerente de producción	1	550.00	41.25	42.63	5.50	29.79	22.92	45.83	737.92	737.92
Gerente de comercialización	1	550.00	41.25	42.63	5.50	29.79	22.92	45.83	737.92	737.92
Encargados de Guardería	3	300.00	22.50	23.25	3.00	16.25	12.50	25.00	402.50	1207.50

⁹⁸ Salario mínimo en El Salvador, Ministerios de Trabajo y Prevención Social de El Salvador, disponible en: <http://www.mtps.gob.sv/avisos/nuevo-incremento-al-salario-minimo/>

DETALLE	
Mano de Obra Directa	6508.80
Mano de Obra Directa (AFP + ISSS + INSAFORD)	1057.68
Mano de Obra Indirecta	2800.00
Mano de Obra Indirecta (AFP + ISSS + INSAFORD)	455.00
Prestaciones De Ley (Vacación + Aguinaldo + Indemnización)	1667.83
Total a Liquidar	12489.31

Tabla 306: Remuneraciones de Mano de Obra.

Se considera además \$400.00 de honorarios de contabilidad.

4.2.2.2 CONSUMO DE ELECTRICIDAD

En base al consumo de Kw/h de la maquinaria y equipo del modelo de empresa, se estima el cobro por consumo de electricidad para el primer mes de operaciones, dicho cálculo se presenta a continuación:

CONSUMO DE ELECTRICIDAD 2020				
Maquinaria	Cantidad	Consumo (KWH)	HRS/Mes	Total KWH
Planas	3	0.35	176 *0.71	131.208
Ranas	2	0.35	176 *0.71	87.472
collareteras	1	0.35	176 *0.71	43.736
ojaleras	1	0.35	176 *0.71	43.736
botoneras	1	0.35	176 *0.71	61.6
Cortadora	1	0.3	176 *0.71	37.488
Luminarias cuadradas 60*60	76	0.036	176	481.536
Luminaria colgada a techo	48	0.037	176	312.576
Teléfono	3	0.015	176	7.92
Computadora	3	0.1	176	52.8
Ventiladores	5	0.08	176	70.4
Extractores	5	0.323	176	284.24
Aire acondicionado	0	1.4	176	0
Total				1614.712

Tabla 307: Calculo del consumo mensual de Kwh

Se presenta las tarifas de energía eléctrica vigentes a la fecha de realización de este estudio económico, cuya fuente es la SIGET⁹⁹

⁹⁹ Precios de energía eléctrica establecidos por la SIGET, disponible en: <https://www.siget.gov.sv/temas/electricidad/documentos/tarifas-de-electricidad/>

Uso General		CAESS	DELSUR	CLESA	EEO	DEUSEM	EDESAL	B&D	ABRUZZO
Cargo de Comercialización:									
Cargo Fijo	US\$/Usuario-m	0.814434	0.951969	0.746324	0.867817	0.789962	2.265710	0.824354	0.879945
Cargo de Energía:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.169290	0.170390	0.169908	0.171301	0.172339	0.167179	0.157355	0.146400
Cargo de Distribución:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.034005	0.041659	0.039620	0.058571	0.061655	0.060893	0.036329	0.033569

Tabla 308: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019

Se asume que un tercio de la energía será de uso general en el que se utilizara mediano consumo.

DELSUR	KWH	COSTO
CARGO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 0.95	\$ 0.95
CARGO DE ENERGIA	\$ 0.17	\$ 275.13
CARGA DE DISTRIBUCIÓN	\$ 0.04	\$ 67.27
TOTAL MENSUAL		\$ 343.35
TOTAL ANUAL		\$ 4,120.20

Tabla 309: Calculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2020

4.2.2.2.3 AGUA POTABLE

Para los consumos de agua potable se consideran los consumos tanto de las áreas productivas como administrativas, dicho cálculo se presenta a continuación:

Área	m ³ al mes de agua
Oficina	10 m ³
Producción	35 m ³
Total consumo	45 m ³

Tabla 310: Calculo del consumo de m3 de agua por mes

Las tarifas de agua potable según ANDA, son las siguientes:

Pliego tarifario comercial		
A partir de Octubre 2015		
Factura mensual = (m ³ x tarifa de acueducto) + tarifa mensual de alcantarillado		
Rango de Consumo (m ³)	Tarifa de Acueducto (US\$)	Tarifa de Alcantarillado (US\$)
De 0 hasta 5 m ³	3.76 *	\$0.100
De 6 a 20 m ³	0.900/m ³	\$5.00
De 21 a 30 m ³	1.200/m ³	\$5.00
De 31 hasta 50 m ³	1.500/m ³	\$7.50
De 51 hasta 60 m ³	1.875/m ³	\$7.50
De 61 hasta 90 m ³	2.344/m ³	\$7.50
De 91 hasta 100 m ³	2.930/m ³	\$7.50
De 101 hasta 500 m ³	3.662/m ³	\$10.00
De 501 m ³ en adelante	4.578/m ³	\$20.00
*Tarifa mínima fija		

Tabla 311: Las tarifas de agua potable según ANDA¹⁰⁰

¹⁰⁰ Tarifas de agua establecidas por ANDA consultado el 30/12/2018, disponible en: <http://www.anda.gob.sv/pliego-tarifario/pliego-tarifario-comercial-2/>

Entonces el costo del servicio de agua potable es: \$67.50 más \$7.50 de alcantarillado, para un total de \$75.00.

4.2.2.2.4 INSUMOS ADMINISTRATIVOS

Se presenta a continuación los insumos necesarios para operar en el modelo de empresa para un mes.

Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Costo Total Mensual
Resmas de papel bond	Resmas de 500 Hojas	3	\$5.00	\$15.00
Tinta negra para impresora	Cartucho	5	\$15.50	\$77.50
Tinta de color para impresora	Cartucho	5	\$20.00	\$100.00
Lapiceros	Caja de 12 Unidades	3	\$1.50	\$4.50
Lápiz	Caja de 12 Unidades	2	\$0.95	\$1.90
Borrador	Paquete 6 Unidades	2	\$1.25	\$2.50
Caja de grapas	Caja de 5040 Grapas	1	\$2.00	\$2.00
Caja de clips	Paquete 10 Cajas de 1000 Unidades	1	\$3.30	\$3.30
Libreta de apuntes	Unidad	7	\$0.80	\$5.60
Folder tamaño carta	Caja de 100 Unidades	1	\$7.00	\$7.00
Fastener	Caja de 50 Unidades	1	\$2.35	\$2.35
Tinta para almohadilla de sello	Bote de 75 ml	1	\$2.00	\$2.00
CD-R	Torre de 50 Unidades	1	\$13.40	\$13.40
Papel higiénico	Paquete de 2 unidades	40	\$1.00	\$40.00
Papel toalla	Unidad	20	\$1.50	\$30.00
Jabón antibacterial	Galón	3	\$10.00	\$30.00
Escoba	Unidad	1	\$3.00	\$3.00
Trapeador	Unidad	1	\$4.00	\$4.00
Garrafón de agua	5 galones	35	\$2.25	\$78.75
TOTAL				\$422.80

Tabla 312: Calculo del costo por Insumos Administrativos por mes

PAGO POR OTROS SERVICIOS

SERVICIO	COSTO MENSUAL
INTERNET Y TELEFONIA	\$50
COMBUSTIBLE	\$200
COSTO DE TRANSPORTE (FLETES)	\$200
COSTO DE GUARDERIA (\$35.00 POR NIÑO)	\$875 (25 NIÑOS)
SERVICIO DE SEGURIDAD	\$1000.00
TOTAL	\$2325

Tabla 313: Detalle del pago por servicios varios

4.2.2.3 RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO DE ENERO 2020.

Se presenta el capital de trabajo requerido para el inicio de operaciones del modelo de empresa:

CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO – ENERO 2019	
INVENSTARIOS	
Materiales directos	\$5914.32
Materiales indirectos	\$1474.60
Materiales de empaque	\$364.69
EFFECTIVO	
Mano de obra directa e indirecta	\$12489.31
Honorarios	\$400.00
Energía Eléctrica	\$343.35
Agua Potable	\$75.00
Insumos administrativos	\$422.80
Otros	\$2325
SUBTOTAL	\$23,809.07
Imprevistos (5%)	\$1,190.45
TOTAL	\$24,999.52

Tabla 314: Detalle del capital de Trabajo requerido para el modelo de empresa Enero - 2020.

4.3 COSTEO DEL PROYECTO

Para el desarrollo de la etapa de evaluaciones, a través de la cual se van a tomar decisiones a partir de los resultados de dichas evaluaciones, se requiere establecer un método de costeo que permita evaluar las proyecciones de mercado realizadas en el estudio de Mercado, tomando también en consideración los aspectos del diseño técnico. Para tal efecto, el método de costeo a utilizar es el **Costeo Directo**.

El sistema de Costeo Directo proporciona datos valiosos para la toma de decisiones a largo plazo y da una mayor importancia a las utilidades en efectivo las cuales tienen una mayor injerencia para la fijación de precios en el corto plazo. Los datos relativos a los costos directos son útiles para la inversión de capital y para las decisiones con respecto a si es mejor fabricar o comprar un producto a través de la comparación del costo marginal. En cuanto a las decisiones de inversión de capital, el interés primordial radica en los movimientos de efectivo proyectados y el rendimiento que producirían los fondos requeridos.

El costeo directo, conocido también como Costeo Variable se fundamenta en la existencia de dos tipos de costos relacionados con el proceso productivo:

- Costos relacionados directamente con el nivel de producción, lo cuales están integrados por la materia prima directa y los gastos de fabricación variables, de modo que solo se incurre en ellos si existen unidades fabricadas.
- Costos relacionados con la estructura que la empresa debe mantener, independientemente del nivel de producción para desarrollar el proceso de fabricación, estos están constituidos por los gastos de fabricación fijos o constantes, es decir, aquellos en los cuales se incurre por el solo hecho de estar en operaciones.

4.3.1 COSTEO VARIABLE

A continuación, se presenta a detalle la identificación y el cálculo para cada uno de los elementos que componen el costo variable de la planta industrial de prendas de vestir con bordados artesanales a implementa en Panchimalco

Cabe recalcar que estos se agruparan según la categoría de producción. Comercialización y administración:

4.3.1.1 COSTO DE TELAS DE PRODUCTOS

Tomando en cuenta los balances de materiales de la etapa técnica por producto en función de telas, se sacará el costo de los mismos, los precios de los productos so obtenidos del estudio de mercado y el procedimiento que se utilizo es el mismo que se describe en el apartado de capital de trabajo en este documento.

El análisis de hará por mes en el primer año, luego los análisis serán de forma anual, hasta el 2023.

Se presenta los precios según estudio de mercado:

TIPO DE TELA	DISTRIBUIDOR	PRECIO
Algodón	Depósito de tela	\$2.50
Lino	Depósito de Tela	\$1.85
Seda	Depósito de Tela	\$1.50
Manta	Zona Libre	\$1.35
Dacrón	Depósito de Teta	\$1.75

Tabla 315: Precio de la Materia Prima por yarda

Según el balance de materiales de telas para el año 2020, que al ser multiplicado por el precio de la tela se tendrán los requerimientos financieros por producto.

		CANTIDAD DE YARDAS REQUERIDAS POR LA CANTIDAD DE PRENDAS (2020)												
LINEA	PRENDA	Tipo de tela por prenda	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TRADICIONAL	BLUSA FORMAL	Lino	1057	907	925	955	1096	1072	944	912	907	932	1013	1606
	PANTALON FORMAL	Lino	533	480	487	487	491	593	493	482	480	489	509	775
	VESTIDO FORMAL	Seda	825	629	638	651	749	632	647	632	629	641	659	948
	CHAQUETA	Lino	700	630	639	639	646	790	648	633	630	642	678	1122
ARTESANAL	BLUSA BORDADA	Manta	82	39	39	39	39	39	44	74	39	43	92	222
	VESTIDO DE NIÑA BORDADO	Manta	17	8	8	8	8	8	10	14	8	10	21	41
	MANTA BORDADA	Manta	5	3	3	3	3	3	3	5	3	3	6	15
	BOLSO BORDADO	Algodón	11	5	5	5	5	5	6	10	5	6	13	30
	BLUSA CON PAÑO	Algodón	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	59
	VESTIDO CON PAÑO	Dacron y Lino	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	58
	BOLSO CON PAÑO	Yute y dacron	20	13	22	12	12	14	26	12	12	17	17	66
	BUFANDA DE PAÑO	Boyo de hilo	27	17	30	16	15	16	18	35	15	16	23	88
	BLUSA TEÑIDA	Manta	44	28	50	26	26	26	30	59	26	26	38	148
	VESTIDO TEÑIDO	Manta	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	58
	BOLSO TEÑIDO	Manta	18	11	20	10	10	10	12	23	10	11	15	58
	BUFANDA TEÑIDA	Manta	13	8	15	8	8	8	8	18	8	8	10	45

Tabla 316: Cantidad de prendas por tipo de tela para el año 2020.

		COSTO DE YARDAS POR TIPO DE TELA REQUERIDAS POR PRENDA 2020 (\$)												
LINEA	PRENDA	Tipo de tela por prenda	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TRADICIONAL	BLUSA FORMAL	Lino	\$ 1,955.42	\$ 1,677.18	\$ 1,711.41	\$ 1,766.07	\$ 2,027.07	\$ 1,983.99	\$ 1,747.06	\$ 1,686.94	\$ 1,677.18	\$ 1,723.55	\$ 1,874.27	\$ 2,971.68
	PANTALON FORMAL	Lino	\$ 985.95	\$ 888.17	\$ 900.20	\$ 900.59	\$ 908.54	\$ 1,096.48	\$ 912.73	\$ 891.60	\$ 888.17	\$ 904.47	\$ 941.13	\$ 1,434.09
	VESTIDO FORMAL	Seda	\$ 1,238.09	\$ 943.72	\$ 956.50	\$ 976.91	\$ 1,123.72	\$ 948.61	\$ 969.81	\$ 947.36	\$ 943.72	\$ 961.03	\$ 987.87	\$ 1,421.65
	CHAQUETA	Lino	\$ 1,294.53	\$ 1,166.15	\$ 1,181.94	\$ 1,182.45	\$ 1,195.03	\$ 1,461.06	\$ 1,198.39	\$ 1,170.65	\$ 1,166.15	\$ 1,187.54	\$ 1,254.94	\$ 2,075.39
ARTESANAL	BLUSA BORDADA	Manta	\$ 110.74	\$ 52.25	\$ 52.96	\$ 52.99	\$ 52.25	\$ 52.53	\$ 59.25	\$ 99.64	\$ 52.25	\$ 58.49	\$ 123.69	\$ 300.30
	VESTIDO DE NIÑA BORDADO	Manta	\$ 23.20	\$ 10.36	\$ 10.64	\$ 10.65	\$ 10.36	\$ 10.46	\$ 13.15	\$ 18.76	\$ 10.36	\$ 12.85	\$ 28.38	\$ 55.99
	MANTA BORDADA	Manta	\$ 7.21	\$ 3.50	\$ 3.52	\$ 3.52	\$ 3.50	\$ 3.51	\$ 3.73	\$ 6.84	\$ 3.50	\$ 3.71	\$ 7.64	\$ 20.66
	BOLSO BORDADO	Algodón	\$ 27.99	\$ 12.84	\$ 13.11	\$ 13.11	\$ 12.84	\$ 12.94	\$ 15.43	\$ 23.88	\$ 12.84	\$ 15.15	\$ 32.79	\$ 75.28
	BLUSA CON PAÑO	Algodón	\$ 44.27	\$ 28.17	\$ 49.83	\$ 26.17	\$ 25.80	\$ 30.36	\$ 58.53	\$ 25.80	\$ 26.28	\$ 37.64	\$ 148.30	\$ 148.30
	VESTIDO CON PAÑO	Dacron y Lino	\$ 63.75	\$ 40.57	\$ 71.75	\$ 37.68	\$ 37.16	\$ 37.35	\$ 43.71	\$ 84.28	\$ 37.16	\$ 37.84	\$ 54.20	\$ 210.55
	BOLSO CON PAÑO	Yute y dacron	\$ 24.90	\$ 15.85	\$ 28.03	\$ 14.72	\$ 14.52	\$ 14.59	\$ 17.08	\$ 32.92	\$ 14.52	\$ 14.78	\$ 21.17	\$ 82.24
	BUFANDA DE PAÑO	Boyo de hilo	\$ 13.28	\$ 8.45	\$ 14.95	\$ 7.85	\$ 7.74	\$ 7.78	\$ 9.11	\$ 17.56	\$ 7.74	\$ 7.88	\$ 11.29	\$ 43.86
	BLUSA TEÑIDA	Manta	\$ 59.77	\$ 38.03	\$ 67.27	\$ 35.32	\$ 34.84	\$ 35.02	\$ 40.98	\$ 79.01	\$ 34.84	\$ 35.48	\$ 50.82	\$ 199.64
	VESTIDO TEÑIDO	Manta	\$ 23.91	\$ 15.21	\$ 26.91	\$ 14.13	\$ 13.93	\$ 14.01	\$ 16.39	\$ 31.60	\$ 13.93	\$ 14.19	\$ 20.33	\$ 78.95
	BOLSO TEÑIDO	Manta	\$ 23.91	\$ 15.21	\$ 26.91	\$ 14.13	\$ 13.93	\$ 14.01	\$ 16.39	\$ 31.60	\$ 13.93	\$ 14.19	\$ 20.33	\$ 78.95
	BUFANDA TEÑIDA	Manta	\$ 17.40	\$ 10.98	\$ 20.64	\$ 10.57	\$ 10.50	\$ 10.53	\$ 11.42	\$ 24.51	\$ 10.50	\$ 10.59	\$ 12.90	\$ 61.25

Tabla 317: Costo de la cantidad de prendas por tipo de tela, año 2020

4.3.1.2 COSTO DE INSUMOS DE PRODUCTOS

Tomando en cuenta los balances de materiales del diseño técnico por producto en función de insumos, se sacará el costo de los mismos, los precios de los productos son obtenidos del estudio de mercado y el procedimiento que se utilizó es el mismo que se describe en el apartado de capital de trabajo en este documento.

Se presenta los precios según el diagnóstico del modelo de empresa:

TIPO DE TELA	UNIDAD DE MEDIDA	DISTRIBUIDOR	PRECIO
Hilo	6000 yardas	Coplasa	\$1.25
Hilo de madeja	cada unidad = 6 yardas	Zona Libre	\$0.20
Entretela	Yarda	Coplasa	\$0.80
Botones	Gruesa (144 unidades)	Coplasa	\$0.50
Broches	Gruesa (144 unidades)	Coplasa	\$2.50
Zipper	Gruesa (144 unidades)	Coplasa	\$32.00
Paño Pancho	Yardas	Pachimalco.	\$1.75
Añil	1000 gr	Deco Artes	\$9.00
Forro de poliéster.	Yarda	Depósito de telas	\$1.50
Viñeta	Unidad	--	\$0.03
Hilo CLEA	Boyo	Coplasa	\$0.50

Tabla 318: Precios de los requerimientos de insumos

Según el balance de materiales de insumos para el año 2020, que al ser multiplicado por el precio de los insumos permitirá obtenerse tendrán los requerimientos financieros por producto.

REQUERIMIENTO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BLUSA FORMAL														
Año	Insumo	Unidad de Medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2020	Hilo	Yardas	81036	69505	70923	73189	84005	82219	72401	69909	69505	71427	77672	123151
	Entretela	Yardas	30	25	26	27	31	30	26	26	25	26	28	45
	Botones	Unidades	4228	3626	3700	3819	4383	4290	3777	3647	3626	3727	4052	6425
	Viñeta	Unidades	705	604	617	636	730	715	630	608	604	621	675	1071

Tabla 319: Requerimientos de insumo para la confección de Blusa Formal 2020

REQUERIMIENTO FINANCIERO DE INSUMOS PARA LA CONFECCION DE UNA BLUSA FORMAL															
Año	Insumo	Unidad de Medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
2020	Hilo	Yardas	\$ 16.88	\$ 14.48	\$ 14.78	\$ 15.25	\$ 17.50	\$ 17.13	\$ 15.08	\$ 14.56	\$ 14.48	\$ 14.88	\$ 16.18	\$ 25.66	\$ 196.86
	Entretela	Yardas	\$ 23.68	\$ 20.31	\$ 20.72	\$ 21.38	\$ 24.54	\$ 24.02	\$ 21.15	\$ 20.43	\$ 20.31	\$ 20.87	\$ 22.69	\$ 35.98	\$ 276.09
	Botones	Unidades	\$ 14.68	\$ 12.59	\$ 12.85	\$ 13.26	\$ 15.22	\$ 14.89	\$ 13.12	\$ 12.66	\$ 12.59	\$ 12.94	\$ 14.07	\$ 22.31	\$ 171.18
	Viñeta	Unidades	\$ 21.14	\$ 18.13	\$ 18.50	\$ 19.09	\$ 21.91	\$ 21.45	\$ 18.89	\$ 18.24	\$ 18.13	\$ 18.63	\$ 20.26	\$ 32.13	\$ 246.51

Tabla 320: Costo de requerimientos de insumo para la confección de Blusa Formal 2020.

De esta forma se trabaja cada uno de los productos para obtener el costo de los insumos de cada uno de ellos, al totalizar las tablas se obtiene:

COSTO DE REQUERIMIENTO DE INSUMOS POR PRODUCTOS AÑO 2020 (\$)														
LINEA	PRENDA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
TRADICIONAL	BLUSA FORMAL	\$ 76.38	\$ 65.51	\$ 66.85	\$ 68.98	\$ 79.18	\$ 77.49	\$ 68.24	\$ 65.89	\$ 65.51	\$ 67.32	\$ 73.21	\$ 116.07	\$ 890.64
	PANTALON FORMAL	\$ 113.40	\$ 102.15	\$ 103.54	\$ 103.58	\$ 104.50	\$ 126.11	\$ 104.98	\$ 102.55	\$ 102.15	\$ 104.03	\$ 108.24	\$ 164.94	\$ 1,340.17
	VESTIDO FORMAL	\$ 138.45	\$ 105.53	\$ 106.96	\$ 109.24	\$ 125.66	\$ 106.08	\$ 108.45	\$ 105.94	\$ 105.53	\$ 107.47	\$ 110.47	\$ 158.98	\$ 1,388.76
	CHAQUETA	\$ 823.22	\$ 741.58	\$ 751.62	\$ 751.94	\$ 759.95	\$ 929.11	\$ 762.08	\$ 744.44	\$ 741.58	\$ 755.18	\$ 798.04	\$ 1,319.79	\$ 9,878.53
ARTESANAL	BLUSA BORDADA	\$ 105.49	\$ 49.78	\$ 50.45	\$ 50.47	\$ 49.78	\$ 50.03	\$ 56.44	\$ 94.91	\$ 49.78	\$ 55.71	\$ 117.82	\$ 286.06	\$ 1,016.72
	VESTIDO DE NIÑA BORDADO	\$ 7.22	\$ 3.22	\$ 3.31	\$ 3.31	\$ 3.22	\$ 3.26	\$ 4.09	\$ 5.84	\$ 3.22	\$ 4.00	\$ 8.83	\$ 17.43	\$ 66.97
	MANTA BORDADA	\$ 22.35	\$ 10.85	\$ 10.93	\$ 10.93	\$ 10.85	\$ 10.88	\$ 11.58	\$ 21.20	\$ 10.85	\$ 11.50	\$ 23.69	\$ 64.08	\$ 219.69
	BOLSO BORDADO	\$ 37.22	\$ 17.07	\$ 17.42	\$ 17.43	\$ 17.07	\$ 17.21	\$ 20.52	\$ 31.75	\$ 17.07	\$ 20.14	\$ 43.59	\$ 100.08	\$ 356.57
	BLUSA CON PAÑO	\$ 27.52	\$ 17.51	\$ 30.97	\$ 16.26	\$ 16.04	\$ 16.12	\$ 18.87	\$ 36.38	\$ 16.04	\$ 16.33	\$ 23.40	\$ 92.18	\$ 327.63
	VESTIDO CON PAÑO	\$ 15.88	\$ 10.11	\$ 17.87	\$ 9.39	\$ 9.26	\$ 9.30	\$ 10.89	\$ 20.99	\$ 9.26	\$ 9.43	\$ 13.50	\$ 52.45	\$ 188.32
	BOLSO CON PAÑO	\$ 20.31	\$ 12.92	\$ 22.86	\$ 12.00	\$ 11.84	\$ 11.90	\$ 13.92	\$ 26.85	\$ 11.84	\$ 12.05	\$ 17.27	\$ 67.07	\$ 240.82
	BUFANDA DE PAÑO	\$ 0.27	\$ 0.17	\$ 0.30	\$ 0.16	\$ 0.15	\$ 0.16	\$ 0.18	\$ 0.35	\$ 0.15	\$ 0.16	\$ 0.23	\$ 0.88	\$ 3.15
	BLUSA TEÑIDA	\$ 42.23	\$ 26.88	\$ 47.53	\$ 24.96	\$ 24.62	\$ 24.74	\$ 28.96	\$ 55.83	\$ 24.62	\$ 25.07	\$ 35.91	\$ 141.07	\$ 502.42
	VESTIDO TEÑIDO	\$ 10.57	\$ 6.72	\$ 11.89	\$ 6.25	\$ 6.16	\$ 6.19	\$ 7.25	\$ 13.97	\$ 6.16	\$ 6.27	\$ 8.99	\$ 34.90	\$ 125.32
	BOLSO TEÑIDO	\$ 10.41	\$ 6.63	\$ 11.72	\$ 6.16	\$ 6.07	\$ 6.10	\$ 7.14	\$ 13.77	\$ 6.07	\$ 6.18	\$ 8.85	\$ 34.39	\$ 123.50
	BUFANDA TEÑIDA	\$ 23.69	\$ 15.55	\$ 27.99	\$ 14.56	\$ 14.47	\$ 14.54	\$ 16.32	\$ 33.14	\$ 14.47	\$ 14.70	\$ 19.92	\$ 81.69	\$ 291.04

Tabla 321: Costo de requerimientos de insumo por producto año 2020

4.3.1.3 COSTOS DE EMPAQUE Y EMBALAJE

Tomando en cuenta los balances de materiales del diseño técnico por producto en función de empaque y embalaje, se sacará el costo de los mismos.

Se presenta los precios según el dignóstico del modelo de empresa:

TIPO	UNIDAD DE MEDIDA	DISTRIBUIDOR	PRECIO
Bola plástica de empaque	100 unidades	Zona Libre	\$3.10
Cajas (Contiene lotes de 30 productos)	100 unidades		\$125.00
Etiqueta	1 unidad		\$0.10

Tabla 322: Precio de empaque y embalaje

Según los balance de materiales de embalaje y empaque para el año 2020, que al ser multiplicado por el precio se tendrán los requerimientos financieros por producto.

CAJAS 2020													
PRODUCTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
BLUSA FORMAL	\$ 29.36	\$ 25.18	\$ 25.70	\$ 26.52	\$ 30.44	\$ 29.79	\$ 26.23	\$ 25.33	\$ 25.18	\$ 25.88	\$ 28.14	\$ 44.62	\$ 44.62
PANTALON FORMAL	\$ 14.80	\$ 13.34	\$ 13.52	\$ 13.52	\$ 13.64	\$ 16.46	\$ 13.70	\$ 13.39	\$ 13.34	\$ 13.58	\$ 14.13	\$ 21.53	\$ 21.53
VESTIDO FORMAL	\$ 19.65	\$ 14.98	\$ 15.18	\$ 15.51	\$ 17.84	\$ 15.06	\$ 15.39	\$ 15.04	\$ 14.98	\$ 15.25	\$ 15.68	\$ 22.57	\$ 22.57
CHAQUETA	\$ 14.58	\$ 13.13	\$ 13.31	\$ 13.32	\$ 13.46	\$ 16.45	\$ 13.50	\$ 13.18	\$ 13.13	\$ 13.37	\$ 14.13	\$ 23.37	\$ 23.37
BLUSA BORDADA	\$ 2.28	\$ 1.08	\$ 1.09	\$ 1.09	\$ 1.08	\$ 1.08	\$ 1.22	\$ 2.05	\$ 1.08	\$ 1.20	\$ 2.54	\$ 6.18	\$ 6.18
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	\$ 0.48	\$ 0.21	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.21	\$ 0.22	\$ 0.27	\$ 0.39	\$ 0.21	\$ 0.26	\$ 0.58	\$ 1.15	\$ 1.15
MANTA BORDADA	\$ 0.89	\$ 0.43	\$ 0.43	\$ 0.44	\$ 0.43	\$ 0.43	\$ 0.46	\$ 0.84	\$ 0.43	\$ 0.46	\$ 0.94	\$ 2.55	\$ 2.55
BOLSO BORDADO	\$ 0.47	\$ 0.21	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.21	\$ 0.22	\$ 0.26	\$ 0.40	\$ 0.21	\$ 0.25	\$ 0.55	\$ 1.25	\$ 1.25
BLUSA CON PAÑO	\$ 0.74	\$ 0.47	\$ 0.83	\$ 0.44	\$ 0.43	\$ 0.43	\$ 0.51	\$ 0.98	\$ 0.43	\$ 0.44	\$ 0.63	\$ 2.47	\$ 2.47
VESTIDO CON PAÑO	\$ 0.37	\$ 0.23	\$ 0.42	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.25	\$ 0.49	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.31	\$ 1.22	\$ 1.22
BOLSO CON PAÑO	\$ 0.37	\$ 0.23	\$ 0.42	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.25	\$ 0.49	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.31	\$ 1.22	\$ 1.22
BUFANDA DE PAÑO	\$ 0.37	\$ 0.23	\$ 0.42	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.25	\$ 0.49	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.31	\$ 1.22	\$ 1.22
BLUSA TEÑIDA	\$ 1.84	\$ 1.17	\$ 2.08	\$ 1.09	\$ 1.08	\$ 1.08	\$ 1.26	\$ 2.44	\$ 1.08	\$ 1.09	\$ 1.57	\$ 6.16	\$ 6.16
VESTIDO TEÑIDO	\$ 0.37	\$ 0.23	\$ 0.42	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.25	\$ 0.49	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.31	\$ 1.22	\$ 1.22
BOLSO TEÑIDO	\$ 0.37	\$ 0.23	\$ 0.42	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.25	\$ 0.49	\$ 0.22	\$ 0.22	\$ 0.31	\$ 1.22	\$ 1.22
BUFANDA TEÑIDA	\$ 1.07	\$ 0.68	\$ 1.27	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.70	\$ 1.51	\$ 0.65	\$ 0.65	\$ 0.80	\$ 3.78	\$ 3.78
TOTAL	\$ 88.01	\$ 72.06	\$ 75.92	\$ 74.09	\$ 80.54	\$ 82.95	\$ 74.77	\$ 77.98	\$ 71.79	\$ 73.55	\$ 81.26	\$ 141.73	\$ 141.73

ETIQUETAS 2020												
PRODUCTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
BLUSA FORMAL	\$ 70.47	\$ 60.44	\$ 61.67	\$ 63.64	\$ 73.05	\$ 71.50	\$ 62.96	\$ 60.79	\$ 60.44	\$ 62.11	\$ 67.54	\$ 107.09
PANTALON FORMAL	\$ 35.53	\$ 32.01	\$ 32.44	\$ 32.45	\$ 32.74	\$ 39.51	\$ 32.89	\$ 32.13	\$ 32.01	\$ 32.59	\$ 33.91	\$ 51.68
VESTIDO FORMAL	\$ 47.17	\$ 35.95	\$ 36.44	\$ 37.22	\$ 42.81	\$ 36.14	\$ 36.95	\$ 36.09	\$ 35.95	\$ 36.61	\$ 37.63	\$ 54.16
CHAQUETA	\$ 34.99	\$ 31.52	\$ 31.94	\$ 31.96	\$ 32.30	\$ 39.49	\$ 32.39	\$ 31.64	\$ 31.52	\$ 32.10	\$ 33.92	\$ 56.09
BLUSA BORDADA	\$ 5.47	\$ 2.58	\$ 2.62	\$ 2.62	\$ 2.58	\$ 2.59	\$ 2.93	\$ 4.92	\$ 2.58	\$ 2.89	\$ 6.11	\$ 14.83
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	\$ 1.15	\$ 0.51	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.51	\$ 0.52	\$ 0.65	\$ 0.93	\$ 0.51	\$ 0.63	\$ 1.40	\$ 2.77
MANTA BORDADA	\$ 2.14	\$ 1.04	\$ 1.04	\$ 1.04	\$ 1.04	\$ 1.04	\$ 1.11	\$ 2.03	\$ 1.04	\$ 1.10	\$ 2.26	\$ 6.12
BOLSO BORDADO	\$ 1.12	\$ 0.51	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.51	\$ 0.52	\$ 0.62	\$ 0.96	\$ 0.51	\$ 0.61	\$ 1.31	\$ 3.01
BLUSA CON PAÑO	\$ 1.77	\$ 1.13	\$ 1.99	\$ 1.05	\$ 1.03	\$ 1.04	\$ 1.21	\$ 2.34	\$ 1.03	\$ 1.05	\$ 1.51	\$ 5.93
VESTIDO CON PAÑO	\$ 0.89	\$ 0.56	\$ 1.00	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.61	\$ 1.17	\$ 0.52	\$ 0.53	\$ 0.75	\$ 2.92
BOLSO CON PAÑO	\$ 0.89	\$ 0.56	\$ 1.00	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.61	\$ 1.17	\$ 0.52	\$ 0.53	\$ 0.75	\$ 2.92
BUFANDA DE PAÑO	\$ 0.89	\$ 0.56	\$ 1.00	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.61	\$ 1.17	\$ 0.52	\$ 0.53	\$ 0.75	\$ 2.92
BLUSA TEÑIDA	\$ 4.43	\$ 2.82	\$ 4.98	\$ 2.62	\$ 2.58	\$ 2.59	\$ 3.04	\$ 5.85	\$ 2.58	\$ 2.63	\$ 3.76	\$ 14.79
VESTIDO TEÑIDO	\$ 0.89	\$ 0.56	\$ 1.00	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.61	\$ 1.17	\$ 0.52	\$ 0.53	\$ 0.75	\$ 2.92
BOLSO TEÑIDO	\$ 0.89	\$ 0.56	\$ 1.00	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.52	\$ 0.61	\$ 1.17	\$ 0.52	\$ 0.53	\$ 0.75	\$ 2.92
BUFANDA TEÑIDA	\$ 2.58	\$ 1.63	\$ 3.06	\$ 1.57	\$ 1.56	\$ 1.56	\$ 1.69	\$ 3.63	\$ 1.56	\$ 1.57	\$ 1.91	\$ 9.07
TOTAL	\$ 211.22	\$ 172.94	\$ 182.22	\$ 177.83	\$ 193.29	\$ 199.09	\$ 179.46	\$ 187.15	\$ 172.30	\$ 176.51	\$ 195.04	\$ 340.16

BOLSA PLASTICA 2020												
PRODUCTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
BLUSA FORMAL	\$ 21.84	\$ 18.74	\$ 19.12	\$ 19.73	\$ 22.64	\$ 22.16	\$ 19.52	\$ 18.85	\$ 18.74	\$ 19.25	\$ 20.94	\$ 33.20
PANTALON FORMAL	\$ 11.01	\$ 9.92	\$ 10.06	\$ 10.06	\$ 10.15	\$ 12.25	\$ 10.20	\$ 9.96	\$ 9.92	\$ 10.10	\$ 10.51	\$ 16.02
VESTIDO FORMAL	\$ 14.62	\$ 11.14	\$ 11.30	\$ 11.54	\$ 13.27	\$ 11.20	\$ 11.45	\$ 11.19	\$ 11.14	\$ 11.35	\$ 11.67	\$ 16.79
CHAQUETA	\$ 10.85	\$ 9.77	\$ 9.90	\$ 9.91	\$ 10.01	\$ 12.24	\$ 10.04	\$ 9.81	\$ 9.77	\$ 9.95	\$ 10.51	\$ 17.39
BLUSA BORDADA	\$ 1.70	\$ 0.80	\$ 0.81	\$ 0.81	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.91	\$ 1.53	\$ 0.80	\$ 0.90	\$ 1.89	\$ 4.60
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	\$ 0.36	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.20	\$ 0.29	\$ 0.16	\$ 0.20	\$ 0.43	\$ 0.86
MANTA BORDADA	\$ 0.66	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.34	\$ 0.63	\$ 0.32	\$ 0.34	\$ 0.70	\$ 1.90
BOLSO BORDADO	\$ 0.35	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.19	\$ 0.30	\$ 0.16	\$ 0.19	\$ 0.41	\$ 0.93
BLUSA CON PAÑO	\$ 0.55	\$ 0.35	\$ 0.62	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.32	\$ 0.38	\$ 0.73	\$ 0.32	\$ 0.33	\$ 0.47	\$ 1.84
VESTIDO CON PAÑO	\$ 0.27	\$ 0.17	\$ 0.31	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.19	\$ 0.36	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.23	\$ 0.91
BOLSO CON PAÑO	\$ 0.27	\$ 0.17	\$ 0.31	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.19	\$ 0.36	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.23	\$ 0.91
BUFANDA DE PAÑO	\$ 0.27	\$ 0.17	\$ 0.31	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.19	\$ 0.36	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.23	\$ 0.91
BLUSA TEÑIDA	\$ 1.37	\$ 0.87	\$ 1.54	\$ 0.81	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.94	\$ 1.81	\$ 0.80	\$ 0.81	\$ 1.17	\$ 4.58
VESTIDO TEÑIDO	\$ 0.27	\$ 0.17	\$ 0.31	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.19	\$ 0.36	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.23	\$ 0.91
BOLSO TEÑIDO	\$ 0.27	\$ 0.17	\$ 0.31	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.19	\$ 0.36	\$ 0.16	\$ 0.16	\$ 0.23	\$ 0.91
BUFANDA TEÑIDA	\$ 0.80	\$ 0.50	\$ 0.95	\$ 0.49	\$ 0.48	\$ 0.48	\$ 0.52	\$ 1.13	\$ 0.48	\$ 0.49	\$ 0.59	\$ 2.81
TOTAL	\$ 65.48	\$ 53.61	\$ 56.49	\$ 55.13	\$ 59.92	\$ 61.72	\$ 55.63	\$ 58.02	\$ 53.41	\$ 54.72	\$ 60.46	\$ 105.45

Tabla 323: Requerimiento de material de empaque y embalaje año 2020

4.3.2 DETERMINACION DE COSTO VARIABLE POR PRENDA

Para poder determinar el costo unitario a través del Costeo Directo, se deben calcular los costos variables unitarios para cada uno de los tipos de prendas de acuerdo a cada uno de los rubros de costo clasificados como variables. El costo variable no depende del nivel de producción, por lo que solo se presentó el análisis corresponde al 2020, sin embargo, se hicieron los cálculos para todos los años en análisis para validar cada uno de los cálculos.

En la siguiente tabla se muestra el resumen de los costos unitarios por rubro para posteriormente determinar el costo variable unitario total para cada una de las prendas.

BLUSA FORMAL					BLUSA BORDADA				
PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024	PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024
CANTIDAD	8217	24174	26318	27465	CANTIDAD	527	631	1480	1544
TELA	\$ 22,801.83	\$ 67,083.79	\$ 73,032.69	\$ 76,215.27	TELA	\$ 1,067.34	\$ 1,277.68	\$ 2,998.00	\$ 3,126.67
INSUMOS	\$ 890.64	\$ 2,620.30	\$ 2,852.66	\$ 2,976.97	INSUMOS	\$ 1,016.72	\$ 1,217.08	\$ 2,855.81	\$ 2,978.38
EMPAQUE	\$ 1,197.25	\$ 3,521.94	\$ 3,832.80	\$ 4,000.34	EMPAQUE	\$ 79.27	\$ 94.88	\$ 214.20	\$ 223.40
C/UNITARIO	\$ 3.03	\$ 3.03	\$ 3.03	\$ 3.03	C/UNITARIO	\$ 4.10	\$ 4.10	\$ 4.10	\$ 4.10
PANTALON FORMAL					VESTIDO DE NIÑA BORDADO				
PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024	PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024
CANTIDAD	4199	10862	11830	12342	CANTIDAD	106	106	159	168
TELA	\$ 11,652.11	\$ 30,143.17	\$ 32,828.57	\$ 34,247.86	TELA	\$ 215.16	\$ 214.96	\$ 321.39	\$ 340.38
INSUMOS	\$ 1,340.17	\$ 3,466.92	\$ 3,775.78	\$ 3,939.02	INSUMOS	\$ 66.97	\$ 66.91	\$ 100.04	\$ 105.95
EMPAQUE	\$ 610.87	\$ 1,580.17	\$ 1,720.52	\$ 1,795.04	EMPAQUE	\$ 15.91	\$ 15.90	\$ 22.95	\$ 24.31
C/UNITARIO	\$ 3.24	\$ 3.24	\$ 3.24	\$ 3.24	C/UNITARIO	\$ 2.81	\$ 2.81	\$ 2.80	\$ 2.80

BLUSA CON PAÑO					BLUSA TEÑIDA				
PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024	PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024
CANTIDAD	211	315	649	673	CANTIDAD	527	736	1502	1627
TELA	\$ 527.08	\$ 787.20	\$ 1,621.45	\$ 1,681.34	TELA	\$ 711.00	\$ 994.02	\$ 2,028.34	\$ 2,196.95
INSUMOS	\$ 327.63	\$ 489.31	\$ 1,007.87	\$ 1,045.10	INSUMOS	\$ 502.42	\$ 702.41	\$ 1,433.30	\$ 1,503.96
EMPAQUE	\$ 31.71	\$ 47.34	\$ 97.41	\$ 101.06	EMPAQUE	\$ 79.20	\$ 110.72	\$ 226.05	\$ 244.39
C/UNITARIO	\$ 4.20	\$ 4.20	\$ 4.20	\$ 4.20	C/UNITARIO	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.45	\$ 2.42
VESTIDO CON PAÑO					VESTIDO TEÑIDO				
PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024	PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024
CANTIDAD	105	105	277	291	CANTIDAD	105	105	564	588
TELA	\$ 756.00	\$ 756.00	\$ 1,995.00	\$ 2,097.95	TELA	\$ 283.50	\$ 283.39	\$ 1,523.61	\$ 1,588.30
INSUMOS	\$ 188.32	\$ 188.32	\$ 496.96	\$ 522.61	INSUMOS	\$ 125.32	\$ 125.27	\$ 673.51	\$ 702.11
EMPAQUE	\$ 15.78	\$ 15.78	\$ 41.64	\$ 43.76	EMPAQUE	\$ 15.78	\$ 15.78	\$ 84.70	\$ 88.33
C/UNITARIO	\$ 9.14	\$ 9.14	\$ 9.14	\$ 9.14	C/UNITARIO	\$ 4.04	\$ 4.04	\$ 4.04	\$ 4.04
BOLSO CON PAÑO					BOLSO TEÑIDO				
PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024	PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024
CANTIDAD	105	105	226	251	CANTIDAD	105	105	417	434
TELA	\$ 295.31	\$ 295.31	\$ 663.84	\$ 706.32	TELA	\$ 283.50	\$ 284.46	\$ 1,125.26	\$ 1,173.07
INSUMOS	\$ 240.34	\$ 240.34	\$ 541.35	\$ 575.99	INSUMOS	\$ 123.50	\$ 123.92	\$ 490.19	\$ 511.61
EMPAQUE	\$ 15.78	\$ 15.78	\$ 35.39	\$ 37.61	EMPAQUE	\$ 15.78	\$ 15.80	\$ 62.34	\$ 65.62
C/UNITARIO	\$ 4.20	\$ 4.20	\$ 4.20	\$ 4.20	C/UNITARIO	\$ 4.03	\$ 4.03	\$ 4.03	\$ 4.03
BUFANDA DE PAÑO					BUFANDA TEÑIDA				
PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024	PARAMETRO	2020	2021 y 2022	2023	2024
CANTIDAD	105	105	245	251	CANTIDAD	314	315	813	850
TELA	\$ 157.00	\$ 157.00	\$ 366.20	\$ 376.10	TELA	\$ 211.70	\$ 210.54	\$ 548.20	\$ 573.82
INSUMOS	\$ 31.18	\$ 31.18	\$ 73.48	\$ 75.05	INSUMOS	\$ 291.00	\$ 292.07	\$ 753.87	\$ 788.67
EMPAQUE	\$ 15.78	\$ 15.78	\$ 36.67	\$ 37.65	EMPAQUE	\$ 47.26	\$ 47.34	\$ 121.93	\$ 127.63
C/UNITARIO	\$ 6.20	\$ 6.20	\$ 6.20	\$ 6.20	C/UNITARIO	\$ 5.97	\$ 5.97	\$ 5.97	\$ 5.97

Tabla 324: Resumen de los costos unitarios variables

4.3.3 COSTOS FIJOS

Los costos fijos son aquellos cuyo monto o valor total, no sufre algún cambio de acuerdo con la actividad productiva en un periodo determinado. A diferencia de los costos variables, los costos fijos no dependen de la cantidad de bienes producidos durante un mismo periodo, por lo menos dentro de un cierto nivel de producción o capacidad instalada. Los costos fijos son variables por unidad y fijos en su totalidad.

Se presentan entonces los costos fijos del modelo de empresa según el periodo de análisis.

4.3.3.1 COSTO FIJO 2020

4.3.3.1.1 PAGO DE SALARIOS

Se deben seguir las mismas políticas laborales descritas en el apartado de capital de trabajo:

Puesto	Cantidad	Remuneración	ISSS	AFP	Insaforp	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización	Rem mensual por Empleado	Rem total mensual
MANO DE OBRA DIRECTA										
Costureros	9	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	3564.54
Cortador	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Inspectores	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Encargados de teñido en Anil	2	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	792.12
Encargados de Tejer Paño Pancho	3	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	1188.18
Bordadoras	3	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	1188.18
Mecánicos	1	400.00	30.00	31.00	4.00	21.67	16.67	33.33	536.67	536.67
Diseñador - Patronista	1	500.00	37.50	38.75	5.00	27.08	20.83	41.67	670.83	670.83
MANO DE OBRA INDIRECTA										
Gerente	1	800.00	60.00	62.00	8.00	43.33	33.33	66.67	1073.33	1073.33
Gerente de producción	1	550.00	41.25	42.63	5.50	29.79	22.92	45.83	737.92	737.92
Gerente de comercialización	1	550.00	41.25	42.63	5.50	29.79	22.92	45.83	737.92	737.92
Encargados de Guardería	3	300.00	22.50	23.25	3.00	16.25	12.50	25.00	402.50	1207.50

DETALLE	
Mano de Obra Directa	6508.80
Mano de Obra Directa (AFP + ISSS + INSAFORD)	1057.68
Mano de Obra Indirecta	2800.00
Mano de Obra Indirecta (AFP + ISSS + INSAFORD)	455.00
Prestaciones De Ley (Vacación + Aguinaldo + Indemnización)	1667.83
Total a Liquidar	12489.31

Tabla 325: Remuneraciones de Mano de Obra por mes - 2020

Se considera además \$400.00 de honorarios de contabilidad.

4.3.3.1.2 CONSUMO DE ELECTRICIDAD

En base al consumo de Kw/h de la maquinaria y equipo del modelo de empresa, se estima el cobro por consumo de electricidad:

CONSUMO DE ELECTRICIDAD 2020				
Maquinaria	Cantidad	Consumo (KWH)	HRS/Mes	Total KWH
Planas	3	0.35	176 *0.71	131.208
Ranas	2	0.35	176 *0.71	87.472
collareteras	1	0.35	176 *0.71	43.736
ojaleras	1	0.35	176 *0.71	43.736
botoneras	1	0.35	176 *0.71	61.6
Cortadora	1	0.3	176 *0.71	37.488
Luminarias cuadradas 60*60	76	0.036	176	481.536
Luminaria colgada a techo	48	0.037	176	312.576
Teléfono	3	0.015	176	7.92
Computadora	3	0.1	176	52.8
Ventiladores	5	0.08	176	70.4
Extractores	5	0.323	176	284.24
Aire acondicionado	0	1.4	176	0
Total				1614.712

Tabla 326: Cálculo del consumo mensual de Kwh Año 2020

Se presenta las tarifas de energía eléctrica vigentes a la fecha de realización para evaluar el modelo, cuya fuente es la SIGET¹⁰¹

Uso General									
	CAESS	DELSUR	CLESA	EEO	DEUSEM	EDESAL	B&D	ABRUZZO	
Cargo de Comercialización:									
Cargo Fijo	US\$/Usuario-m	0.814434	0.951969	0.746324	0.867817	0.789962	2.265710	0.824354	0.879945
Cargo de Energía:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.169290	0.170390	0.169908	0.171301	0.172339	0.167179	0.157355	0.146400
Cargo de Distribución:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.034005	0.041659	0.039620	0.058571	0.061655	0.060893	0.036329	0.033569

Tabla 327: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019

Se asume que como no se trabajara en turnos rotativos y se evalúa el consumo y debido a eso se trabajará con la tarifa de uso general para DELSUR ya que es la distribuidora de la energía que toca esa jurisdicción

DELSUR	KWH	COSTO
CARGO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 0.95	\$ 0.95
CARGO DE ENERGIA	\$ 0.17	\$ 275.13

¹⁰¹ Precios de energía eléctrica establecidos por la SIGET, disponible en: <https://www.siget.gov.sv/temas/electricidad/documentos/tarifas-de-electricidad/>

CARGA DE DISTRIBUCIÓN	\$ 0.04	\$ 67.27
TOTAL MENSUAL		\$ 343.35
TOTAL ANUAL		\$ 4,120.20

Tabla 328: Cálculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2020

4.3.3.1.3 AGUA POTABLE

Para los consumos de agua potable se consideran los consumos tanto de las áreas productivas como administrativas, dicho cálculo se presenta a continuación:

Área	m ³ al mes de agua
Oficina	10 m ³
Producción	35 m ³
Total consumo	45 m ³

Tabla 329: Cálculo del consumo de m³ de agua por mes Año 2020

Las tarifas de agua potable según ANDA, son las siguientes:

Pliego tarifario comercial		
A partir de Octubre 2015		
Factura mensual = (m ³ x tarifa de acueducto) + tarifa mensual de alcantarillado		
Rango de Consumo (m ³)	Tarifa de Acueducto (US\$)	Tarifa de Alcantarillado (US\$)
De 0 hasta 5 m ³	3.76 *	\$0.100
De 6 a 20 m ³	0.900/m ³	\$5.00
De 21 a 30 m ³	1.200/m ³	\$5.00
De 31 hasta 50 m ³	1.500/m ³	\$7.50
De 51 hasta 60 m ³	1.875/m ³	\$7.50
De 61 hasta 90 m ³	2.344/m ³	\$7.50
De 91 hasta 100 m ³	2.930/m ³	\$7.50
De 101 hasta 500 m ³	3.662/m ³	\$10.00
De 501 m ³ en adelante	4.578/m ³	\$20.00

*Tarifa mínima fija

Tabla 330: Las tarifas de agua potable según ANDA¹⁰²

Entonces el costo del servicio de agua potable es: \$67.50 más \$7.50 de alcantarillado, para un total de \$75.00.

4.3.3.1.4 INSUMOS ADMINISTRATIVOS

Se presenta a continuación los insumos necesarios para operar en el modelo de empresa para los meses del 2020.

Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Costo Total Mensual
Resmas de papel bond	Resmas de 500 Hojas	3	\$5.00	\$15.00
Tinta negra para impresora	Cartucho	5	\$15.50	\$77.50

¹⁰² Tarifas de agua establecidas por ANDA consultado el 30/12/2018, disponible en: <http://www.anda.gob.sv/pliego-tarifario/pliego-tarifario-comercial-2/>

Tinta de color para impresora	Cartucho	5	\$20.00	\$100.00
Lapiceros	Caja de 12 Unidades	3	\$1.50	\$4.50
Lápiz	Caja de 12 Unidades	2	\$0.95	\$1.90
Borrador	Paquete 6 Unidades	2	\$1.25	\$2.50
Caja de grapas	Caja de 5040 Grapas	1	\$2.00	\$2.00
Caja de clips	Paquete 10 Cajas de 1000 Unidades	1	\$3.30	\$3.30
Libreta de apuntes	Unidad	7	\$0.80	\$5.60
Folder tamaño carta	Caja de 100 Unidades	1	\$7.00	\$7.00
Fastener	Caja de 50 Unidades	1	\$2.35	\$2.35
Tinta para almohadilla de sello	Bote de 75 ml	1	\$2.00	\$2.00
CD-R	Torre de 50 Unidades	1	\$13.40	\$13.40
Papel higiénico	Paquete de 2 unidades	40	\$1.00	\$40.00
Papel toalla	Unidad	20	\$1.50	\$30.00
Jabón antibacterial	Galón	3	\$10.00	\$30.00
Escoba	Unidad	1	\$3.00	\$3.00
Trapeador	Unidad	1	\$4.00	\$4.00
Garrafón de agua	5 galones	35	\$2.25	\$78.75
			TOTAL	\$422.80

Tabla 331: Cálculo del costo por Insumos Administrativos Año 2020

PAGO POR OTROS SERVICIOS

SERVICIO	COSTO MENSUAL
INTERNET Y TELEFONIA	\$50
COMBUSTIBLE	\$200
COSTO DE TRANSPORTE (FLETES)	\$200
COSTO DE GUARDERIA (\$35.00 POR NIÑO)	\$875 (25 NIÑOS)
SERVICIO DE SEGURIDAD	\$1000.00
TOTAL	\$2325

Tabla 332: Detalle del pago por servicios varios Año 2020

4.3.3.2 RESUMEN DEL COSTO FIJO AÑO 2020.

Se presenta el costo fijo de cada mes del año 2020:

COSTO FIJO REQUERIDO – 2020	
Mano de obra directa e indirecta	\$12489.31
Honorarios	\$400.00
Energía Eléctrica	\$373.11
Agua Potable	\$75.00
Insumos administrativos	\$343.35
Otros	\$2325.00
SUBTOTAL	\$16,005.77
Imprevistos (5%)	\$800.29

SUBTOTAL	\$16,806.06
Depreciación de activos	\$689.90
Amortización de terreno	\$284.58
TOTAL	\$17780.54

Tabla 333: Costo fijo requerido para el modelo de empresa Año 2020.

4.3.3.3 COSTO FIJO 2021 Y 2022

4.3.3.3.1 PAGO DE SALARIOS

Se deben seguir las mismas políticas laborales descritas en el apartado de capital de trabajo:

Puesto	Cantidad	Remuneración	ISSS	AFP	Insaforp	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización	Rem mensual por Empleado	Rem total mensual
MANO DE OBRA DIRECTA										
Costureros	14	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	5544.84
Cortador	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Inspectores	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Empacadores	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Encargados de teñido en Añil	3	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	1188.18
Encargados de Tejer Paño Pancho	3	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	1188.18
Bordadoras	3	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	1188.18
Mecánicos	2	400.00	30.00	31.00	4.00	21.67	16.67	33.33	536.67	1073.33
Manejo de materiales	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Diseñador - Patronista	1	500.00	37.50	38.75	5.00	27.08	20.83	41.67	670.83	670.83
MANO DE OBRA INDIRECTA										
Gerente	1	800.00	60.00	62.00	8.00	43.33	33.33	66.67	1073.33	1073.33
Gerente de producción	1	550.00	41.25	42.63	5.50	29.79	22.92	45.83	737.92	737.92
Gerente de comercialización	1	550.00	41.25	42.63	5.50	29.79	22.92	45.83	737.92	737.92
Agente de ventas	2	350.00	26.25	27.13	3.50	18.96	14.58	29.17	469.58	939.17
Encargados de Guardería	3	300.00	22.50	23.25	3.00	16.25	12.50	25.00	402.50	1207.50

DETALLE	
Mano de Obra Directa	9270.40
Mano de Obra Directa (AFP + ISSS + INSAFORD)	1506.44
Mano de Obra Indirecta	3500.00
Mano de Obra Indirecta (AFP + ISSS + INSAFORD)	568.75
Prestaciones De Ley (Vacación + Aguinaldo + Indemnización)	2288.03
Total a Liquidar	17133.62

Tabla 334: Remuneraciones de Mano de Obra por mes – 2021 y 2022

Se considera además \$400.00 de honorarios de contabilidad.

4.3.3.3.2 CONSUMO DE ELECTRICIDAD

En base al consumo de Kw/h de la maquinaria y equipo del modelo de empresa, se estima el cobro por consumo de electricidad:

CONSUMO DE ELECTRICIDAD 2021 Y 2022				
Maquinaria	Cantidad	Consumo (KWH)	HRS/Mes	Total KWH
Planas	6	0.35	176*0.79	291.984
Ranas	3	0.35	176*0.79	145.992

Collareteras	1	0.35	176*0.79	48.664
ojaleras	2	0.35	176*0.79	97.328
botoneras	1	0.35	176*0.79	48.664
Cortadora	1	0.3	176*0.79	41.712
Luminarias cuadrada 60*60	76	0.036	176	481.536
Luminaria colgada a techo	48	0.037	176	312.576
Teléfono	3	0.015	176	7.92
Computadora	3	0.1	176	52.8
Ventiladores	5	0.08	176	70.4
Extractores	5	0.323	176	284.24
Aire acondicionado	0	1.4	176	0
Total				1883.816

Tabla 335: Calculo del consumo mensual de Kwh Año 2021 y 2022

Se presenta las tarifas de energía eléctrica vigentes a la fecha de realización de este estudio económico, cuya fuente es la SIGET¹⁰³

Uso General		CAESS	DELSUR	CLESA	EEO	DEUSEM	EDESAL	B&D	ABRUZZO
Cargo de Comercialización:									
Cargo Fijo	US\$/Usuario-m	0.814434	0.951969	0.746324	0.867817	0.789962	2.265710	0.824354	0.879945
Cargo de Energía:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.169290	0.170390	0.169908	0.171301	0.172339	0.167179	0.157355	0.146400
Cargo de Distribución:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.034005	0.041659	0.039620	0.058571	0.061655	0.060893	0.036329	0.033569

Tabla 336: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019

Se asume que un tercio de la energía será punta, un tercio resto y un tercio valle. Se utilizará la tasa promedio de las distribuidoras.

DELSUR	KWH	COSTO
CARGO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 0.95	\$ 0.95
CARGO DE ENERGÍA	\$ 0.17	\$ 320.98
CARGA DE DISTRIBUCIÓN	\$ 0.04	\$ 80.36
TOTAL MENSUAL		\$ 402.30
TOTAL ANUAL		\$ 4,827.57

Tabla 337: Calculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2021 y 2022

4.3.3.3 AGUA POTABLE

Para los consumos de agua potable se consideran los consumos tanto de las áreas productivas como administrativas, dicho cálculo se presenta a continuación:

Área	m ³ al mes de agua
Oficina	15 m ³

¹⁰³ Precios de energía eléctrica establecidos por la SIGET, disponible en: <https://www.siget.gov.sv/temas/electricidad/documentos/tarifas-de-electricidad/>

Producción	45 m ³
Total consumo	60 m ³

Tabla 338: Calculo del consumo de m3 de agua por mes Año 2021 y 2022

Las tarifas de agua potable según ANDA, son las siguientes:

Pliego tarifario comercial		
A partir de Octubre 2015		
Factura mensual = (m ³ x tarifa de acueducto) + tarifa mensual de alcantarillado		
Rango de Consumo (m ³)	Tarifa de Acueducto (US\$)	Tarifa de Alcantarillado (US\$)
De 0 hasta 5 m ³	3.76 *	\$0.100
De 6 a 20 m ³	0.900/m ³	\$5.00
De 21 a 30 m ³	1.200/m ³	\$5.00
De 31 hasta 50 m ³	1.500/m ³	\$7.50
De 51 hasta 60 m ³	1.875/m ³	\$7.50
De 61 hasta 90 m ³	2.344/m ³	\$7.50
De 91 hasta 100 m ³	2.930/m ³	\$7.50
De 101 hasta 500 m ³	3.662/m ³	\$10.00
De 501 m ³ en adelante	4.578/m ³	\$20.00
*Tarifa mínima fija		

Tabla 339: Las tarifas de agua potable según ANDA¹⁰⁴

Entonces el costo del servicio de agua potable es: \$112.50 más \$7.50 de alcantarillado, para un total de \$120.00.

4.3.3.4 INSUMOS ADMINISTRATIVOS

Se presenta a continuación los insumos necesarios para operar en el modelo de empresa para los meses del 2021 y 2022.

Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Costo Total Mensual
Resmas de papel bond	Resmas de 500 Hojas	5	\$5.00	\$25.00
Tinta negra para impresora	Cartucho	6	\$15.50	\$93.00
Tinta de color para impresora	Cartucho	6	\$20.00	\$120.00
Lapiceros	Caja de 12 Unidades	3	\$1.50	\$4.50
Lápiz	Caja de 12 Unidades	2	\$0.95	\$1.90
Borrador	Paquete 6 Unidades	2	\$1.25	\$2.50
Caja de grapas	Caja de 5040 Grapas	1	\$2.00	\$2.00
Caja de clips	Paquete 10 Cajas de 1000 Unidades	1	\$3.30	\$3.30
Libreta de apuntes	Unidad	10	\$0.80	\$8.00

¹⁰⁴ Tarifas de agua establecidas por ANDA consultado el 30/12/2018, disponible en: <http://www.anda.gob.sv/pliego-tarifario/pliego-tarifario-comercial-2/>

Folder tamaño carta	Caja de 100 Unidades	1	\$7.00	\$7.00
Fastener	Caja de 50 Unidades	1	\$2.35	\$2.35
Tinta para almohadilla de sello	Bote de 75 ml	1	\$2.00	\$2.00
CD-R	Torre de 50 Unidades	1	\$13.40	\$13.40
Papel higiénico	Paquete de 2 unidades	60	\$1.00	\$60.00
Papel toalla	Unidad	35	\$1.50	\$52.50
Jabón antibacterial	Galón	6	\$10.00	\$60.00
Escoba	Unidad	1	\$3.00	\$3.00
Trapeador	Unidad	1	\$4.00	\$4.00
Garrafón de agua	5 galones	35	\$2.25	\$78.75
TOTAL				\$543.20

Tabla 340: Calculo del costo por Insumos Administrativos por mes Año 2021 y 2022

PAGO POR OTROS SERVICIOS

SERVICIO	COSTO MENSUAL
INTERNET Y TELEFONIA	\$70
COMBUSTIBLE	\$300
COSTO DE TRANSPORTE (FLETES)	\$400
COSTO DE GUARDERIA (\$35.00 POR NIÑO)	\$875 (25 NIÑOS)
SERVICIO DE SEGURIDAD	\$1000.00
TOTAL	\$2645

Tabla 341: Detalle del pago por servicios varios Año 2020 y 2021

4.3.3.4 RESUMEN DEL COSTO FIJO AÑO 2021 y 2022.

Se presenta el costo fijo de cada mes del año 2021 y 2022:

COSTO FIJO REQUERIDO – 2021 y 2022	
Mano de obra directa e indirecta	\$17133.62
Honorarios	\$400.00
Energía Eléctrica	\$402.30
Agua Potable	\$120.00
Insumos administrativos	\$543.20
Otros	\$2645.00
SUBTOTAL	\$21,244.12
Imprevistos (5%)	\$1,062.21
SUBTOTAL	\$22,306.33
Depreciación de activos	\$797.59
Amortización de terreno	\$284.58
TOTAL	\$23388.50

Tabla 342: Costo fijo requerido para el modelo de empresa Año 2021 y 2022.

4.3.3.5 COSTO FIJO 2023

4.3.3.5.1 PAGO DE SALARIOS

Se deben seguir las mismas políticas laborales descritas en el apartado de capital de trabajo:

Puesto	Cantidad	Remuneración	ISSS	AFP	Insaforp	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización	Rem mensual por Empleado	Rem total mensual
MANO DE OBRA DIRECTA										
Costureros	15	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	5940.90
Cortador	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Inspectores	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Empacadores	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Encargados de teñido en Añil	7	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	2772.42
Encargados de Tejer Paño Pancho	7	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	2772.42
Bordadoras	13	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	5148.78
Mecánicos	3	400.00	30.00	31.00	4.00	21.67	16.67	33.33	536.67	1610.00
Manejo de materiales	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Diseñador - Patronista	1	700.00	52.50	54.25	7.00	37.92	29.17	58.33	939.17	939.17

MANO DE OBRA INDIRECTA										
Cordiandor R.R.H.H	1	500.00	37.50	38.75	5.00	27.08	20.83	41.67	670.83	670.83
Gerente	1	1000.00	75.00	77.50	10.00	54.17	41.67	83.33	1341.67	1341.67
Gerente de producción	1	750.00	56.25	58.13	7.50	40.63	31.25	62.50	1006.25	1006.25
Gerente de comercialización	1	750.00	56.25	58.13	7.50	40.63	31.25	62.50	1006.25	1006.25
Agente de ventas	4	350.00	26.25	27.13	3.50	18.96	14.58	29.17	469.58	1878.33
Contador	1	600.00	45.00	46.50	6.00	32.50	25.00	50.00	805.00	805.00
Recepcionista y encargado de comunicación.	1	300.00	22.50	23.25	3.00	16.25	12.50	25.00	402.50	402.50
Encargados de Guardería	6	300.00	22.50	23.25	3.00	16.25	12.50	25.00	402.50	2415.00
Aseo y ornato	1	300.00	22.50	23.25	3.00	16.25	12.50	25.00	402.50	402.50

DETALLE	
Mano de Obra Directa	15479.20
Mano de Obra Directa (AFP + ISSS + INSAFORD)	2515.37
Mano de Obra Indirecta	7400.00
Mano de Obra Indirecta (AFP + ISSS + INSAFORD)	1202.50
Prestaciones De Ley (Vacación + Aguinaldo + Indemnización)	4099.19
Total a Liquidar	30696.26

Tabla 343: Remuneraciones de Mano de Obra por mes – 2023

4.3.3.5.2 CONSUMO DE ELECTRICIDAD

En base al consumo de Kw/h de la maquinaria y equipo del modelo de empresa, se estima el cobro por consumo de electricidad:

CONSUMO DE ELECTRICIDAD 2023				
Maquinaria	Cantidad	Consumo (KWH)	HRS/Mes	Total KWH
Planas	6	0.35	176*0.88	325.248
Ranas	3	0.35	176*0.88	162.624
collareteras	1	0.35	176*0.88	54.208
ojaleras	3	0.35	176*0.88	162.624
botoneras	1	0.35	176*0.88	54.208

Cortadora	1	0.3	176*0.88	46.464
Luminarias cuadrada 60*60	76	0.036	176	481.536
Luminaria colgada a techo	48	0.037	176	312.576
Telefono	5	0.015	176	13.2
Computadora	5	0.1	176	88
Ventiladores	5	0.08	176	70.4
Extractores	5	0.323	176	284.24
Aire acondicionado	0	1.4	176	0
Total				2055.328

Tabla 344: Cálculo del consumo mensual de Kwh Año 2023

Se presenta las tarifas de energía eléctrica vigentes a la fecha de realización de este estudio económico, cuya fuente es la SIGET¹⁰⁵

Uso General		CAESS	DELSUR	CLESA	EEO	DEUSEM	EDESAL	B&D	ABRUZZO
Cargo de Comercialización:									
Cargo Fijo	US\$/Usuario-m	0.814434	0.951969	0.746324	0.867817	0.789962	2.265710	0.824354	0.879945
Cargo de Energía:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.169290	0.170390	0.169908	0.171301	0.172339	0.167179	0.157355	0.146400
Cargo de Distribución:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.034005	0.041659	0.039620	0.058571	0.061655	0.060893	0.036329	0.033569

Tabla 345: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019

Se asume que como no se trabajara en turnos rotativos y se evalúa el consumo y debido a eso se trabajará con la tarifa de uso general para DELSUR ya que es la distribuidora de la energía que toca esa jurisdicción

DELSUR	KWH	COSTO
CARGO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 0.95	\$ 0.95
CARGO DE ENERGIA	\$ 0.17	\$ 350.21
CARGA DE DISTRIBUCIÓN	\$ 0.04	\$ 85.62
TOTAL MENSUAL		\$ 436.78
TOTAL ANUAL		\$ 5,241.39

Tabla 346: Calculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2023

4.3.3.5.3 AGUA POTABLE

Para los consumos de agua potable se consideran los consumos tanto de las áreas productivas como administrativas, dicho cálculo se presenta a continuación:

Área	m ³ al mes de agua
Oficina	20 m ³
Producción	55 m ³
Total consumo	75 m³

Tabla 347: Calculo del consumo de m3 de agua por mes Año 2023

¹⁰⁵ Precios de energía eléctrica establecidos por la SIGET, disponible en: <https://www.siget.gov.sv/temas/electricidad/documentos/tarifas-de-electricidad/>

Las tarifas de agua potable según ANDA, son las siguientes:

Pliego tarifario comercial		
A partir de Octubre 2015		
Factura mensual = (m ³ x tarifa de acueducto) + tarifa mensual de alcantarillado		
Rango de Consumo (m ³)	Tarifa de Acueducto (US\$)	Tarifa de Alcantarillado (US\$)
De 0 hasta 5 m ³	3.76 *	\$0.100
De 6 a 20 m ³	0.900/m ³	\$5.00
De 21 a 30 m ³	1.200/m ³	\$5.00
De 31 hasta 50 m ³	1.500/m ³	\$7.50
De 51 hasta 60 m ³	1.875/m ³	\$7.50
De 61 hasta 90 m ³	2.344/m ³	\$7.50
De 91 hasta 100 m ³	2.930/m ³	\$7.50
De 101 hasta 500 m ³	3.662/m ³	\$10.00
De 501 m ³ en adelante	4.578/m ³	\$20.00
*Tarifa mínima fija		

Tabla 348: Las tarifas de agua potable según ANDA¹⁰⁶

Entonces el costo del servicio de agua potable es: \$175.80 más \$7.50 de alcantarillado, para un total de \$183.30.

4.3.3.5.4 INSUMOS ADMINISTRATIVOS

Se presenta a continuación los insumos necesarios para operar en el modelo de empresa para los meses del 2023.

Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Costo Total Mensual
Resmas de papel bond	Resmas de 500 Hojas	6	\$5.00	\$30.00
Tinta negra para impresora	Cartucho	7	\$15.50	\$108.50
Tinta de color para impresora	Cartucho	7	\$20.00	\$140.00
Lapiceros	Caja de 12 Unidades	3	\$1.50	\$4.50
Lápiz	Caja de 12 Unidades	2	\$0.95	\$1.90
Borrador	Paquete 6 Unidades	2	\$1.25	\$2.50
Caja de grapas	Caja de 5040 Grapas	1	\$2.00	\$2.00
Caja de clips	Paquete 10 Cajas de 1000 Unidades	1	\$3.30	\$3.30
Libreta de apuntes	Unidad	12	\$0.80	\$9.60
Folder tamaño carta	Caja de 100 Unidades	1	\$7.00	\$7.00

¹⁰⁶ Tarifas de agua establecidas por ANDA consultado el 30/12/2018, disponible en: <http://www.anda.gob.sv/pliego-tarifario/pliego-tarifario-comercial-2/>

Fastener	Caja de 50 Unidades	1	\$2.35	\$2.35
Tinta para almohadilla de sello	Bote de 75 ml	1	\$2.00	\$2.00
CD-R	Torre de 50 Unidades	1	\$13.40	\$13.40
Papel higiénico	Paquete de 2 unidades	75	\$1.00	\$75.00
Papel toalla	Unidad	45	\$1.50	\$67.50
Jabón antibacterial	Galón	8	\$10.00	\$80.00
Escoba	Unidad	1	\$3.00	\$3.00
Trapeador	Unidad	1	\$4.00	\$4.00
Garrafón de agua	5 galones	40	\$2.25	\$90.00
TOTAL				\$646.55

Tabla 349: Calculo del costo por Insumos Administrativos por mes Año 2023

PAGO POR OTROS SERVICIOS

SERVICIO	COSTO MENSUAL
INTERNET Y TELEFONIA	\$90
COMBUSTIBLE	\$500
COSTO DE TRANSPORTE (FLETES)	\$500
COSTO DE GUARDERIA (\$35.00 POR NIÑO)	\$1540 (44 NIÑOS)
SERVICIO DE SEGURIDAD	\$1200.00
TOTAL	\$3830.00

Tabla 350: Detalle del pago por servicios varios Año 2023

4.3.3.6 RESUMEN DEL COSTO FIJO AÑO 2023.

Se presenta el costo fijo de cada mes del año 2023:

COSTO FIJO REQUERIDO – 2023	
Mano de obra directa e indirecta	\$30696.26
Honorarios	\$0.00
Energía Eléctrica	\$436.78
Agua Potable	\$183.30
Insumos administrativos	\$646.55
Otros	\$3830
SUBTOTAL	\$35,792.89
Imprevistos (5%)	\$1,789.64
TOTAL	\$37,582.53
Depreciación de activos	\$1013.74
Amortización de terreno	\$284.58
TOTAL	\$38,880.85

Tabla 351: Costo fijo requerido para el modelo de empresa Año 2023

4.3.3.7 COSTO FIJO 2024

4.3.3.7.1 PAGO DE SALARIOS

Se deben seguir las mismas políticas laborales descritas en el apartado de capital de trabajo:

Puesto	Cantidad	Remuneración	ISSS	AFP	Insaforp	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización	Rem mensual por Empleado	Rem total mensual
MANO DE OBRA DIRECTA										
Costureros	19	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	7525.14
Cortador	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Inspectores	2	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	792.12
Empacadores	2	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	792.12
Encargados de teñido en Añil	7	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	2772.42
Encargados de Tejer Paño Pancho	7	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	2772.42
Bordadoras	14	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	5544.84
Mecánicos	3	400.00	30.00	31.00	4.00	21.67	16.67	33.33	536.67	1610.00
Manejo de materiales	1	295.20	22.14	22.88	2.95	15.99	12.30	24.60	396.06	396.06
Diseñador - Patronista	1	900.00	67.50	69.75	9.00	48.75	37.50	75.00	1207.50	1207.50
MANO DE OBRA INDIRECTA										
Cordiandor R.R.H.H	1	500.00	37.50	38.75	5.00	27.08	20.83	41.67	670.83	670.83
Gerente	1	1200.00	90.00	93.00	12.00	65.00	50.00	100.00	1610.00	1610.00
Gerente de producción	1	750.00	56.25	58.13	7.50	40.63	31.25	62.50	1006.25	1006.25
Analista de procesos y calidad	1	500.00	37.50	38.75	5.00	27.08	20.83	41.67	670.83	670.83
Gerente de comercialización	1	750.00	56.25	58.13	7.50	40.63	31.25	62.50	1006.25	1006.25
Agente de ventas	5	350.00	26.25	27.13	3.50	18.96	14.58	29.17	469.58	2347.92
Contador	1	600.00	45.00	46.50	6.00	32.50	25.00	50.00	805.00	805.00
Recepcionista y encargado de comunicación.	1	300.00	22.50	23.25	3.00	16.25	12.50	25.00	402.50	402.50
Encargados de Guardería	6	300.00	22.50	23.25	3.00	16.25	12.50	25.00	402.50	2415.00
Aseo y ornato	1	300.00	22.50	23.25	3.00	16.25	12.50	25.00	402.50	402.50

DETALLE	
Mano de Obra Directa	17745.60
Mano de Obra Directa (AFP + ISSS + INSAFORD)	2883.66
Mano de Obra Indirecta	8450.00
Mano de Obra Indirecta (AFP + ISSS + INSAFORD)	1373.13
Prestaciones De Ley (Vacación + Aguinaldo + Indemnización)	4693.38
Total a Liquidar	35145.76

Tabla 352: Remuneraciones de Mano de Obra por mes – 2024

4.3.3.7.2 CONSUMO DE ELECTRICIDAD

En base al consumo de Kw/h de la maquinaria y equipo del modelo de empresa, se estima el cobro por consumo de electricidad:

CONSUMO DE ELECTRICIDAD 2023				
Maquinaria	Cantidad	Consumo (KWH)	HRS/Mes	Total KWH
Planas	7	0.35	176*0.8	344.96
Ranas	4	0.35	176*0.8	197.12
Collareteras	1	0.35	176*0.8	49.28

Ojaleras	4	0.35	176*0.8	197.12
Botoneras	2	0.35	176*0.8	98.56
Cortadora	1	0.3	176*0.8	42.24
Luminarias cuadradas 60*60	76	0.036	176	481.536
Luminaria colgada a techo	48	0.037	176	312.576
Teléfono	7	0.015	176	18.48
Computadora	7	0.1	176	123.2
Ventiladores	5	0.08	176	70.4
Extractores	5	0.323	176	284.24
Aire acondicionado	1	1.4	90	126
			Total	2345.712

Tabla 353: Cálculo del consumo mensual de Kwh Año 2024

Se presenta las tarifas de energía eléctrica vigentes a la fecha de realización de este estudio económico, cuya fuente es la SIGET¹⁰⁷

Uso General									
		CAESS	DELSUR	CLESA	EEO	DEUSEM	EDESAL	B&D	ABRUZZO
Cargo de Comercialización:									
Cargo Fijo	US\$/Usuario-m	0.814434	0.951969	0.746324	0.867817	0.789962	2.265710	0.824354	0.879945
Cargo de Energía:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.169290	0.170390	0.169908	0.171301	0.172339	0.167179	0.157355	0.146400
Cargo de Distribución:									
Cargo Variable	US\$/kWh	0.034005	0.041659	0.039620	0.058571	0.061655	0.060893	0.036329	0.033569

Tabla 354: Tarifas de energía eléctrica SIGET 2019

Se asume que como no se trabajara en turnos rotativos y se evalúa el consumo y debido a eso se trabajará con la tarifa de uso general para DELSUR ya que es la distribuidora de la energía que toca esa jurisdicción

DELSUR	KWH	COSTO
CARGO DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 0.95	\$ 0.95
CARGO DE ENERGIA	\$ 0.17	\$ 399.69
CARGA DE DISTRIBUCIÓN	\$ 0.04	\$ 85.62
TOTAL MENSUAL		\$ 498.36
TOTAL ANUAL		\$ 5,980.29

Tabla 355: Calculo del costo de consumo por Kwh al mes. Año 2024

4.3.3.7.3 AGUA POTABLE

Para los consumos de agua potable se consideran los consumos tanto de las áreas productivas como administrativas, dicho cálculo se presenta a continuación:

Área	m ³ al mes de agua
Oficina	22 m ³
Producción	65 m ³

¹⁰⁷ Precios de energía eléctrica establecidos por la SIGET, disponible en: <https://www.siget.gov.sv/temas/electricidad/documentos/tarifas-de-electricidad/>

Total consumo**87 m³**Tabla 356: Calculo del consumo de m³ de agua por mes Año 2024

Las tarifas de agua potable según ANDA, son las siguientes:

Pliego tarifario comercial		
A partir de Octubre 2015		
Factura mensual = (m ³ x tarifa de acueducto) + tarifa mensual de alcantarillado		
Rango de Consumo (m ³)	Tarifa de Acueducto (US\$)	Tarifa de Alcantarillado (US\$)
De 0 hasta 5 m ³	3.76 *	\$0.100
De 6 a 20 m ³	0.900/m ³	\$5.00
De 21 a 30 m ³	1.200/m ³	\$5.00
De 31 hasta 50 m ³	1.500/m ³	\$7.50
De 51 hasta 60 m ³	1.875/m ³	\$7.50
De 61 hasta 90 m ³	2.344/m ³	\$7.50
De 91 hasta 100 m ³	2.930/m ³	\$7.50
De 101 hasta 500 m ³	3.662/m ³	\$10.00
De 501 m ³ en adelante	4.578/m ³	\$20.00
*Tarifa mínima fija		

Tabla 357: Las tarifas de agua potable según ANDA¹⁰⁸

Entonces el costo del servicio de agua potable es: \$203.93 más \$7.50 de alcantarillado, para un total de \$211.43

4.3.3.7.4 INSUMOS ADMINISTRATIVOS

Se presenta a continuación los insumos necesarios para operar en el modelo de empresa para los meses del 2023.

Insumo	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Costo Total Mensual
Resmas de papel bond	Resmas de 500 Hojas	6	\$5.00	\$30.00
Tinta negra para impresora	Cartucho	7	\$15.50	\$108.50
Tinta de color para impresora	Cartucho	7	\$20.00	\$140.00
Lapiceros	Caja de 12 Unidades	3	\$1.50	\$4.50
Lápiz	Caja de 12 Unidades	2	\$0.95	\$1.90
Borrador	Paquete 6 Unidades	2	\$1.25	\$2.50
Caja de grapas	Caja de 5040 Grapas	1	\$2.00	\$2.00
Caja de clips	Paquete 10 Cajas de 1000 Unidades	1	\$3.30	\$3.30
Libreta de apuntes	Unidad	12	\$0.80	\$9.60

¹⁰⁸ Tarifas de agua establecidas por ANDA consultado el 30/12/2018, disponible en: <http://www.anda.gob.sv/pliego-tarifario/pliego-tarifario-comercial-2/>

Folder tamaño carta	Caja de 100 Unidades	1	\$7.00	\$7.00
Fastener	Caja de 50 Unidades	1	\$2.35	\$2.35
Tinta para almohadilla de sello	Bote de 75 ml	1	\$2.00	\$2.00
CD-R	Torre de 50 Unidades	1	\$13.40	\$13.40
Papel higiénico	Paquete de 2 unidades	75	\$1.00	\$75.00
Papel toalla	Unidad	45	\$1.50	\$67.50
Jabón antibacterial	Galón	8	\$10.00	\$80.00
Escoba	Unidad	1	\$3.00	\$3.00
Trapeador	Unidad	1	\$4.00	\$4.00
Garrafón de agua	5 galones	40	\$2.25	\$90.00
TOTAL				\$646.55

Tabla 358: Calculo del costo por Insumos Administrativos por mes Año 2024

PAGO POR OTROS SERVICIOS

SERVICIO	COSTO MENSUAL
INTERNET Y TELEFONIA	\$100
COMBUSTIBLE	\$600
COSTO DE TRANSPORTE (FLETES)	\$600
COSTO DE GUARDERIA (\$35.00 POR NIÑO)	\$1785 (51 NIÑOS)
SERVICIO DE SEGURIDAD	\$1200.00
TOTAL	\$4285

Tabla 359: Detalle del pago por servicios varios Año 2024

4.3.3.8 RESUMEN DEL COSTO FIJO AÑO 2024.

Se presenta el costo fijo de cada mes del año 2024:

COSTO FIJO REQUERIDO – 2024	
Mano de obra directa e indirecta	\$35145.76
Energía Eléctrica	\$498.36
Agua Potable	\$211.43
Insumos administrativos	\$646.55
Otros	\$4285.00
SUBTOTAL	\$40,787.10
Imprevistos (5%)	\$2,039.36
SUBTOTAL	\$42,826.46
Depreciación de activos	\$1314.53
Amortización de terreno	\$284.58
TOTAL	\$44425.57

Tabla 360: Costo fijo requerido para el modelo de empresa Año 2024

4.4 PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS

Para la estimación del Presupuesto de Ingresos y costos, se realizará un análisis mensual de operaciones del modelo de empresa.

4.4.1 PRESUPUESTO DE COSTOS

Se presenta a continuación los costos variables por producto y el costo fijo que debe asumir el modelo de empresa en cada año de análisis.

COSTO VARIABLE - 2020 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	2134.48	1830.76	1868.12	1927.79	2212.68	2165.65	1907.03	1841.41	1830.76	1881.38	2045.89	3243.78	24889.72
PANTALON FORMAL	1151.04	1036.89	1050.93	1051.38	1060.67	1280.08	1065.55	1040.89	1036.89	1055.91	1098.72	1674.21	13603.15
VESTIDO FORMAL	1445.03	1101.46	1116.37	1140.20	1311.54	1107.17	1131.91	1105.71	1101.46	1121.67	1152.99	1659.27	14494.76
CHAQUETA	2168.76	1953.68	1980.14	1980.99	2002.07	2447.75	2007.69	1961.22	1953.68	1989.52	2102.44	3476.97	26024.91
BLUSA BORDADA	224.46	105.91	107.35	107.39	105.91	106.46	120.09	201.95	105.91	118.54	250.69	608.66	2163.33
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	32.14	14.34	14.74	14.75	14.34	14.49	18.22	25.99	14.34	17.80	39.31	77.56	298.04
MANTA BORDADA	32.78	15.92	16.02	16.03	15.92	15.96	16.98	31.09	15.92	16.86	34.74	93.97	322.16
BOLSO BORDADO	66.89	30.69	31.32	31.34	30.69	30.93	36.88	57.07	30.69	36.20	78.35	179.89	640.94
BLUSA CON PAÑO	74.45	47.38	83.80	44.00	43.40	43.62	51.05	98.42	43.40	44.19	63.30	249.39	886.42
VESTIDO CON PAÑO	80.96	51.52	91.13	47.85	47.19	47.44	55.51	107.03	47.19	48.06	68.84	267.39	960.10
BOLSO CON PAÑO	46.54	29.62	52.38	27.51	27.13	27.27	31.91	61.53	27.13	27.63	39.57	153.71	551.92
BUFANDA DE PAÑO	14.88	9.47	16.75	8.79	8.67	8.72	10.20	19.67	8.67	8.83	12.65	49.14	176.43
BLUSA TEÑIDA	108.66	69.14	122.30	64.22	63.33	63.66	74.50	143.64	63.33	64.50	92.39	362.94	1292.61
VESTIDO TEÑIDO	35.80	22.78	40.30	21.16	20.87	20.98	24.55	47.33	20.87	21.25	30.44	118.25	424.60
BOLSO TEÑIDO	35.65	22.69	40.13	21.07	20.78	20.89	24.45	47.13	20.78	21.16	30.31	117.74	422.78
BUFANDA TEÑIDO	45.20	28.52	53.60	27.46	27.27	27.34	29.66	63.66	27.27	27.52	33.50	159.09	550.09
TOTAL VARIABLE	7697.71	6370.75	6685.35	6531.93	7012.47	7428.40	6606.20	6853.75	6348.28	6501.02	7174.14	12491.97	87701.97
COSTO FIJO	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	213366.48
COSTO TOTAL	25478.25	24151.29	24465.89	24312.47	24793.01	25208.94	24386.74	24634.29	24128.82	24281.56	24954.68	30272.51	301068.45

COSTO VARIABLE - 2021 Y 2022 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	6238.50	5540.77	5415.59	5540.44	6686.08	6279.86	5565.49	5419.70	5390.88	5526.50	6121.30	9501.34	73226.45
PANTALON FORMAL	2964.21	2733.59	2692.21	2681.85	2798.55	3278.59	2741.76	2693.57	2684.04	2728.87	2873.90	4319.22	35190.38
VESTIDO FORMAL	1142.98	1054.05	1038.10	1034.11	1053.08	1029.98	1057.20	1038.62	1034.95	1052.23	1118.06	1769.13	13422.51
CHAQUETA	2480.72	1930.43	1901.21	1930.88	2298.45	1886.34	1936.20	1902.17	1895.44	1927.10	2004.74	2835.60	24929.28
BLUSA BORDADA	269.35	126.59	129.93	128.26	127.09	128.26	142.25	243.70	127.65	140.48	299.01	727.08	2589.65
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	32.14	14.23	14.99	14.61	14.34	14.61	17.80	26.30	14.47	17.39	38.90	77.98	297.76
MANTA BORDADA	49.16	23.83	24.44	23.98	23.87	23.98	25.29	46.77	23.93	25.12	51.94	139.92	481.93
BOLSO BORDADO	133.79	61.01	63.44	62.23	61.38	62.23	72.41	115.12	61.78	71.12	155.37	342.44	1262.31
BLUSA CON PAÑO	111.68	70.55	126.53	65.69	65.10	65.69	75.49	148.47	65.38	65.69	93.71	369.89	1323.87
VESTIDO CON PAÑO	80.96	51.52	91.13	47.85	47.19	47.44	55.51	107.03	47.19	48.06	68.84	267.39	960.10
BOLSO CON PAÑO	46.54	29.62	52.38	27.51	27.13	27.27	31.91	61.53	27.13	27.63	39.57	153.71	551.92
BUFANDA DE PAÑO	14.88	9.47	16.75	8.79	8.67	8.72	10.20	19.67	8.67	8.83	12.65	49.14	176.43
BLUSA TEÑIDA	152.12	96.09	172.35	89.48	88.67	89.48	102.82	202.23	89.05	89.48	127.64	507.73	1807.15
VESTIDO TEÑIDO	35.80	22.62	40.57	21.06	20.87	21.06	24.20	47.60	20.96	21.06	30.04	118.59	424.44
BOLSO TEÑIDO	36.70	23.30	39.62	20.97	20.69	20.97	25.66	45.93	20.82	20.97	34.39	114.21	424.22
BUFANDA TEÑIDO	46.57	29.42	52.76	27.39	27.15	27.39	31.48	61.91	27.26	27.39	39.08	154.25	552.07
TOTAL VARIABLE	13836.10	11817.08	11871.70	11725.10	13368.31	13011.88	11915.68	12180.29	11539.61	11797.93	13109.15	21447.62	157620.46
COSTO FIJO	23388.50	23388.50	23388.50	23388.50	23388.50	23388.50	23388.50	23388.50	23388.50	23388.50	23388.50	23388.50	280662.00
COSTO TOTAL	37224.60	35205.58	35260.20	35113.60	36756.81	36400.38	35304.18	35568.79	34928.11	35186.43	36497.65	44836.12	438282.46

COSTO VARIABLE - 2023 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	6839.93	5831.39	6163.26	5984.65	7142.78	7016.45	5873.88	6111.09	5819.70	5986.38	6748.94	10201.64	79720.08
PANTALON FORMAL	3244.37	2910.96	3020.67	2902.61	3003.54	3630.99	2925.00	3003.42	2907.09	2962.20	3155.15	4659.39	38325.41
VESTIDO FORMAL	1249.76	1121.32	1163.59	1118.11	1131.22	1141.06	1126.73	1156.94	1119.83	1141.06	1226.76	1897.35	14593.75
CHAQUETA	2713.87	2058.41	2135.99	2094.32	2473.84	2094.64	2068.34	2123.79	2055.67	2094.64	2202.08	3073.65	27189.23
BLUSA BORDADA	557.51	481.03	499.16	479.65	485.28	489.50	485.21	515.83	480.40	491.54	520.60	590.74	6076.45
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	45.00	34.15	36.76	33.95	34.76	35.37	34.99	38.76	34.06	35.92	39.52	41.97	445.20
MANTA BORDADA	88.81	81.01	82.53	80.89	81.36	81.72	81.34	85.35	80.96	81.87	85.74	99.69	1011.26
BOLSO BORDADO	348.78	286.74	303.06	285.50	290.57	294.36	290.46	311.32	286.17	296.14	315.49	350.05	3658.65
BLUSA CON PAÑO	228.17	145.80	263.00	133.61	135.18	136.35	151.02	310.19	133.82	136.35	203.86	749.50	2726.85
VESTIDO CON PAÑO	212.40	133.80	248.57	121.86	123.29	124.36	138.53	291.32	122.05	124.36	188.23	704.84	2533.61
BOLSO CON PAÑO	107.59	67.62	119.55	58.79	59.84	60.62	70.91	138.06	58.93	60.62	107.47	330.66	1240.67
BUFANDA DE PAÑO	33.61	22.40	39.09	20.67	20.91	21.09	23.27	46.96	20.70	21.09	31.08	109.97	410.85
BLUSA TEÑIDA	195.58	203.39	368.83	186.18	188.37	190.01	210.96	437.75	186.47	190.01	285.19	1044.81	3687.56
VESTIDO TEÑIDO	192.50	122.14	220.32	111.93	113.24	114.23	126.71	261.96	112.10	114.23	171.56	621.01	2281.94
BOLSO TEÑIDO	146.80	93.19	159.87	81.89	83.34	84.43	98.16	188.31	82.08	84.43	146.77	428.82	1678.08
BUFANDA TEÑIDO	120.35	76.49	137.98	70.10	70.92	71.53	79.21	162.58	70.20	71.53	107.00	386.96	1424.86
TOTAL VARIABLE	16325.04	13669.85	14962.22	13764.72	15438.44	15586.71	13784.72	15183.64	13570.23	13892.38	15535.44	25291.05	187004.44
COSTO FIJO	38880.85	38880.85	38880.85	38880.85	38880.85	38880.85	38880.85	38880.85	38880.85	38880.85	38880.85	38880.85	466570.20
COSTO TOTAL	55205.89	52550.70	53843.07	52645.57	54319.29	54467.56	52665.57	54064.49	52451.08	52773.23	54416.29	64171.90	653574.64

COSTO VARIABLE - 2024 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	7096.74	6303.03	6160.63	6303.11	7608.97	7144.87	6331.15	6165.30	6132.51	6286.79	6964.22	10696.75	83194.07
PANTALON FORMAL	3370.78	3108.52	3061.47	3049.69	3182.59	3730.00	3117.81	3063.01	3052.18	3103.15	3268.25	4874.91	39982.36
VESTIDO FORMAL	1300.27	1199.11	1180.96	1176.41	1198.00	1171.72	1202.69	1181.55	1177.37	1197.04	1272.01	1987.67	15244.80
CHAQUETA	2822.32	2197.82	2164.55	2197.90	2612.56	2147.62	2204.39	2165.64	2157.99	2194.03	2281.78	3211.33	28357.94
BLUSA BORDADA	578.60	513.87	506.09	504.14	513.39	502.13	517.54	525.58	504.55	515.02	539.51	616.82	6337.25
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	45.22	38.75	37.59	37.29	38.68	36.99	38.98	37.62	37.36	38.61	39.65	44.75	471.50
MANTA BORDADA	91.97	85.16	84.51	84.35	85.12	84.19	85.45	87.57	84.39	85.24	88.77	104.49	1051.23
BOLSO BORDADO	360.92	309.50	302.50	300.75	309.07	298.95	312.74	313.31	301.12	310.48	325.36	363.30	3808.00
BLUSA CON PAÑO	236.70	156.30	264.80	138.87	141.42	138.32	161.68	316.85	138.98	141.31	207.30	785.05	2827.58
VESTIDO CON PAÑO	222.25	148.72	251.96	132.14	134.56	131.61	153.18	295.59	132.24	134.45	196.85	730.81	2664.36
BOLSO CON PAÑO	113.42	77.07	120.52	64.81	66.60	64.42	80.95	144.35	64.89	66.52	112.64	343.88	1320.06
BUFANDA DE PAÑO	35.26	23.43	39.69	20.81	21.19	20.73	24.25	47.68	20.83	21.18	31.01	115.29	421.35
BLUSA TEÑIDA	336.01	222.14	374.50	197.60	201.23	196.81	229.63	446.97	197.76	201.07	293.89	1096.50	3994.10
VESTIDO TEÑIDO	200.79	131.99	226.62	116.87	119.02	116.41	136.33	269.03	116.97	118.92	174.91	650.96	2378.82
BOLSO TEÑIDO	150.99	102.65	158.02	86.88	89.28	86.36	108.05	190.84	86.99	89.17	149.79	450.36	1749.38
BUFANDA TEÑIDO	125.84	83.32	139.85	74.20	75.56	73.90	86.08	166.57	74.26	75.50	110.01	405.51	1490.61
TOTAL VARIABLE	17088.08	14701.36	15074.26	14485.83	16397.24	15945.02	14790.91	15417.47	14280.39	14578.48	16055.95	26478.42	195293.40
COSTO FIJO	44425.57	44425.57	44425.57	44425.57	44425.57	44425.57	44425.57	44425.57	44425.57	44425.57	44425.57	44425.57	533106.84
COSTO TOTAL	61513.65	59126.93	59499.83	58911.40	60822.81	60370.59	59216.48	59843.04	58705.96	59004.05	60481.52	70903.99	728400.24

Tabla 361: Presupuesto de costos para el modelo de empresa.

4.4.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Se presenta a continuación los precios de ventas de los productos del modelo de empresa, los cuales surgen de las preferencias del mercado consumidor:

TIPO DE PREDNA	PRECIOS
BLUSA FORMAL	14.99
PANTALON FORMAL	17.99
VESTIDO FORMAL	21.99
CHAQUETA	24.99
BLUSA BORDADA	12.00
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	10.00
MANTA BORDADA	4.50
BOLSO BORDADO	12.00
BLUSA CON PAÑO	12.00
VESTIDO CON PAÑO	18.00
BOLSO CON PAÑO	15.00
BUFANDA DE PAÑO	10.00
BLUSA TEÑIDA	10.00
VESTIDO TEÑIDO	15.00
BOLSO TEÑIDO	18.00
BUFANDATEÑIDO	10.00

Tabla 362: Precio de venta de cada producto.

Al multiplicar los precios por el pronóstico de venta se obtiene los el presupuesto de ingreso del modelo de empresa:

INGRESOS - 2020 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	8817.65	8817.65	8817.65	8817.65	10669.35	10581.18	8817.65	8817.65	8817.65	8817.65	8817.65	16312.65	116922.00
PANTALON FORMAL	5578.29	5578.29	5578.29	5578.29	5578.29	6972.87	5578.29	5578.29	5578.29	5578.29	5578.29	9204.19	71960.00
VESTIDO FORMAL	6714.50	6714.50	6714.50	6714.50	6714.50	8527.42	6714.50	6714.50	6714.50	6714.50	6714.50	12287.54	87960.00
CHAQUETA	10444.74	8703.95	8703.95	8703.95	10531.78	8703.95	8703.95	8703.95	8703.95	8703.95	8703.95	13142.96	112455.00
BLUSA BORDADA	600.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	600.00	300.00	300.00	600.00	1800.00	6000.00
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	100.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	100.00	50.00	50.00	100.00	300.00	1000.00
MANTA BORDADA	90.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	90.00	45.00	45.00	90.00	270.00	900.00
BOLSO BORDADO	120.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	120.00	60.00	60.00	120.00	360.00	1200.00
BLUSA CON PAÑO	192.00	120.00	240.00	120.00	120.00	120.00	120.00	288.00	120.00	120.00	120.00	720.00	2400.00
VESTIDO CON PAÑO	144.00	90.00	180.00	90.00	90.00	90.00	90.00	216.00	90.00	90.00	90.00	540.00	1800.00
BOLSO CON PAÑO	120.00	75.00	150.00	75.00	75.00	75.00	75.00	180.00	75.00	75.00	75.00	450.00	1500.00
BUFANDA DE PAÑO	80.00	50.00	100.00	50.00	50.00	50.00	50.00	120.00	50.00	50.00	50.00	300.00	1000.00
BLUSA TEÑIDA	400.00	250.00	500.00	250.00	250.00	250.00	250.00	600.00	250.00	250.00	250.00	1500.00	5000.00
VESTIDO TEÑIDO	120.00	75.00	150.00	75.00	75.00	75.00	75.00	180.00	75.00	75.00	75.00	450.00	1500.00
BOLSO TEÑIDO	144.00	90.00	180.00	90.00	90.00	90.00	90.00	216.00	90.00	90.00	90.00	540.00	1800.00
BUFANDA TEÑIDO	240.00	150.00	300.00	150.00	150.00	150.00	150.00	360.00	150.00	150.00	150.00	900.00	3000.00
TOTAL	33905.18	31169.39	32069.39	31169.39	34848.93	36140.41	31169.39	32884.39	31169.39	31169.39	31624.39	59077.34	416397.00

Tabla 363: Presupuesto de ingresos para el modelo de empresa.

INGRESOS - 2021 Y 2022 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	25932.70	25932.70	25932.70	25932.70	31374.07	31119.24	25932.70	25932.70	25932.70	25932.70	25932.70	47968.00	343855.61
PANTALON FORMAL	14427.98	14427.98	14427.98	14427.98	14427.98	18025.98	14427.98	14427.98	14427.98	14427.98	14427.98	23800.77	186106.55
VESTIDO FORMAL	7190.73	7190.73	7190.73	7190.73	7190.73	7190.73	7190.73	7190.73	7190.73	7190.73	7190.73	12578.28	91676.31
CHAQUETA	8896.44	7397.04	7397.04	7397.04	8971.41	7397.04	7397.04	7397.04	7397.04	7397.04	7397.04	11195.52	95636.73
BLUSA BORDADA	720.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	720.00	360.00	360.00	720.00	2160.00	7200.00
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	100.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	100.00	50.00	50.00	100.00	300.00	1000.00
MANTA BORDADA	135.00	67.50	67.50	67.50	67.50	67.50	67.50	135.00	67.50	67.50	135.00	405.00	1350.00
BOLSO BORDADO	240.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	240.00	120.00	120.00	240.00	720.00	2400.00
BLUSA CON PAÑO	288.00	180.00	360.00	180.00	180.00	180.00	180.00	432.00	180.00	180.00	180.00	1080.00	3600.00
VESTIDO CON PAÑO	144.00	90.00	180.00	90.00	90.00	90.00	90.00	216.00	90.00	90.00	90.00	540.00	1800.00
BOLSO CON PAÑO	120.00	75.00	150.00	75.00	75.00	75.00	75.00	180.00	75.00	75.00	75.00	450.00	1500.00
BUFANDA DE PAÑO	80.00	50.00	100.00	50.00	50.00	50.00	50.00	120.00	50.00	50.00	50.00	300.00	1000.00
BLUSA TEÑIDA	560.00	350.00	700.00	350.00	350.00	350.00	350.00	840.00	350.00	350.00	350.00	2100.00	7000.00
VESTIDO TEÑIDO	120.00	75.00	150.00	75.00	75.00	75.00	75.00	180.00	75.00	75.00	75.00	450.00	1500.00
BOLSO TEÑIDO	144.00	90.00	180.00	90.00	90.00	90.00	90.00	216.00	90.00	90.00	90.00	540.00	1800.00
BUFANDA TEÑIDO	240.00	150.00	300.00	150.00	150.00	150.00	150.00	360.00	150.00	150.00	150.00	900.00	3000.00
TOTAL	59338.85	56605.95	57665.95	56605.95	63621.69	65390.49	56605.95	58687.45	56605.95	56605.95	57203.45	105487.57	750425.20

INGRESOS - 2023 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	28256.15	28256.15	28256.15	28256.15	34192.19	33922.37	28256.15	28256.15	28256.15	28256.15	28256.15	52285.12	374705.03
PANTALON FORMAL	15723.26	15723.26	15723.26	15723.26	15723.26	19645.08	15723.26	15723.26	15723.26	15723.26	15723.26	25941.58	202819.26
VESTIDO FORMAL	7828.44	7828.44	7828.44	7828.44	7828.44	7828.44	7828.44	7828.44	7828.44	7828.44	7828.44	13699.77	99812.61
CHAQUETA	9696.12	8071.77	8071.77	8071.77	9771.09	8071.77	8071.77	8071.77	8071.77	8071.77	8071.77	12195.12	104308.26
BLUSA BORDADA	1428.00	1368.00	1368.00	1368.00	1368.00	1368.00	1368.00	1428.00	1368.00	1368.00	1428.00	1692.00	16920.00
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	130.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	130.00	120.00	120.00	130.00	150.00	1500.00
MANTA BORDADA	238.50	129.50	129.50	129.50	129.50	129.50	129.50	238.50	129.50	129.50	129.50	283.50	2835.00
BOLSO BORDADO	588.00	564.00	564.00	564.00	564.00	564.00	564.00	588.00	564.00	564.00	588.00	696.00	6972.00
BLUSA CON PAÑO	588.00	372.00	744.00	372.00	372.00	372.00	372.00	888.00	372.00	372.00	372.00	2220.00	7416.00
VESTIDO CON PAÑO	378.00	234.00	486.00	234.00	234.00	234.00	234.00	576.00	234.00	234.00	234.00	1440.00	4752.00
BOLSO CON PAÑO	270.00	165.00	345.00	165.00	165.00	165.00	165.00	405.00	165.00	165.00	165.00	1020.00	3360.00
BUFANDA DE PAÑO	180.00	120.00	230.00	120.00	120.00	120.00	120.00	280.00	120.00	120.00	120.00	690.00	2340.00
BLUSA TEÑIDA	1190.00	740.00	1490.00	740.00	740.00	740.00	740.00	1790.00	740.00	740.00	740.00	4460.00	14850.00
VESTIDO TEÑIDO	645.00	405.00	810.00	405.00	405.00	405.00	405.00	975.00	405.00	405.00	405.00	2445.00	8115.00
BOLSO TEÑIDO	576.00	360.00	720.00	360.00	360.00	360.00	360.00	864.00	360.00	360.00	360.00	2142.00	7182.00
BUFANDA TEÑIDO	620.00	390.00	780.00	390.00	390.00	390.00	390.00	930.00	390.00	390.00	390.00	2330.00	7780.00
TOTAL	68335.47	64947.12	67766.12	64947.12	72582.48	74535.16	64947.12	68972.12	64947.12	64947.12	65050.12	123690.09	865667.16

INGRESOS - 2024 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	29500.32	29500.32	29500.32	29500.32	35706.18	35406.38	29500.32	29500.32	29500.32	29500.32	29500.32	54593.58	391209.02
PANTALON FORMAL	16406.88	16406.88	16406.88	16406.88	16406.88	20508.60	16406.88	16406.88	16406.88	16406.88	16406.88	27074.95	211652.35
VESTIDO FORMAL	8180.28	8180.28	8180.28	8180.28	8180.28	8180.28	8180.28	8180.28	8180.28	8180.28	8180.28	14315.49	104298.57
CHAQUETA	10120.95	8421.63	8421.63	8421.63	10195.92	8421.63	8421.63	8421.63	8421.63	8421.63	8421.63	12719.91	108831.45
BLUSA BORDADA	1488.00	1428.00	1428.00	1428.00	1428.00	1428.00	1428.00	1488.00	1428.00	1428.00	1488.00	1764.00	17652.00
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	160.00	1590.00
MANTA BORDADA	247.50	238.50	238.50	238.50	238.50	238.50	238.50	247.50	238.50	238.50	247.50	297.00	2947.50
BOLSO BORDADO	612.00	588.00	588.00	588.00	588.00	588.00	588.00	612.00	588.00	588.00	612.00	720.00	7260.00
BLUSA CON PAÑO	612.00	384.00	768.00	384.00	384.00	384.00	384.00	924.00	384.00	384.00	384.00	2316.00	7692.00
VESTIDO CON PAÑO	396.00	252.00	504.00	252.00	252.00	252.00	252.00	594.00	252.00	252.00	252.00	1512.00	5022.00
BOLSO CON PAÑO	285.00	180.00	360.00	180.00	180.00	180.00	180.00	435.00	180.00	180.00	180.00	1080.00	3600.00
BUFANDA DE PAÑO	190.00	120.00	240.00	120.00	120.00	120.00	120.00	290.00	120.00	120.0			

4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde). En el punto de equilibrio, por lo tanto, una empresa logra cubrir sus costos. Al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generará pérdidas.

La estimación del punto de equilibrio permitirá que una empresa, aún antes de iniciar sus operaciones, sepa qué nivel de ventas necesitará para recuperar la inversión. En caso que no llegue a cubrir los costos, la compañía deberá realizar modificaciones hasta alcanzar un nuevo punto de equilibrio.

Los datos requeridos para determinar el punto de equilibrio son:

- a- Costos Fijos y Variables; entendiéndose por Costos Variables aquellos que varían en su totalidad en proporción directa a los cambios en el volumen de producción; y por Costos Fijos aquellos que no cambian en proporción directa a los volúmenes de producción y que permanecen constantes para un rango relevante de actividad productiva.
- b- Precio de Venta; valor fijado para la venta de los productos a los distribuidores.
- c- Ventas Esperadas; unidades de cada producto que se espera vender en un período determinado. Dichas unidades varían de acuerdo al producto.

4.5.1 AÑO 2020

A continuación se presentan los datos necesarios para el cálculo del punto de equilibrio del año 2020

TIPO DE PRENDA	VENTAS ESPERADAS	PRECIO DE VENTA	% DE PARTICIPACION	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES UNITARIOS
BLUSA FORMAL	7800	\$14.99	34.4%	\$ 73,315.27	\$3.03
PANTALON FORMAL	4000	\$17.99	17.6%	\$ 37,597.57	\$3.24
VESTIDO FORMAL	4000	\$21.99	17.6%	\$ 37,597.57	\$3.06
CHAQUETA	4500	\$24.99	19.8%	\$ 42,297.27	\$6.20
BLUSA BORDADA	500	\$12.00	2.2%	\$ 4,699.70	\$4.10
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	100	\$10.00	0.4%	\$ 939.94	\$2.81
MANTA BORDADA	200	\$4.50	0.9%	\$ 1,879.88	\$1.53
BOLSO BORDADO	100	\$12.00	0.4%	\$ 939.94	\$5.97
BLUSA CON PAÑO	200	\$12.00	0.9%	\$ 1,879.88	\$4.20
VESTIDO CON PAÑO	100	\$18.00	0.4%	\$ 939.94	\$9.14
BOLSO CON PAÑO	100	\$15.00	0.4%	\$ 939.94	\$5.26
BUFANDA DE PAÑO	100	\$10.00	0.4%	\$ 939.94	\$1.68
BLUSA TEÑIDA	500	\$10.00	2.2%	\$ 4,699.70	\$2.45
VESTIDO TEÑIDO	100	\$15.00	0.4%	\$ 939.94	\$4.04
BOLSO TEÑIDO	100	\$18.00	0.4%	\$ 939.94	\$4.03
BUFANDATEÑIDO	300	\$10.00	1.3%	\$ 2,819.82	\$1.75
TOTAL	21200		100%	213366.23	

Tabla 364: Datos para el cálculo del punto de equilibrio

Fórmulas para obtener el Punto de Equilibrio; este se da cuando los ingresos son iguales a los costos sin generar utilidad.

- Punto de equilibrio en unidades

$$PEu = \frac{CFt}{PVu - CVu} = \frac{CFt}{MCP}$$

- Punto de equilibrio en unidades monetarias

$$PEv = \frac{CFt}{1 - \frac{CVt}{V}}$$

- Margen de Seguridad

$$Ms = \left(\frac{Vu - PEu}{Vu} \right) 100\%$$

Dónde:

PEu: Punto de equilibrio en unidades

PEv: Punto de equilibrio en unidades monetarias

MCP: margen de contribución ponderado

PVP: precio de venta ponderado

Ms: margen de seguridad en porcentaje

CFt: costos fijos totales

PVu: Precio de venta unitario

CVu. Costo variable unitario

CVt: costo variable total

Vu: ventas pronosticadas en unidades

V: ventas pronosticadas en unidades monetarias

4.5.2 NIVEL MÍNIMO DE UNIDADES A VENDER

Se planea la participación de cada producto basado en el nivel de ventas que se obtendrá para el primer año, además como datos adicionales que servirán para el análisis, están las ventas totales en unidades, así como las ventas totales en unidades monetarias.

Ventas	Ventas (unidades)	% de Participación	Puv	Ventas \$
BLUSA FORMAL	7800	34.4%	\$14.99	\$ 116,922.00
PANTALON FORMAL	4000	17.6%	\$17.99	\$ 71,960.00
VESTIDO FORMAL	4000	17.6%	\$21.99	\$ 87,960.00
CHAQUETA	4500	19.8%	\$24.99	\$ 112,455.00
BLUSA BORDADA	500	2.2%	\$12.00	\$ 6,000.00
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	100	0.4%	\$10.00	\$ 1,000.00
MANTA BORDADA	200	0.9%	\$4.50	\$ 900.00
BOLSO BORDADO	100	0.4%	\$12.00	\$ 1,200.00
BLUSA CON PAÑO	200	0.9%	\$12.00	\$ 2,400.00

VESTIDO CON PAÑO	100	0.4%	\$18.00	\$ 1,800.00
BOLSO CON PAÑO	100	0.4%	\$15.00	\$ 1,500.00
BUFANDA DE PAÑO	100	0.4%	\$10.00	\$ 1,000.00
BLUSA TEÑIDA	500	2.2%	\$10.00	\$ 5,000.00
VESTIDO TEÑIDO	100	0.4%	\$15.00	\$ 1,500.00
BOLSO TEÑIDO	100	0.4%	\$18.00	\$ 1,800.00
BUFANDATEÑIDO	300	1.3%	\$10.00	\$ 3,000.00
TOTAL	22700	100%		\$ 416,397.00

Tabla 365: porcentaje de participación de cada prenda en los ingresos

4.5.3 COSTOS FIJOS Y VARIABLES TOTALES

TIPO DE PRENDA	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES UNITARIOS	COSTOS VARIABLES TOTALES	COSTOS TOTALES
BLUSA FORMAL	\$ 73,315.27	\$3.03	\$ 23,626.97	\$ 96,942.24
PANTALON FORMAL	\$ 37,597.57	\$3.24	\$ 12,958.59	\$ 50,556.17
VESTIDO FORMAL	\$ 37,597.57	\$3.06	\$ 12,255.03	\$ 49,852.60
CHAQUETA	\$ 42,297.27	\$6.20	\$ 27,894.21	\$ 70,191.48
BLUSA BORDADA	\$ 4,699.70	\$4.10	\$ 2,052.17	\$ 6,751.87
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	\$ 939.94	\$2.81	\$ 280.51	\$ 1,220.45
MANTA BORDADA	\$ 1,879.88	\$1.53	\$ 306.98	\$ 2,186.85
BOLSO BORDADO	\$ 939.94	\$5.97	\$ 597.38	\$ 1,537.32
BLUSA CON PAÑO	\$ 1,879.88	\$4.20	\$ 840.87	\$ 2,720.75
VESTIDO CON PAÑO	\$ 939.94	\$9.14	\$ 914.38	\$ 1,854.32
BOLSO CON PAÑO	\$ 939.94	\$5.26	\$ 525.63	\$ 1,465.57
BUFANDA DE PAÑO	\$ 939.94	\$1.68	\$ 168.03	\$ 1,107.97
BLUSA TEÑIDA	\$ 4,699.70	\$2.45	\$ 1,227.16	\$ 5,926.86
VESTIDO TEÑIDO	\$ 939.94	\$4.04	\$ 404.38	\$ 1,344.32
BOLSO TEÑIDO	\$ 939.94	\$4.03	\$ 402.65	\$ 1,342.59
BUFANDATEÑIDO	\$ 2,819.82	\$1.75	\$ 525.98	\$ 3,345.80
TOTAL	213366.23		\$ 87,701.97	\$ 301,068

Tabla 366: Costos fijos y costos variables

Margen de contribución ponderado Producto Ponderación.

Ventas	% de Participación	PVu (\$)	Cvu (\$)	MC (\$)	MCP
BLUSA FORMAL	34.4%	\$14.99	\$3.03	\$11.96	4.11
PANTALON FORMAL	17.6%	\$17.99	\$3.24	\$14.75	2.60
VESTIDO FORMAL	17.6%	\$21.99	\$3.06	\$18.93	3.34
CHAQUETA	19.8%	\$24.99	\$6.20	\$18.79	3.73
BLUSA BORDADA	2.2%	\$12.00	\$4.10	\$7.90	0.17
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	0.4%	\$10.00	\$2.81	\$7.19	0.03
MANTA BORDADA	0.9%	\$4.50	\$1.53	\$2.97	0.03
BOLSO BORDADO	0.4%	\$12.00	\$5.97	\$6.03	0.03
BLUSA CON PAÑO	0.9%	\$12.00	\$4.20	\$7.80	0.07
VESTIDO CON PAÑO	0.4%	\$18.00	\$9.14	\$8.86	0.04
BOLSO CON PAÑO	0.4%	\$15.00	\$5.26	\$9.74	0.04
BUFANDA DE PAÑO	0.4%	\$10.00	\$1.68	\$8.32	0.04
BLUSA TEÑIDA	2.2%	\$10.00	\$2.45	\$7.55	0.17
VESTIDO TEÑIDO	0.4%	\$15.00	\$4.04	\$10.96	0.05
BOLSO TEÑIDO	0.4%	\$18.00	\$4.03	\$13.97	0.06
BUFANDATEÑIDO	1.3%	\$10.00	\$1.75	\$8.25	0.11
TOTAL	100%				14.60

Tabla 367: Margen de contribución

- Punto de equilibrio en unidades

$$PEu = \frac{CFt}{PVu - CVu} = \frac{CFt}{MCP} = \frac{301,068.50}{14.60} = 20,621.13$$

$$\cong 20,621 \text{ unidades}$$

- Punto de equilibrio en unidades monetarias

$$PEv = \frac{CFt}{1 - \frac{CVt}{V}} = \frac{301,068.50}{1 - \frac{87,701.97}{416,397.00}} = \$381,399.20$$

4.5.4 MARGEN DE SEGURIDAD

El margen de seguridad hace referencia al punto de equilibrio y determina un porcentaje y un monto de las ventas proyectadas, que permitirá tener una holgura para poder absorber variaciones en la demanda, es decir este valor se interpretará como el porcentaje máximo de reducción de ventas que se podrá tener sin que se caiga en pérdidas. A continuación se calcula el margen de Seguridad:

$$Ms = \left(\frac{Vu - PEu}{Vu} \right) 100\% = \left(\frac{22,700 - 20,621}{22,700} \right) 100\% = 9.15\%$$

El porcentaje de ventas que pueden decaer sin incurrir en pérdidas es de 9.15%

4.5.5 ANÁLISIS GRAFICO

La Representación gráfica de punto de equilibrio es un interesante método de control. Ya que nos indica la relación entre las ventas y los gastos de manera que se observa qué volumen de ingresos cubre en forma exacta los gastos. Con la gráfica del Punto de Equilibrio se presenta de manera visual la dirección de la empresa, la estructura de las utilidades en el momento presente así como en el futuro.

En la gráfica el eje de las abscisas representa el volumen de ventas en unidades y en el eje de las ordenadas se grafican los costos. En la gráfica se observa como la curva de costos totales intercepta a la curva de venta, la cual en este caso llamaremos curva de ingresos en el punto de equilibrio, donde el volumen de ventas cubre los costos fijos y variables.

A continuación se presenta la gráfica del punto de equilibrio para la planta industrial de confección de prendas de vestir.

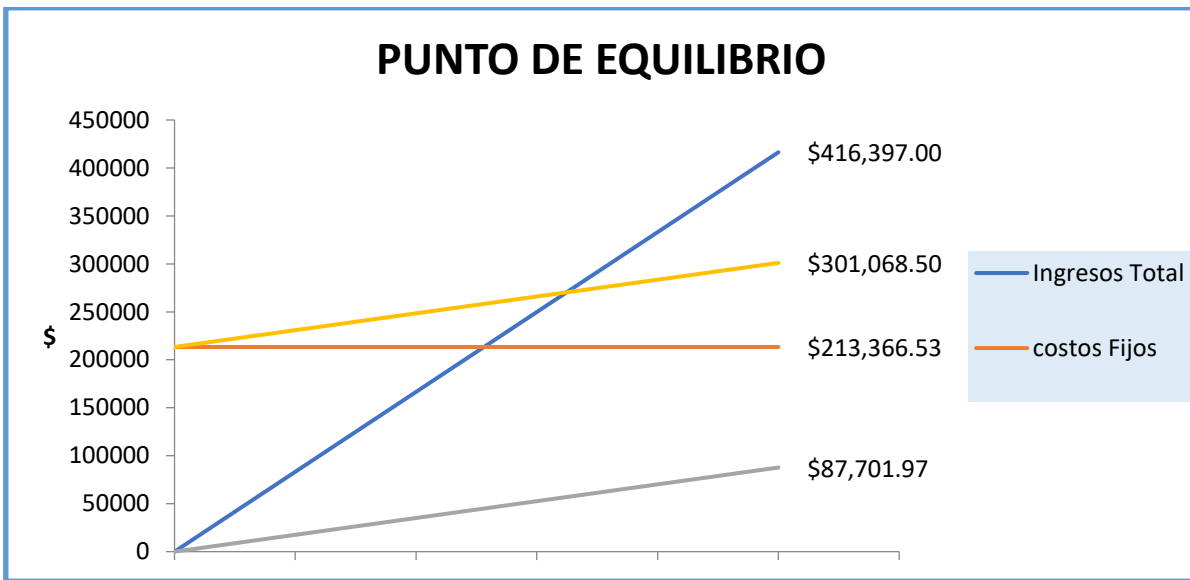


Gráfico 39: Punto de equilibrio de la planta industrial

El punto de equilibrio total es superado en unidades monetarias, por tanto las ventas proyectadas de las prendas de vestir elaboradas en la Planta de Confección aseguran un margen de ganancia por encima del punto donde se igualan los egresos con los ingresos.

4.5.6 MEZCLA DE PRODUCTOS

Dado el punto de equilibrio, se calcula el número de ventas que debe de hacerse por cada producto para poder alcanzar .los costos, para ello se multiplica el porcentaje de participación de cada producto por el punto de equilibrio ya sea en unidades o ventas.

A manera de ejemplo se calcula para las blusas formales:

$$PEv_blusas = (\%part)(PEv) = 34.4\% * \$381,399.20 = \$ 131,053.47$$

$$PEu_blusas = (PEv)/PVu = \$131,053.47 / \$14.99 = 8743 \text{ unidades}$$

VENTAS	% DE PARTICIPACIÓN	MEZCLA EN UNIDADES	MEZCLA EN VENTAS (\$)
BLUSA FORMAL	34.4%	8743	\$ 131,053.47
PANTALON FORMAL	17.6%	3736	\$ 67,206.91
VESTIDO FORMAL	17.6%	3056	\$ 67,206.91
CHAQUETA	19.8%	3026	\$ 75,607.77
BLUSA BORDADA	2.2%	700	\$ 8,400.86
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	0.4%	168	\$ 1,680.17
MANTA BORDADA	0.9%	747	\$ 3,360.35
BOLSO BORDADO	0.4%	140	\$ 1,680.17
BLUSA CON PAÑO	0.9%	280	\$ 3,360.35
VESTIDO CON PAÑO	0.4%	93	\$ 1,680.17
BOLSO CON PAÑO	0.4%	112	\$ 1,680.17
BUFANDA DE PAÑO	0.4%	168	\$ 1,680.17
BLUSA TEÑIDA	2.2%	840	\$ 8,400.86
VESTIDO TEÑIDO	0.4%	112	\$ 1,680.17
BOLSO TEÑIDO	0.4%	93	\$ 1,680.17
BUFANDATEÑIDO	1.3%	504	\$ 5,040.52

Tabla 368: Mezcla de Productos

RESUMEN DE PUNTOS DE EQUILIBRIO POR PRENDA DE VESTIR

RESUMEN AÑO 2020							
Tipo de prenda	PE	PE \$	Unidades Fabricadas	Ventas \$	Diferencia en Unidades	Diferencia en \$\$	Margen de Contribucion
BLUSA FORMAL	8743	\$ 131,053.47	7800	116922.00	-943	-14131.47	\$11.96
PANTALON FORMAL	3736	\$ 67,206.91	4000	71960.00	264	4753.09	\$14.75
VESTIDO FORMAL	3056	\$ 67,206.91	4000	87960.00	944	20753.09	\$18.93
CHAQUETA	3026	\$ 75,607.77	4500	112455.00	1474	36847.23	\$18.79
BLUSA BORDADA	700	\$ 8,400.86	500	6000.00	-200	-2400.86	\$7.90

VESTIDO DE NIÑA BORDADO	168	\$ 1,680.17	100	1000.00	-68	-680.17	\$7.19
MANTA BORDADA	747	\$ 3,360.35	200	900.00	-547	-2460.35	\$2.97
BOLSO BORDADO	140	\$ 1,680.17	100	1200.00	-40	-480.17	\$6.03
BLUSA CON PAÑO	280	\$ 3,360.35	200	2400.00	-80	-960.35	\$7.80
VESTIDO CON PAÑO	93	\$ 1,680.17	100	1800.00	7	119.83	\$8.86
BOLSO CON PAÑO	112	\$ 1,680.17	100	1500.00	-12	-180.17	\$9.74
BUFANDA DE PAÑO	168	\$ 1,680.17	100	1000.00	-68	-680.17	\$8.32
BLUSA TEÑIDA	840	\$ 8,400.86	500	5000.00	-340	-3400.86	\$7.55
VESTIDO TEÑIDO	112	\$ 1,680.17	100	1500.00	-12	-180.17	\$10.96
BOLSO TEÑIDO	93	\$ 1,680.17	100	1800.00	7	119.83	\$13.97
BUFANDATEÑIDO	504	\$ 5,040.52	300	3000.00	-204	-2040.52	\$8.25

Tabla 369: resumen de puntos de equilibrio por prenda de vestir

Como puede observarse algunos productos no logran llegar al punto de equilibrio sin embargo el total de ingresos menos costos es positivo debido a que otros productos tienen un buen margen de contribución que ayuda a cubrir con todos los costos fijos, para poder llegar al punto de equilibrio en los productos con saldos negativos, se puede aumentar los costos debido a que en su mayoría son productos artesanales, que tienen el valor agregado del bordado manual y productos que incluyen paño, por lo que es posible aumentar los precios y seguir siendo competitivos, esto nos permite proyectar ajustes necesarios en el tiempo.

4.5.7 COSTOS UNITARIOS POR AÑO TOMANDO COSTOS FIJOS.

Se evalúa los costos unitarios totales, para poder corroborar el nivel de producción y establecer un premisa a lo que será la evaluación financiera, para poder verificar anualmente el costo fijos que pueden lograr un impacto en los costos totales independiente del volumen de producción, ya que los costos fijos en un método escalonado de producción es variable con el tiempo y los costos variables en el tiempo son fijos, estos son debido al incremento de la capacidad productiva de maquinaria y mano de obra.

AÑO 2020

Se puede observar que los costos fijos unitarios para el primer año de operación son altos y por ende los costos unitarios totales tienden a la alza, los costos variables

TIPO DE PRENDA	AÑO 2020					
	VENTAS ESPERADAS	% DE PARTICIPACIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS FIJOS UNITARIOS	COSTOS VARIABLES UNITARIOS	COSTOS UNITARIOS TOTALES
BLUSA FORMAL	7800	34.4%	\$ 73,315.27	\$ 9.40	\$3.03	\$12.43
PANTALON FORMAL	4000	17.6%	\$ 37,597.57	\$ 9.40	\$3.24	\$12.64
VESTIDO FORMAL	4000	17.6%	\$ 37,597.57	\$ 9.40	\$3.06	\$12.46

CHAQUETA	4500	19.8%	\$ 42,297.27	\$ 9.40	\$6.20	\$15.60
BLUSA BORDADA	500	2.2%	\$ 4,699.70	\$ 9.40	\$4.10	\$13.50
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	100	0.4%	\$ 939.94	\$ 9.40	\$2.81	\$12.20
MANTA BORDADA	200	0.9%	\$ 1,879.88	\$ 9.40	\$1.53	\$10.93
BOLSO BORDADO	100	0.4%	\$ 939.94	\$ 9.40	\$5.97	\$15.37
BLUSA CON PAÑO	200	0.9%	\$ 1,879.88	\$ 9.40	\$4.20	\$13.60
VESTIDO CON PAÑO	100	0.4%	\$ 939.94	\$ 9.40	\$9.14	\$18.54
BOLSO CON PAÑO	100	0.4%	\$ 939.94	\$ 9.40	\$5.26	\$14.66
BUFANDA DE PAÑO	100	0.4%	\$ 939.94	\$ 9.40	\$1.68	\$11.08
BLUSA TEÑIDA	500	2.2%	\$ 4,699.70	\$ 9.40	\$2.45	\$11.85
VESTIDO TEÑIDO	100	0.4%	\$ 939.94	\$ 9.40	\$4.04	\$13.44
BOLSO TEÑIDO	100	0.4%	\$ 939.94	\$ 9.40	\$4.03	\$13.43
BUFANDATEÑIDO	300	1.3%	\$ 2,819.82	\$ 9.40	\$1.75	\$11.15
TOTAL	22700	100.0%	\$ 213,366.23	\$ 9.40		

Tabla 370 Costos unitarios por año 2020

AÑO 2021 Y 2022

Para el año 2021 y 2022 los costos fijos logran una disminución ya que este aumento de la capacidad se mantiene por 2 años lo que para la producción de cada uno de los productos permite tener una mayor margen de contribución suponiendo que los precios de ventas serán perdurables en el tiempo, y que la demanda no disminuirá.

TIPO DE PRENDA	AÑO 2021 Y 2022					
	VENTAS ESPERADAS	% DE PARTICIPACIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS FIJOS UNITARIOS	COSTOS VARIABLES UNITARIOS	COSTOS UNITARIOS TOTALES
BLUSA FORMAL	81140	34.3%	\$ 96,775.47	\$ 1.19	\$3.03	\$4.22
PANTALON FORMAL	41623	17.6%	\$ 49,643.39	\$ 1.19	\$3.24	\$4.43
VESTIDO FORMAL	41623	17.6%	\$ 49,642.97	\$ 1.19	\$3.06	\$4.26
CHAQUETA	46829	19.8%	\$ 55,852.10	\$ 1.19	\$6.20	\$7.39
BLUSA BORDADA	5227	2.2%	\$ 6,233.87	\$ 1.19	\$4.10	\$5.30
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	1064	0.5%	\$ 1,269.44	\$ 1.19	\$2.81	\$4.00
MANTA BORDADA	2102	0.9%	\$ 2,506.74	\$ 1.19	\$1.53	\$2.73
BOLSO BORDADO	1071	0.5%	\$ 1,277.00	\$ 1.19	\$5.97	\$7.17
BLUSA CON PAÑO	2107	0.9%	\$ 2,513.11	\$ 1.19	\$4.20	\$5.40
VESTIDO CON PAÑO	1077	0.5%	\$ 1,284.56	\$ 1.19	\$9.14	\$10.34
BOLSO CON PAÑO	1069	0.5%	\$ 1,275.29	\$ 1.19	\$5.26	\$6.45
BUFANDA DE PAÑO	1062	0.4%	\$ 1,266.76	\$ 1.19	\$1.68	\$2.87
BLUSA TEÑIDA	5223	2.2%	\$ 6,229.93	\$ 1.19	\$2.45	\$3.65
VESTIDO TEÑIDO	1067	0.5%	\$ 1,272.40	\$ 1.19	\$4.04	\$5.24
BOLSO TEÑIDO	1067	0.5%	\$ 1,272.36	\$ 1.19	\$4.03	\$5.22
BUFANDATEÑIDO	3142	1.3%	\$ 3,747.60	\$ 1.19	\$1.75	\$2.95
TOTAL	236493	100.0%	\$ 282,063.00	\$ 1.19		

Tabla 371 Costos unitarios por año 2021 y 2022

AÑO 2023

Para el año 2023 los costos fijos unitarios se ven reducidos nuevamente por el corto incremento de la capacidad de producción relacionado al aumento de maquinaria y de mano de obra, por lo que el margen de contribución podría aumentar.

TIPO DE PRENDA	AÑO 2023					
	VENTAS ESPERADAS	% DE PARTICIPACIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS FIJOS UNITARIOS	COSTOS VARIABLES UNITARIOS	COSTOS UNITARIOS TOTALES
BLUSA FORMAL	177940	34.3%	\$ 160,446.25	\$ 0.90	\$3.03	\$3.93
PANTALON FORMAL	91291	17.6%	\$ 82,316.16	\$ 0.90	\$3.24	\$4.14
VESTIDO FORMAL	91290	17.6%	\$ 82,314.83	\$ 0.90	\$3.06	\$3.97
CHAQUETA	102718	19.8%	\$ 92,619.02	\$ 0.90	\$6.20	\$7.10
BLUSA BORDADA	11489	2.2%	\$ 10,359.31	\$ 0.90	\$4.10	\$5.01
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	2357	0.5%	\$ 2,125.10	\$ 0.90	\$2.81	\$3.71
MANTA BORDADA	4626	0.9%	\$ 4,171.59	\$ 0.90	\$1.53	\$2.44
BOLSO BORDADO	2383	0.5%	\$ 2,149.06	\$ 0.90	\$5.97	\$6.88
BLUSA CON PAÑO	4649	0.9%	\$ 4,191.78	\$ 0.90	\$4.20	\$5.11
VESTIDO CON PAÑO	2410	0.5%	\$ 2,173.03	\$ 0.90	\$9.14	\$10.05
BOLSO CON PAÑO	2377	0.5%	\$ 2,143.63	\$ 0.90	\$5.26	\$6.16
BUFANDA DE PAÑO	2347	0.5%	\$ 2,116.60	\$ 0.90	\$1.68	\$2.58
BLUSA TEÑIDA	11475	2.2%	\$ 10,346.83	\$ 0.90	\$2.45	\$3.36
VESTIDO TEÑIDO	2367	0.5%	\$ 2,134.47	\$ 0.90	\$4.04	\$4.95
BOLSO TEÑIDO	2367	0.5%	\$ 2,134.33	\$ 0.90	\$4.03	\$4.93
BUFANDATEÑIDO	6909	1.3%	\$ 6,229.34	\$ 0.90	\$1.75	\$2.65
TOTAL	518996	100.0%	\$ 467,971.32	\$ 0.90		

Tabla 372 Costos unitarios por año 2023

AÑO 2024

El menor costo fijo se puede ver representado en el ultimo año debido a que los grandes cambios fueron realizados en años previos el incremento gradual futuro no alterara a gran escala a los costos fijos.

TIPO DE PRENDA	AÑO 2024					
	VENTAS ESPERADAS	% DE PARTICIPACIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS FIJOS UNITARIOS	COSTOS VARIABLES UNITARIOS	COSTOS UNITARIOS TOTALES
BLUSA FORMAL	338402	34.3%	\$ 183,211.48	\$ 0.54	\$3.03	\$3.57
PANTALON FORMAL	173624	17.6%	\$ 94,000.19	\$ 0.54	\$3.24	\$3.78
VESTIDO FORMAL	173620	17.6%	\$ 93,998.29	\$ 0.54	\$3.06	\$3.61
CHAQUETA	195365	19.8%	\$ 105,770.78	\$ 0.54	\$6.20	\$6.74
BLUSA BORDADA	21868	2.2%	\$ 11,839.14	\$ 0.54	\$4.10	\$4.65
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	4496	0.5%	\$ 2,434.21	\$ 0.54	\$2.81	\$3.35
MANTA BORDADA	8807	0.9%	\$ 4,768.22	\$ 0.54	\$1.53	\$2.08
BOLSO BORDADO	4559	0.5%	\$ 2,468.43	\$ 0.54	\$5.97	\$6.52

BLUSA CON PAÑO	8860	0.9%	\$ 4,797.05	\$ 0.54	\$4.20	\$4.75
VESTIDO CON PAÑO	4623	0.5%	\$ 2,502.66	\$ 0.54	\$9.14	\$9.69
BOLSO CON PAÑO	4545	0.5%	\$ 2,460.68	\$ 0.54	\$5.26	\$5.80
BUFANDA DE PAÑO	4474	0.5%	\$ 2,422.07	\$ 0.54	\$1.68	\$2.22
BLUSA TEÑIDA	21835	2.2%	\$ 11,821.33	\$ 0.54	\$2.45	\$3.00
VESTIDO TEÑIDO	4521	0.5%	\$ 2,447.59	\$ 0.54	\$4.04	\$4.59
BOLSO TEÑIDO	4520	0.5%	\$ 2,447.40	\$ 0.54	\$4.03	\$4.57
BUFANDA TEÑIDO	13148	1.3%	\$ 7,118.30	\$ 0.54	\$1.75	\$2.29
TOTAL	987266	100.0%	\$ 534,507.84	\$ 0.54		

Tabla 373 Costos unitarios por año 2024

DETALLE	AÑOS			
	2020	2021 Y 2022	2023	2024
VENTAS ESPERADAS	22700	236493	518996	987266
COSTOS FIJOS	\$ 213,366.23	\$ 282,063.00	\$ 467,971.32	\$ 534,507.84
COSTOS FIJOS UNITARIOS	9.4	1.19	0.9	0.54

Tabla 374 Costos unitarios fijos por año

Si establecemos los costos fijos unitarios por productos y que para poder definir un costos unitarios que no dependa el nivel de producción a pesar que se ven reducidos con el paso del tiempo, las inversiones constantes es que permiten establecer un porcentaje específico de contribución total.

4.6 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Los estados financieros son informes que se utilizan para reportar la situación económica y financiera, así como los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Los estados financieros reflejan la situación financiera, económica, la habilidad para generar efectivo y el valor de las aportaciones por medio de las transacciones y otros sucesos.

Los estados financieros pro forma son aquellos estados financieros futuros de la empresa, proyectados a lo largo del horizonte del proyecto. Cabe destacar que el riesgo del error al proyectar aumenta conforme aumenta el tiempo de proyección. Los estados financieros proforma que se realizaran para realizar los respectivos análisis financieros y económicos son los siguientes:

- Estado de Resultados
- Estado de Flujo de Efectivo
- Estados de Situación Financiera

4.6.1 CONSIDERACIONES PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Para efectos de análisis de la situación financiera del modelo de empresa de productos de confección, se realizan las proyecciones de los estados financieros de forma mensual solamente para el primer año de operación; para los años restantes estos son considerados en cantidades anuales. Los estados financieros proforma parten de las ventas esperadas y de los costos futuros incurridos en la elaboración de las prendas de vestir, es decir, que parte de los presupuestos de egresos e ingresos. Algunos de los elementos a considerar en la elaboración de los estados financieros son los siguientes:

RESERVA LEGAL

De acuerdo a lo establecido en el Capítulo V: “Sociedad de Responsabilidad Limitada” Art 123 del Código de Comercio, “La cantidad que se destinará anualmente para formar la reserva legal de la sociedad de responsabilidad limitada, será el siete por ciento de las utilidades netas y el límite mínimo legal de dicha reserva será la quinta parte del capital social”. Por tanto, para el caso se aplicará un 7% sobre la utilidad antes de impuestos; dicho porcentaje el siguiente año pasará a la cuenta de banco.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR)

Exenciones y Beneficios. De acuerdo al Art. 72 de la Ley General de Asociaciones Cooperativas: Los privilegios serán concedidos a petición de la Cooperativa interesada, por acuerdo ejecutivo en el Ramo de Economía, total o parcialmente, previa justificación con audiencia del Ministerio de Hacienda, por el plazo de cinco años, a partir de la fecha de su solicitud y prorrogables a petición de la Cooperativa por períodos iguales:

- a. Exención del impuesto sobre la renta, vialidad y territorial agropecuario, cualquiera que sea su naturaleza, el capital que se forma, intereses que se generen a partir del ejercicio fiscal durante el cual se presente la solicitud.
- b. Exención de impuestos fiscales y municipales sobre su establecimiento y operaciones. De acuerdo a lo anterior, para que el modelo de empresa de productos de confección estuviera exenta del pago del Impuesto

sobre la renta, deberá ser solicitada al Ministerio de Hacienda el cual hará una audiencia y determinara si la Cooperativa podrá estar exenta de impuestos por cinco años, de lo contrario esta deberá pagar, según el Art 41 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, el 25% de su renta imponible.

Por tanto se sugiere que cuando la empresa ya esté constituida se realice dicha solicitud. Sin embargo, para efectos de análisis y considerando el escenario menos favorable para el modelo de empresa de productos de confección del municipio de Panchimalco (pago de impuesto) se aplicará el impuesto de 25% a la utilidad antes de impuesto.

DETERMINACIÓN DEL EFECTIVO NETO

Para la determinación del Efectivo Neto se agregan, a la utilidad neta del Estado de Resultado, el monto de las depreciaciones y amortizaciones y se le deducen los abonos hechos en el año para amortizar la deuda con las fuentes externas.

REPARTO DE UTILIDADES

Tomando en cuenta que lo que busca el Modelo es ayudar a las mujeres bordadores del municipio de Panchimalco, para el reparto de utilidades deberá considerarse la liquidez y solvencia que la empresa refleje para establecer el porcentaje de repartición. Dicho porcentaje deberá ser fijado en mutua acuerdo de Asamblea General.

Para fin de ejercicio se estipulo un porcentaje de 15% con el Reparto de utilidades para cada año, adicional se considera un 25% de un fondo para la reserva de educación para los hijos de las trabajadoras, este fondo será aplicable para todos los hijos en la educación, media y superior, estos fondos no serán gravables a renta.

Esto es de acuerdo a la sección: "Renta no gravables", en el art. 4 Inciso 13vo, "*Las utilidades o dividendos para el socio o accionista que las recibe, ya sea persona natural o jurídica, siempre y cuando la sociedad que las distribuye las haya declarado y pagado el Impuesto Sobre la Renta correspondiente, aun cuando provengan de capitalización*", por tanto no serán gravables a impuestos.,

POLITICAS DE CREDITO

Se debe de tomar en cuenta que para el primer año, no se brindará crédito a los clientes y no se espera recibir crédito por parte de los proveedores. Para los años 2021 a 2024, la política de crédito es la siguiente:

- Ventas del mes: 70% de contado y 30% a crédito para 30 días máximo.
- Compras: 50% de contado y 50% a crédito para 30 días.

ACTIVOS INTANGIBLES,

Según la sección 18, apartado 18. 14 de las NIIF PARA LAS PYMES "*Una entidad reconocerá el desembolso incurrido internamente en una partida intangible como un gasto, incluyendo todos los desembolsos para actividades de investigación y desarrollo, cuando incurra en él, a menos que forme parte del costo de otro activo que cumpla los criterios de reconocimiento de esta NIIF*" y 18.15 "*Como ejemplos de la aplicación del párrafo anterior, una entidad reconocerá los desembolsos en las siguientes partidas como un gasto, y no como un activo intangible: Como ejemplos de la aplicación del párrafo anterior, una entidad reconocerá los desembolsos*

en las siguientes partidas como un gasto, y no como un activo intangible: (a) Generación interna de marcas, logotipos, sellos o denominaciones editoriales, listas de clientes u otras partidas que en esencia sean similares. (b) Actividades de establecimiento (por ejemplo, gastos de establecimiento), que incluyen costos de inicio de actividades, tales como costos legales y administrativos incurridos en la creación de una entidad con personalidad jurídica, desembolsos necesarios para abrir una nueva instalación o negocio (es decir costos de preapertura) y desembolsos de lanzamiento de nuevos productos o procesos (es decir costos previos a la operación). (c) Actividades formativas. (d) Publicidad y otras actividades promocionales. (e) Reubicación o reorganización de una parte o la totalidad de una entidad. (f) Plusvalía generada internamente..” Por tanto, para la inversión de administración, formación de marca y capacitaciones, será deducible en un gasto, dicho gasto será deducible al capital social inicial.

Establecidas las consideraciones anteriores, a continuación, se presentan los Estados Financieros proyectados.

4.6.2 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

El estado de Resultados proforma muestra el resultado de las actividades operativas futuras de la Empresa, ya sean estas utilidades, pérdidas, remanente o excedente, en un periodo determinado. Toma como parámetro los ingresos y gastos estimados; proporciona la utilidad neta de la empresa.

A continuación, se presenta el estado de resultados mensual del año 2020 para el modelo de empresa de productos de confección:

DISEÑO DE UN MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América

	Enero (\$)	Febrero (\$)	Marzo(\$)	Abril (\$)	Mayo (\$)	Junio (\$)	Julio (\$)	Agosto (\$)	Septiembre (\$)	Octubre (\$)	Noviembre (\$)	Diciembre (\$)
INGRESO POR VENTAS	33905.18	31169.39	32069.39	31169.39	34848.93	36140.41	31169.39	32884.39	31169.39	31169.39	31624.39	59077.34
(-) Costo Variable	7697.71	6370.75	6685.35	6531.93	7012.47	7428.40	6606.20	6853.75	6348.28	6501.02	7174.14	12491.97
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	26207.47	24798.64	25384.04	24637.47	27836.46	28712.01	24563.19	26030.64	24821.12	24668.37	24450.25	46585.37
(-) costo fijos	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54
(-) Inversión de maquinaria y otros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6054.39	0.00
(-)Capacitación	0.00	4500.00	4500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	8426.93	2518.10	3103.50	6856.93	10055.92	10931.47	6782.65	8250.10	7040.58	6887.83	615.32	28804.83
(-) Reserva Legal (7%)	589.88	176.27	217.24	479.98	703.91	765.20	474.79	577.51	492.84	482.15	43.07	2016.34
UTILIDAD ANTES DE ISR	7837.04	2341.84	2886.25	6376.94	9352.01	10166.27	6307.86	7672.60	6547.73	6405.68	572.25	26788.49
(-) Impuesto sobre la Renta (25%)	1959.26	585.46	721.56	1594.24	2338.00	2541.57	1576.97	1918.15	1636.93	1601.42	143.06	6697.12
UTILIDAD NETA	5877.78	1756.38	2164.69	4782.71	7014.01	7624.70	4730.90	5754.45	4910.80	4804.26	429.19	20091.37

Tabla 375 Estado de resultados proforma mensual del año 2020

En la siguiente tabla se presentan los Estados de Resultado Proforma para los cinco años de operación del modelo de empresa de productos de confección:

DISEÑO DE UN MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO					
ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS					
Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América					
	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
INGRESO POR VENTAS	\$ 416,397.00	\$ 750,425.20	\$ 750,425.20	\$ 865,667.16	\$ 903,792.89
(-) Costo Variable	\$ 87,701.97	\$ 157,620.46	\$ 157,620.46	\$ 187,004.44	\$ 195,293.40
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 328,695.03	\$ 592,804.74	\$ 592,804.74	\$ 678,662.72	\$ 708,499.49
(-) costo fijos	\$ 213,366.48	\$ 280,662.00	\$ 280,662.00	\$ 466,570.20	\$ 533,106.84
(-) Gasto por inversión en maquinaria y otros	\$ 6,054.39	\$ -	\$ 7,589.70	\$ 12,421.41	\$ -
(-) Gasto por capacitación	\$ 9,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 100,274.16	\$ 312,142.74	\$ 304,553.04	\$ 199,671.11	\$ 175,392.65
(-) Reserva Legal (7%)	\$ 7,019.19	\$ 21,849.99	\$ 21,318.71	\$ 13,976.98	\$ 12,277.49
UTILIDAD ANTES DE ISR	\$ 93,254.97	\$ 290,292.75	\$ 283,234.33	\$ 185,694.13	\$ 163,115.16
(-) Impuesto sobre la Renta (25%)	\$ 23,313.74	\$ 72,573.19	\$ 70,808.58	\$ 46,423.53	\$ 40,778.79
UTILIDAD NETA	\$ 69,941.23	\$ 217,719.56	\$ 212,425.75	\$ 139,270.60	\$ 122,336.37
(-) Reserva de educación (25%)	\$ -	\$ 54,429.89	\$ 53,106.44	\$ 34,817.65	\$ 30,584.09
(-) Pago de dividendos (15%)	\$ -	\$ 32,657.93	\$ 31,863.86	\$ 20,890.59	\$ 18,350.46
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 69,941.23	\$ 30,631.74	\$ 127,455.45	\$ 83,562.36	\$ 73,401.82

Tabla 376 Estado de Resultado proforma para los años 2020 - 2024

4.6.3 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROFORMA

A través de este estado financiero, se puede visualizar el Flujo de Efectivo en un periodo determinado, con lo que se busca conciliar la utilidad neta del ejercicio con el efectivo real, considerando únicamente aquel dinero que realmente entra o sale de la empresa y así conocer el efectivo real que posee la empresa en un momento determinado. A continuación, se presenta el flujo de efectivo mensual para el año 2020.

DISEÑO DE UN MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO

ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADOS

Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESO POR VENTAS	33905.18	31169.39	32069.39	31169.39	34848.93	36140.41	31169.39	32884.39	31169.39	31169.39	31624.39	59077.34
Ingresos por ventas al Contado	33905.18	31169.39	32069.39	31169.39	34848.93	36140.41	31169.39	32884.39	31169.39	31169.39	31624.39	59077.34
Ingresos por ventas al Crédito	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EGRESOS POR COSTOS VARIABLES	7697.71	6370.75	6685.35	6531.93	7012.47	7428.40	6606.20	6853.75	6348.28	6501.02	7174.14	12491.97
Gastos por compras al contado	7697.71	6370.75	6685.35	6531.93	7012.47	7428.40	6606.20	6853.75	6348.28	6501.02	7174.14	12491.97
Gastos por compras al crédito	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EFFECTIVO ANTES DE COSTO FIJO	26207.47	24798.64	25384.04	24637.47	27836.46	28712.01	24563.19	26030.64	24821.12	24668.37	24450.25	46585.37
EGRESOS POR COSTOS FIJOS	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54	17780.54
Gastos por Remuneraciones	13113.78	13113.78	13113.78	13113.78	13113.78	13113.78	13113.78	13113.78	13113.78	13113.78	13113.78	13113.78
Honorarios	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00
Luz	391.77	391.77	391.77	391.77	391.77	391.77	391.77	391.77	391.77	391.77	391.77	391.77
Agua	78.75	78.75	78.75	78.75	78.75	78.75	78.75	78.75	78.75	78.75	78.75	78.75
Insumos administrativos	360.52	360.52	360.52	360.52	360.52	360.52	360.52	360.52	360.52	360.52	360.52	360.52
Otros	2441.25	2441.25	2441.25	2441.25	2441.25	2441.25	2441.25	2441.25	2441.25	2441.25	2441.25	2441.25
Gastos por Depreciaciones	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90
Gasto por Amortizaciones	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58
GASTOS POR INVERSION EN MAQUINARIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6054.39	0.00
GASTOS DE CAPACITACION	0.00	4500.00	4500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EFFECTIVO ANTES DE RESERVA LEGAL	8426.93	2518.10	3103.50	6856.92	10055.92	10931.47	6782.65	8250.10	7040.57	6887.83	615.32	28804.83

Reserva legal (7%)	589.88	176.27	217.24	479.98	703.91	765.20	474.79	577.51	492.84	482.15	43.07	2016.34
EFFECTIVO ANTES DE ISR	7837.04	2341.83	2886.25	6376.94	9352.00	10166.26	6307.86	7672.59	6547.73	6405.68	572.25	26788.49
Gasto por impuesto a la Renta	1959.26	585.46	721.56	1594.24	2338.00	2541.57	1576.97	1918.15	1636.93	1601.42	143.06	6697.12
EFFECTIVO DEL PERIODO	5877.78	1756.37	2164.69	4782.70	7014.00	7624.70	4730.90	5754.44	4910.80	4804.26	429.19	20091.37
(-) Reserva de educación (25%)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Pago de dividendos (15%)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EFFECTIVO DEL PERIODO	5877.78	1756.37	2164.69	4782.70	7014.00	7624.70	4730.90	5754.44	4910.80	4804.26	429.19	20091.37
(+) Depreciaciones	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90	689.90
(+) Amortizaciones	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58	284.58
FLUJO DE EFECTIVO	6852.26	2730.86	3139.17	5757.19	7988.49	8599.18	5705.38	6728.93	5885.28	5778.74	1403.67	21065.85
Saldo inicial	24999.52	31851.78	34582.64	37721.81	43479.00	51467.49	60066.67	65772.05	72500.98	78386.26	84165.00	85568.67
FLUJO NETO DE EFECTIVO	31851.78	34582.64	37721.81	43479.00	51467.49	60066.67	65772.05	72500.98	78386.26	84165.00	85568.67	106634.52

Tabla 377 Estado de Flujo de efectivo proforma mensual año 2020

El estado de flujo de efectivo para los años proyectados, tomando en consideración las inversiones, créditos y débitos, es presentado a continuación:

DISEÑO DE UN MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO					
ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADOS					
Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América					
	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
INGRESO POR VENTAS	\$ 416,397.00	\$ 718,778.93	\$ 750,425.20	\$ 860,206.41	\$ 902,156.44
Ingresos por ventas al Contado	\$ 416,397.00	\$ 525,297.64	\$ 525,297.64	\$ 605,967.01	\$ 632,655.02
Ingresos por ventas al Crédito		\$ 193,481.29	\$ 225,127.56	\$ 254,239.40	\$ 269,501.42
EGRESOS POR COSTOS VARIABLES	\$ 87,701.97	\$ 146,896.65	\$ 157,620.46	\$ 185,082.73	\$ 194,699.71
Gastos por compras al contado	\$ 87,701.97	\$ 78,810.23	\$ 78,810.23	\$ 93,502.22	\$ 97,646.70
Gastos por compras al crédito		\$ 68,086.42	\$ 78,810.23	\$ 91,580.51	\$ 97,053.01
EFFECTIVO ANTES DE COSTO FIJO	\$ 328,695.03	\$ 571,882.28	\$ 592,804.74	\$ 675,123.69	\$ 707,456.72
EGRESOS POR COSTOS FIJOS	\$ 228,420.87	\$ 280,662.00	\$ 280,662.00	\$466,570.20	\$533,106.79
Gastos por Remuneraciones	\$ 157,365.32	\$ 215,883.60	\$ 215,883.60	\$ 386,772.88	\$ 442,836.58
Honorarios	\$ 5,040.00	\$ 5,040.00	\$ 5,040.00	\$ -	\$ -
Luz	\$ 4,701.19	\$ 5,068.98	\$ 5,068.98	\$ 5,503.40	\$ 6,279.34
Agua	\$ 945.00	\$ 1,512.00	\$ 1,512.00	\$ 2,309.58	\$ 2,664.02
Insumos administrativos	\$ 4,326.21	\$ 6,844.38	\$ 6,844.38	\$ 8,146.50	\$ 8,146.53
Otros	\$ 29,295.00	\$ 33,327.00	\$ 33,327.00	\$ 48,258.00	\$ 53,991.00
Gastos por Depreciaciones	\$ 8,278.80	\$ 9,571.08	\$ 9,571.08	\$ 12,164.88	\$ 15,774.36
Gasto por Amortizaciones	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96
GASTOS POR INVERSION EN MAQUINARIA	\$ 6,054.39	\$ -	\$ 7,589.70	\$ 12,421.41	\$ -
GASTOS DE CAPACITACION	\$ 9,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EFFECTIVO ANTES DE RESERVA LEGAL	\$ 100,274.16	\$ 291,220.28	\$ 304,553.04	\$ 196,132.08	\$ 174,349.93
Reserva legal (7%)	\$ 7,019.19	\$ 21,849.99	\$ 21,318.71	\$ 13,976.98	\$ 12,277.49
EFFECTIVO ANTES DE ISR	\$ 93,254.97	\$ 269,370.29	\$ 283,234.33	\$ 182,155.10	\$ 162,072.45
Gasto por impuesto a la Renta	\$ 23,313.74	\$ 72,573.19	\$ 70,808.58	\$ 46,423.53	\$ 40,778.79
EFFECTIVO DEL PERIODO	\$ 69,941.23	\$ 196,797.10	\$ 212,425.75	\$ 135,731.56	\$ 121,293.66
(-) Reserva de educación (25%)	\$ -	\$ 54,429.90	\$ 53,106.44	\$ 34,817.65	\$ 30,584.09
(-) Pago de dividendos (15%)	\$ -	\$ 32,657.94	\$ 31,863.86	\$ 20,890.59	\$ 18,350.46
EFFECTIVO DEL PERIODO	\$ 69,941.23	\$ 109,709.26	\$ 127,455.45	\$ 80,023.33	\$ 72,359.11

(+) Depreciaciones	\$ 8,278.80	\$ 9,571.08	\$ 9,571.08	\$ 12,164.88	\$ 15,774.36
(+) Amortizaciones	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 81,634.99	\$ 122,695.30	\$ 140,441.49	\$ 95,603.17	\$ 91,548.43
Saldo inicial	\$ 24,999.52	\$ 106,634.51	\$ 229,329.81	\$ 369,771.30	\$ 465,374.46
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$ 106,634.51	\$ 229,329.81	\$ 369,771.30	\$ 465,374.46	\$ 556,922.89

Tabla 378 Estado de Flujo de efectivo proforma para los años 2020 - 2024

4.6.4 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Es un documento contable que refleja la situación financiera de la Empresa a una fecha determinada, incluyendo los activos, pasivos y capital contable. A través del balance se presenta de forma clara el valor de las propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital, es decir, es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece en una fecha determinada.

A continuación, se presenta el Balance inicial proyectado para el modelo de empresa de productos de confección:

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO					
BALANCE INICIAL PROYECTADO AL 1 DE ENERO DE 2020					
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica					
<u>ACTIVOS</u>			<u>PASIVOS</u>		
ACTIVOS CIRCULANTE		\$ 24,999.52	PASIVO CORRIENTES		\$ -
Efectivo	\$ 16,858.23				
Inventario	\$ 8,141.29				
ACTIVO FIJO		\$ 234,731.28	PASIVO FIJO		
Terreno	\$ 113,830.00				
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00				
Edificaciones	\$ 92,523.86				
Maquinaria y Equipo	\$ 12,733.85				
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 4,024.13				
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,051.64				
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,067.80				
			<u>PATRIMONIO</u>		\$ 259,730.80
			Capital social	<u>\$ 275,927.80</u>	
			Utilidad de periodo	<u>\$ (16,197.00)</u>	
<u>TOTAL ACTIVOS</u>		<u>\$ 259,730.80</u>	<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>		<u>\$ 259,730.80</u>

Tabla 379 Estado de situacion financiera al inicio del año 2020

El capital de trabajo inicial, ha sido distribuido en el año cero para el pago de remuneraciones, servicios y suministros; así como también los inventarios necesarios para la elaboración de las prendas de vestir, es por ello que en el Balance Inicial aparece la cuenta de inventarios.

A continuación, se presentan los balances generales para los siguientes años:

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO			
BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020			
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CIRCULANTE		\$ 113,653.70	PASIVO CORRIENTES \$ -
Efectivo	\$ 106,634.51		Cuentas por Pagar \$ -
Banco	\$ 7,019.19		
Cuentas por Cobrar	\$ -		
ACTIVO FIJO		\$ 229,091.91	PASIVO FIJO \$ -
Terreno	\$ 113,830.00		
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00		
Edificaciones	\$ 92,523.86		
Maquinaria y Equipo	\$ 18,228.80		
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 4,024.13		
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,523.88		PATRIMONIO \$ 342,745.61
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,155.00		Capital social \$ 281,982.19
(-) Amortizacion de Terreno	\$ (8,278.80)		Reserva Legal \$ 7,019.19
(-) Depreciación Acumulada	\$ (3,414.96)		Utilidad Acumulada \$ 53,744.23
			Utilidad del periodo \$ 69,941.23
TOTAL ACTIVOS		\$ 342,745.61	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO \$ 342,745.61

Tabla 380 Estado de situación financiera al final del año 2020

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO			
BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021			
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CIRCULANTE		\$ 344,275.16	PASIVO CORRIENTES \$ 10,723.80
Efectivo	\$ 229,329.81		Cuentas por Pagar \$ 10,723.80
Banco	\$ 28,869.18		
Fondo de educacion	\$ 54,429.89		
Cuentas por Cobrar	\$ 31,646.28		
ACTIVO FIJO		\$ 216,105.87	PASIVO FIJO \$ -
Terreno	\$ 113,830.00		
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00		
Edificaciones	\$ 92,523.86		
Maquinaria y Equipo	\$ 18,228.80		PATRIMONIO \$ 549,657.23
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 4,024.13		Capital social \$ 281,982.19
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,523.88		Reserva Legal \$ 28,869.18
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,155.00		Utilidad Acumulada \$ 238,805.85
(-) Amortizacion de Terreno	\$ (17,849.88)		Utilidad del periodo \$ 130,631.74
(-) Depreciación Acumulada	\$ (6,829.92)		Reserva de educacion \$ 54,429.89
			(-) Pago de dividendos \$ 32,657.93
TOTAL ACTIVOS		\$ 560,381.03	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO \$ 560,381.03

Tabla 381 Estado de situación financiera al final del año 2021

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO			
BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022			
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CIRCULANTE	\$ 559,141.80	PASIVO CORRIENTES	\$ 10,723.81
Efectivo	\$ 369,771.30	Cuentas por Pagar	\$ 10,723.81
Banco	\$ 50,187.89		
Fondo de educacion	\$ 107,536.33		
Cuentas por Cobrar	\$ 31,646.28		
ACTIVO FIJO	\$ 210,709.53	PASIVO FIJO	\$ -
Terreno	\$ 113,830.00		
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00		
Edificaciones	\$ 92,523.86	PATRIMONIO	\$ 759,127.52
Maquinaria y Equipo	\$ 23,110.88	Capital social	\$ 289,571.89
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 6,644.55	Reserva Legal	\$ 50,187.89
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,523.88	Utilidad Acumulada	\$ 419,367.74
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,242.20	Utilidad del periodo	\$ 127,455.45
(-) Amortizacion de Terreno	\$ (27,420.96)	Reserva de educacion	\$ 53,106.44
(-) Depreciación Acumulada	\$ (10,244.88)	(-) Pago de dividendos	\$ 31,863.86
TOTAL ACTIVOS	\$ 769,851.33	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 769,851.33

Tabla 382 Estado de situación financiera al final del año 2022

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO			
BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023			
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CIRCULANTE	\$ 709,000.34	PASIVO CORRIENTES	\$ 12,645.52
Efectivo	\$ 465,374.46	Cuentas por Pagar	\$ 12,645.52
Banco	\$ 64,164.87		
Fondo de educacion	\$ 142,353.98		
Cuentas por Cobrar	\$ 37,107.03		
ACTIVO FIJO	\$ 207,551.10	PASIVO FIJO	\$ -
Terreno	\$ 113,830.00		
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00		
Edificaciones	\$ 92,523.86	PATRIMONIO	\$ 903,905.92
Maquinaria y Equipo	\$ 30,229.18	Capital social	\$ 301,993.30
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 9,464.97	Reserva Legal	\$ 64,164.87
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,996.12	Utilidad Acumulada	\$ 537,747.75
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,329.40	Utilidad del periodo	\$ 83,562.36
Equipo para sala de reuniones	\$ 1,923.25	Reserva de educacion	\$ 34,817.65
(-) Amortizacion de Terreno	\$ (39,585.84)	(-) Pago de dividendos	\$ 20,890.59
(-) Depreciación Acumulada	\$ (13,659.84)		
TOTAL ACTIVOS	\$ 916,551.44	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 916,551.44

Tabla 383 Estado de situación financiera al final del año 2023

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO			
BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024			
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica			
<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS</u>	
ACTIVOS CIRCULANTE	\$ 845,046.80	PASIVO CORRIENTES	\$ 13,239.21
Efectivo	\$ 556,922.89	Cuentas por Pagar	<u>\$ 13,239.21</u>
Banco	\$ 76,442.36		
Fondo de educacion	\$ 172,938.07		
Cuentas por Cobrar	\$ 38,743.48		
ACTIVO FIJO	\$ 188,361.78	PASIVO FIJO	\$ -
Terreno	\$ 113,830.00		
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00		
Edificaciones	\$ 92,523.86		
Maquinaria y Equipo	\$ 30,229.18	<u>PATRIMONIO</u>	\$ 1,020,169.32
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 9,464.97	Capital social	\$ 301,993.30
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,996.12	Reserva Legal	\$ 76,442.36
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,329.40	Utilidad Acumulada	\$ 641,733.67
Equipo para sala de reuniones	\$ 1,923.25	Utilidad del periodo	\$ 73,401.82
(-) Amortizacion de Terreno	\$ (55,360.20)	Reserva de educacion	\$ 30,584.09
(-) Depreciación Acumulada	\$ (17,074.80)	(-) Pago de dividendos	<u>\$ 18,350.46</u>
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	<u>\$ 1,033,408.58</u>	<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>\$ 1,033,408.53</u>

Tabla 384 Estado de la situacion financiera al final del año 2024

4.7 EVALUACION ECONOMICA DEL MODELO.

La evaluación económica del proyecto de la cooperación tiene por objetivo identificar las ventajas y desventajas asociadas a la inversión en un proyecto antes de la implementación del mismo.

La evaluación económica es un método de análisis útil para adoptar decisiones racionales desde la perspectiva del empresario.

Una definición de “evaluación económica” es la siguiente: “mide el desempeño del proyecto en sí mismo y la capacidad de auto regenerarse sin necesidad de inyecciones externas”, esa capacidad de crecer/sostenerse económicamente está dada por los siguientes indicadores: La Tasa Mínima Atractiva de Rendimiento (TMAR), el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Tiempo de Recuperación de la Inversión (TRI) y la Relación Beneficio-Costo (B/C).

Una vez conocido el objeto de la evaluación (los indicadores), y determinados los costos y beneficios (ingresos), podemos iniciar el análisis económico.

4.7.1 DETERMINACIÓN DEL COSTO DE CAPITAL (TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RENDIMIENTO, TMAR)

Es también llamada costo de capital o tasa de descuento. Para formarse, toda empresa debe realizar una inversión inicial. El capital que forma esta inversión puede provenir de varias fuentes: de inversionistas, de éstos con empresas, de inversionistas y bancos o de una mezcla de inversionistas, empresas y bancos.

Como sea que hayan sido las aportaciones del capital, cada uno de ellos tendrá un costo asociado al capital que aporte y la nueva empresa formada tendrá un costo de capital propio.

Antes de invertir, una persona siempre tiene en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, llamada tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)

Por lo tanto, la TMAR se puede definir como:

$$\text{TMAR} = \text{tasa de inflación} + \text{premio al riesgo}$$

$$\text{TMAR} = I + R + (I * R)$$

La determinación de **la inflación**¹⁰⁹ está fuera del alcance de cualquier analista o inversionista y lo más que se puede hacer es pronosticar un valor, que en el mejor de los casos se acercará un poco a lo que sucederá en la realidad.

Cuando se está evaluando un proyecto en un horizonte de tiempo de cinco años, la TMAR calculada debe ser válida no sólo en el momento de la evaluación sino durante todos los cinco años. El índice inflacionario para calcular la TMAR, debe ser el promedio del índice inflacionario pronosticado para los próximos cinco años. Para el caso de estudio y como ya antes se ha mencionado se trabajará con datos de 2009 a 2017.

AÑO	2019	2020	2021 Y 2022	2023	2024
INFLACION PROYECTADA (%)	-2.78%	-3.09%	-4.00%	-4.03%	-4.34%

Tabla 385: Tasa de inflación proyectada

¹⁰⁹ Véase Cálculo de Proyección en Anexo 1

El **premio al riesgo** que es la tasa de dinero invertido, se ha estimado que es 9.98%. Lo cual representa la tasa interés actual en instituciones Bancarias de El Salvador¹¹⁰.

A continuación, se muestra el cálculo y el resultado de la Tasa Mínima Atractiva de Rendimiento (TMAR):

TMAR = Tasa de Inflación + Premio al Riesgo + (tasa de inflación x premio al riesgo)

AÑO	2020	2021 Y 2022	2023	2024
INFLACION PROYECTADA (%)	-3.09%	-4.00%	-4.03%	-4.34%
PREMIO AL RIESGO (%)	9.98%	9.98%	9.98%	9.98%
TMAR (%)	6.41%	6.00%	5.38%	5.03%

Tabla 386: Tasa de inflación proyectada y TMAR

TMAR proyectada 2019-2023 = 5.03%

La tasa mínima aceptable de rendimiento proyectada es de 5.03%, y se tomará de referencia para las evaluaciones siguientes. Esta tasa está determinada de esta manera debido a que se espera cubrir o ganar un rendimiento por lo menos igual al índice inflacionario, sin embargo como inversionistas no es atractivo solo el mantener el poder adquisitivo de la inversión (al cubrir la inflación) sino es necesario tener un rendimiento que haga crecer el monto invertido además de haber compensado la inflación, es por ello que se ha considerado el otro factor que es el premio al riesgo, que es un premio por arriesgar el dinero invertido, que al combinarlos proporciona una TMAR que representa lo mínimo que se puede aceptar ganar al poner en marcha la empresa, esto se puede definir al momento de evaluar cada uno de los factores para el progreso de los fines sociales de la empresa.

4.7.2 DETERMINACION DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN).

Consiste en actualizar a valor actual presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados de un tipo de interés (tasa de descuento), y compararlos con el importe inicial de la inversión. La tasa que se utiliza para descontar los flujos de fondos, es la rentabilidad mínima aceptable (TMAR), por debajo de la cual la inversión no debe llevarse a cabo.

Para el cálculo de la VAN se tiene la siguiente ecuación:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} - I$$

Dónde:

F = Flujo Neto de Efectivo anual

i = Tasa mínima atractiva de rendimiento

n = Tiempo de análisis del proyecto

I = Inversión inicial del proyecto

Para la toma de decisiones por medio del análisis del Valor Actual Neto, se utilizaran los siguientes criterios:

¹¹⁰ Tasas de Interés del Sistema Bancario en Dólares, BCR.

- Si el Valor Actual Neto de los ingresos y gastos anuales es positivo o igual a cero ($VAN \geq 0$), entonces se acepta el proyecto, ya que la utilidad de la inversión será mayor o por lo menos igual a la tasa mínima aceptable.
- Si el Valor Actual Neto de los ingresos y gastos anuales es menor que cero ($VAN < 0$), entonces se rechaza el proyecto, ya que la utilidad de la inversión será menor a la tasa mínima aceptable.

A continuación, se presenta el resultado del cálculo del VAN para el proyecto:

Año	2020	2021	2022	2023	2024	VAN
FNE	\$ 106,634.51	\$ 229,329.81	\$ 369,771.30	\$ 465,374.46	\$ 556,922.89	
I_0	\$ 275,927.83					\$1,170,575.99
$i = TMAR$	5.03%					

Tabla 387: Resumen de los resultados de la VAN

$$VAN = -275927.83 + \frac{106,634.51}{(1 + 0.0503)^1} + \frac{229,329.81}{(1 + 0.0503)^2} + \frac{369,771.30}{(1 + 0.0503)^3} + \frac{465,374.46}{(1 + 0.0503)^4} + \frac{556,922.89}{(1 + 0.0503)^5}$$

$$\mathbf{VAN \text{ Proyecto} = 1, 170,575.99}$$

4.7.3 TASA INTERNA DE RETORNO.

Es la tasa de descuento que iguala la VAN a cero.

Se le llama tasa interna de retorno porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de reinversión.

El procedimiento para determinar la TIR es igual al utilizado para el cálculo del VAN; para posteriormente aplicar el método numérico mediante aproximaciones sucesivas hasta acercarnos a un $VAN = 0$

Para el cálculo se aplica la siguiente formula del VAN:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + i)^t} - I$$

El criterio de decisión sobre la captación o rechazo de un proyecto a través del método de la Tasa Interna de Retorno es el siguiente:

- Si $TIR \geq TMAR$, entonces el proyecto se acepta.
- Si $TIR < TMAR$, entonces el proyecto se rechaza.

Cálculo de la Tasa interna de Retorno

I_0 :	275,927.83
FNE1:	\$ 106,634.51
FNE2:	\$ 229,329.81
FNE3:	\$ 369,771.30
FNE4:	\$ 465,374.46
FNE5:	\$ 556,922.89
i :	Incógnita

$$0 = -275927.83 + \frac{106,634.51}{(1 + 0.0503)^1} + \frac{229,329.81}{(1 + 0.0503)^2} + \frac{369,771.30}{(1 + 0.0503)^3} + \frac{465,374.46}{(1 + 0.0503)^4} + \frac{556,922.89}{(1 + 0.0503)^5}$$

TIR = 82 %

Con el resultado anterior se demuestra la rentabilidad del proyecto

Lo que significa que el proyecto desde el punto de vista de la Tasa Interna de Retorno se acepta ya que es mayor que la TMAR.

TIR = 82% > TMAR = 5.03%

4.7.4 RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C)

La relación Beneficio Costo (B/C), muestra la cantidad de dinero actualizado que recibirá el modelo de empresa propuesto por cada unidad monetaria invertida. Se determina dividiendo los ingresos brutos actualizados (beneficios) la inversión inicial.

Para el cálculo generalmente se emplea la misma tasa que se aplica para el cálculo de la VAN. Este indicador mide la relación que existe entre los ingresos del modelo de Empresa y los costos incurridos a lo largo de su vida útil incluyendo la Inversión total. Los posibles resultados de la Relación Beneficio Costo, se describen a continuación:

- ☞ Si la relación B/C es mayor que la unidad, la propuesta de diseño de la planta es aceptable, porque el beneficio es superior al costo.
- ☞ Si la relación B/C es menor que la unidad, el modelo debe rechazarse porque no existe beneficio.
- ☞ Si la relación B/C es igual a la unidad, es indiferente llevar adelante la implementación de la planta, porque no hay beneficio ni pérdidas.

Para el cálculo del B/C se utiliza la siguiente formula:

$$B/C = \frac{\left[\sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} \right]}{I}$$

$$B/C = \frac{\frac{106,634.51}{(1 + 0.0503)^1} + \frac{229,329.81}{(1 + 0.0503)^2} + \frac{369,771.30}{(1 + 0.0503)^3} + \frac{465,374.46}{(1 + 0.0503)^4} + \frac{556,922.89}{(1 + 0.0503)^5}}{275927.83}$$

B/C = 5.24

4.7.5 TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION.

Representa el tiempo en el cual la suma de los ingresos netos cubre el monto de la inversión del proyecto.

La fórmula que se utiliza para la determinación del tiempo de recuperación de la inversión es la siguiente:

$$TRI = \frac{\text{Inversión Total}}{\text{Utilidad Promedio}}$$

La utilidad promedio se determina actualizando los ingresos y egresos en el periodo de análisis y dividiéndolos entre los 5 años de análisis, como se muestra a continuación:

$$Utilidad Promedio = \frac{\$ 82,171.59 + \$ 111,200.89 + \$ 111,200.89 + \$124,967.26 + \$114,062.61}{5}$$

$$Utilidad Promedio = \frac{\$484992.6}{5}$$

$$Utilidad Promedio = \$96,998.52$$

$$TRI = \frac{\$275,927.83}{\$96,998.52}$$

$$TRI = 2.84$$

Se estima que la inversión inicial del proyecto se recuperará en un plazo de 2.84 años, el equivalente a 2 años 10 meses aproximadamente, lo cual es muy aceptable y atractivo ya que está dentro de los primeros años que sean analizado para el proyecto

4.8 EVALUACION FINANCIERA DEL MODELO

4.8.1 RAZONES FINANCIERAS (ANÁLISIS DE CORTE LONGITUDINAL O SERIE DE TIEMPOS)

Razones Financieras también llamados ratios financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

El objetivo del análisis de los estados financieros es simplificar las cifras y sus relaciones y hacer factible las comparaciones para facilitar su interpretación.

Por interpretación se entiende dar un significado a los estados financieros y determinar las causas de hechos y tendencias favorables o desfavorables relevadas por el análisis de dichos estados, con la finalidad de eliminar los efectos negativos para el negocio o promover aquellos que sean positivos.

Análisis de Corte longitudinal (Horizontal): Evalúa el rendimiento a través del tiempo. La comparación del rendimiento actual con el rendimiento pasado, mediante el uso de razones, permite a la empresa determinar si progresa según lo planeado.

En su mayoría las razones financieras miden el rendimiento y comportamiento de las inversiones sin tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo y tomando como insumos los datos de los Estados Financieros Pro forma. Debido a que El Salvador no dispone de indicadores financieros por sector, no será posible comparar los resultados de las razones financieras con el promedio del sub-sector industrial de confección de prendas de vestir. Sin embargo, las razones Financieras que se evaluarán para el modelo de empresa propuesta se compararán considerando la evolución que cada una experimenta en el transcurso de los primeros cinco años de operación que se analiza.

Dependientemente de la orientación que se dé al cálculo de las razones financieras, estas se pueden dividir o agrupar en cuatro grupos (Liquidez, apalancamiento, actividad y rentabilidad) que se analizan a continuación.

4.8.1.1 RENTABILIDAD

La rentabilidad es el rendimiento o retorno valorado en unidades monetarias, que la empresa obtiene a partir de sus recursos, es decir, es la utilidad del período expresado como un porcentaje de las ventas, de los activos o de su capital.

4.8.1.1.1 MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA

Es el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo, antes del impacto financiero extraordinarios e impuestos. Mide la relación de las ventas menos el costo de las ventas con las ventas. Indica la cantidad de utilidad que se obtiene de las ventas después de descontar el coste de los bienes vendidos. Es deseable un margen de utilidad de nivel alto, pues significa que la empresa tiene un coste bajo de los bienes vendidos.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Ventas \$	416397.00	750425.20	750425.20	865667.16	903792.89
Costo de lo vendido \$	316122.84	438282.46	438282.46	653574.64	728400.24
Margen de Utilidad operativa	24%	42%	42%	25%	19%

Tabla 388 Margen de utilidad Operativa

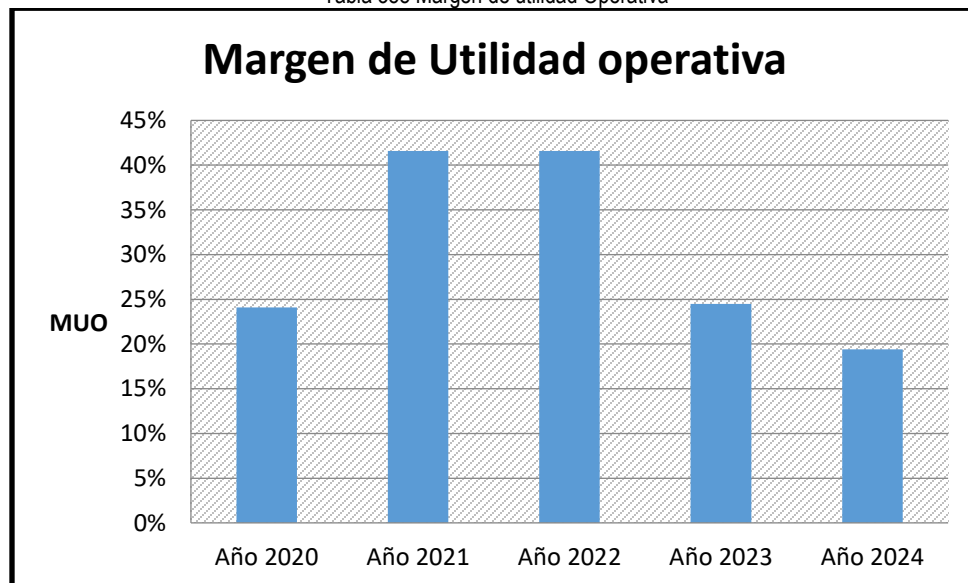


Ilustración 101 Margen de Utilidad Operativa

Se observa que el margen de utilidad del primer año es bajo esto por el nivel de ventas y los costos fijos que son muy elevados, con los años el margen va en aumento por el aumento de las ventas proyectadas. El margen de utilidad es bajo teniendo en cuenta que a la utilidad operativa hay que restarle los impuestos y reserva legal, pero para el nivel de inversión que será necesaria para poder poner en marcha la planta Industrial los resultados son aceptables.

4.8.1.1.2 MARGEN DE UTILIDAD NETA

Es el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo. Muestra el porcentaje de utilidad anual que la empresa obtendrá por cada Unidad Monetaria (\$) que vendió.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Ventas	416397.00	750425.20	750425.20	865667.16	903792.89
Utilidad neta	69941.23	217719.56	212425.75	139270.60	122336.37
Margen de Utilidad Neto	17%	29%	28%	16%	14%

Tabla 389 Margen de Utilidad Neta

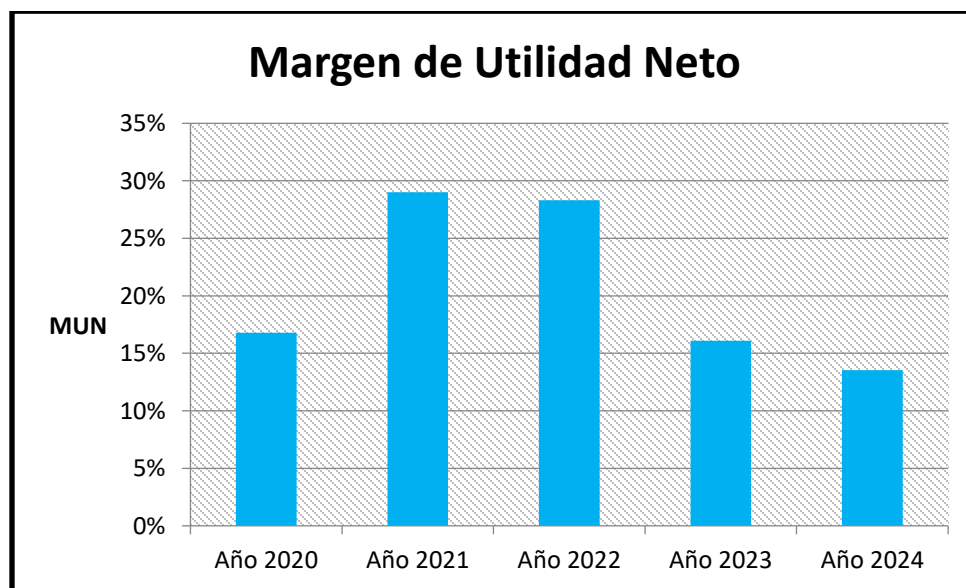


Ilustración 102 Margen de Utilidad Neta

En el año 2020 se puede observar un margen de utilidad neta del 17 %, para este año se inicia las operaciones de la empresa tanto para la línea en base a textiles artesanales e industriales con un nivel bajo de producción y pocas áreas especializadas de apoyo, para el 2021 y 2022 solo se potencia la línea de producción en base a textiles industriales aumentando considerablemente la producción, el costo fijo se incrementa razonablemente y los ingresos aumentan considerablemente, esto gracias a que los productos son aceptados en el mercado, pagando este una cantidad entre los \$20.00 a \$30.00 por prenda aproximadamente; en este periodo se comienza a implementar y fortalecer las áreas de apoyo y a posicionar la marca en el mercado, esto permitirá conseguir márgenes del 29 % y 28 %

No es hasta el 2023 y 2024 que se potencia la línea en base a textiles artesanales, esto es porque hasta este año ya se han desarrollado los subsistemas de apoyo y la empresa está lista para iniciar el posicionamiento de dichos productos a una mayor parte del mercado; La implementación de estos productos sin embargos hacen que los costos fijos aumenten considerablemente y los ingresos que se generarán no compensan dicho incremento, por lo que el margen de utilidad neta cae al 16% y 14% en los últimos años, en pocas palabras la

línea industrial subsidia a la línea artesanal, aunque financieramente esto no es beneficioso, esto se justifica por el gran impacto social que se tiene, manteniendo el patrimonio cultural de Panchimalco, rompiendo un esquema de trabajo a domicilio que violenta los derechos de las mujeres y dando al valor a las técnicas artesanales, entre otros factores que se describen en la evaluación social de este modelo de empresa.

Sin embargo, para solventar esta situación se recomienda que a partir del 2025 ambas líneas de productos mantengan crecimientos constantes, ya la empresa tendrá un volumen de producción grande para impulsar economías de escala, una estrategia de marketing que permita aumentar el valor de las prendas artesanales e iniciar programas de exportaciones hacia otros países, esto permitirá el aumento constante del margen de utilidad neto a lo largo del tiempo.

4.8.1.1.3 RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS

Mide la rentabilidad sobre el activo total. Es decir, el beneficio generado por el activo de la empresa. A mayor ratio, mayores beneficios ha generado el activo total, por tanto un valor más alto significa una situación más próspera para el modelo. Relaciona la utilidad neta obtenida en un período con el total de activos.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Utilidad Neta	69941.23	217719.56	212425.75	139270.60	122336.37
Activos totales	342745.61	560381.03	769851.33	916551.44	1033408.58
Rendimiento sobre los activos	20%	39%	28%	15%	12%

Tabla 390 Rendimiento sobre los activos

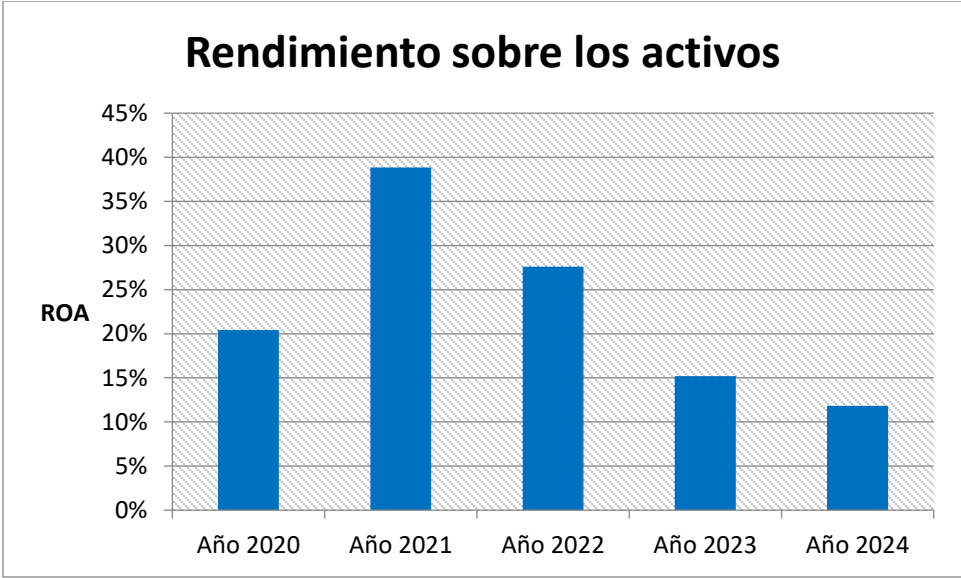


Ilustración 103 Rendimiento sobre los activos

El rendimiento sobre los activos nos muestra que independientemente de cual sea el financiamiento de los activos estos han tenido un buen desempeño por lo que la planta industrial es rentable, se observa que para el año 2020 el ROA es de 20% y para el 2023 es de 39 % los valores no tienen una gran variación pero garantizan

la sostenibilidad económica del modelo y el rendimientos sobre los activos va disminuyendo por que la utilidad se toma en consideración el fondo de contribución en un futuro estará realizando al modelo.

4.8.1.1.4 RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL

Este indicador financiero de rentabilidad permite conocer el rendimiento que genera la empresa por cada dólar invertido en capital de la empresa. Este indicador permite analizar la eficiencia de la compañía en generar ingresos.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Utilidad Neta	69941.23	217719.56	212425.75	139270.60	122336.37
Capital	281982.19	281982.19	289571.89	301993.30	301993.30
Rendimiento sobre el capital	25%	77%	73%	46%	41%

Tabla 391 Rendimiento sobre el capital

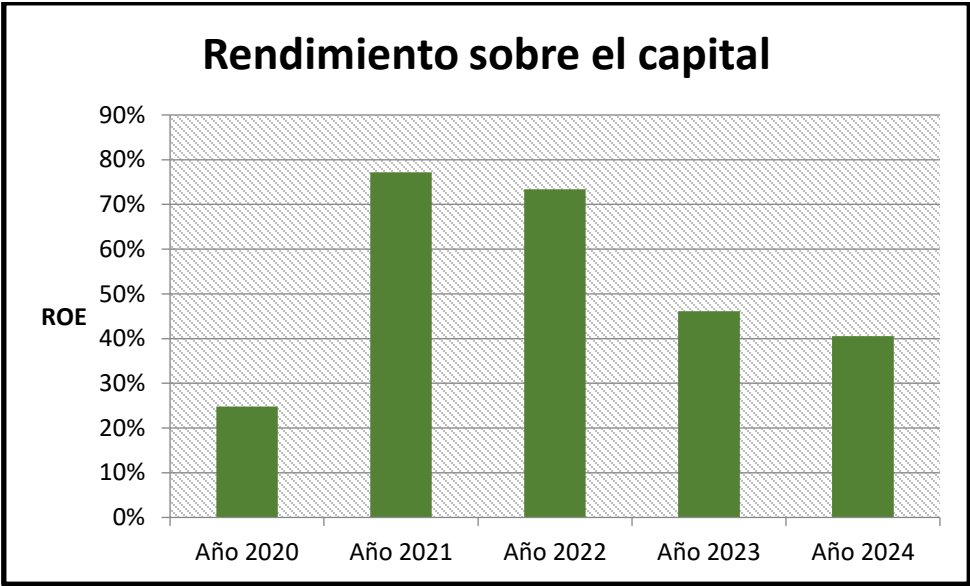


Ilustración 104 Rendimiento sobre el capital

La capacidad de generar beneficios de la planta industrial a partir de la inversión realizada es de 25% para el año 2020, este ratio nos presenta cual es la rentabilidad de la empresa y observando los resultados se concluye que la empresa es rentable y que el ROE aumenta llegando a un 77% para el 2021, el rendimiento sobre el capital no se ve incrementado considerablemente en un futuro

4.8.2 LIQUIDEZ

Estas razones financieras miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo.

4.8.2.1 RAZÓN CIRCULANTE

Es la razón más utilizada para medir la solvencia a corto plazo, e indica el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera que se conviertan en efectivo en un periodo más o menos igual al del vencimiento de las obligaciones.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Activo Circulante	24,999.52	344,275.16	559,141.80	709,000.34	845,046.80
Pasivo Circulante	\$ -	10,723.80	10,723.81	12,645.52	13,239.21
Razón Circulante	N/A	32.10	52.14	56.07	63.83

Tabla 392 Razón Circulante

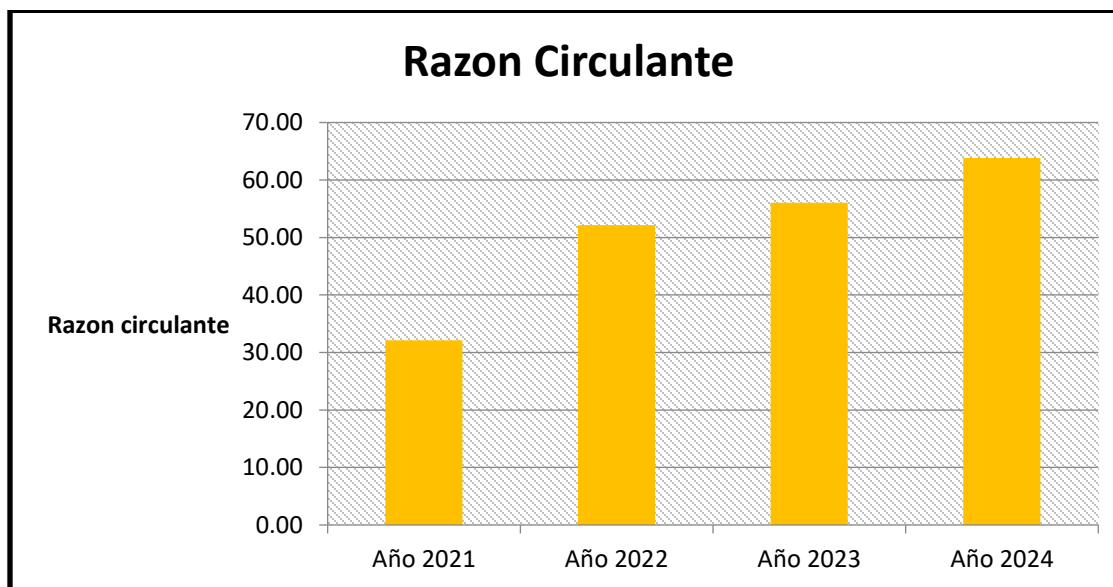


Ilustración 105 Razón Circulante

Para el primer año no aplica este razón financiera porque no hay deudas ya se planifica que no se pidan créditos en este periodo, para los años siguientes se observa que la razón es positiva y con valores grandes debido a la deuda a corto plazo mínima en la que se espera que incurra la empresa. Por lo que este resultado es aceptable.

4.8.3 DE ACTIVIDAD

Evalúan la habilidad con la cual la empresa utiliza los recursos de que dispone.

4.8.3.1 ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

Indica la eficiencia relativa con que una empresa utiliza sus activos totales para generar ventas

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Ventas Netas	416397.00	750425.20	750425.20	865667.16	903792.89
Activos totales promedio	301238.21	451563.32	665116.18	843201.38	974980.01
Rotación de Activos Totales	1.38	1.66	1.13	1.03	0.93

Tabla 393 Rotación de Activos totales.

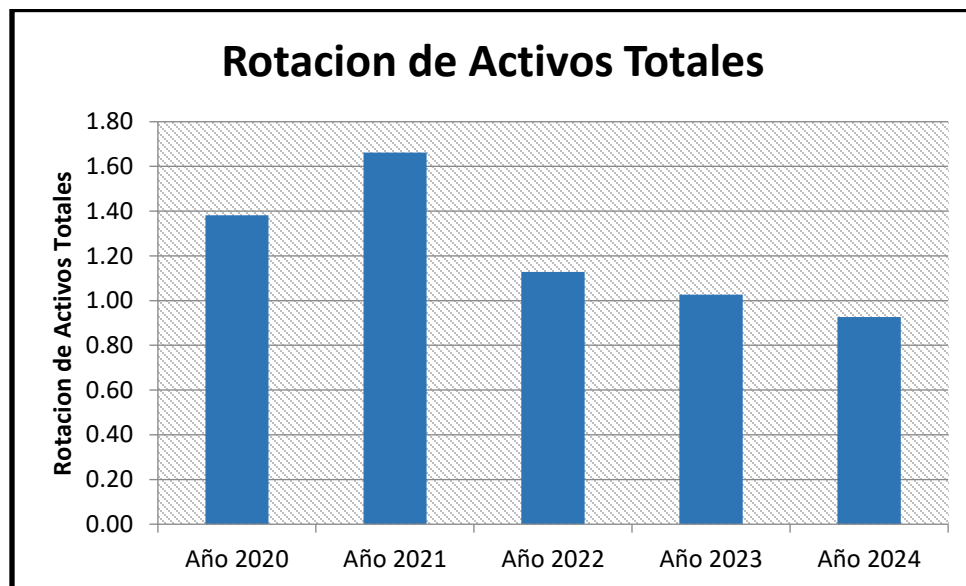


Ilustración 106 Rotación de Activos totales.

Como se observa el modelo de empresa para el año 2020 tendrá una eficiencia de sus activos para generar ventas de 1.38 por lo que es un valor alto, con los años este valor disminuye debido a que se aumenta el activo por el incremento en efectivo y cuentas por cobrar, este resultado es aceptable porque indica que los activos se utilizan de forma eficiente.

4.8.4 ENDEUDAMIENTO

Estos índices muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales.

4.8.4.1 RAZÓN DE DEUDA

Mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Pasivos totales	0	10,723.80	10,723.81	12,645.52	13,239.21
Activos totales	342,745.61	560,381.03	769,851.33	916,551.44	1,033,408.58
Razón de deuda	0.000%	1.914%	1.393%	1.380%	1.281%

Tabla 394 Razón de deuda

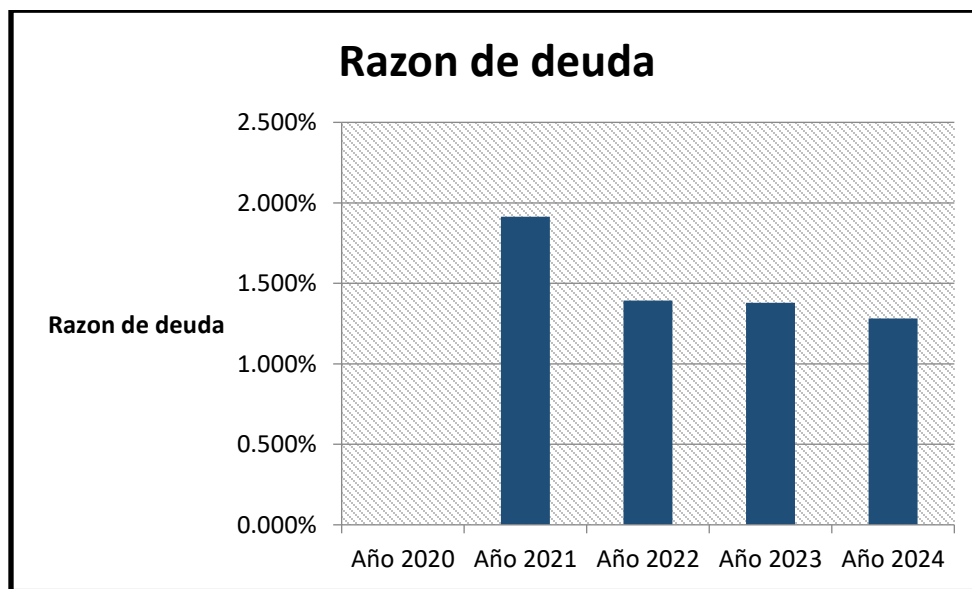


Ilustración 107 Razón de deuda

Para el año 2020 este ratio no aplica debido a que la empresa no realiza compras al crédito ni incurre en otro tipo de deuda para financiar sus actividades, se puede interpretar que para el año 2022 por cada dólar invertido la empresa debe \$0.02 y para el 2023 por cada dólar la empresa debe lo mismo, esto debido a las políticas de crédito que se han considerado, por lo que el resultado de este ratio es aceptable.

4.8.5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Con el objeto de facilitar la toma de decisiones para la aprobación del modelo de empresa, se realiza un análisis de sensibilidad, el cual indicará las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto.

El análisis de sensibilidad es una técnica de análisis de riesgos en la cual las variables fundamentales de cada etapa (de mercado, técnica y económica) son cambiadas y posteriormente se observan los resultados en los indicadores económicos y financieros, se sabe que muchas de las variables que determinan los flujos de efectivo en un proyecto están sujetas a una distribución de probabilidad en lugar de conocerse con certeza.

Para el proyecto en estudio se analizarán tres posibles escenarios, los cuales son:

- Escenario 1: El modelo de empresa solo confecciona productos en base a textiles artesanales.
- Escenario 2: La demanda de las dos líneas de productos disminuye un 10 %
- Escenario 3: Los costos fijos aumentan en 30% respecto a lo previsto.

A continuación, se presentan los análisis financieros y económicos de los escenarios anteriormente mencionados.

4.8.6 ESCENARIO 1 – PRODUCCIÓN DE SOLO PRODUCTOS CON BASE A TEXTILES ARTESANALES

El modelo de empresa confecciona solamente productos en base a textiles artesanales.

Este escenario genera los siguientes cambios según el modelo inicial:

- Reducción de los ingresos debido a las ventas de los productos en base a textiles industriales.
- El costo fijo es reducido debido a los costos que generaban la planilla contratada para confeccionar los productos en base a textiles industriales. Este impacto se estima en un 40%, ya que en este punto la planilla de confección no puede reducirse mucho, ya que siente se necesita personal que confecciona los productos en base a textiles artesanales.
- Al disminuir la escala del proyecto, se estima que las inversiones que se realizarán se reducen en un 40%.

4.8.6.1 PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS

Se presenta a continuación el presupuesto de costos e ingresos que generaría este escenario para el 2020.

COSTO VARIABLE - 2020 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DIEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PANTALON FORMAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
VESTIDO FORMAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CHAQUETA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BLUSA BORDADA	224.46	105.91	107.35	107.39	105.91	106.46	120.09	201.95	105.91	118.54	250.69	608.66	2163.33
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	32.14	14.34	14.74	14.75	14.34	14.49	18.22	25.99	14.34	17.80	39.31	77.56	298.04
MANTA BORDADA	32.78	15.92	16.02	16.03	15.92	15.96	16.98	31.09	15.92	16.86	34.74	93.97	322.16
BOLSO BORDADO	66.89	30.69	31.32	31.34	30.69	30.93	36.88	57.07	30.69	36.20	78.35	179.89	640.94
BLUSA CON PAÑO	74.45	47.38	83.80	44.00	43.40	43.62	51.05	98.42	43.40	44.19	63.30	249.39	886.42
VESTIDO CON PAÑO	80.96	51.52	91.13	47.85	47.19	47.44	55.51	107.03	47.19	48.06	68.84	267.39	960.10
BOLSO CON PAÑO	46.54	29.62	52.38	27.51	27.13	27.27	31.91	61.53	27.13	27.63	39.57	153.71	551.92
BUFANDA DE PAÑO	14.88	9.47	16.75	8.79	8.67	8.72	10.20	19.67	8.67	8.83	12.65	49.14	176.43
BLUSA TEÑIDA	108.66	69.14	122.30	64.22	63.33	63.66	74.50	143.64	63.33	64.50	92.39	362.94	1292.61
VESTIDO TEÑIDO	35.80	22.78	40.30	21.16	20.87	20.98	24.55	47.33	20.87	21.25	30.44	118.25	424.60
BOLSO TEÑIDO	35.65	22.69	40.13	21.07	20.78	20.89	24.45	47.13	20.78	21.16	30.31	117.74	422.78
BUFANDA TEÑIDA	45.20	28.52	53.60	27.46	27.27	27.34	29.66	63.66	27.27	27.52	33.50	159.09	550.09
TOTAL VARIABLE	798.41	447.98	669.80	431.57	425.50	427.75	494.01	904.51	425.50	452.54	774.10	2437.73	8689.42
COSTO FLUJO	10668.32	10668.32	10668.32	10668.32	10668.32	10668.32	10668.32	10668.32	10668.32	10668.32	10668.32	10668.32	128019.89
COSTO TOTAL	11466.74	11116.30	11338.12	11099.90	11093.83	11096.08	11162.34	11572.84	11093.83	11120.87	11442.42	13106.06	136709.31

Tabla 395 Presupuesto de Costos e ingresos

INGRESOS - 2020 (\$)													
TIPO DE PREDNA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	TOTAL
BLUSA FORMAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PANTALON FORMAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
VESTIDO FORMAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CHAQUETA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BLUSA BORDADA	600.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	600.00	300.00	300.00	600.00	1800.00	6000.00
VESTIDO DE NIÑA BORDADO	100.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	100.00	50.00	50.00	100.00	300.00	1000.00
MANTA BORDADA	90.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	90.00	45.00	45.00	90.00	270.00	900.00
BOLSO BORDADO	120.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	120.00	60.00	60.00	120.00	360.00	1200.00
BLUSA CON PAÑO	192.00	120.00	240.00	120.00	120.00	120.00	120.00	288.00	120.00	120.00	120.00	720.00	2400.00
VESTIDO CON PAÑO	144.00	90.00	180.00	90.00	90.00	90.00	90.00	216.00	90.00	90.00	90.00	540.00	1800.00
BOLSO CON PAÑO	120.00	75.00	150.00	75.00	75.00	75.00	75.00	180.00	75.00	75.00	75.00	450.00	1500.00
BUFANDA DE PAÑO	80.00	50.00	100.00	50.00	50.00	50.00	50.00	120.00	50.00	50.00	50.00	300.00	1000.00
BLUSA TEÑIDA	400.00	250.00	500.00	250.00	250.00	250.00	250.00	600.00	250.00	250.00	250.00	1500.00	5000.00
VESTIDO TEÑIDO	120.00	75.00	150.00	75.00	75.00	75.00	75.00	180.00	75.00	75.00	75.00	450.00	1500.00
BOLSO TEÑIDO	144.00	90.00	180.00	90.00	90.00	90.00	90.00	216.00	90.00	90.00	90.00	540.00	1800.00
BUFANDA TEÑIDO	240.00	150.00	300.00	150.00	150.00	150.00	150.00	360.00	150.00	150.00	150.00	900.00	3000.00
TOTAL	2350.00	1355.00	2255.00	1355.00	1355.00	1355.00	1355.00	3070.00	1355.00	1355.00	1810.00	8130.00	27100.00

Al analizar los presupuestos, se ve claramente como el nivel de ingresos no es suficiente para cubrir los costos fijos, por lo que, para poder lograr una estabilidad económica sería necesario, reducir costos de planilla, diseñar una construcción de obra civil con menos capacidad, eliminar los costos por guardería y seguridad (Incrementa el riesgo de hurto) entre otros, lo cual va en contra de los objetivos de este modelo de empresa, por lo que se confirma la necesidad de utilizar una actividad económica diferente que brinde el soporte financiero necesario.

4.8.7 ESCENARIO 2 – CUMPLIMIENTO DE METAS DE VENTAS DEL 90%

Si la demanda de las dos líneas de productos disminuye un 10 %, esto provocaría incumplir con las metas de ventas, generando el siguiente impacto en las finanzas del modelo de empresa:

4.8.7.1 ESTADOS FINANCIEROS

Se presentan la situación financiera del modelo de empresa según el escenario planteado:

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO					
ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS					
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America					
	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
INGRESO POR VENTAS (90%)	\$ 374,757.30	\$ 675,382.68	\$ 675,382.68	\$ 779,100.44	\$ 813,413.60
(-) Costo Variable	\$ 87,701.97	\$ 157,620.46	\$ 157,620.46	\$ 187,004.44	\$ 195,293.40
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 287,055.33	\$ 517,762.22	\$ 517,762.22	\$ 592,096.00	\$ 618,120.20
(-) costo fijos	\$ 213,366.48	\$ 280,662.00	\$ 280,662.00	\$ 466,570.20	\$ 533,106.84
(-) Gasto por inversion en maquinaria y otros	\$ 6,054.39	\$ -	\$ 7,589.70	\$ 12,421.41	\$ -
(-) Gasto por capacitación	\$ 9,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 58,634.46	\$ 237,100.22	\$ 229,510.52	\$ 113,104.39	\$ 85,013.36
(-) Reserva Legal (7%)	\$ 4,104.41	\$ 16,597.02	\$ 16,065.74	\$ 7,917.31	\$ 5,950.94
UTILIDAD ANTES DE ISR	\$ 54,530.05	\$ 220,503.20	\$ 213,444.79	\$ 105,187.09	\$ 79,062.43
(-) Impuesto sobre la Renta (25%)	\$ 13,632.51	\$ 55,125.80	\$ 53,361.20	\$ 26,296.77	\$ 19,765.61
UTILIDAD NETA	\$ 40,897.54	\$ 165,377.40	\$ 160,083.59	\$ 78,890.31	\$ 59,296.82
(-) Reserva de educacion (25%)	\$ -	\$ 41,344.35	\$ 40,020.90	\$ 19,722.58	\$ 14,824.20
(-) Pago de dividendos (15%)	\$ -	\$ 24,806.61	\$ 24,012.54	\$ 11,833.55	\$ 8,894.52
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 40,897.54	\$ 99,226.44	\$ 96,050.15	\$ 47,334.19	\$ 35,578.09

Tabla 396 Estado de resultado proyectados

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO					
ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADOS					
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America					
	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
INGRESO POR VENTAS	\$ 416,397.00	\$ 718,778.93	\$ 750,425.20	\$ 860,206.41	\$ 902,156.44
Ingresos por ventas al Contado	\$ 416,397.00	\$ 525,297.64	\$ 525,297.64	\$ 605,967.01	\$ 632,655.02
Ingresos por ventas al Credito		\$ 193,481.29	\$ 225,127.56	\$ 254,239.40	\$ 269,501.42
EGRESOS POR COSTOS VARIABLES	\$ 87,701.97	\$ 146,896.65	\$ 157,620.46	\$ 185,082.73	\$ 194,699.71
Gastos por compras al contado	\$ 87,701.97	\$ 78,810.23	\$ 78,810.23	\$ 93,502.22	\$ 97,646.70
Gastos por compras al credito		\$ 68,086.42	\$ 78,810.23	\$ 91,580.51	\$ 97,053.01
EFFECTIVO ANTES DE COSTO FIJO	\$ 328,695.03	\$ 571,882.28	\$ 592,804.74	\$ 675,123.69	\$ 707,456.72
EGRESOS POR COSTOS FIJOS	\$ 228,420.87	\$ 280,662.00	\$ 280,662.00	\$ 466,570.20	\$ 533,106.79
Gastos por Remuneraciones	\$ 157,365.32	\$ 215,883.60	\$ 215,883.60	\$ 386,772.88	\$ 442,836.58
Honorarios	\$ 5,040.00	\$ 5,040.00	\$ 5,040.00	\$ -	\$ -
Luz	\$ 4,701.19	\$ 5,068.98	\$ 5,068.98	\$ 5,503.40	\$ 6,279.34
Agua	\$ 945.00	\$ 1,512.00	\$ 1,512.00	\$ 2,309.58	\$ 2,664.02
Insumos administrativos	\$ 4,326.21	\$ 6,844.38	\$ 6,844.38	\$ 8,146.50	\$ 8,146.53
Otros	\$ 29,295.00	\$ 33,327.00	\$ 33,327.00	\$ 48,258.00	\$ 53,991.00
Gastos por Depreciaciones	\$ 8,278.80	\$ 9,571.08	\$ 9,571.08	\$ 12,164.88	\$ 15,774.36
Gasto por Amortizaciones	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96
GASTOS POR INVERSION EN MAQUINARIA	\$ 6,054.39	\$ -	\$ 7,589.70	\$ 12,421.41	\$ -
GASTOS DE CAPACITACION	\$ 9,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EFFECTIVO ANTES DE RESERVA LEGAL	\$ 100,274.16	\$ 291,220.28	\$ 304,553.04	\$ 196,132.08	\$ 174,349.93
Reserva legal (7%)	\$ 4,104.41	\$ 16,597.02	\$ 16,065.74	\$ 7,917.31	\$ 5,950.94
EFFECTIVO ANTES DE ISR	\$ 96,169.75	\$ 274,623.27	\$ 288,487.31	\$ 188,214.77	\$ 168,399.00
Gasto por impuesto a la Renta	\$ 13,632.51	\$ 55,125.80	\$ 53,361.20	\$ 26,296.77	\$ 19,765.61
EFFECTIVO DEL PERIODO	\$ 82,537.24	\$ 219,497.46	\$ 235,126.11	\$ 161,918.00	\$ 148,633.39
(-) Reserva de educacion (25%)	\$ -	\$ 41,344.35	\$ 40,020.90	\$ 19,722.58	\$ 14,824.20
(-) Pago de dividendos (15%)	\$ -	\$ 24,806.61	\$ 24,012.54	\$ 11,833.55	\$ 8,894.52
EFFECTIVO DEL PERIODO	\$ 82,537.24	\$ 153,346.50	\$ 171,092.67	\$ 130,361.87	\$ 124,914.67
(+) Depreciaciones	\$ 8,278.80	\$ 9,571.08	\$ 9,571.08	\$ 12,164.88	\$ 15,774.36
(+) Amortizaciones	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 94,231.00	\$ 166,332.54	\$ 184,078.71	\$ 145,941.71	\$ 144,103.99
Saldo inicial	\$ 24,999.52	\$ 119,230.52	\$ 285,563.06	\$ 469,641.78	\$ 615,583.49
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$ 119,230.52	\$ 285,563.06	\$ 469,641.78	\$ 615,583.49	\$ 759,687.47

Tabla 397 Estado de Flujos proyectados

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020				
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica				
ACTIVOS			PASIVOS	
ACTIVOS CIRCULANTE		\$ 84,610.01	PASIVO CORRIENTES	\$ -
Efectivo	\$ 77,590.82		Cuentas por Pagar	\$ -
Banco	\$ 7,019.19			
Cuentas por Cobrar	\$ -			
ACTIVO FIJO		\$ 229,091.91	PASIVO FIJO	\$ -
Terreno	\$ 113,830.00			
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00			
Edificaciones	\$ 92,523.86			
Maquinaria y Equipo	\$ 18,228.80			
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 4,024.13			
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,523.88		PATRIMONIO	\$ 313,701.92
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,155.00		Capital social	\$ 281,982.19
(-) Depreciación Acumulada	\$ (8,278.80)		Reserva Legal	\$ 7,019.19
(-) Amortizacion de Terreno	\$ (3,414.96)		Utilidad Acumulada	\$ 24,700.54
			Utilidad del periodo	\$ 40,897.54
TOTAL ACTIVOS		\$ 313,701.92	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 313,701.92

Tabla 398 Estado de situacion financiera finales de 2020

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021				
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica				
ACTIVOS			PASIVOS	
ACTIVOS CIRCULANTE		\$ 265,487.66	PASIVO CORRIENTES	\$ 10,723.80
Efectivo	\$ 172,045.47		Cuentas por Pagar	\$ 10,723.80
Banco	\$ 23,616.21			
Fondo de educacion	\$ 41,344.35			
Cuentas por Cobrar	\$ 28,481.63			
ACTIVO FIJO		\$ 216,105.87	PASIVO FIJO	\$ -
Terreno	\$ 113,830.00			
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00			
Edificaciones	\$ 92,523.86			
Maquinaria y Equipo	\$ 18,228.80		PATRIMONIO	\$ 470,869.72
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 4,024.13		Capital social	\$ 281,982.19
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,523.88		Reserva Legal	\$ 23,616.21
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,155.00		Utilidad Acumulada	\$ 165,271.33
(-) Depreciación Acumulada	\$ (17,849.88)		Utilidad del periodo	\$ 99,226.44
(-) Amortizacion de Terreno	\$ (6,829.92)		Reserva de educacion	\$ 41,344.35
			(-) Pago de dividendos	\$ 24,806.61
TOTAL ACTIVOS		\$ 481,593.53	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 481,593.53

Tabla 399 Estado de situacion financiera finales 2021

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024					
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica					
ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVOS CIRCULANTE		\$ 599,222.36	PASIVO CORRIENTES		\$ 13,239.21
Efectivo	\$ 394,891.07		Cuentas por Pagar	\$ 13,239.21	
Banco	\$ 53,550.18				
Fondo de educacion	\$ 115,912.03				
Cuentas por Cobrar	\$ 34,869.07				
ACTIVO FIJO		\$ 188,361.78	PASIVO FIJO		\$ -
Terreno	\$ 113,830.00				
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00				
Edificaciones	\$ 92,523.86				
Maquinaria y Equipo	\$ 30,229.18		PATRIMONIO		\$ 774,344.93
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 9,464.97		Capital social	\$ 301,993.30	
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,996.12		Reserva Legal	\$ 53,550.18	
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,329.40		Utilidad Acumulada	\$ 418,801.44	
Equipo para sala de reuniones	\$ 1,923.25		Utilidad del periodo	\$ 35,578.09	
(-) Depreciación Acumulada	\$ (55,360.20)		Reserva de educacion	\$ 14,824.20	
(-) Amortizacion de Terreno	\$ (17,074.80)		(-) Pago de dividendos	\$ 8,894.52	
TOTAL ACTIVOS		\$ 787,584.14	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 787,584.14

Tabla 400 Estado de situacion financiera finales 2024

Según el resultado financiero, a pesar de no lograr cumplir con el 100% de las ventas proyectas, el modelo de empresa continúa dando utilidades en todos los años, algunos indicadores financieros de este escenario son:

MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA

Es el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo, antes del impacto financiero extraordinarios e impuestos. Mide la relación de las ventas menos el costo de las ventas con las ventas. Indica la cantidad de utilidad que se obtiene de las ventas después de descontar el coste de los bienes vendidos. Es deseable un margen de utilidad de nivel alto, pues significa que la empresa tiene un coste bajo de los bienes vendidos.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Ventas \$	374757.30	675382.68	675382.68	779100.44	813413.60
Costo de lo vendido \$	316122.84	438282.46	445872.16	665996.05	728400.24
Margen de Utilidad operativa	16%	35%	34%	15%	10%

Tabla 401 Margen de utilidad Operativa

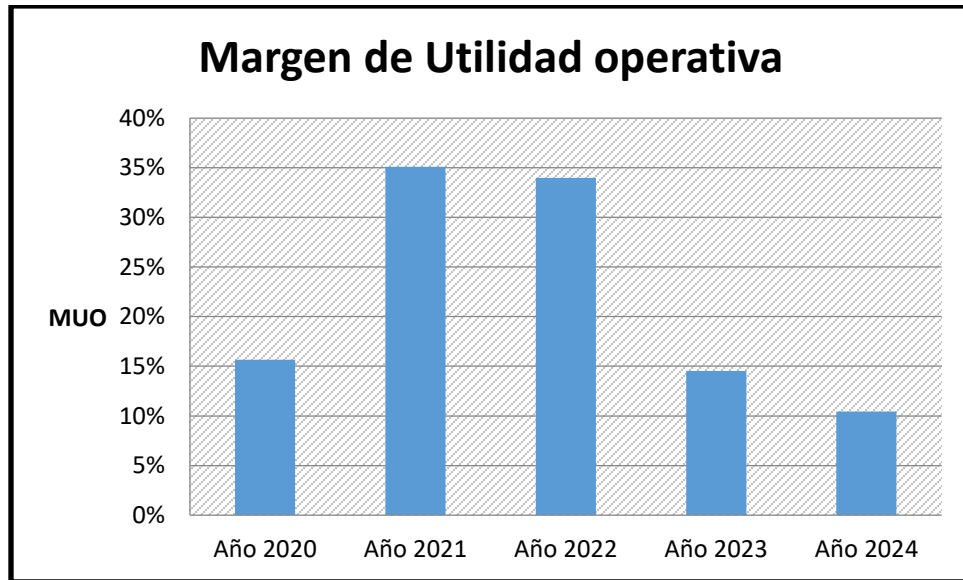


Ilustración 108 Margen de Utilidad Operativa

Se observa que el margen de utilidad del primer año es bajo esto por el nivel de ventas y los costos fijos que son muy elevados, con los años el margen va en aumento por el aumento de las ventas proyectadas, pero la disminución global de las ventas un 10% no genera que este margen caiga de un porcentaje aceptable.

MARGEN DE UTILIDAD NETA

Es el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo. Muestra el porcentaje de utilidad anual que la empresa obtendrá por cada Unidad Monetaria (\$) que vendió.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Ventas	374757.30	675382.68	675382.68	779100.44	813413.60
Utilidad neta	40897.54	165377.40	160083.59	78890.31	59296.82
Margen de Utilidad Neto	11%	24%	24%	10%	7%

Tabla 402 Margen de Utilidad Neta

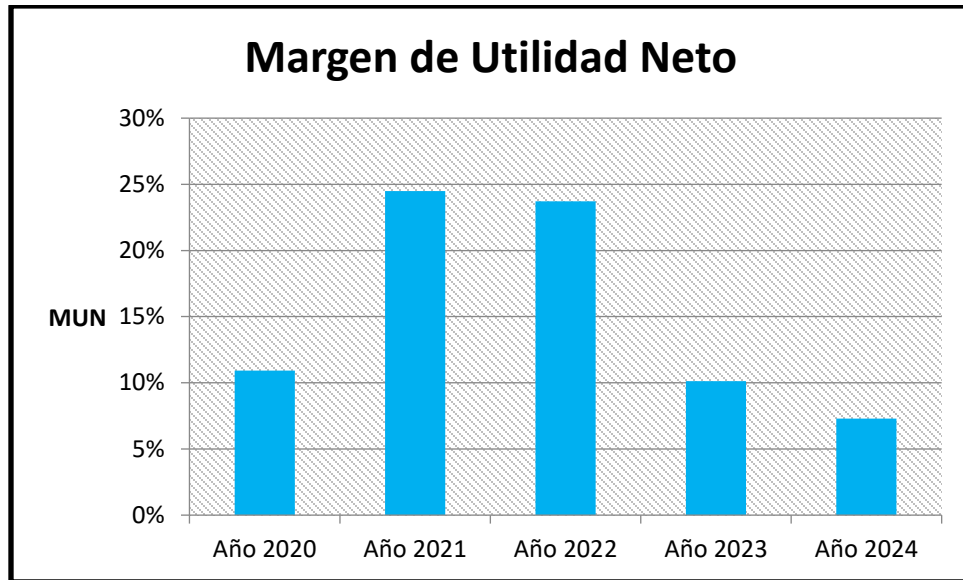


Ilustración 109 Margen de Utilidad Neta

Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, está produciendo una adecuada retribución. Como se observa en la tabla de resultados y en el gráfico el margen de utilidad para el primer año es bajo, por cada unidad monetaria que se invierta el porcentaje de utilidad es de un 11%, esto es debido a los altos costos fijos en que se incurren para poder operar la planta. Sin embargo se puede observar que el modelo es rentable y la utilidad neta llegando hasta un 24% para el año 2021, por lo que se espera que el negocio pueda continuar su actividad con éxito, incluso a pesar de la reducción de ventas.

RAZÓN CIRCULANTE

Es la razón más utilizada para medir la solvencia a corto plazo, e indica el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera que se conviertan en efectivo en un periodo más o menos igual al del vencimiento de las obligaciones.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Activo Circulante	84610.01	265487.66	433775.13	526796.84	599222.36
Pasivo Circulante	0.00	10723.80	10723.81	12645.52	13239.21
Razón Circulante	N/A	24.76	40.45	41.66	45.26

Tabla 403 Razón Circulante

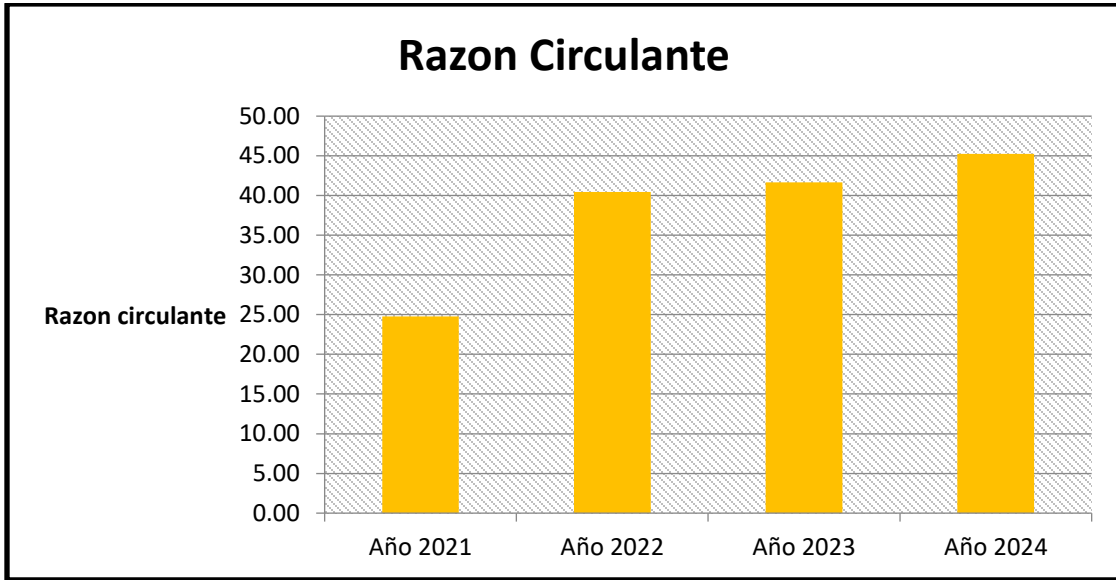


Ilustración 110 Razón Circulante

Para el primer año no aplica este razón financiera porque no hay deudas ya se planifica que no se pidan créditos en este periodo, para los años siguientes se observa que la razón es positiva y con valores grandes debido a la deuda a corto plazo mínima en la que se espera que incurra la empresa. Por lo que este resultado es aceptable.

4.8.8 ESCENARIO 3 – AUMENTO DEL COSTO FIJO EN UN 30%

En caso se tengan imprevistos u factores que impacten en el costeo del modelo de empresa y que no se hayan tomado en cuenta en esta evaluación financieras, se determina un escenario donde el costeo fijo aumenta en un 30%.

4.8.8.1 ESTADOS FINANCIEROS

Se presentan la situación financiera del modelo de empresa según el escenario planteado:

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO					
ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS					
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America					
	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
INGRESO POR VENTAS	\$ 416,397.00	\$ 750,425.20	\$ 750,425.20	\$ 865,667.16	\$ 903,792.89
(-) Costo Variable	\$ 87,701.97	\$ 157,620.46	\$ 157,620.46	\$ 187,004.44	\$ 195,293.40
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 328,695.03	\$ 592,804.74	\$ 592,804.74	\$ 678,662.72	\$ 708,499.49
(-) costo fijos	\$ 277,376.42	\$ 364,860.60	\$ 364,860.60	\$ 606,541.26	\$ 693,038.89
(-) Gasto por inversion en maquinaria y otros	\$ 6,054.39	\$ -	\$ 7,589.70	\$ 12,421.41	\$ -
(-) Gasto por capacitación	\$ 9,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 36,264.22	\$ 227,944.14	\$ 220,354.44	\$ 59,700.05	\$ 15,460.60
(-) Reserva Legal (7%)	\$ 2,538.50	\$ 15,956.09	\$ 15,424.81	\$ 4,179.00	\$ 1,082.24
UTILIDAD ANTES DE ISR	\$ 33,725.72	\$ 211,988.05	\$ 204,929.63	\$ 55,521.05	\$ 14,378.36
(-) Impuesto sobre la Renta (25%)	\$ 8,431.43	\$ 52,997.01	\$ 51,232.41	\$ 13,880.26	\$ 3,594.59
UTILIDAD NETA	\$ 25,294.29	\$ 158,991.04	\$ 153,697.22	\$ 41,640.79	\$ 10,783.77
(-) Reserva de educacion (25%)	\$ -	\$ 39,747.76	\$ 38,424.31	\$ 10,410.20	\$ 2,695.94
(-) Pago de dividendos (15%)	\$ -	\$ 23,848.66	\$ 23,054.58	\$ 6,246.12	\$ 1,617.57
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 25,294.29	\$ 95,394.62	\$ 92,218.33	\$ 24,984.47	\$ 6,470.26

Tabla 404 Estado de resultados proyectados

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO					
ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADOS					
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America					
	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
INGRESO POR VENTAS	\$ 416,397.00	\$ 718,778.93	\$ 750,425.20	\$ 860,206.41	\$ 902,156.44
Ingresos por ventas al Contado	\$ 416,397.00	\$ 525,297.64	\$ 525,297.64	\$ 605,967.01	\$ 632,655.02
Ingresos por ventas al Credito		\$ 193,481.29	\$ 225,127.56	\$ 254,239.40	\$ 269,501.42
EGRESOS POR COSTOS VARIABLES	\$ 87,701.97	\$ 146,896.65	\$ 157,620.46	\$ 185,082.73	\$ 194,699.71
Gastos por compras al contado	\$ 87,701.97	\$ 78,810.23	\$ 78,810.23	\$ 93,502.22	\$ 97,646.70
Gastos por compras al credito		\$ 68,086.42	\$ 78,810.23	\$ 91,580.51	\$ 97,053.01
EFFECTIVO ANTES DE COSTO FIJO	\$ 328,695.03	\$ 571,882.28	\$ 592,804.74	\$ 675,123.69	\$ 707,456.72
EGRESOS POR COSTOS FIJOS	\$ 228,420.87	\$ 280,662.00	\$ 280,662.00	\$ 466,570.20	\$ 533,106.79
Gastos por Remuneraciones	\$ 157,365.32	\$ 215,883.60	\$ 215,883.60	\$ 386,772.88	\$ 442,836.58
Honorarios	\$ 5,040.00	\$ 5,040.00	\$ 5,040.00	\$ -	\$ -
Luz	\$ 4,701.19	\$ 5,068.98	\$ 5,068.98	\$ 5,503.40	\$ 6,279.34
Agua	\$ 945.00	\$ 1,512.00	\$ 1,512.00	\$ 2,309.58	\$ 2,664.02
Insumos administrativos	\$ 4,326.21	\$ 6,844.38	\$ 6,844.38	\$ 8,146.50	\$ 8,146.53
Otros	\$ 29,295.00	\$ 33,327.00	\$ 33,327.00	\$ 48,258.00	\$ 53,991.00
Gastos por Depreciaciones	\$ 8,278.80	\$ 9,571.08	\$ 9,571.08	\$ 12,164.88	\$ 15,774.36
Gasto por Amortizaciones	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96
GASTOS POR INVERSION EN MAQUINARIA	\$ 6,054.39	\$ -	\$ 7,589.70	\$ 12,421.41	\$ -
GASTOS DE CAPACITACION	\$ 9,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EFFECTIVO ANTES DE RESERVA LEGAL	\$ 100,274.16	\$ 291,220.28	\$ 304,553.04	\$ 196,132.08	\$ 174,349.93
Reserva legal (7%)	\$ 2,538.50	\$ 15,956.09	\$ 15,424.81	\$ 4,179.00	\$ 1,082.24
EFFECTIVO ANTES DE ISR	\$ 97,735.67	\$ 275,264.19	\$ 289,128.23	\$ 191,953.07	\$ 173,267.69
Gasto por impuesto a la Renta	\$ 8,431.43	\$ 52,997.01	\$ 51,232.41	\$ 13,880.26	\$ 3,594.59
EFFECTIVO DEL PERIODO	\$ 89,304.24	\$ 222,267.18	\$ 237,895.82	\$ 178,072.81	\$ 169,673.10
(-) Reserva de educacion (25%)	\$ -	\$ 39,747.76	\$ 38,424.31	\$ 10,410.20	\$ 2,695.94
(-) Pago de dividendos (15%)	\$ -	\$ 23,848.66	\$ 23,054.58	\$ 6,246.12	\$ 1,617.57
EFFECTIVO DEL PERIODO	\$ 89,304.24	\$ 158,670.76	\$ 176,416.93	\$ 161,416.50	\$ 165,359.60
(+) Depreciaciones	\$ 8,278.80	\$ 9,571.08	\$ 9,571.08	\$ 12,164.88	\$ 15,774.36
(+) Amortizaciones	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96	\$ 3,414.96
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 100,998.00	\$ 171,656.80	\$ 189,402.97	\$ 176,996.34	\$ 184,548.92
Saldo inicial	\$ 24,999.52	\$ 125,997.52	\$ 297,654.32	\$ 487,057.30	\$ 664,053.63
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$ 125,997.52	\$ 297,654.32	\$ 487,057.30	\$ 664,053.63	\$ 848,602.55

Tabla 405 Estado de flujos proyectados

MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024					
Expresado en Dolares de los Estados Unidos de Norteamerica					
ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVOS CIRCULANTE		\$ 489,975.25	PASIVO CORRIENTES		\$ 13,239.21
Efectivo	\$ 316,292.24		Cuentas por Pagar	\$ 13,239.21	
Banco	\$ 43,661.34				
Fondo de educacion	\$ 91,278.20				
Cuentas por Cobrar	\$ 38,743.47				
ACTIVO FIJO		\$ 188,361.78	PASIVO FIJO		\$ -
Terreno	\$ 113,830.00				
Mitigacion de Terreno	\$ 7,500.00				
Edificaciones	\$ 92,523.86				
Maquinaria y Equipo	\$ 30,229.18		PATRIMONIO		\$ 665,097.82
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 9,464.97		Capital social	\$ 301,993.30	
Equipo de Manejo de Materiales.	\$ 1,996.12		Reserva Legal	\$ 43,661.34	
Equipo de Seguridad y Ocupacional	\$ 3,329.40		Utilidad Acumulada	\$ 319,443.18	
Equipo para sala de reuniones	\$ 1,923.25		Utilidad del periodo	\$ 6,470.26	
(-) Amortizacion de Terreno	\$ (55,360.20)		Reserva de educacion	\$ 2,695.94	
(-) Depreciación Acumulada	\$ (17,074.80)		(-) Pago de dividendos	\$ 1,617.57	
TOTAL ACTIVOS		\$ 678,337.03	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 678,337.03

Tabla 408 Estado de situacion financiera finales 2024

Según el resultado financiero, a pesar de que el costo fijo proyectado se sobrepase en un 30%, el modelo de empresa sigue teniendo la capacidad de cubrir dichos costos y seguir dando utilidades en todos los años, sin embargo, la rentabilidad de la empresa se ve impactada significativamente, algunos indicadores financieros de este escenario son:

MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA

Es el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo, antes del impacto financiero extraordinarios e impuestos. Mide la relación de las ventas menos el costo de las ventas con las ventas. Indica la cantidad de utilidad que se obtiene de las ventas después de descontar el coste de los bienes vendidos. Es deseable un margen de utilidad de nivel alto, pues significa que la empresa tiene un coste bajo de los bienes vendidos.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Ventas \$	416397.00	750425.20	750425.20	865667.16	903792.89
Costo de lo vendido \$	25294.29	95394.62	92218.33	24984.47	6470.26
Margen de Utilidad operativa	6%	13%	12%	3%	1%

Tabla 409 Margen de utilidad Operativa

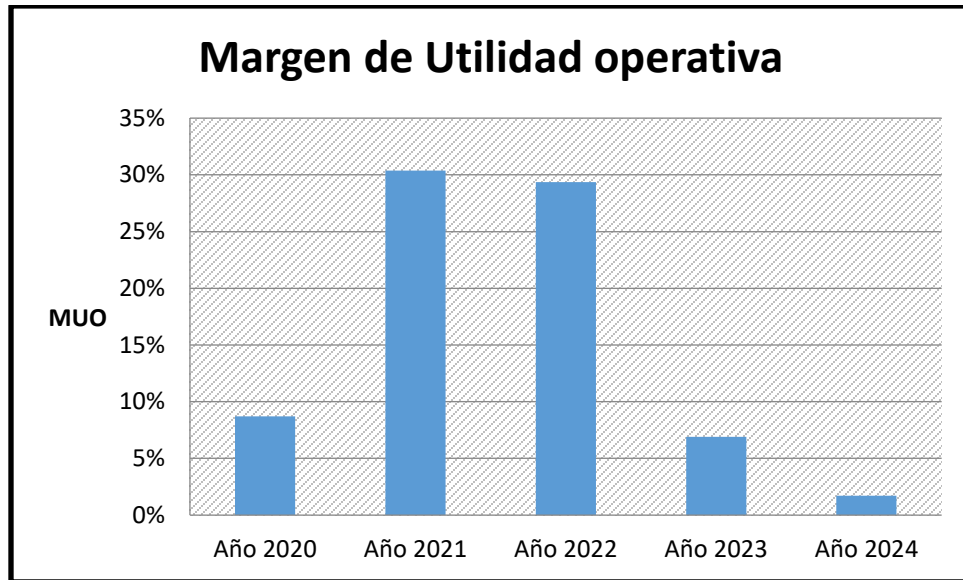


Ilustración 111 Margen de Utilidad Operativa

Se observa que el margen de utilidad del primer año es bajo esto por el nivel de ventas y los costos fijos que son muy elevados, con los años el margen va en aumento por el aumento de las ventas proyectadas. El margen de utilidad es bajo teniendo en cuenta que a la utilidad operativa hay que restarle los impuestos y reserva legal, pero para el nivel de inversión que será necesaria para poder poner en marcha la planta Industrial los resultados son aceptables.

MARGEN DE UTILIDAD NETA

Es el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo. Muestra el porcentaje de utilidad anual que la empresa obtendrá por cada Unidad Monetaria (\$) que vendió.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Ventas	25294.29	95394.62	92218.33	24984.47	6470.26
Utilidad neta	298098.67	459920.96	613578.11	667494.91	678337.04
Margen de Utilidad Neto	8%	21%	15%	4%	1%

Tabla 410 Margen de Utilidad Neta

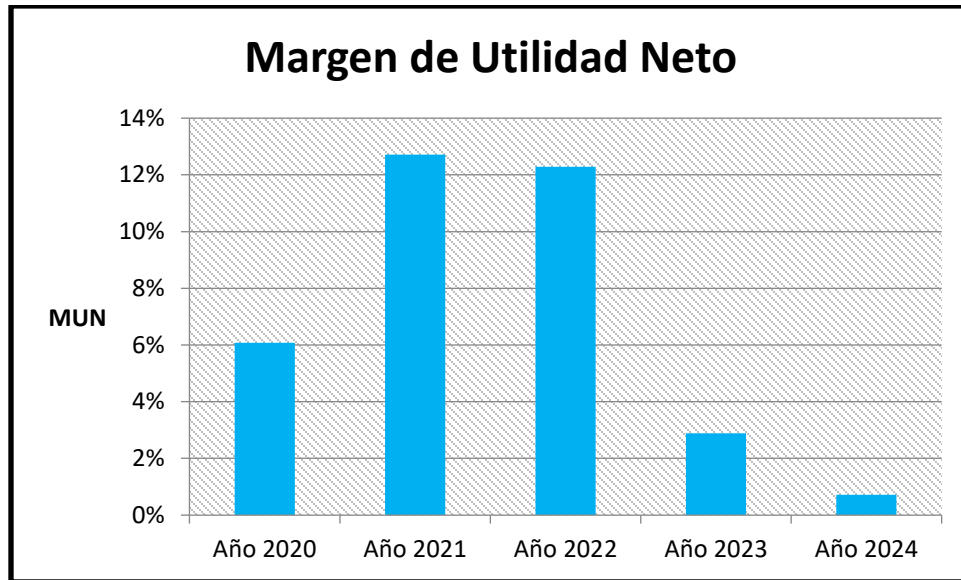


Ilustración 112 Margen de Utilidad Neta

Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, está produciendo una adecuada retribución. Como se observa en la tabla de resultados y en el gráfico el margen de utilidad para el primer año es bajo, por cada unidad monetaria que se invierta el porcentaje de utilidad es de un 6%, esto es debido a los altos costos fijos en que se incurren para poder operar la planta. Sin embargo se puede observar que el negocio es lucrativo y que con cada año se aumenta el margen de utilidad neta llegando hasta un 24% para el año 2023, por lo que se espera que el modelo pueda continuar con éxito, sin embargo los altos costos pueden generar que durante el año 2024 genere un ratio muy crítico según el modelo y que se tendrían que realizar ajustes para que el modelo no llegue a este nivel financiero.

RAZÓN CIRCULANTE

Es la razón más utilizada para medir la solvencia a corto plazo, e indica el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera que se conviertan en efectivo en un periodo más o menos igual al del vencimiento de las obligaciones.

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Activo Circulante	24999.52	243815.09	402868.58	459943.81	489975.26
Pasivo Circulante	0.00	10723.80	10723.81	12645.52	13239.21
Razón Circulante	N/A	22.74	37.57	36.37	37.01

Tabla 411 Razón Circulante

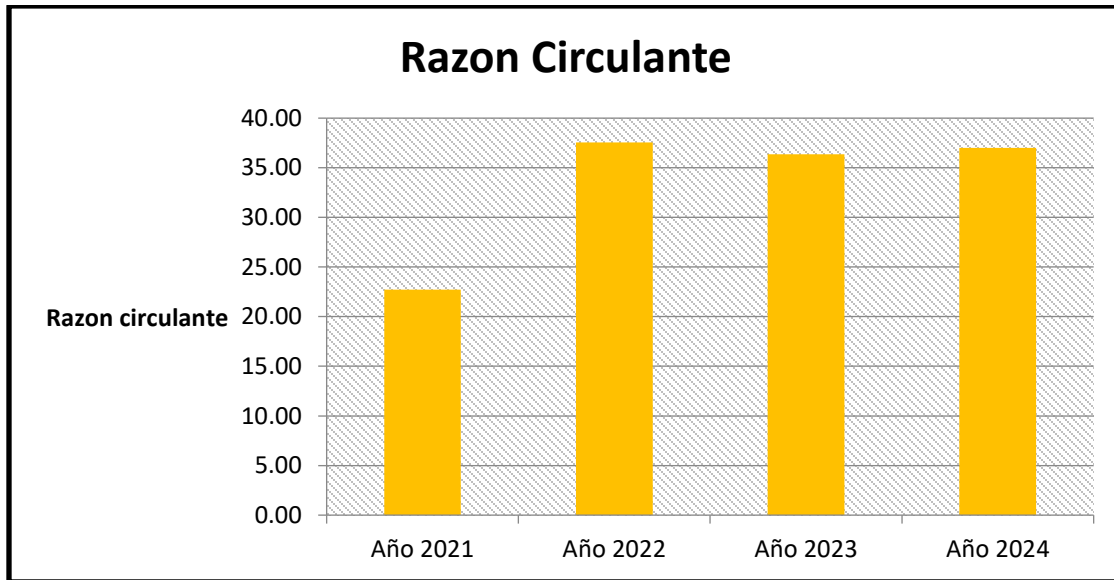


Ilustración 113 Razón Circulante

Para el primer año no aplica este razón financiera porque no hay deudas ya se planifica que no se pidan créditos en este periodo, para los años siguientes se observa que la razón es positiva y con valores grandes debido a la deuda a corto plazo mínima en la que se espera que incurra la empresa. Por lo que este resultado es aceptable y en todo caso la razón circulante se mantiene estable a partir de 2022

4.9 VALORACION SOCIOECONOMICA DEL MODELO

La evaluación social-económica define la situación del país, estado, o ciudad contra la ejecución del proyecto a analizar. De esta manera la determinación de costos y beneficios deben traducirse en el bien comunitario consumado, en el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, o en la solución práctica a una problemática compleja.

A continuación, se muestra los indicadores que se verán mejorados gracias a la implementación del modelo de empresa de productos de confección que incluye textiles artesanales a implementar en Panchimalco. En el siguiente esquema se puede ver los factores de impacto que tiene este proyecto:



Se describirán entonces cada uno de los factores que inciden en la sociedad salvadoreña.

4.9.1 PROPUESTA DE MODELO EMPRESARIAL

El presente proyecto representa un potencial beneficio para la sociedad salvadoreña en general porque es un modelo empresarial alternativo a los modelos que normalmente se conocen y que de funcionar según lo esperado puede replicarse en el mismo sector textil y en los demás sectores económicos del país. Es una forma de asociación de personas con conocimientos diversos que trabajan para obtener ingresos constantes que logren satisfacer sus necesidades básicas y las de sus familias primarias. Las relaciones de estas personas están marcadas principalmente por la solidaridad más que una relación estrictamente profesional (como la mayoría de iniciativas empresariales), es un grupo de personas que están unidas antes de formar una empresa, al contrario de la mayoría de iniciativas empresariales, las cuales se unen para formar una empresa.

El pasar de producciones artesanales a producciones industriales, manteniendo la cultura de cada municipio, es este caso el bordado artesanal de Panchimalco, es todo un reto por lo que este modelo servirá de referencia para la contraparte para que puedan aplicarlo, adaptarlo y mejorarlo con el fin de llevar sus beneficios a otros sectores de la sociedad.

El impacto social del proyecto en este sentido puede puntualizarse de la siguiente manera:

- **Ofrece una alternativa de trabajo a personas potencialmente productivas que por diversas razones no pueden conseguir un empleo estable.**

El modelo promueve la formación de iniciativas empresariales gestionadas por personas con necesidades similares que se asocian entre sí para unificar esfuerzos y conocimientos y satisfacer dichas necesidades.

El modelo de empresa solidaria para el sector textil incentiva el Emprendedurismo, pero no un Emprendedurismo individualista, sino basado en la asociatividad solidaria.

- **Promueve un sistema basado en un trabajo digno con un salario justo.**

Las mujeres bordadoras, si bien poseen un trabajo, el cual desempeñan arduamente y absorbe una importante parte de su tiempo, no pueden con los ingresos que de él se derivan, suplir las necesidades básicas de ellas y su familia, por lo que requieren para su sobrevivencia la disponibilidad de programas asistenciales y/o la recepción de remesas.

El precio de la pieza terminada oscila, según las encuestas, entre USD \$1.25 y USD \$2.80 obteniendo una media de USD \$2.20 por producto. Algunas de las mujeres expresan que lo máximo que les han dado por pieza, por el grado de complejidad ha sido de USD \$3.00 y en algunos casos hasta USD \$3.50 pudiendo sacar como máximo unos USD \$20.0 a la semana.

Las encuestas reflejan también que hay mujeres que cobran USD \$0.50 por pieza, que son mayoritariamente aquellas que trabajan para otras mujeres bordadoras en la primera fase del proceso del bordado.

Se reproduce de esta forma la falta de criterios para estipular un precio fijo en función del trabajo, contribuyendo de alguna forma a la cadena de explotación.

	Salario mínimo para industria en El Salvador	Retribución actual a mujeres bordadoras
Salario Mes	\$295.20	\$57.99
Salario Día	\$9.84	\$1.92
Salario Hora	\$1.23	\$0.18

Tabla 412: Salario para el sector maquila y bordadoras

De todo el grupo encuestado, un 25.45% de las mujeres son las únicas en aportar ingresos en su hogar. El resto, el 74,55% son aquellas mujeres que en sus hogares aporta también su compañero de vida, sus hijos o hijas u otra persona de la familia.

El modelo presentado, garantiza la remuneración mínima de ley para 40 mujeres bordadoras que sin duda, este nuevo ingreso impactara de forma positiva en la vida de 40 familias de Panchimalco que contribuirá a revertir las malas condiciones de vida detectadas.

- **Fomenta la práctica de valores solidarios en la sociedad**

Porque el modelo de cooperativa presentado se basa en la práctica de valores solidarios, los cuales se logran asimilar realmente si se ponen en práctica en la vida cotidiana tanto dentro como fuera de la empresa. De esta manera el modelo puede contribuir a mejorar las relaciones humanas en la sociedad salvadoreña y esto con el objetivo de impactar en la delincuencia que afecta al municipio de Panchimalco.

4.9.1.1 CONTRIBUCION A LA ECONOMIA NACIONAL

Como toda iniciativa empresarial que funciona en el país, el modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales de Panchimalco aportará impuestos a la hacienda nacional, y asumiendo que el modelo se replique en otros sectores económicos, el nivel de impuestos crecería en igual proporción. Esto es un beneficio en general para la sociedad salvadoreña.

Por otra parte, el modelo de empresa promueve la exportación en un futuro a largo plazo como soporte de su sostenibilidad. Si bien el modelo presentado no contempla la exportación de productos al extranjero, si coloca las bases de rentabilidad en el comercio local, que dará experiencia a la empresa antes de hacer la planificación de exportaciones, porque es difícil pensar en un mercado internacional cuando no se ha logrado crecer en un mercado nacional de requisitos de calidad menores.

4.9.1.2 GENERACION DE EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS

La generación de empleo es la expresión más evidente de lo importante que es este sector para el país, no solo es el más generador a nivel industrial sino en todo el sector privado.

Según la información preliminar del Instituto Salvadoreño del Seguro Social, al mes de noviembre de 2016, las diferentes actividades relacionadas a las hilaturas, acabado, tejeduría y fabricación de prendas de vestir, permitieron el empleo directo y formal para 71,721 empleos, registrando una disminución de 2,710 puestos de trabajos con respecto al mismo periodo en el año 2015.

Se presentan a continuación el empleo que generara el modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales de Panchimalco:

Puesto	Cant.
Costureros	29
Inspectores	4
Empacadores	4

Bordadoras	40
Mecánicos	2
Manejo de materiales	2
Limpieza	1
Gerente	1
Gerente de producción	1
Supervisores	5
Gerente de comercialización	1
Agente de ventas	1
Contador	1
Recepcionista y encargado de comunicación.	1
Vigilante	1
Aseo y ornato	1
TOTAL	95

Tabla 413: Cantidad de puestos de trabajo en la Planta industrial

Los empleos totales generados ascienden a los 95, de los cuales se estima que al menos 80 serán personas beneficiadas en Panchimalco.

Estos puestos de trabajo permitirán seguir con el crecimiento de empleos del sector textil que se ha venido registrando, colaborando a mantener la tendencia de crecimiento de empleo y ayudar a disminuir el desempleo.

4.9.1.3 ELIMINACION DE PROBLEMAS DE SALUD OCUPACIONAL DE BORDADORAS

La mayoría de las bordadoras de la muestra presentan molestias causadas por el trabajo del bordado, a algunas les altera y a otras les agrava sus padecimientos de salud. Las molestias que les afectan diariamente se ubican principalmente en: muñecas, ojos, manos, dedos y rabadilla. En general las bordadoras comienzan el día con molestias leves que en transcurso del mismo transitan a moderadas, graves e insostenibles. Las alteraciones a la salud más presentes en las bordadoras son:

- Enfermedades relacionadas con la vista: cansancio, fatiga, pérdida y déficit visual, dilatación ocular.
- Túnel Carpiano.

Los riesgos laborales que agravan la salud de las mujeres están vinculados con las inadecuadas condiciones laborales en que se realiza el bordado, a saber: falta de iluminación, condiciones ergonómicas inadecuadas, jornadas laborales extensas, trabajo en horario nocturno, actividades monótonas y repetitivas, jornadas bajo presión, además de asumir exclusivamente el trabajo reproductivo.

El modelo presentado precisamente toma todas estas consideraciones y crea un sistema de producción que no explota a los trabajadores con ritmos de producción mucho menos exigentes que las industrias textiles actuales instaladas en El Salvador, además de invertir en equipo de protección personal para los trabajadores de las fábricas y muebles ergonómicos para facilitar el trabajo.

4.9.1.4 IMPACTO SOBRE INDICES DE EDUCACION Y SEGURIDAD

Las bordadoras de la muestra, poseen como población un nivel de escolaridad promedio de entre 6° y 7° grado, cercano al promedio general nacional para las mujeres (6.5 grados de estudio), y superior a la escolaridad promedio en la zona rural (4.6 grados). Si bien estas cifras son contrastadas con la escolaridad de la Población Económicamente Activa (PEA) Rural, las mujeres bordadoras siguen teniendo

una escolaridad promedio mayor al promedio general de la zona rural (5.8 grados), más este empleo no se encuentra registrado dentro de las actividades económicas que desempeñan las personas dentro de la PEA

- Bachillerato
- Primer ciclo
- Tercer ciclo
- Ningun grado
- Segundo ciclo

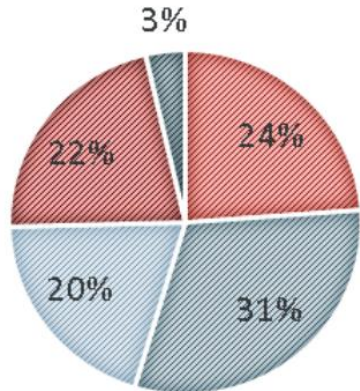


Gráfico 40: Nivel de escolaridad de las mujeres bordadoras

El que estas mujeres tengan ascenso a mucha más remuneración, permitirá que sus hijos e hijas tengan más acceso a la educación de calidad y los niveles de deserción escolar disminuirían, por lo que se espera que a largo plazo estos índices actuales de escolaridad mejoren y permitan que la población logre estudiar más años, teniendo acceso a carreras universitarias.

A sí mismo el hecho que menos jóvenes abandonen la escuela debido a la vulnerabilidad económica de sus padres, permitirá que ellos no sean presa fácil de las organizaciones delictivas que operan en la zona, por lo que se tendrá una nueva generación de jóvenes que logran superarse.

4.10 VALORACION AMBIENTAL

La evaluación del impacto ambiental del proyecto de acuerdo al artículo 18 de la Ley de Medio Ambiente Salvadoreña vigente, se puede definir como: “Un conjunto de acciones y procedimientos que aseguran que las diferentes actividades, obras o proyectos que generen un impacto ambiental negativo en el entorno o en la calidad de vida de la población, se deben de someter desde la fase de pre-inversión a procedimientos a procedimientos que identifiquen y cuantifiquen dichos impactos y recomendar las medidas que los prevengan, atenúen o compensen, según sea el caso, seleccionado la alternativa que garantice la mejor protección del medio ambiente”.

Esta evaluación es un proceso de análisis en el cual se identifican los posibles y futuros impactos ambientales ya sean positivos o negativos de las acciones humanas y/o técnicas que pueda presentar el proyecto, permitiendo así seleccionar las alternativas que cumplan con los objetivos propuestos, aprovechando al máximo los beneficios, disminuyendo los efectos no deseados; integrando componentes del medio con los aspectos que aportarán a la calidad de vida de la población.

4.10.1 PROPOSITO DE LA EVALUACION AMBIENTAL

Verificar la viabilidad del proyecto (antes de tomar las decisiones para su ejecución), proponiendo y detallando medidas correctivas o paliativas (técnicas y procedimientos depurados y amigables con el medio ambiente, uso de tecnologías limpias, etc.), que harán que el proyecto ya ejecutado brinde el mayor beneficio, influyendo en lo más mínimo en el entorno.

4.10.1.1 OBJETIVO DE LA EVALUACION AMBIENTAL

Identificar los posibles Impactos Ambientales que el proyecto " Modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del Municipio de Panchimalco " pueda tener sobre el medio ambiente, verificando la necesidad de una evaluación de impacto ambiental y establecer medidas de mitigación, en el caso de ser significativo el impacto.

4.10.1.2 PERMISOS

De acuerdo al Capítulo IV: Sistema de Evaluación Ambiental, de la ley ambiental, en el apartado Competencia del Permiso Ambiental, dice el Artículo 19: “Para el inicio y operación, de las actividades, obras o proyectos definidos en esta ley, deberán contar con un permiso ambiental. Corresponderá al Ministerio emitir el permiso ambiental, previa aprobación del estudio de impacto ambiental”. Y en su apartado “Alcance de los Permisos Ambientales”; el Artículo 20 hace mención de: “El Permiso Ambiental obligará al titular de la actividad, obra o proyecto, a realizar todas las acciones de prevención, atenuación o compensación, establecidos en el programa de Manejo Ambiental, como parte del Estudio de Impacto Ambiental, el cual será aprobado como condición para el otorgamiento del Permiso Ambiental”.

La validez del Permiso Ambiental de ubicación y construcción será por el tiempo que dure la construcción de la obra física; una vez terminada la misma, incluyendo las obras o instalaciones de tratamiento y atenuación de impactos ambientales, se emitirá el Permiso Ambiental de Funcionamiento por el tiempo de su vida útil y etapa de abandono, sujeto al seguimiento y fiscalización del Ministerio”.

4.10.2 IDENTIFICACION DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES Y EVALUACION DE LOS IMPACTOS ASOCIADOS

4.10.2.1 DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

- Descripción del proceso productivo: el modelo de empresa se dedicará a la fabricación de prendas de vestir de la línea tradicional y de la línea artesanal. Los procesos productivos están detallados en la etapa técnica del presente estudio y básicamente son patronaje, corte, ensamble, acabado, bordado artesanal, lavado, planchado y empaçado. Adicionalmente se adhieren a la empresa el proceso de distribución del producto terminado.
- Procedencia, cantidad y composición de las materias primas, materiales y elementos auxiliares utilizados: anualmente se procesarán en promedio 73,000 yardas de tela tipo manta, lino, Dacron, seda, etc. procedentes principalmente de proveedores nacionales. Se utilizarán también insumos como botones, zippers, hilo, etiquetas, entretelas y demás insumos. Para el empaque se utilizarán bolsas plásticas y cajas de cartón. Para el mantenimiento de maquinaria se utilizarán aceites y demás aditivos.
- Flujo de materia: el flujo de materiales a través del proceso básicamente consiste en la introducción de tela a la cual se le adhieren los insumos en el proceso hasta finalmente obtener una prenda de vestir como producto terminado, la cual es empaçada en bolsas plásticas por unidad y en cajas de cartón cada cierta cantidad de unidades. Los diagramas de flujo de proceso de los principales productos de la empresa están detallados en la etapa técnica de este estudio.
- Análisis de la tecnología utilizada: se utilizarán aproximadamente 27 máquinas que demandan en promedio 0.35 Kw/hr cada una. Se pretende que un 100% de estas sean nuevas.
- Recursos humano: el personal que laborará en la empresa es aproximadamente de 46 personas, de las cuales el 85% son de carácter operativo y el resto de carácter administrativo,
- Sistemas de control de riesgos: Se ha diseñado un sistema de higiene y seguridad ocupacional para la prevención de riesgos laborales.

4.10.2 IDENTIFICACION DE LOS ASPECTOS AMBIENTALES DE LA EMPRESA

Para tener un panorama general de la contaminación que produce la cadena global de prendas de vestir en general a continuación se presenta el siguiente esquema:

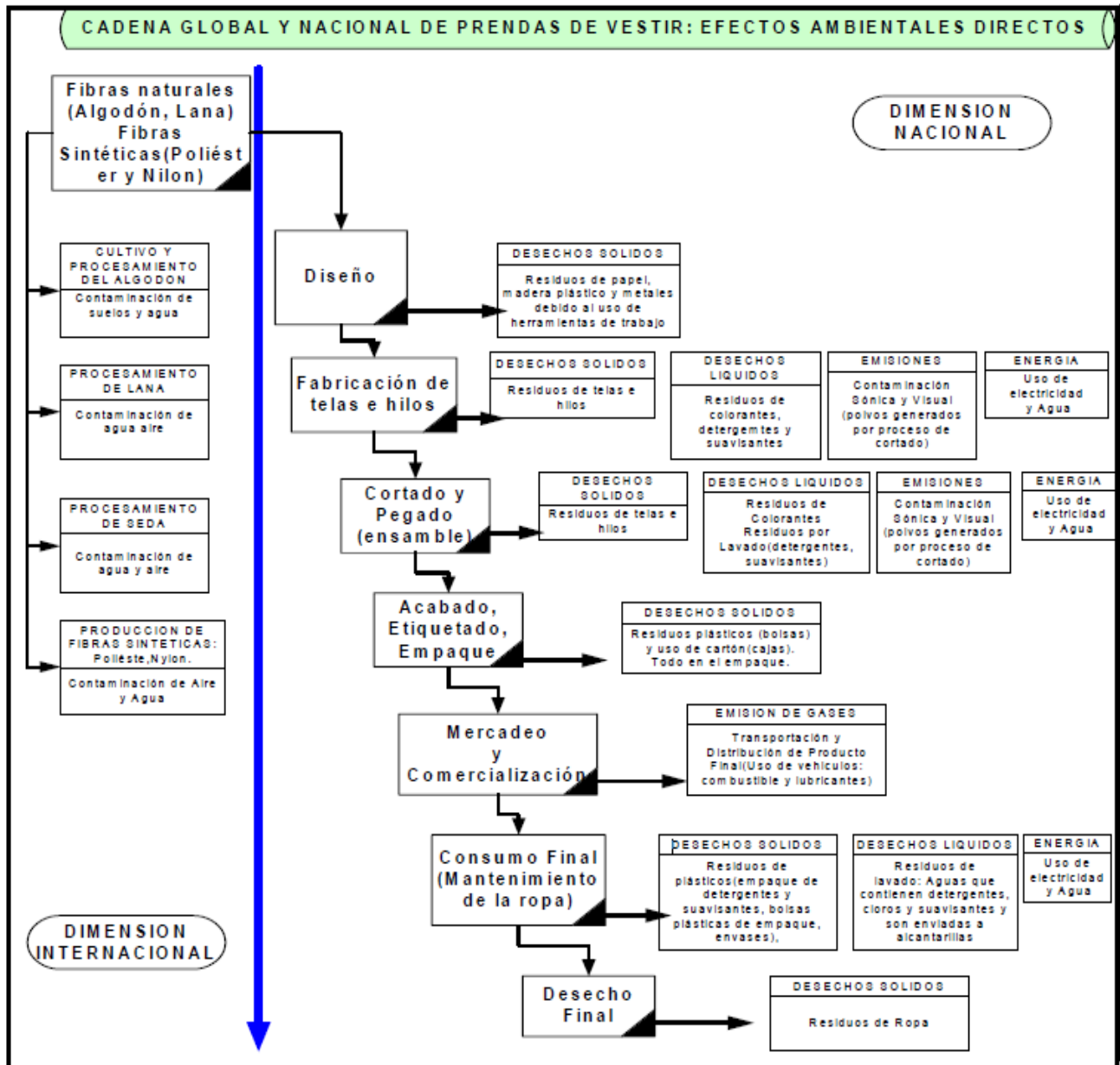


Ilustración 114: Cadena Global de prendas de vestir

Como puede apreciarse en el esquema anterior las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir son las que producen menores impactos ambientales en comparación con las demás empresas que forman parte de la cadena global de prendas de vestir (empresas de producción de fibras y de producción de telas).

En la fase de acabado, etiquetado y empaque se observa presencia de desechos sólidos tales como residuos plásticos y de cartón que son desechados durante el proceso. Este mismo empaque (bolsas o cajas de cartón) es parte del total de residuos sólidos generados en la fase del consumo final.

En la fase de mercadeo y comercialización operan distribuidores mayoristas y minoristas que hacen llegar la ropa hasta el consumidor final. Este eslabón está relacionado hacia atrás en la cadena con el eslabón de acabado, etiquetado y empaque de la prenda de vestir. También, esta fase al igual que otras causa efectos en el medio ambiente, básicamente a través de las emisiones de gases debido al uso de distintos medios de transportación utilizados por los canales de distribución. Por supuesto, se desprende que el uso de vehículos conlleva al consumo de combustibles, aceites, grasas y llantas así como otros hidrocarburos que dañan el medio ambiente.

Dentro de los aspectos ambientales o elementos de la actividad productiva de la empresa que pueda tener impacto sobre el medio ambiente, se puede mencionar:

- Emisiones que provocan contaminación sónica dentro de las plantas.
- Generación de desechos sólidos (residuos de telas, aceites, grasas, plástico y cartón).
- Generación de desechos líquidos por el lavado (detergentes y suavizantes).
- Emisiones de gases (dióxido de carbono) por el transporte de los productos.

4.10.2.3 IDENTIFICACION DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES

A continuación se presentan los impactos ambientales identificados, su descripción y la acción correspondiente de mitigación:

IMPACTOS AMBIENTALES CAUSADOS POR EL MODELO DE EMPRESA DE PRENDAS DE VESTIR DE LAS MUJERES BORDADORAS Y SUS RESPECTIVAS MEDIDAS DE MITIGACIÓN.		
IMPACTO	DESCRIPCION	MEDIDAS DE MITIGACION
Contaminación sónica dentro la planta	Las máquinas utilizadas generan un nivel considerable de ruido dentro de la planta de confección	Se proveerá de protectores auditivos al personal que labora dentro de la planta para minimizar este impacto. Todo con el objetivo de mantener un nivel de ruido inferior a 90 decibelios en las trabajadoras.
Presencia de desechos sólidos en el aire	Presencia de residuos de tela en el aire dentro y fuera de la planta.	Se proveerá de mascarillas al personal de la planta. Además se cuenta con un sistema de ventilación compuesto por extractores con filtro, los cuales controlarán el flujo de este residuo al ambiente externo.
Presencia de desechos sólidos en el suelo	Presencia de residuos de aceite, grasas, plástico y cartón dentro de la planta.	Se recolectará por separado el plástico y el cartón con el objeto de venderlo a empresas que utilicen estos materiales como materia prima y promover así su reciclaje. Se realizará limpieza constantemente para evitar la acumulación de residuos de grasa y aceite producidos por las máquinas.
Presencia de desechos líquidos en el agua	Presencia de agua que contiene detergentes y suavizantes fuera de	El agua que contiene este tipo de residuos será vertida hacia las aguas

	la planta. Además de las aguas residuales provenientes de los baños y lavamanos. Se producirán aproximadamente 1,300 m ³ de desechos líquidos anuales.	residuales, la cual recibirá su tratamiento por la ANDA.
Presencia de gases tóxicos en el aire	Presencia de dióxido de carbono emitido por el vehículo utilizado para transportar el producto terminado.	Se realizarán revisiones continuas de las emisiones de dióxido de carbono del vehículo. Este debe contar con un catalizador para minimizar este impacto.

Tabla 414: Impactos ambientales por la planta industrial

4.10.3 EVALUACION DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES

Para la evaluación de los impactos ambientales se siguió el proceso de calificación según la Guía de Evaluación Ambiental implementado en la Revista de Impacto ambiental titulada “Los efectos ambientales de la cadena global de prendas de vestir en Costa Rica” publicada en el año 2006, en la cual se establece que cada uno de los impactos ambientales debe ser calificado basándose en los siguientes criterios:

- Variación de la calidad Ambiental (V)
- Escala del Impacto (E)
- Momento en que se manifiesta (M)
- Gravedad del Impacto (G)
- Dificultad para cambiar el impacto(C)
- Duración del Impacto (D)

4.10.3.1 CRITERIOS PARA LA EVALUACIÓN DE IMPACTOS.

Para la valoración cuantitativa de los impactos ambientales se debe determinar el Valor Índice Ambiental (VIA). La valoración se debe realizar con la ayuda de la matriz de calificación de Impacto Ambiental considerando los siguientes criterios:

- **Variación de la calidad ambiental (V):** Es una medida de los cambios experimentados por cada componente ambiental debido al impacto generado.
 - Positivo: 0, Aquellos impactos que se refieren a modificaciones que resultan en ganancias o beneficios para el medio ambiente.
 - Negativo: 3, Aquellos impactos que se refieren a modificaciones que resultan en pérdidas o costos para el medio ambiente.
- **Escala del impacto (E):** Se considera en este criterio las cercanías a lugares protegidos, recursos naturales y/o culturales sobresalientes o en el caso a poblaciones humanas.
 - Mínimo bajo: 0, El impacto es puntual dentro de los límites de la acción que lo genera.
 - Medio y/o alto: 1, El impacto está dentro de la zona de la empresa.
 - Notable o muy alto: 2, El impacto trasciende de la zona de la empresa y es de interés municipal.
 - Total: 3, La zona del impacto trasciende a los límites normales y se convierte en peligro nacional.

- **Gravedad del impacto (G):** Indica la utilización de recursos naturales, la cantidad y calidad de efluentes, emisiones y residuos que genera la empresa y la probabilidad de riesgo para la salud de la población humana.
 - Intrascendente: 0, El impacto generado no produce cambios sobre el medio ambiente.
 - Moderado: 1, El impacto produce cambios ya sea directos como indirectos sobre el medio ambiente, pero no son trascendentes.
 - Severo: 2, El impacto produce cambios tanto directos como indirectos sobre el medio ambiente que urgen de solución, pero están bajo los límites permisibles.
 - Crítico: 3, Efecto cuya magnitud es superior al umbral y de urgencia extrema de solución, que requiere atención inmediata.

- **Duración del Impacto (D):** Tiempo de duración del impacto, considerando que no se apliquen medidas correctivas del impacto.
 - Fugaz (1 año): 0
 - Temporal (1-3 años): 1
 - Prolongado (4-10 años): 2
 - Permanente (Alteración indefinida): 3

- **Dificultad para cambiar el impacto (C):** Grado en que los efectos sobre el medio ambiente resulten polémicos o dudosos e involucren riesgos desconocidos. Es el grado de reversibilidad del impacto y tiempo requerido para su mitigación, a través de medidas naturales o inducidas por el hombre
 - Recuperable: 0, Si se elimina la acción que causa el impacto y automáticamente éste desaparece.
 - Mitigable: 1, Si al eliminar la causa del impacto hay que esperar un lapso de tiempo corto (1 a 6 meses) para que este desaparezca.
 - Reversible: 2, Si elimina la acción causante del impacto, debe transcurrir un período largo de tiempo (6 meses en adelante) para que el impacto desaparezca.
 - Irreversible: 3, Nunca desaparece el impacto aunque se apliquen medidas correctivas.

- **Momento en que se manifiesta (M):** Es la probabilidad de ocurrencia de un impacto como consecuencia de una actividad u operación industrial, esto en la búsqueda de su prevención.
 - Inmediato: 0, Los efectos del impacto son inmediatos
 - Corto plazo: 1, Los efectos se prevén en corto plazo (1 a 4 años)
 - Mediano plazo: 2, Debe de transcurrir un tiempo considerable (de 5 a 10 años) para que se observen los efectos.
 - Largo plazo: 3, El tiempo para observar los efectos es de largo plazo (mayor de 10 años)

Las calificaciones asignadas deben colocarse en la matriz de calificación de Impactos, a continuación se muestran los resultados.

MATRÍZ DE CALIFICACIÓN DE IMPACTOS								
Impactos ambientales	criterios							Calificación
	V	E	M	G	C	D	VIA	
Deterioro de la calidad del aire	3	1	0	1	0	1	1.00	Impacto mínimo
Contaminación del agua	3	2	0	1	0	1	1.17	Impacto mínimo
Contaminación del suelo	3	2	2	2	2	3	2.33	Impacto considerable
Efectos sobre la salud humana	3	1	2	0	1	2	1.50	Mediano Impacto
Agotamiento de los recursos	3	1	1	1	0	1	1.17	Impacto mínimo

Tabla 415: Matriz de calificación de impactos

Se calculó el Valor de Índice Ambiental (VIA) para cada impacto, por ejemplo para obtener el VIA del Impacto ambiental “Contaminación del Agua” se sumaron las calificaciones dadas a cada uno de los criterios y se dividieron entre el número de criterios:

$$VIA = (3+2+0+1+0+1)/6 = 1.17$$

Para la evaluación de los impactos se comparó el VIA obtenido con las categorías establecidas en la tabla “Evaluación de los Impactos Ambientales”:

CALIFICACIONES PARA LA EVALUACIÓN DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES.		
Categoría	Valores límites del VIA Valor mínimo- Valor máximo	Calificación
1	0.00-0.60	Impacto Insignificante
2	0.61-1.20	Impacto Mínimo
3	1.21-1.80	Mediano Impacto
4	1.81-2.40	Impacto Considerable
5	2.41-3.00	Gran Impacto

Tabla 416: Calificaciones para la evaluación de impactos

4.10.4 ANÁLISIS DE LA EVALUACION DEL IMPACTO AMBIENTAL

Como puede apreciarse en la “matriz de calificación de impactos”, el aspecto ambiental que sufre un mayor impacto ambiental con la elaboración del modelo de empresa de confección es el “suelo”, esto principalmente por los desechos sólidos que se generarían como el cartón y el plástico, y los desechos químicos resultado del mantenimiento y limpieza como aceites y desinfectantes, cuya presencia en el suelo lo contamina considerablemente por mucho tiempo. Como medida de mitigación para este impacto en el caso del cartón y el plástico se propone el reciclaje de estos residuos y su posterior venta a empresas que los utilizan como materias primas, pero esto no es garantía para que estos residuos no lleguen a contaminar al ambiente porque no se conoce el uso que las empresas a las que se venderán estos residuos les darán o si los utilizarán al 100% o desearán algún porcentaje.

Los efectos sobre la salud humana son de mediano impacto esto debido a la inhalación de viruta que se da cuando no utilizan mascarilla y se maquila, por lo que en el modelo de empresa será obligatorio el uso del equipo de protección personal, también un buen sistema de ventilación y el control frecuente de la salud de los empleados.

Por ello se recomienda al Modelo de empresa de las mujeres bordadoras utilizar en un futuro empaques biodegradables, los cuales por cuestiones de costos no es recomendable se utilicen en un principio, pero si es prioritario que se haga en el mediano o largo plazo para cuidar el medio ambiente.

Los demás aspectos ambientales se ven impactados mínimamente por la operación del modelo de empresa en buena medida por las medidas de mitigación planteadas, pero de igual manera se recomienda a la empresa considerar a mediano plazo:

- Uso de fibras naturales con certificación orgánica (lana, algodón, lino)
- Uso de fibras altamente renovables (bambú, soya)
- Uso de fibras sintéticas con bajo impacto ambiental o fibras recicladas
- Uso de fibras con procesos y tratamientos no tóxicos o de baja toxicidad
- Uso de tintes naturales o de bajo impacto ambiental

4.11 EVALUACION DE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO.

Evaluar en función de género significa comparar y apreciar, en función de ciertos criterios referidos a la igualdad, la situación existente para mujeres y hombres antes, durante y resultado de la realización del proyecto.

El género es una categoría de análisis que sirve para evaluar un proyecto dentro de un contexto y una realidad determinada, la de las mujeres y los hombres. Por tanto, no se limita a recoger datos específicos desagregados por sexo de la realidad de hombres y mujeres sino a lo que estos datos revelan, a cuál es su función en los proyectos y a cómo se modifica esa realidad de forma positiva para ambos sexos.

Con la evaluación de impacto de género se puede conocer la situación en relación con la igualdad de un ámbito laboral o política pública concreta, de manera que puedan adoptarse decisiones que promuevan la igualdad real y efectiva en diversos ámbitos. De igual manera la realización de una evaluación de impacto de género en un ámbito determinado permite proponer medidas de corrección y articular reivindicaciones en orden a las condiciones de trabajo de diversos colectivos.

4.11.1 LA IGUALDAD DE GÉNERO EN EL SALVADOR.

En El Salvador, la igualdad de género es uno de los grandes retos del país. Se Cree firmemente que, sin Igualdad de Género, no puede existir Desarrollo Humano, y que el Desarrollo Humano tiene que considerar dicha igualdad como meta y como parte inherente del proceso mismo de ampliación de las opciones de las personas para mejorar sus vidas.

El país muestra avances en términos generales en materia de igualdad de género respecto a años anteriores. Respecto al Índice de Desarrollo relativo al Género (IDG) diseñado por el PNUD, El Salvador ha pasado de un valor de 0.696 (posición 106) en 2002 a un valor 0.726 (posición 92) en 2007.

El Índice de potenciación de género (IPG) que también es elaborado en el *Informe de Desarrollo Humano* del PNUD, refleja las desigualdades entre hombres y mujeres en tres esferas: participación política, participación económica e ingresos económicos. Para el año 2007, El Salvador ocupa la posición 58 (valor 0.529) en el IPG, ocho lugares más arriba que en el informe de 2005, pero manteniendo el mismo valor que en el informe de 2006.

Por otro lado, según el Índice de Equidad de Género (IEG) de *Social Watch*, el Salvador se encuentra en el valor 69 del índice, compartiendo posición con Panamá, Trinidad y Tobago y República Checa. El cálculo entre empoderamiento, educación y actividad económica sitúa al país algunos lugares por encima de la media de la región latinoamericana que tiene un promedio del IEG de 65. Si se observa la evolución del IEG entre 2004 y 2007, El Salvador está dentro de los 10 países (de un total de 154) que más han avanzado en esta temática. Entre ambos años el país muestra una variación porcentual de 9.77%.

La mejora en estos índices se debe principalmente a los avances logrados en materia educativa. Sin embargo, los progresos en materia de participación política y económica no son tan alentadores, tal y como muestra el IEG: el índice de educación del IEG es de 98 (para un máximo de 100), mientras que en actividad económica es del 51.2 y empoderamiento (participación política) es del 51.4.

4.11.2 PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL SECTOR TEXTIL

En El Salvador las empresas del sector textil constituyen una fuente de empleo formal para las mujeres, y se estima que del 90 por ciento de las personas que trabajan en la maquila en su mayoría son mujeres, específicamente del área rural. Visibilizar las pésimas condiciones de trabajo en las cuales están insertas las mujeres ha sido posible gracias a sus propias demandas y denuncias de graves violaciones a sus derechos laborales. En el país se descubre que el trabajo del bordado a domicilio está vinculado con el sector de la industria textil, modalidad en la que la protagonista es la mujer.

4.11.3 TRABAJANDO POR LA IGUALDAD Y EQUIDAD DE GÉNERO

El Salvador ha avanzado significativamente en materia de igualdad y equidad de género al incluir este enfoque en la agenda política nacional y establecer marcos normativos como el de igualdad y equidad (2011) y el de derecho a una vida libre de violencia contra las mujeres (2010). Asimismo, ha sido importante la aprobación de un conjunto de instrumentos de política pública, como la Política Nacional de las Mujeres (actualizada hasta el 2014) y el Plan Nacional de Igualdad y Equidad para las Mujeres Salvadoreñas (2012), y el establecimiento de mecanismos de articulación interinstitucionales tales como el Sistema Nacional para la Igualdad Sustantiva y la Comisión Técnica Especializada (CTE).



Otro avance relevante ha sido el diseño de modelos de atención pública para el apoyo integral a las mujeres. Destaca el exitoso Programa Ciudad Mujer, de la Secretaría de Inclusión Social, que se enfoca en cuatro servicios esenciales: atención integral a la violencia contra las mujeres, salud sexual y reproductiva, empoderamiento económico y promoción y difusión de la autonomía de las mujeres, a través del conocimiento y ejercicio de sus derechos.

El país también le está apostando al desarrollo de espacios especializados de promoción de la igualdad de género y erradicación de la violencia contra las mujeres en las instituciones públicas, tanto a escala local como nacional.

Sin embargo, aún persisten importantes brechas entre hombres y mujeres en áreas como el acceso a empleo y la calidad de este, la seguridad social, la educación, la participación política y la violencia.

Si queremos reducir la pobreza en el país, es necesario prestar atención a la equidad e igualdad de género, ya que más de la mitad de personas que viven en condición de pobreza son mujeres.

En el año 2012 las mujeres eran el 52,8% de la población salvadoreña, pero solo representan el 40,6% de la Población Económicamente Activa (PEA). Sus oportunidades de desarrollo se ven reducidas, porque el salario promedio que reciben es 82,27 USD, inferior al de los hombres (EHPM2012).

La mayoría de las personas que trabajan en el sector informal son mujeres, que en esa situación no cuentan con seguridad social y perciben sus ingresos promedio son menores a los que percibirían en un empleo de calidad.

En cuanto al acceso a activos, las mujeres son propietarias solo del 18% de las tierras agrícolas, frente a un 82% de los hombres, y solo un 39% de los créditos hipotecarios está a favor de mujeres.

En materia de educación, aunque han desaparecido las brechas de género en educación básica y bachillerato, la tasa de analfabetismo de las mujeres es del 20%, contra 15% de los hombres. Además, en el área urbana, solo el 34% de las mujeres tienen estudios secundarios y el 9% estudios universitarios; en el área rural.

4.11.4 POLITICAS DE IGUALDAD

Si hasta ahora se ha entrado en razones vinculadas al compromiso ético de la empresa para argumentar la integración de la equidad de género y poner en marcha acciones de igualdad, queda otro aspecto fundamental de la argumentación: Qué aporta a la empresa esa opción, que impacto positivo puede tener para una empresa invertir en equidad de género

A continuación, se establecen las siguientes políticas de equidad a cumplirse en la Empresa Industrial Textil de Prendas de Vestir:

- **Garantizar la igualdad de oportunidades en la selección y promoción del personal:** con el objetivo de evitar la discriminación basada en prejuicios construidos a través de valoraciones estereotipadas negativas de las capacidades de hombres y mujeres para desarrollar determinados trabajos u ocupaciones, es necesario garantizar la igualdad de oportunidades tanto a la hora seleccionar al nuevo personal, como a la de promocionar al personal ya incorporado.
- **Garantizar la igualdad salarial tanto en el área administrativa como operativa:** cabe que el salario fijado para determinado lugar de trabajo, para el cual se requieren unas determinadas competencias y en el que se realizan unas funciones concretas, sea independiente del sexo de la persona que lo ocupa. En lugares de trabajo igual, salario igual. Recordamos aquí que la desigualdad salarial entre hombres y mujeres en un mismo puesto de trabajo es considerada una grave discriminación y, en consecuencia, constituye una vulneración a los derechos fundamentales de quien la sufre.
- **Igualdad de prestaciones:** tales como vacaciones y aguinaldo son las mismas para todos los trabajadores y trabajadoras.
- **Igualdad de posibilidades de ascenso o aumentos de sueldo:** Todos los trabajadores y trabajadoras tendrán las mismas posibilidades de ascensos o aumentos de sueldo y las bases de evaluación para fundamentar la concesión de estos incentivos serán las mismas para ambos.
- **No discriminación a nivel de jornada laboral:** esto significa que la jornada laboral no sea diferente entre hombres y mujeres, por el mero hecho de serlo.
- **Utilizar un lenguaje no sexista:** el lenguaje, en tanto construcción cultural, también reproduce las discriminaciones basadas en el género al utilizar expresiones sexistas
- Cuando las jornadas de trabajo se extiendan a **periodos extraordinarios**, todos los trabajadores y trabajadoras tienen la obligación de aceptar el trabajo extra y las remuneraciones que esto conlleva, en concepto de pago de horas extras

4.11.5 CONSTRUCCION DE UN SISTEMA DE MONITOREO Y EVALUACION SENSIBLE A GENERO

El siguiente sistema se realiza con el objetivo de reportar información sobre el nivel de eficiencia alcanzado por la cooperativa ACOPANCHI en el tema de Género.

El diseño y puesta en marcha de sistemas de monitoreo y evaluación supone que los proyectos optan por impulsar el desarrollo humano, sostenible y equitativo y en cierta forma desean influir en el estado, con el propósito de ampliar la viabilidad del proyecto.

En conclusión, si realizamos un monitoreo con perspectiva de equidad de género, no sólo empoderamos a la comunidad, sino que empoderamos a las mujeres y lograremos incidir en las relaciones de poder que justifican y mantienen desigualdades.

4.11.5.1 LOS PASOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA

Para introducir un sistema de monitoreo y evaluación participativo desde un enfoque de equidad de género, deben tomarse en cuenta los siguientes pasos básicos, que deben ser adaptados a las condiciones y necesidades de cada proyecto:



1. Tomar la decisión

Incorporar la perspectiva de equidad de género institucionalmente conlleva cambios que muchas veces son sobredimensionados como una excusa para no hacerlo. Pero aplicar sistemas de monitoreo y evaluación con perspectiva de género puede evitar tensiones innecesarias para el personal administrativo y personal operativo durante los procesos de evaluación, ya que sabrían con claridad y precisión en qué medida están logrando sus objetivos hacia un desarrollo sostenible y equitativo.

En este paso, se va a definir la participación en el sistema de monitoreo y evaluación a desarrollar en la empresa Industrial textil de prendas de vestir por el personal tanto administrativo como operativo.

- Los puestos de trabajo ya sea de carácter operativo o administrativo pueden ser ocupados por hombres o mujeres a excepción de aquellos puestos en los que se requiera un esfuerzo físico que sobrepase la capacidad de esfuerzo aceptada para las mujeres (levantamiento de objetos desde el piso cuyo peso es mayor de 50 lb.)

2. Selección de las(os) participantes

Para poder balancear la carga de trabajo en función del género, se han tomado como referencia una serie de interrogantes cuyo objetivo es el de construir una plataforma de equidad entre género:

1. ¿En qué medida (presencia, disposición, función y capacidad) los hombres y las mujeres participan en la toma de decisiones dentro de la Cooperativa ACOPANCHI?

Se espera que en el área operativa este conformado en su totalidad por mujeres, y que en el área administrativa haya participación de hombres, esto debido a que las principales beneficiarias del proyecto son mujeres del municipio de Panchimalco. Por lo tanto, las mujeres ya tienen una fuerte presencia en todos los niveles de la cooperativa.

2. ¿Cuáles son las limitaciones que obstaculizan la toma de decisiones, y cuáles son las posibilidades de cambio para cada uno?

Una de la limitación en la Cooperativa ACOPANCHI, es el poco conocimiento que se tiene en los procesos administrativos. Existen posibilidades de cambio a través de la capacitación de algunas personas para ocupar estos puestos, cabe mencionar que también se requerirá integrar personal externo al grupo de mujeres bordadoras para el cual no se tendrá en cuenta su sexo.

3. ¿Existen programas de capacitación al personal para fortalecer las capacidades de los participantes y los beneficiarios?

Si existen capacitaciones gracias al apoyo de la CONAMYPE y de Mujeres transformando, los/as trabajadoras podrán aprender a través de las capacitaciones que ellos gestionen.

4. ¿Estarán las mujeres involucradas en la ejecución a todos los niveles?

Sí, se procura que las mujeres aspiren a ocupar los puestos del área operativa dentro de la empresa.

El siguiente cuadro está diseñado en función de los empleos directos que genera el Modelo de empresa de productos de confección que incluye textiles artesanales a implementar en Panchimalco. El siguiente cuadro define la división del trabajo:

	PUESTOS DE TRABAJO	MASCULINO	FEMENINO	CANTIDAD REQUERIDA POR AÑO				
		M	F	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERSONAL DE PRODUCCION	COSTUREROS	X	X	29M	29M	29M	29M	29M
	INSPECTORES DE CONTROL DE CALIDAD	X	X	4H	4H	4H	4H	4H
	EMPACADORES	X	X	4M	4M	4M	4M	4M
	BORDADORAS		X	40M	40M	40M	40M	40M
	MECANICOS	X		2 H	2 H	2 H	2 H	2 H
	MANEJO DE MATERIALES	X		2 H	2 H	2 H	2 H	2 H
	EMPACADOR	X	X	1 M	1 M	1 M	1 M	1 M
	SUBTOTAL DEL PERSONAL			74 M+8H	74 M+8H	74 M+8H	74 M+8H	74 M+8H
PERSONAL DE ADMINISTRACION	GERENTE	X	X	1H	1H	1H	1H	1H
	GERENTE DE PRODUCCIÓN	X	X	1H	1H	1H	1H	1H
	SUPERVISORES	X	X	5H	5H	5H	5H	5H
	GERENTE DE COMERCIALIZACIÓN	X	X	1H	1H	1H	1H	1H
	AGENTE DE VENTAS	X		1H	1H	1H	1H	1H
	CONTADOR	X	X	1M	1M	1M	1M	1M
	RECEPCIONISTA Y ENCARGADO DE COMUNICACIÓN.	X		1M	1M	1M	1M	1M
	VIGILANTE	X		1H	1H	1H	1H	1H
	ASEO Y ORNATO	X	X	1H	1H	1H	1H	1H
SUBTOTAL DEL PERSONAL			11H+2M	11H+2M	11H+2M	11H+2M	11H+2M	

NOTA: Las actividades que tienen una X en ambas columnas (hombres y mujeres) significan que pueden ser desempeñadas por ambos géneros.

Paso 3: variables del seguimiento

Como medida de seguimiento de la gestión de la cooperativa desde el enfoque de géneros se presenta a continuación las preguntas básicas que se debe plantear el Gerente General con miras a evaluar el proyecto bajo esta perspectiva en la etapa de operación. El cuadro presenta tres categorías de preguntas:

- Existencia de políticas de equidad de género,
- Monitoreo de las políticas de equidad de género en actividades y
- Resultados, eficiencia y eficacia.

4.11.5.2 VARIABLES DE SEGUIMIENTO DEL SISTEMA DE MONITOREO Y CONTROL

Existencia de políticas de equidad de género

¿Hasta dónde la cooperativa ha implementado las políticas de equidad de género?

¿Hasta dónde la cooperativa ha organizado apropiadamente al personal para la aplicación de las políticas de equidad de género?

Monitoreo de las políticas de equidad de género en actividades y resultados

¿Hasta dónde las actividades de evaluación del proyecto miden el impacto en las relaciones de género?

Eficiencia y Eficacia

¿Hasta dónde se integran las políticas de equidad de género en actividades de sensibilización y capacitación?

¿Hasta dónde la cooperativa ha asegurado el respeto y cumplimiento de sus derechos humanos?

Paso 4. Evaluación e impacto

En este paso el Gerente General de la evaluación de género debe identificar si el proyecto ha tenido efectos o impactos concretos y diferenciados entre hombres y mujeres.

Se presenta a continuación las preguntas básicas que se debe plantear el Gerente General con miras a evaluar el proyecto bajo esta perspectiva en la etapa de evaluación e impacto:

LISTA DE VERIFICACIÓN EN LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO		
Respecto a la evaluación		
	Si	No
¿El proyecto ha beneficiado a hombres y mujeres?		
¿El proyecto ha disminuido la brecha de género?		
¿El proyecto ha contribuido a modificar los roles tradicionales de género, basados en una relación de subordinación entre hombres y mujeres?		
¿Hombres y mujeres pueden acceder a los recursos que el proyecto ha generado?		
¿Se analizaron los efectos/resultados del proyecto en términos de las diferencias en las necesidades y prioridades de hombres y mujeres?		
¿El equipo que realizara la evaluación posee la experticia necesaria para examinar los aspectos de género en el contexto específico del proyecto?		

Tabla 417: Verificación de evaluación de género

4.11.6 VALORACION FINAL DE LA EVALUACION DE GÉNERO

El modelo de empresa de productos de confección que incluye textiles artesanales a implementar en Panchimalco representa un importante ícono de participación femenina en la dirección y administración

empresarial ya que más del 90% de los miembros de esta empresa que en la práctica adoptará la figura legal de cooperativa de producción industrial son mujeres, las cuales tendrán una participación directa en todos los niveles de dicha entidad incluyendo los procesos de toma de decisiones.

4.12 ADMINISTRACION DEL MODELO DE EMPRESA.

4.12.1 PLANIFICACION DEL PROYECTO

Esta etapa se refiere a todas aquellas actividades necesarias para organizar y ordenar adecuadamente un proyecto, implica que cada una de las tareas o actividades que componen un proyecto deben estar muy bien definidas con el fin de identificar y conocer todos los aspectos y elementos importantes, y a su vez poder aplicar buenos métodos de control que permitan llevar a cabo el proyecto de la mejor manera.

La planeación del proyecto comprende dos etapas, las cuales son:

Planeación:

- Objetivos
- Desglose Analítico

Programación:

- Actividades.
- Recursos.
- Red.

Objetivos de la fase de implantación

- Llevar a cabo las actividades necesarias para lograr la interrelación de los elementos del modelo de empresa de productos de confección que incluya textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco.

Objetivos Específicos

- Determinar los paquetes de trabajo que se tendrán para separar adecuadamente las actividades a realizar en la implementación del proyecto.
- Establecer las políticas y estrategias para la administración del proyecto con el fin de dirigir el trabajo que se llevará a cabo durante la implementación del mismo antes de su funcionamiento normal.
- Determinar todas las actividades relacionadas con la legalización, recursos humanos, obra civil y equipamiento necesarias para implantación del proyecto, con el fin de prepararlo para su funcionamiento diario.
- Determinar las actividades necesarias para llevar a cabo los preparativos de la operación con el fin de realizar los ajustes necesarios para el buen funcionamiento de los procesos dentro de la planta.
- Determinar la duración y ruta crítica del proyecto para poder realizar el calendario de trabajo para la implementación.

- Establecer el calendario de trabajo con la programación de las actividades a realizar para la implantación del proyecto y los desembolsos que se realizarán para proporcionar una guía y un elemento de comparación y control de los avances del proyecto.
- Establecer las responsabilidades de las personas que dirigirán el proyecto durante la implementación y la relación que tendrán con el cargo que posiblemente desempeñen en el funcionamiento normal de la empresa.

Desglose Analítico

El desglose analítico consiste en definir el objetivo de ejecución del proyecto, así como el establecimiento de subsistemas que reflejan los objetivos específicos para la implantación, dentro de los cuales se identifican paquetes de trabajo que son un conjunto de actividades a desarrollar para lograr tales objetivos, luego se diseñan estrategias de ejecución de ejecución o cursos de acción que guiarán al logro de la implantación.

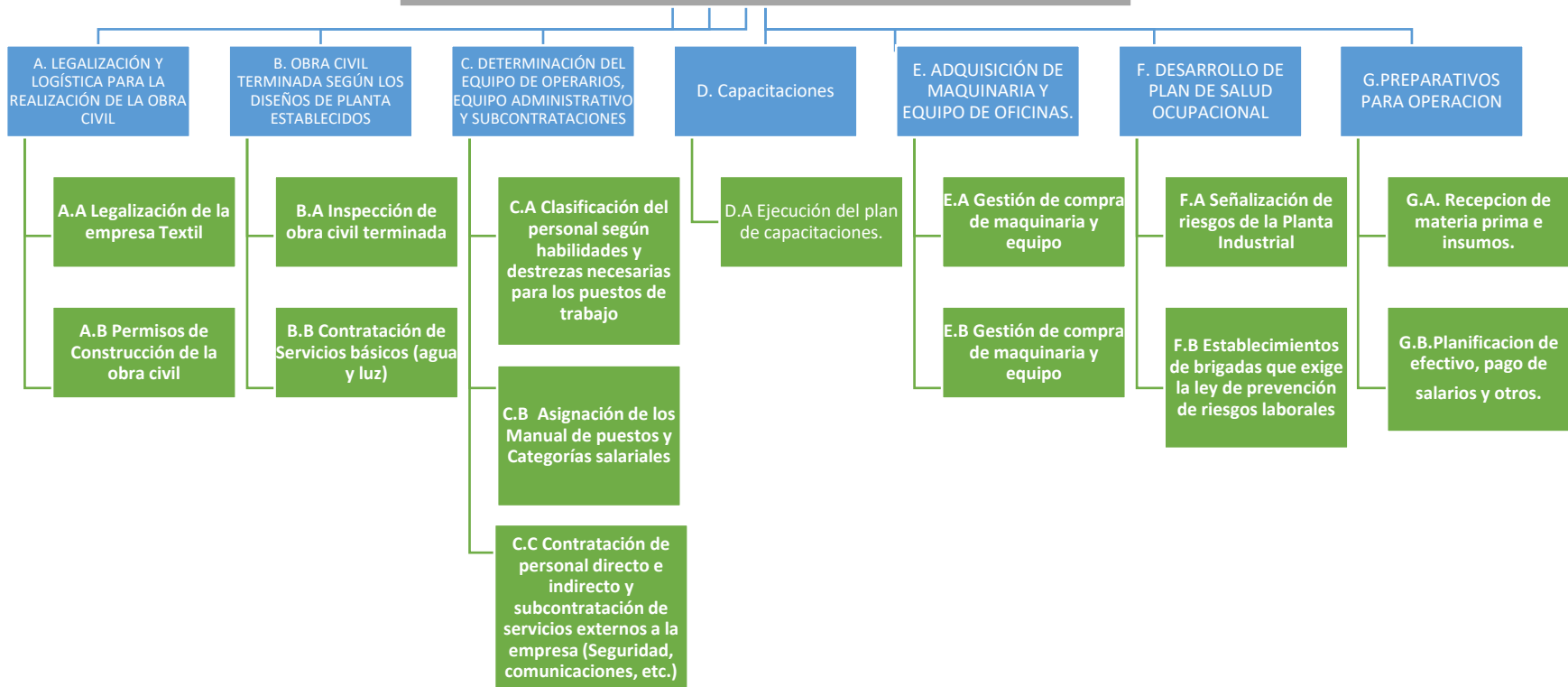
Este desglose consiste en:

- Definir el objetivo de ejecución del proyecto.
- Identificación de los paquetes de trabajo.
- Diseño de estrategias de ejecución o cursos de acción que guiarán al logro de la implantación.

En este sentido los subsistemas que poseerá la implantación del modelo son los siguientes: Trámites iniciales, obra civil, equipamiento y preparativos operativos.

A continuación, se presenta el árbol de objetivos que permite visualizar las áreas que serán creadas para la implantación del modelo de empresa de confección:

“MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO”



4.12.1.1 ESTRUCTURA DE DESCOMPOSICIÓN DE TRABAJO

La estructura del trabajo se ha desarrollado de la siguiente manera, considerando los parámetros del modelo de empresa. El propósito de una EDT es organizar y definir el alcance total aprobado del proyecto según lo declarado en la documentación vigente. Su forma jerárquica permite una fácil identificación de los elementos finales, llamados "Paquetes de Trabajo". Se trata de un elemento exhaustivo en cuanto al alcance del proyecto, la EDT sirve como la base para la planificación del proyecto. Se presenta a continuación la EDT para la implementación del modelo de empresa.

A- Legalización y Logística de trabajo para la realización de la obra civil: Este entregable involucra el registro e inscripción de la matrícula de comercio, las inscripciones de: el balance, pacto social, marcas y patentes, registro de comercio; los permisos de construcción necesaria para la realización de la Obra Civil y Honorarios, además de la evaluación y la contratación de las empresas licitadoras que llevaran a cabo la construcción de la obra civil del modelo de empresa.

Las especificaciones de la obra civil para la Empresa Textil comprenden todos aquellos aspectos relacionados con la construcción de la misma, Incluye el área de producción, oficinas administrativas, Sala de capacitación, y servicios auxiliares (bodega) necesarios para el inicio de operaciones de la empresa.

A.A Legalización de la empresa Textil: Este entregable tiene como propósito que el modelo de empresa pueda ver los aspectos de legalización en las diferentes instituciones de gobierno para las inscripciones, permisos y registros requeridos para el funcionamiento. Para ello se determinan los trámites necesarios por la ley para la puesta en marcha de la empresa.

A.B Permisos de Construcción de la obra civil: Los proyectos de construcción deben pasar por una serie de autorizaciones antes de poder ser ejecutados, las entidades que otorgan estos permisos son el Viceministerio de vivienda y desarrollo urbano, la OPAMSS y en ciertos casos las Alcaldías, es por ello que este paquete incluye la aprobación del proyecto por parte de la Alcaldía Municipal, para solicitar los permisos pertinentes para llevar a cabo lo que es la construcción de la obra civil así mismo, es necesario que se obtenga una autorización del Ministerio de Medio ambiente.

B- Construcción, Inspección y servicios para obra civil terminada según los diseños de planta establecidos. En este entregable se hace la verificación e inspección de la obra civil una vez ha sido finalizada para posteriormente suministrar a la planta de los servicios básicos.

B.A Construcción e Inspección de obra civil terminada: En este paquete se hace la verificación y revisión de la calidad de la obra una vez fue entregada.

B.B Contratación de Servicios básicos (agua y luz): Se refiere a la factibilidad de la colocación de agua potable y energía eléctrica en todo el Centro de producción facilitando el correcto acceso a los servicios.

C- Determinación del equipo de operarios, equipo administrativo y subcontrataciones: Se analiza la fuerza de trabajo de las mujeres bordadoras de Panchimalco pertenecientes a ACOPANCHI, que determinara el recurso humano adecuado y necesario, junto a algunas subcontrataciones que contribuya a la ejecución del proyecto.

C.A Clasificación del personal según habilidades y destrezas necesarias para los puestos de trabajo: Todas las Bordadoras de Panchimalco pertenecientes a ACOPANCHI, serán las beneficiadas en este proyecto, por lo que constituirán la fuerza de trabajo del mismo, por lo que se analizarán las competencias de cada uno de los miembros para poder ubicarlos posteriormente en un cargo.

C.B Asignación de los Manual de puestos y Categorías salariales: Se asigna autoridad, responsabilidades y funciones a cada uno de los miembros de la Cooperativa ACOPANCHI según sus destrezas y habilidades, se les asigna lo manuales de puestos creados para una mejor comprensión y se asignara su categoría salarial.

C.C Contratación de personal directo e indirecto y subcontratación de servicios externos a la empresa (Seguridad, comunicaciones, etc.): Las funciones que las mujeres Bordadoras de Panchimalco no puedan desempeñar, serán contratados por la empresa (Puestos de trabajo indirectos y algunos puestos de trabajo directos), también serán subcontratas aquellas empresas que puedan brindar servicios de comunicaciones, de seguridad privada, etc. Además de definir los roles de los entes contralores del proyecto, como lo es Paz y Solidaridad.

D- Capacitaciones: Las capacitaciones a impartir tienen como objetivo mejorar las destrezas y habilidades del recurso humanos, las cuales son consideradas deficientes por el diagnóstico organizacional.

D.A Ejecución del plan de capacitaciones: En el diseño técnico del modelo se estableció un plan de capacitaciones para los integrantes de ACOPANCHI, el cual involucra: principios de economía solidaria, funcionamiento administrativo y legal de las cooperativas, técnicas de confección y calidad.

E- Compra de equipo de oficina, maquinaria y equipo: En este entregable se contemplan todas las actividades para la gestión y adquisición de la maquinaria, mobiliario, equipo y todos aquellos recursos materiales que son necesarios para el óptimo funcionamiento del modelo de empresa. Además, se encarga de que se instalen de forma correcta las herramientas y maquinaria, equipo de producción, equipo de oficina, mobiliario, etc.

E.A Gestión de compra de maquinaria y equipo: En este paquete de trabajo se determina la cantidad, especificaciones, proveedores para la compra de maquinaria, equipo y mobiliario de oficina, además se determina la cantidad de mobiliario y equipo auxiliar y equipo administrativo que será necesario.

Además, este paquete consistirá en determinar la ubicación de la maquinaria y equipo de acuerdo a las áreas de la planta en términos de proximidad de cada una respecto a las otras, como se muestra en el plano.

E.B Prueba piloto de maquinaria y equipo: Se realizarán las pruebas necesarias a cada uno de los equipos y maquinaria que se haya comprado, así como también se elabora un informe consolidado de los resultados de la compra del equipo y mobiliario (especificaciones técnicas, manipulación, cuidados especiales, precauciones, usos, etc.).

F. Plan de seguridad y salud ocupacional: Este entregable está conformado por las actividades que involucran asegurar una buena gestión de la salud y seguridad ocupacional para que los trabajadores no se expongan a riesgos o desarrollen enfermedades profesionales.

F.A Gestión de riesgos laborales del modelo de empresa: En este paquete se realizan una serie de actividades con el fin de identificar los riesgos laborales del modelo de empresa, no solo los relacionados con la infraestructura sino también con los relacionados con las actividades que realizaran los trabajadores según las herramientas, maquinarias o posturas corporales esto con el fin de prevenir incidentes, accidentes o enfermedades profesionales.

F.B Establecimientos de brigadas que exige la ley de prevención de riesgos laborales: Se conformara las brigadas de emergencias con la participación de diferentes trabajadores,

capacitándolos y equipándolos debidamente, esta brigada tiene como finalidad que haya empleados con las capacidades necesarias que en cada emergencia puedan auxiliar a los demás trabajadores de la Empresa y así evitar accidentes y garantizar el orden ante cualquier emergencia.

G- Preparativos para operación: Este entregable se gestionará la compra de materia prima e insumos para conocer los niveles de inventario necesario para la fabricación de las prendas de vestir ya sea en base a textiles artesanales o industriales; además de conocer los desembolsos de efectivos necesario para el pago de salarios, consumo de electricidad, etc.

G.A Gestión de existencia de materia prima e insumos: En este paquete se busca tener un plan de compras de materia prima e insumo necesarios para evaluar los niveles de inventarios que se necesitará para cada uno de los productos que se fabricaran en el modelo de empresa.

G.B Planificación de efectivo: con este paquete se busca determinar la estimación de efectivo necesario para el pago de salarios, consumo de electricidad, agua potable, los insumos administrativos y otros.

4.12.1.2 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE OBJETIVOS

A- Logística de trabajo para la realización de la obra civil: Presentar toda la documentación pertinente a la Alcaldía u otras instituciones para llevar a cabo la construcción de la obra civil por parte de la empresa licitadora.

A.A Legalización de La Empresa Textil: Hacer que la empresa obtenga sus permisos legales para que correcto funcionamiento y no se vea restringido en la comercialización de los productos.

A.B Permisos de Construcción de la obra civil: Presentar la documentación pertinente en petición del permiso de la construcción de la Planta Industrial, como de los permisos ambientales.

B- Construcción e Inspección y servicios para obra civil terminada según los diseños de planta establecidos.

B.A Construcción, Inspección de obra civil terminada: Inspeccionar la realización de obras, verificando el cumplimiento de las normas, métodos y técnicas de construcción, a fin de garantizar la óptima ejecución de la Planta Industrial.

B.B Contratación de Servicios básicos (agua y luz): Suministrar al modelo de empresa de los servicios básicos para su correcto funcionamiento.

C- Determinación del equipo de operarios, equipo administrativo y subcontrataciones: Obtener el recurso humano adecuado y necesario que contribuya a la ejecución del proyecto.

C.A Clasificación del personal según habilidades y destrezas necesarias para los puestos de trabajo: Determinar las habilidades y destrezas de la fuerza de trabajo de los integrantes de ACOPANCHI.

C.B Asignación de los Manual de puestos y Categorías salariales: Asignar un manual de puesto, jerarquía y categoría salarial a la fuerza de trabajo perteneciente a ACOPANCHI.

C.C Subcontratación de servicios externos a la empresa (Seguridad, comunicaciones, etc.): Realizar la contratación del personal Indirecto de la empresa y Subcontratar a empresas para la seguridad y comunicación del modelo de empresa.

D- Capacitaciones: Coordinar la logística de las capacitaciones a impartir al recurso humano del modelo de empresa con el fin de generar, fortalecer y mejorar las habilidades y destrezas en las áreas operativas y administrativas.

D.A Ejecución del plan de capacitaciones: Ejecutar el plan de capacitaciones establecido en el diseño técnico del modelo de empresa de forma eficaz.

E- Compra de equipo de oficina, maquinaria y equipo: Adquirir la maquinaria y el equipo en cantidad y tiempo deseados para cumplir con la producción demandada.

E.A Gestión de compra de maquinaria y equipo: Seleccionar el proveedor que garantice la maquinaria de mayor calidad y rendimiento para que cumpla con las funciones para la cual ha sido diseñada, pero que a la vez que sea de una marca que sea más accesible encontrar repuestos.

Verificar la instalación de maquinaria y equipo del modelo de empresa.

E.B Prueba piloto de maquinaria y equipo: Verificar que el equipo y la maquinaria cumpla con sus especificaciones y funcionalidad que fueron establecidas por el proveedor.

F. Plan de seguridad y salud ocupacional: Establecer un Plan de Seguridad y Salud Ocupacional para la prevención de riesgos, accidentes y posibles enfermedades profesionales derivados de los trabajos de confección de prendas de vestir.

F.A Gestión de riesgos laborales del modelo de empresa: Gestionar los riesgos asociados a la infraestructura y los relacionados a las actividades necesarias para la producción de las prendas de vestir.

F.B Establecimientos de brigadas que exige la ley de prevención de riesgos laborales: Organizar brigadas de emergencia para auxiliar al personal de la empresa en casos de emergencias, así como equiparlos con los recursos necesarios para que realicen sus actividades correctamente.

G- Preparativos para Operación: Definir los preparativos para la compra de materia prima e insumos para conocer los niveles de inventario necesario para la fabricación de las prendas de vestir y cumplir; además de conocer los desembolsos de efectivos necesario para el pago de salarios, consumo de electricidad, etc.

G.A Gestión de existencia de materia prima e insumos: realizar un plan de compras de materia prima e insumo necesarios para evaluar los niveles de inventarios que se necesitará para cada uno de los productos que se fabricaran en el modelo de empresa.

G.B Planificación de efectivo: estimar la cantidad de efectivo necesario para el pago de salarios, consumo de electricidad, agua potable, los insumos administrativos y otros.

4.12.2 PAQUETES DE TRABAJOS: LEGALIZACIÓN Y LOGÍSTICA DE TRABAJO PARA LA REALIZACIÓN DE LA OBRA CIVIL

4.12.2.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO A.A

NOMBRE DEL PAQUETE: Legalización de la empresa

DESCRIPCION DEL PAQUETE: Tiene como propósito que el modelo de empresa pueda ver los aspectos de legalización en las diferentes instituciones de gobierno para las inscripciones, permisos y registros requeridos para el funcionamiento. Para ello se determinan los trámites necesarios por la ley para la puesta en marcha de la empresa.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CODIGO	NOMBRE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCION
A.A.A	Registro de NIT	Solicitar el registro de NIT en el Ministerio de Hacienda
A.A.B	Presentar Documentación para obtener NRC y obtener el NRC	Si comparece personalmente el Contribuyente, Representante Legal o Apoderado, no necesita presentar el Formulario F-210 ya que le será elaborado en formulario automatizado por el empleado que le atiende. Se llena el formulario 210, y se presenta documentación (Escritura de constitución, DUI del representante legal, credenciales que acreditan como representante legal, NIT) a la espera de revisión para obtener el NRC y hacer el retiro efectivo.
A.A.C	Registro de marcas y patentes en CNR e inscripción del balance inicial	Realizar el proceso para el registro de las marcas y patentes e inscripción del balance inicial en las oficinas del Centro Nacional de Registro.
A.A.D	Obtención de solvencia en la dirección general de estadísticas y censos DIGESTYC.	Es un documento legal que se extiende en la Dirección de Estadística y Censo a toda empresa legalmente constituida
A.A.E	Solicitar legalización de los para control de IVA y Recibir libros de IVA legalizados Y presentar la legalización.	Se reciben los libros de IVA que son: Libro para el Registro de las Compras. Libro para el Registro de las Ventas a Consumidor Final. Libro para el Registro de las Ventas a Contribuyente. Al final de esta actividad se presentan los documentos de legalización para iniciar con la obra civil.
A.A.F	Matrícula de comerciante social, de empresa y establecimientos.	Estos trámites serán realizados en INSAFCOOP, en el Ministerio de Hacienda, Ministerio del Trabajo, ISSS y en el Registro de Comercio.
A.A.G	Inscripción de la cooperativa en la Alcaldía Municipal para apertura de número de cuenta Municipal.	Para dicha inscripción se debe de presentar, Copia de DUI y NIT del representante legal, Copia de NIT de la cooperativa Balance inicial (original) a la fecha y presentar Permiso o Matrícula

Tabla 418: Descripción de actividades del Paquete A.A

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CÓDIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DÍAS)	R.R.H.H	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO (\$)
A.A.A	---	A.A.A	1	1	10	17.14	27.14
A.A.B	A.A.A	A.A.D	1	1	10		10
A.A.C	---	A.A.E	1	1	10	121.42	131.42
A.A.D	A.A.B	---	1	1	10	8.00	18
A.A.E	A.A.C	A.A.F	5	1	10	22.83	32.83
A.A.F	A.A. E	A.A.G	1	1	30	125.71	155.71
A.A.G	A.A.F	---	1	1	20	286.98 ¹¹¹	306.98
TOTAL			16	8	100	582.08¹¹²	682.08

Tabla 419: Asignación de Recursos para el paquete A.A

ESTRATEGIAS DE EJECUCION:

- Contar con la documentación correspondiente para que el proceso se lleve con normalidad
- Seguir el proceso de cada ministerio según asesoría
- Respetar los tiempos de cada actividad

POLÍTICAS DE EJECUCION:

- Respetar los procedimientos legales siguiendo los pasos correspondientes
- Cumplir con los trámites legales y no exceptuar alguno.
- Archivar documentación correspondiente.

4.12.2.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO A.B

NOMBRE DEL PAQUETE: Permisos de Construcción de la obra civil.

DESCRIPCION DEL PAQUETE: Los proyectos de construcción deben pasar por una serie de autorizaciones antes de poder ser ejecutados, las entidades que otorgan estos permisos son el Viceministerio de vivienda y desarrollo urbano, la OPAMSS y en ciertos casos las Alcaldías, es por ello que este paquete incluye la aprobación del proyecto por parte de la Alcaldía Municipal, para solicitar los permisos pertinentes para llevar a cabo lo que es la construcción de la obra civil así mismo, es necesario que se obtenga una autorización del Ministerio de Medio ambiente.

¹¹¹ honorarios

¹¹²Inversión intangible correspondiente a la legalización.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CODIGO	NOMBRE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCION
A.B. A	Presentación de documentos para la construcción de la Planta Industrial	En esta actividad se presentará a la Alcaldía de Panchimalco, los documentos que permitan llevar a cabo la construcción de la Planta Industrial: Instructivo Testimonio de la escritura de compraventa Plano Topográfico Plano de planta arquitectónico Plano de planta proyectado Fotografías del inmueble y del entorno Mandamiento de pago. Planos topográficos y obras exteriores de urbanización.
A.B. B	Aprobación del proyecto	En esta actividad, la alcaldía concederá lo que son ya los permisos y aprobación de la puesta en marcha del proyecto.
A.B. C	Gestionar permisos ambientales	La Evaluación de Impacto Ambiental (EIA), exigida en el Art. 18 de la Ley de Medio Ambiente, es el proceso que incluye el conjunto de acciones que aseguran que las actividades, obras o proyectos que puedan tener un impacto negativo en el ambiente o en la calidad de vida de la población. En esta actividad se debe de llenar los formularios pertinentes de petición del permiso ambiental y deben ser presentados en el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN). Emitiendo emiten dos tipos de Permiso Ambiental (PA): a) PA de ubicación y construcción: que se otorga por el tiempo que dure la construcción de la obra física. b) PA de funcionamiento: se emite una vez terminada la obra física o instalaciones de tratamiento y atenuación de impactos ambientales, por el tiempo de su vida útil.

Tabla 420: Descripción de actividades del Paquete A.B

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

COD.	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H.	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO (\$)
A.B. A		A.B. B	6	2	100.00	-	100.00
A.B. B	A.B.A	A.B.C	5	2	30.00	-	30.00
A.B. C	A.B.B	---	10	3	60.00	67.92	127.92
		TOTALES	21	7	190.00	67.92¹¹³	257.92

Tabla 421: Asignación de Recursos para el paquete A.B

¹¹³ Inversión intangible correspondiente a la legalización según la formulación de proyecto

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- Presentar todos los documentos pertinentes a la entidad correspondiente para que se otorguen los permisos, autorizaciones para la construcción de la obra civil del modelo de empresa.

POLITICAS DE EJECUCION

- Revisar los Documentos por 3 personas antes de ser entregados a la institución correspondiente para evitar atrasos en el trámite de autorizaciones, permisos para la ejecución de la construcción de la obra civil.

4.12.3 PAQUETES DE TRABAJOS: INSPECCION Y SERVICIOS PARA OBRA CIVIL TERMINADA SEGÚN LOS DISEÑOS DE PLANTA ESTABLECIDOS.

4.12.3.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO B.A

NOMBRE DEL PAQUETE: Inspección de obra civil terminada

DESCRIPCION DEL PAQUETE: En este paquete se hace la verificación y revisión de la calidad de la obra una vez fue entregada.

CODIGO	NOMBRE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCION
B.A.A	Construir y supervisar la obra civil	Se finaliza la construcción y se entrega.
B.A.B	Evaluar la obra civil	Se evalúa, verifica y revisa la obra civil.
B.A.C	Informe de obras civil	Se entregará lo que un documento en el que se presente las obras civiles realizadas y en la que se notifique tiempos, costos, planos, descripción de infraestructura.

Tabla 422: Descripción de actividades del Paquete B.A

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

COD.	PROCEDENCI A	SUBSECUENCI A	TIEMP O (DIAS)	R.R.H.H	MONT O DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO (\$)
B.A. A		B.A. B	60	3	50	213,853.86 ¹¹⁴	213,903.86
B.A. B	B.A. A	B.A. C	3	2	10		10
B.A. C	B. A. B	---	1	1	10		10
TOTALES			64	6	70	213,853.86	213,923.86

Tabla 423: Asignación de Recursos para el paquete B.A

¹¹⁴ Inversión tangible para el terreno que es de \$113,830.00, mitigación de terreno \$7,500 y obra civil de \$92,523.86

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- La Junta de Vigilancia y Paz y Solidaridad serán la responsable directa de la supervisión para garantizar el tiempo de entrega y la calidad de este.
- La junta directiva de la cooperativa será la encargada de recibir la obra civil

POLITICAS DE EJECUCION.

- Cualquier desviación de los planos establecidos debe justificarse técnicamente.

4.12.3.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO B.B

NOMBRE DEL PAQUETE: Contratación de Servicios básico (Agua, Luz)

DESCRIPCION DEL PAQUETE: Se refiere a la factibilidad de la colocación de agua potable y energía eléctrica en toda la obra civil, facilitando el correcto acceso a servicios de agua potable y energía eléctrica.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CODIGO	NOMBRE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCION
B.B.A	Investigar la empresa que realizara las instalaciones.	Se realiza la búsqueda de empresas dedicadas a la prestación de dichos servicios, ya que se debe conocer las ofertas y precios antes de firmar el contrato con estas compañías. La empresa de abastecimiento de agua debido a que es un monopolio se dirigirá directamente a contratar su servicio de agua.
B.B.B	Cotizar las empresas	Se evaluarán las diferentes empresas en cuanto a la experiencia y prestación de servicios esto con respecto a telefonía y luz.
B.B.C	Contratar la empresa	Se firmará el contrato con estas empresas. Una vez contratada la empresa, se ejecutará todas las operaciones requeridas para completar el trabajo de acuerdo con las Especificaciones Generales y Técnicas. Llevándose a cabo el siguiente proceso: Para el servicio de agua Empresa: ANDA 1- Primero, el interesado debe presentarse a cualquier oficina de ANDA con la constancia de compra de la Empresa. Debe entregar un croquis de ubicación. Si no es el propietario, debe llevar una autorización hecha por un abogado. 2- Llena solicitud para nuevo servicio. 3- Pagar El costo de la conexión este, incluyendo el medidor. 4- Anda tarda entre 3 y 8 días en conectar el servicio. Si el inmueble está en una zona no urbanizada, el tiempo puede prolongarse de acuerdo con la situación Electricidad Empresa: CAESS 1- Un electricista autorizado por SIGET debe llenar, firmar y sellar una papeleta que CAESS proporciona

		<p>para verificar qué tipo de servicio se va a instalar. Se pide copia del carnet del electricista*.</p> <p>2- Si se solicita servicio a 110 voltios, el costo es de \$90 y si es a 220, es de \$95. El precio incluye la conexión y el contador.</p> <p>Si no hubiera tendido, la empresa hace una inspección y un presupuesto sin cobrar por este servicio, excepto cuando se trata de industrias. Cuando hay que instalar postes y cables, el costo aumenta.</p> <p>3- Hay que anexar un croquis de ubicación de la empresa al formulario que CAESS proporciona.</p> <p>4- Llevar la documentación con fotocopia de constancia de adjudicación de la empresa.</p>
B.B.D	Inspección de la correcta instalación de los servicios básicos	Una vez finalizada las instalaciones se deberán realizar pruebas, para verificar que esté funcionando correctamente, para cada uno de los servicios contratados.

Tabla 424: Descripción de actividades del Paquete B.B

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H.	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO (\$)
B.B.A		B.B B	2	1	15		15
B.B.B	B.B.A	B.B.C	2	1	17		17
B.B.C	B.B.B	B.B.D	12	1	325		325
B.B.D	B.B.C	----	1	1	15		15
TOTALES			16	4	372		372

Tabla 425: Asignación de Recursos para el paquete B.B

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- Realizar la gestión para la contratación de servicios básicos, luz y agua.
- verificar que la red eléctrica y el agua potable este siendo distribuida a cada punto asignado en el diseño o plano de instalación.

POLITICAS DE EJECUCION

- La Planta Textil dispondrá de agua potable en cantidad y calidad, con instalaciones apropiadas para su almacenamiento y distribución.
- Se facilitarán los planos de construcción para que las empresas tengan un mejor conocimiento de la ubicación de las Instalaciones.

4.12.4 PAQUETES DE TRABAJOS: DETERMINACIÓN DEL LOS EQUIPOS DE OPERARIOS, EQUIPOS ADMINISTRATIVOS Y SUBCONTRATAIONES

4.12.4.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO C.A

NOMBRE DEL PAQUETE: Clasificación de los puestos de trabajo según habilidades y destrezas necesarias para los puestos de trabajo.

DESCRIPCION DEL PAQUETE: Todas las Bordadoras de Panchimalco pertenecientes a ACOPANCHI, serán las beneficiadas en este proyecto, por lo que constituirán la fuerza de trabajo del mismo, por lo que se analizarán las competencias de cada uno de los miembros para poder ubicarlos posteriormente en un cargo.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CODIGO	NOMBRE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCION
C.A.A	Identificar los puestos de trabajo directos necesarios para el proyecto.	Se hace un análisis del balance de personal presentado en el diseño técnico y establecer la cantidad de personal necesario a utilizar.
C.A.B	Definir el entorno y las características de cada puesto de trabajo.	Se identificarán las características específicas del puesto de trabajo que se ofertara.
C.A.C	Convocatoria de la fuerza de trabajo.	Se les comunicara a las Trabajadoras que deberán presentar su curriculum vitae, sus documentos de identificación personal y justificación de títulos educativos que posean.
C.A.D	Crear formatos de evaluación para la entrevista.	Se diseña un instrumento que facilite la evaluación de los afiliados y que garantice una evaluación justa lo más objetiva posible.
C.A.E	Entrevista y evaluaciones a las Mujeres Bordadoras.	Se valida la documentación presentada y se tratar de identificar las destrezas y habilidades que cada uno posee.
C.A.F	Consultar referencias de las trabajadoras para conocer el desempeño y conducta en empleos anteriores.	Se consultará algunas de las referencias que el candidato refleje en su Curriculum, para revisar la veracidad de la información.
C.A.G	Analizar los resultados obtenidos en las entrevistas y evaluaciones realizadas en base a los requisitos del puesto de trabajo.	Posicionar a las trabajadoras en un puesto de trabajo determinado en base a las evaluaciones técnicas hechas.
C.A.H	Informar al trabajador el puesto de trabajo que desempeñara	Se notificará al candidato cuál será su puesto de trabajo y se convocará a reunión para especificar los términos del contrato.

Tabla 426: Descripción de actividades del Paquete C.A

o

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

COD	PROCEDENCI A	SUBSECUENCI A	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H.	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO TOTAL
C.A.A	-	C.A.B	1	1	5.00		5.00
C.A.B	C.A.A	C.A.C – C.A.D	2	3	15.00		15.00
C.A.C	C.A.B	C.A.E	4	1	5.00		5.00
C.A.D	C.A.B	C.A.E	1	2	25.00		25.00
C.A.E	C.A.C - C.A.D	C.A.F	1	3	150.00		150.00
C.A.F	C.A.E	C.A.G	1	1	5.00		5.00
C.A.G	C.A.F	C.A.H	1	3	10.00		10.00
C.A.H	C.A.G	-	1	1	5.00		5.00
TOTALES			12	15	220.00		220.00

Tabla 427: Asignación de Recursos para el paquete C.A

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- Deberá pedirse a CONAMYPE y a la fundación Paz y Solidaridad que den la lista de los trabajadores afiliados a ellos, que serán los futuros trabajadores del modelo de empresa, esta lista deberá ser de la fecha donde se analizó los requerimientos de mano de obra directa según la formulación de proyecto.
- Todo el proceso de selección debe estar basado en el perfil establecido previamente, así como los requisitos inherentes para el desempeño del cargo, y no podrán contener requerimientos que no estén asociados a la función que se realizará. Las referencias del diagnóstico del modelo de empresa deberá tomarse en cuenta.
- Los encargados de realizar este paquete de trabajo deberán estar familiarizado con todos los puestos de trabajo a asignar, esto ayudara a los candidatos a encontrar su posición correcta.

POLITICAS DE EJECUCION

- La recopilación de currículos se hará en el lugar del proyecto a través de medios internos. (Deberán ser traídos en físico).
- De acuerdo a un análisis los currículos deberán ser preliminarmente asignados a una de estas categorías:
 - Tendido y Corte.
 - Costura.
 - Acabado (despite).
 - Bordado Manual.
 - Tejido de Paño Pancho.
 - Teñido con tintes naturales.
 - Inspección.
 - Empaque.
- Se aplicarán evaluaciones referentes al área del puesto de trabajo que preliminarmente fue asignado por los evaluadores, según el perfil de trabajo del trabajador.
- Los trabajadores no deben poseer antecedentes personales delictivos para poder tener una asignación de puesto de trabajo.
- Una vez asignado un puesto de trabajo para la persona se realizarán los exámenes médicos pertinentes, para descartar enfermedades.
- La asignación de puestos para el trabajador será a partir de los resultados obtenidos, así como de las habilidades y actitudes que se requieren en el perfil.

4.12.4.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO C.B

NOMBRE DEL PAQUETE: Asignación de los Manual de puestos y Categorías salariales

DESCRIPCION DEL PAQUETE: Asignar un manual de puesto, jerarquía y categoría salarial a la fuerza de trabajo.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CODIGO	NOMBRE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCION
C.B.A	Establecer sistema de remuneración para todos los empleados directos e indirectos.	Analizar el sistema de remuneración propuesto para el modelo de empresa, para su correcta aplicación.
C.B.B	Convocatoria a las trabajadoras para informar los parámetros de la organización.	En la futura reunión de dará conocimiento al empleado de todos los lineamientos bajo los cuales se rige la organización.
C.B.C	Especificar los manuales de usuarios para los trabajadores	Se hace una presentación de las funciones de los puestos de trabajo en los que los empleados estarán y posteriormente se realizara la firma de los contratos.
C.B.D	Informar de las futuras capacitaciones a recibir.	Los trabajadores deberán saber que recibirán capacitaciones futuras.
C.B.E	Realizar los contratos de trabajo para el personal directo y firma de los contratos	Se realizan los contratos de trabajo individuales según especifica la ley, estableciendo la fecha de inicio y todo lo que respecta al puesto de trabajo. Se reservara el recurso financiero a pagar.

Tabla 428: Descripción de actividades del Paquete C.B

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H.	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO TOTAL
C.B.A		C.B.B	4	3	50.00		50.00
C.B.B	C.B.A	C.B.C	4	1	5.00		5.00
C.B.C	C.B.B	C.B.D	1	1	75.00		75.00
C.B.D	C.B.C	C.B.E	1	1	5.00		5.00
C.B.E	C.B.D		2	1	100.00		100.00
TOTALES			12	7	235.00		\$235.00

Tabla 429: Asignación de Recursos para el paquete C.B

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- El sistema de remuneración a diseñar no debe de incumplir cualquier política establecida en el diseño técnico.
- Los empleados deben tener claro que antes de comenzar su contrato laboral comenzara una vez haya recibido las capacitaciones respectivas y hayan participado en la prueba piloto futura.
- Los administradores de proyecto deberán conocer los manuales de usos múltiples que serán mostrados a los empleados para poder responder cualquier duda que estos tengan.

- Se deberá imprimir un manual del puesto de trabajo para cada trabajador que serán empleados del modelo de empresa.

POLITICAS DE EJECUCION

- Los trabajadores deberán firmar un documento donde dan por hecho que han leído el manual de puesto de trabajo que se le ha sido asignado.
- Los trabajadores deberán firmar un documento donde se comprometen a recibir las capacitaciones que serán programadas.
- Los trabajadores deberán firmar un documento donde se comprometen a participar en una prueba piloto del modelo de empresa.
- Los trabajadores solo podrán firmar el contrato de trabajo individual si se han comprometido con las 3 políticas anteriores mostradas en este documento.

4.12.4.3 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO C.C

NOMBRE DEL PAQUETE: Contratación de personal directo e indirecto y subcontratación de servicios externos a la empresa (Seguridad, comunicaciones, etc.)

DESCRIPCION DEL PAQUETE: Las funciones que las trabajadoras actuales no puedan desempeñar, serán contratados por la empresa (Puestos de trabajo indirectos y algunos puestos de trabajo directos), también serán subcontratas aquellas empresas que puedan brindar servicios de comunicaciones, de seguridad privada, etc.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CODIGO	NOMBRE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCION
C.C.A	Identificar los puestos indirectos y sus características.	Se deberá determinar los puestos de trabajo indirectos que especifica este trabajo de graduación. Se identificarán las características específicas de los puestos indirectos que se ofertará, así como la cantidad de personal necesario a utilizar, los requisitos educativos y sueldos para dichos puestos.
C.C.B	Realizar la divulgación de la oferta de empleo.	Se realizarán las acciones de publicidad para dar a conocer la oferta de empleo y acudir a bases de datos de oficinas de empleo para seleccionar posibles candidatos.
C.C.C	Recibir curriculum vitae de los solicitantes de los puestos de trabajo indirectos y hacer primer descarte de solicitantes.	Según se reciban los CV enviados por los aspirantes estos serán analizados y se preseleccionará aquellos que estén más en sintonía con el perfil de puestos de trabajo.
C.C.D	Convocar a aquellos aspirantes seleccionados a una entrevista.	Se establecerá una fecha donde se llevarán a cabo dichas entrevistas y se informara a los aspirantes a los puestos de trabajo indirectos, además de elaborar un instrumento de evaluación objetivo.
C.C.E	Realizar entrevistas y evaluaciones previamente definidas.	Llevar a cabo las entrevistas y pruebas elaboradas para los aspirantes. Se consultará algunas de las referencias que el candidato refleje en su

		Curriculum, para revisar la veracidad de la información que presenta al solicitar la vacante.
C.C.F	Analizar los resultados obtenidos en las entrevistas y evaluaciones realizadas en base a los requisitos del puesto de trabajo indirecto e informar decisión a los aspirantes seleccionados, se firmaran los contratos respectivos.	Realizará la revisión de los resultados de las pruebas y entrevistas, para seleccionar los aspirantes que mejor cumplan con los requisitos de los perfiles establecidos. Se notificará al candidato que ha sido seleccionado para incorporarse al proyecto así como la propuesta económica final y la formalización de los contratos con firma de los involucrados. (Deberán participar en la prueba piloto futura)
C.C.G	Analizar los servicios externos a subcontratar para la empresa.	Se evalúa si es necesario la sub-contracción de servicios de comunicaciones, internet, seguridad privada, limpieza, entre otros
C.C.H	Creación de Términos de referencia para todas las empresas que brindaran servicios externos a subcontratar y lanzamiento.	Se detallarán las especificaciones de los servicios a subcontratar, para que empresas externas puedan hacer sus ofertas y establecer fecha de publicación de los mismos y fecha límite de entrega
C.C.L	Análisis de ofertas de la licitación.	Una vez tenida todas las ofertas de las empresas externas, se hará una evaluación legal, técnica y económica de dichas ofertas para elegir quien brindará los servicios.
C.C.J	Informa a las empresas ganadoras de la licitación para realizar la firma del contrato.	Una vez teniendo elegidas las empresas ganadoras de la licitación, se firmará el contrato para que estas empresas comiencen sus labores cuando el proyecto esté en marcha.

Tabla 430: Descripción de actividades del Paquete C.C

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H.	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO TOTAL
C.C.A		C.C.B	2	2	10.00		10.00
C.C.B	C.C.A	C.C.C	1	1	10.00		10.00
C.C.C	C.C.B	C.C.D	1	1	5.00		5.00
C.C.D	C.C.C	C.C.E	1	1	5.00		5.00
C.C.E	C.C.D	C.C.F	1	4	45.00		45.00
C.C.F	C.C.E		2	2	20.00		20.00
C.C.G		C.C.H	2	2	15.00		15.00
C.C.H	C.C.G	C.C.I	20	3	60.00		60.00
C.C.I	C.C.H	C.C.J	2	4	30.00		30.00
C.C.J	C.C.I		1	2	25.00		25.00
TOTALES			33	22	225.00		225.00

Tabla 431: Asignación de Recursos para el paquete C.C

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- Todo el proceso de selección debe estar basado en el perfil establecido previamente, así como los requisitos inherentes para el desempeño del cargo, y no podrán contener requerimientos que no estén asociados a la función que se realizará.

- La Fundación Paz y Solidaridad deberá supervisar este proceso, con el fin que las personas a contratar se adapten a forma de trabajo cooperativista y de principios de economía solidaria.
- La población de la localidad será prioritaria al momento de la selección del candidato, siempre y cuando sus características se adapten al perfil establecido para el puesto que opte.
- Los administradores de proyecto deberán estar familiarizados con todos los puestos de trabajo indirecto existentes, esto ayudara a los candidatos a encontrar su posición correcta
- La reputación de las empresas ofertantes en cualquier licitación que hagan los administradores de proyectos deberá ser muy tomado en cuenta.

POLITICAS DE EJECUCION

- La recopilación de currículos se hará en el lugar del proyecto a través de medios internos y externos. (Podrá traerse en físico o por algún medio electrónico que los administradores de proyecto establezcan)
- Los currículos se deberán analizar según el perfil del puesto indirecto ofrecido.
- Los currículos deberán ser agrupados en 3 categorías:
 - Los que cumplen los requisitos del puesto indirecto ofertado
 - Las que la cumplen un 80% de los requisitos del puesto indirecto ofertado.
 - Las que no cumplen un mínimo de 80% de los requisitos necesarios.
- Se aplicarán evaluaciones referentes al área del puesto de trabajo indirecto ofertado
- Las personas seleccionadas no deben poseer antecedentes personales delictivos.
- Una vez seleccionado el candidato se realizarán los exámenes médicos pertinentes, para descartar enfermedades.
- Para que una empresa externa pueda ganar una licitación ofertada por los administradores de proyecto, esta deberá cumplir todos los requisitos establecidos en los términos de referencia.

4.12.5 PAQUETES DE TRABAJOS: CAPACITACIONES

4.12.5.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO D.A

NOMBRE DEL PAQUETE: Ejecución del plan de capacitaciones:

DESCRIPCION DEL PAQUETE: En el diseño técnico del modelo se estableció un plan de capacitaciones para los integrantes de ACOPANCHI, el cual involucra: principios de encomia solidaria, funcionamiento administrativo y legal de las cooperativas, técnicas de confección y calidad.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CÓDIGO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
D.A. A	Planificación de las capacitaciones a desarrollar.	En base a las capacitaciones establecidas para el 2019, se elabora un cronograma de trabajo con el fin de se contraten a los capacitadores, se obtenga los recursos a utilizar y se realicen las convocatorias de los participantes.
D.A. B	Ejecución de las siguientes capacitaciones: Economía Solidaria, Manejo de Junta Directiva y Bases Legales, Administración, Confección Industrial, Control de la calidad	Se ejecutan las capacitaciones en base a las especificaciones del plan diseñado.

Tabla 432: Descripción de actividades del Paquete D.A

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H.	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO (\$)
D.A. A		D.A. B	3	1	25		25
D.A. B	D.A. A		175	1	500	10,550	11,050
		TOTALES	153	2	525	10,550¹¹⁵	11,075

Tabla 433: Asignación de Recursos para el paquete D.A

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- El elegir correctamente a los capacitadores es un aspecto clave para el desarrollo del recurso humano, es importante que los capacitadores estén conscientes del nivel académico de los participantes y desarrollen capacitaciones que faciliten la trasmisión del conocimiento técnico.

POLITICAS DE EJECUCION

- Todas las capacitaciones si excepción deberán de ejecutarse para poder proseguir con las siguientes actividades de la administración de proyecto.
- Se deberá dejar claro que los integrantes de ACOPANCHI deberán de encargarse de transmitir los conocimientos adquiridos a los nuevos integrantes de la cooperativa que vayan surgiendo a medida el modelo de empresa crece.
- Se deberá de documentar la asistencia a todas las capacitaciones pro parte de los integrantes.
- Cada capacitación deberá tener un espacio de evaluación e identificación de oportunidades de mejora por parte de los participantes.

4.12.6 PAQUETES DE TRABAJOS: COMPRA DE EQUIPO DE OFICINA, MAQUINARIA Y EQUIPO

4.12.6.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO E.A

NOMBRE DEL PAQUETE: Gestión de compra de maquinaria y equipo

¹¹⁵ Inversión intangible del año 2019 correspondiente al plan de capacitaciones (\$10,550).

DESCRIPCION DEL PAQUETE: En este paquete de trabajo se determina la cantidad, especificaciones, proveedores para la compra de maquinaria, equipo y mobiliario de oficina, además se determina la cantidad de mobiliario y equipo auxiliar y equipo administrativo que será necesario.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CÓDIGO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
E.A. A	Verificar los tipos y cantidades de maquinaria y equipo	Se seleccionar y especificar el tipo y cantidad de maquinaria y equipo requerida para la realización de todas las operaciones necesarias para el cumplimiento de los requerimientos de producción establecidos en el diseño de los productos.
E.A. B	Buscar los proveedores para la compra de maquinaria y equipo	Se Buscará a los proveedores que proporcionen los insumos y el equipo requeridos con el debido respaldo y/o garantías y servicios de capacitación en el uso y mantenimiento preventivo.
E.A. C	Contactar a los proveedores para la compra de maquinaria, equipo y mobiliario	Selección de los mejores proveedores en base a costo, calidad, contrato, vida útil del equipo, garantías, etc.
E.A. D	Realizar compras de maquinaria, equipo y mobiliario	Se realiza la compra del equipo a los proveedores seleccionados y se lleva a cabo el desembolso monetario y el papeleo necesario. Todo el equipo y mobiliario en general debe ser trasladado y resguardado hasta la empresa.
E.A. E	Verificar la instalación de maquinaria y equipo	Consiste en determinar la disposición o ubicación de la maquinaria y equipo de acuerdo a las áreas de la planta en términos de proximidad de cada una respecto a las otras, como se muestra en el plano.

Tabla 434: Descripción de actividades del Paquete E.A

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO (\$)
E.A. A		E.A. B	1	3	25		25
E.A. B	E.A. A	E.A. C	2	2	10		10
E.A. C	E.A. B	E.A. D	1	1	20		20
E.A. D	E.A. C	E.A. C	15	2	25	16,795.76	16,820.76
E.A. E	E.A. D	-----	15	2	100		100
TOTALES			34	10	180	16,795.76	169,757.6
						¹¹⁶	6

Tabla 435: Asignación de Recursos para el paquete E.A

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- Establecer criterios de compra para cada uno de los equipos, mobiliario y maquinas necesarios

¹¹⁶ Inversión tangible correspondiente a requerimiento de maquinaria (\$9,157.49), mobiliario y equipo para oficina y recepción (\$4024.13), equipo de planta y manejo de materiales (\$1051.64), extractores y ventiladores (\$2562.5).

- Buscar y seleccionar los proveedores que proporcionen los insumos y el equipo requeridos con el debido respaldo y/o garantías y servicios de capacitación en el uso y mantenimiento preventivo.
- Establecer los Estándares de calidad, mejores tiempos de entrega y al menor costo posible permitidos para la adquisición de la maquinaria.

POLITICAS DE EJECUCION

- Si hubiere desperfectos en la maquinaria y/o equipos, se tendrá que cambiar o en su mayor defecto se harán las respectivas devoluciones.
- La garantía de la maquinaria y equipo no debe de ser inferior a un plazo de 1 año.
- La maquinaria debe incluir detalladamente los cursos de capacitación, manuales, repuestos, detalle de las instalaciones físicas que se requieren, pruebas antes de compra y en la puesta en marcha, mantenimiento preventivo, etc.
- Si las instalaciones no llegarán a realizarse acorde a los planos, la(s) compañía(s) constructora(s) absorberá los costos de reparación y ajustes, pagando adicional una penalización.

4.12.6.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO E.B

NOMBRE DEL PAQUETE: Prueba piloto de maquinaria y equipo

DESCRIPCION DEL PAQUETE: Se realizarán las pruebas necesarias a cada uno los equipos y maquinaria que se haya comprado, así como también se elabora un informe consolidado de los resultados de la compra del equipo y mobiliario (especificaciones técnicas, manipulación, cuidados especiales, precauciones, usos, etc.).

LISTADO DE ACTIVIDADES

CÓDIGO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
E.B. A	Programación	Se hará una programación de la revisión de cada equipo y maquinaria de trabajo, la cual tendrá una duración de 3 días.
E.B. B	Ejecución	Se llevará a cabo la revisión y se realizarán los ajustes o cambios pertinentes.
E.B. C	Evaluación de resultados	Se analizarán cada resultado que se observó en la ejecución y solo se tomaran en cuenta aquella maquinaria que cumpla con las especificaciones técnicas.
E.B. D	Realizar ajustes	En esta actividad se evaluará, si la maquinaria se encuentra en el espacio correspondiente para lograr mayor productividad en la planta.

Tabla 436: Descripción de actividades del Paquete E.B

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H.	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO (\$)
E.B. A		E.C. B	3	1	20	--	20
E.B. B	E.B. A	E.C. C	5	1	20	--	20
E.B. C	E.B. B	E.C. D	5	1	20	--	20
E.B. D	E.B. C	----	3	1	20	--	20

TOTALES	16	4	80	--	80
----------------	-----------	----------	-----------	-----------	-----------

Tabla 437: Asignación de Recursos para el paquete E.B

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- Se realizará inmediatamente después de inaugurada la planta, cuyos responsables serán toda la estructura Organizacional de la administración del proyecto.
- Se buscarán proveedores que trasladen la maquinaria hasta la localización de la planta y que brinden la instalación y capacitación del uso de las mismas.

POLITICAS DE EJECUCION

- No se realizará ningún cambio de ningún tipo, solamente se observará el desarrollo y Ejecución de las actividades de la planta.
- Será hasta después de las evaluaciones totales del proyecto que se realizarán los ajustes o cambios pertinentes.
- Se tomarán en cuenta solo las cotizaciones que cumplan con las especificaciones técnicas de la maquinaria y equipo.

4.12.7 PAQUETES DE TRABAJOS: PLAN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.

4.12.7.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO F.A.

NOMBRE DEL PAQUETE: Gestión de riesgos laborales del modelo de empresa.

DESCRIPCION DEL PAQUETE: En este paquete se realizan una serie de actividades con el fin de identificar los riesgos laborales del modelo de empresa, no solo los relacionados con la infraestructura sino también con los relacionados con las actividades que realizaran los trabajadores según las herramientas, maquinarias o posturas corporales esto con el fin de prevenir incidentes, accidentes o enfermedades profesionales.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CODIGO	NOMBRE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCION
F.A.A	Identificación de los riesgos	Identificación de los riesgos asociados a factores infraestructurales y a factores relacionados al desempeño de actividades de riesgo.
F.A.B	Evaluación de los riesgos	Evaluación de riesgos ligados a factores infraestructurales. Se hará hincapié en la adecuación de los edificios para que sean más seguros ante el riesgo de incendio o explosión, que sean más confortables desde el punto de vista ergonómico, ambiental y que atienda a las necesidades de personas con discapacidad y se racionalice, desde el punto de vista de la seguridad y la prevención, la ubicación de instalaciones de riesgo y/o laboratorios. Evaluación de riesgos ligados al desempeño de actividades de riesgo. Las diferentes funciones y actividades que se desarrollaran en el centro de producción pueden generar riesgos de todo tipo al personal. En especial se evaluarán los riesgos específicos ligados al desempeño de actividades de especial riesgo, que impliquen el uso de determinadas herramientas o productos y la presencia de trabajadores

		especialmente sensibles, discapacitados o mujeres embarazadas o en período de lactancia.
F.A.C	Compra de insumos para la gestión de Salud y Seguridad Industrial.	Se licitará los elementos necesarios para la gestión de Salud y Seguridad Ocupacional, como lo son extintores y equipo de protección personal.
F.A.D	Recibir los insumos comprados	Recibir y evaluar si lo que se compró se ha recibido y las condiciones de los mismos.
F.A.E	Señalización de los riesgos	Se colocarán las señales en lugares visibles para que los empleados tomen las precauciones debidas según el tipo de riesgo.

Tabla 438: Descripción de actividades del Paquete F.A

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H.	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO (\$)
F.A.A	----	F.A.B	5	3	60		60
F.A.B	F.A.A	F.A.C	3	3	50		50
F.A.C	F.A.B	F.A.D	1	1	20	505.30	525.30
F.A.D	F.A.C	F.A.E	5	1	50		50
F.A.E	F.A.D	----	2	3	35		35
TOTALES			16	11	215	505.30¹¹⁷	720.30

Tabla 439: Asignación de Recursos para el paquete F.A

ESTRATEGIAS DE EJECUCION.

- Identificar todos los riesgos para poder prevenir accidentes y que la empresa no incurra en gastos por indemnización.
- Seleccionar al proveedor de los recursos necesarios de señalización que brinde la garantía necesaria y que brinden servicio de capacitaciones como valor agregado.
- Las señalizaciones deben de colocarse en lugares visibles al personal.
- Realizar las actividades en armonía a las normas de seguridad y salud ocupacional por cuestiones de auditorías.

POLITICAS DE EJECUCION

- Las capacitaciones deben tenerla todos los trabajadores del modelo de empresa.
- Se evaluará el grado de entendimiento de los trabajadores sobre los riesgos en las instalaciones y la comprensión de la señalización.
- Se considera una falta grave el quitar la señalización de los riesgos sin autorización.

¹¹⁷ Este monto es tomado de la inversión 2019, considerada para equipo y seguridad Ocupacional.

4.12.7.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO F.B.

NOMBRE DEL PAQUETE: Establecimientos de brigadas que exige la ley de prevención de riesgos laborales.

DESCRIPCION DEL PAQUETE: en este paquete se formarán las brigadas de emergencia, cada área de la Empresa, contará con un funcionario y dependiendo de la dimensión de la estructura, un grupo de brigadistas, coordinados por el comité de brigada. Estos grupos estarán conformados por trabajadores que serán capacitados y se le asignarán los recursos necesarios.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CODIGO	NOMBRE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCION
F.B.A	Seleccionar a los miembros de la brigada	La brigada estará conformada por un grupo de trabajadores voluntarios o asignados, distribuidos estratégicamente en los diferentes niveles y turnos de trabajo,
F.B.B	Compra los insumos necesarios para la realización de la brigada	Se licitarán el equipo y recursos necesarios para los miembros de las brigadas y para las instalaciones que garantice que en caso de emergencia se encuentren todos los recursos necesarios para brindar asistencia, posterior a la licitación se realizará la compra y se entregara a los miembros de la brigada.
F.B.C	Capacitar a los brigadistas y organizarlos	Los brigadistas serán capacitados en primeros auxilios, técnicas bomberiles, salvamento y rescate; y recibirán entrenamiento permanente. Los brigadistas deberán: a. Actuar inmediatamente se presente una emergencia, bien sea incendio, inundación, terremoto, sabotaje, etc.; según protocolos. b. Prevenir y/o controlar el pánico. c. Identificar y minimizar riesgos. d. Instruir a todo el personal sobre riesgos de incendios, forma de combatirlos y sistemas de alarma en caso de emergencia. e. Realizan periódicamente inspecciones de seguridad, dejando registro de las mismas.

Tabla 440: Descripción de actividades del Paquete F.B

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H.	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO (\$)
F.B.A	-----	F.B.B	3	2	25		25
F.B.B	F.B.A	F.B.C	10	1	58		58
F.B.C	F.B.B	-----	10	2	40		40
TOTAL			23	5	123		123

Tabla 441: Asignación de Recursos para el paquete F.B

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- De preferencia los miembros de las brigadas serán voluntarios con espíritu de servicio y conocimientos en primeros auxilios.

POLITICAS DE EJECUCION

- Las capacitaciones las deberán de recibir todos los miembros de las brigadas y deberán ser evaluados sobre el conocimiento de las actividades y responsabilidades de cada uno.
- Se multará el retraso de los recursos por parte de la empresa proveedora y se revisará cada uno de los equipos solicitados para verificar que cumplan las especificaciones.
- Se deberá solicitar apoyo del Cuerpo de Bomberos de El Salvador para desarrollar capacitaciones.

4.12.8 PAQUETES DE TRABAJOS: PREPARTIVOS PARA OPERACIÓN

4.12.8.1 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO G.A

NOMBRE DEL PAQUETE: Gestión de existencia de materia prima e insumos.

DESCRIPCION DEL PAQUETE: En este paquete se busca tener un plan de compras de materia prima e insumo necesarios para evaluar los niveles de inventarios que se necesitará para cada uno de los productos que se fabricaran en el modelo de empresa.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CÓDIGO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
G.A. A	Contactar a proveedores de materia prima e insumo	Se contactarán los proveedores de materia prima seleccionados
G.A. B	Cotizaciones y evaluaciones de materia prima.	Los proveedores serán los encargados de presentar una cotización sobre la materia prima que proveerán y demostrar que la materia prima que ofrecen cumple con los criterios de calidad que son exigidos por la empresa.
G.A. C	Selección de proveedor de Materia Prima.	Se seleccionarán aquellos proveedores que cumplan con los criterios y las especificaciones detalladas en el estudio sobre la calidad requerida, garantía y costo bajo.
G.A. D	Establecer contratos de compra de materia prima e insumos	Una vez negociados todos los términos se procede a elaborar los contratos en donde se pondrán por escrito los puntos acordados en la negociación.
G.A. E	Compra de materia prima e insumos.	Con los contratos realizados se procede a la compra de la materia prima e insumos utilizando los fondos otorgados por la entidad financiadora.

Tabla 442: Descripción de actividades del Paquete G.A

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIGO	PROCEDENCIA	SUBSECUENCIA	TIEMPO (DIAS)	R.R.H.H	MONTO DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO TOTAL
G.A. A	---	G.A.B	1	1	10		10
G.A. B	G.A. A	G.A.C	1	1	10		10
G.A. C	G.A. B	G.A.D	1	1	10		10
G.A. D	G.A. C	G.A.E	1	1	10		10

G.A. E	G.A.D	1	1	10	7753.61	7763.61
		5	5	50	7,753.61	7,803.61
					¹¹⁸	1

Tabla 443: Asignación de Recursos para el paquete G.A

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- Asegurar que la Materia prima sea almacenada en el lugar idóneo para que no sufra daños ni averías.

POLITICAS DE EJECUCION

- El almacenaje de la materia prima se debe realizar de una manera ordenada para no dañar ningún artículo, ya que cada una de las materias primas es específica el modo en que se realiza este procedimiento.
- Para el almacenaje de materia prima se utilizará el método PEPS

4.12.8.2 DICCIONARIO DE PAQUETE DE TRABAJO G.B

NOMBRE DEL PAQUETE: Planificación del efectivo

DESCRIPCION DEL PAQUETE: Con este paquete se busca determinar la estimación de efectivo necesario para el pago de salarios, consumo de electricidad, agua potable, los insumos administrativos y otros.

LISTADO DE ACTIVIDADES

CÓDIGO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
G.B. A	Planificación de pago de salarios a personal operativo y administrativo	Planificar los requerimientos de dinero que se le otorgara en pago de salarios al recurso humano.
G.B. B	Servicios básicos (agua, internet y energía eléctrica) y otros	Brindar de los servicios básicos a la empresa, para su correcto funcionamiento.

Tabla 444: Descripción de actividades del Paquete G.B

ASIGNACIÓN DE RECURSOS

CODIG O	PROCEDENCI A	SUBSECUENCI A	TIEMP O (DIAS)	R.R.H.H	MONT O DE ADM. (\$)	MONTO DE INV. (\$)	MONTO TOTAL
G.B. A	---	G.B.B	3	1	10	12,489.31	12,499.31
G.B. B	G.B.A	---	5	1	10	3,566.15	3,576.15
			8	2	20	16055.46	16075.46
						¹¹⁹	

Tabla 445: Asignación de Recursos para el paquete G.B

¹¹⁸ Este monto es tomado del capital de trabajo, considerado para el inventario de Materiales \$5914.32 Inventario de Insumos \$1474.60 e inventario de material de empaque \$364.69

¹¹⁹ Este monto es tomado del capital de trabajo, considerado el efectivo necesario para cubrir las operaciones del primer mes.

ESTRATEGIAS DE EJECUCION

- Asegurar el pago de salario para la mano de obra directa como indirecta, en el tiempo establecido según el contrato.

POLITICAS DE EJECUCION

- Establecer una Política Salarial, que promueve la equidad, transparencia e igualdad de derechos, en relación a los puestos y a los trabajadores, de modo que estimule el desempeño y el compromiso al cumplimiento satisfactorio de las responsabilidades

4.12.9 MATRIZ DE PROCEDENCIA GLOBAL

Se muestra a continuación la matriz de procedencia para la administración de proyecto para el modelo de empresa.

ENTREGABLE	Nº	COD	PRECEDENCIA	DURACIÓN
A. LEGALIZACIÓN Y LOGÍSTICA DE TRABAJO PARA LA REALIZACIÓN DE LA OBRA CIVIL	1.	A.A.A	----	1
	2.	A.A.B	A.A.A	1
	3.	A.A.C	----	1
	4.	A.A.D	A.A.B	1
	5.	A.A.E	A.A.C	5
	6.	A.A.F	A.A. E	1
	7.	A.A.G	A.A.F	1
	8.	A.B.A	A.A.D, A.A.F, A.A.G	6
	9.	A.B.B	A.B.A	5
	10.	A.B.C	A.B.B	10
B. INSECCION Y SERVICIOS PARA OBRA CIVIL TERMINADA SEGÚN LOS DISEÑOS DE PLANTA	11.	B.A.A	A.B.C	60
	12.	B.A.B	B.A.A	3
	13.	B.A.C	B.A.B	1
	14.	B.B.A	B.A.C	2
	15.	B.B.B	B.B.A	2
	16.	B.B.C	B.B.B	12
	17.	B.B.D	B.B.C	1
C. DETERMINACIÓN DEL OS EQUIPOS DE OPERARIOS, EQUIPOS ADMINISTRATIVOS Y SUBCONTRATACIONES	18.	C.A.A	A.A.G	1
	19.	C.A.B	C.A.A	2
	20.	C.A.C	C.A.B	4
	21.	C.A.D	C.A.B	1
	22.	C.A.E	C.A.C - C.A.D	1
	23.	C.A.F	C.A.E	1
	24.	C.A.G	C.A.F	1
	25.	C.A.H	C.A.G	1
	26.	C.B.A	C.A.H	4
	27.	C.B.B	C.B.A	4
	28.	C.B.C	C.B.B	1
	29.	C.B.D	C.B.C	1
	30.	C.B.E	C.B.D	2
	31.	C.C.A	B.B.D	2
	32.	C.C.B	C.C.A	1
	33.	C.C.C	C.C.B	1
	34.	C.C.D	C.C.C	1
	35.	C.C.E	C.C.D	1
	36.	C.C.F	C.C.E	2
	37.	C.C.G	B.B.D	2
	38.	C.C.H	C.C.G	20
	39.	C.C.I	C.C.H	2

	40.	C.C.J	C.C.I	1
D.CAPACITACIONES	41.	D.A.A	C.B.E	3
	42.	D.A.B	D.A.A	175
	43.	E.A.A	B.B.D	1
E. COMPRA DE EQUIPO DE OFICINA, MAQUINARIA Y EQUIPO	44.	E.A. B	E.A.A	2
	45.	E.A. C	E.A.B	1
	46.	E.A. D	E.A.C	15
	47.	E.A. E	E.A. D	15
	48.	E.B.A	E.A. D	3
	49.	E.B.B	E.B. A	5
	50.	E.B.C	E.B. B	5
	51.	E.B. D	E.B. C	3
	F. PLAN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL	52.	F.A.A	E.A.E - E.B. D
53.		F.A.B	F.A.A	3
54.		F.A.C	F.A.B	1
55.		F.A.D	F.A.C	5
56.		F.A.E	F.A.D	2
57.		F.B.A	F.A.E	3
58.		F.B.B	F.B.A	10
59.		F.B.C	F.B.B	10
G. PREPARATIVOS PARA OPERACIÓN		60.	G.A. A	F.B.C – D.A.B - C.C.F - C.C.J
	61.	G.A. B	G.A. A	1
	62.	G.A. C	G.A. B	1
	63.	G.A. D	G.A. C	1
	64.	G.A.E	G.A. D	1
	65.	G.B. A	G.A.E	3
	66.	G.B. B	G.B.A	5

Tabla 446: Matriz de procedencia global

4.12.10 PROGRAMACION DE PROYECTO EN BASE A TECNICA CPM

4.12.10.1 CALENDARIO DE TRABAJO

Analizando la información anterior y haciendo uso de software de proyecto como lo es WINQSB 2.0 se logró determinar la siguiente información:

Simbología de tabla de calendario de trabajo:

- **ACT:** Código de la actividad.
- **DUR:** Duración de la actividad.
- **IMP:** inicio Más Próximo o Temprano
- **FMP:** Final Más Próximo o Temprano
- **IMT:** Inicio Más Tardío.
- **FMT:** Final Más Tardío.
- **HT:** Holgura Total.
- **\$:** Costo total de la actividad.
- **\$/Día:** Costo diario de la actividad.
- **RRHH:** Recurso humano requerido por la actividad.

ENTREGABLE	RC	Nº	COD	Duración	RRHH	Costo (\$)	Costo / día (\$)	IMP	FMP	IMT	FMT	HT
C. B.INSPECCION Y SERVICIOS PARA OBRA CIVIL TERMINADA SEGUN LOS PLANOS ESTABLECIDOS. A. LEGALIZACIÓN Y LOGÍSTICA DE TRABAJO PARA LA REALIZACIÓN DE LA OBRA CIVIL		1.	A.A.A	1	1	27.14	27.14	0	1	6	7	6
		2.	A.A.B	1	1	10	10	1	2	7	8	6
		3.	A.A.C	1	1	131.42	131.42	0	1	0	1	0
		4.	A.A.D	1	1	18	18	2	3	8	9	6
		5.	A.A.E	5	1	32.83	6.57	1	6	1	6	0
		6.	A.A.F	1	1	155.71	155.71	6	7	6	7	0
		7.	A.A.G	1	1	306.98	306.98	7	8	7	8	0
		8.	A.B. A	6	2	100	16.67	8	14	9	15	1
		9.	A.B. B	5	2	30	6	14	19	15	20	1
		10.	A.B. C	10	3	127.92	12.79	19	29	20	30	1
		11.	B.A.A	60	3	213,903.86	3565.06	29	89	30	90	1
		12.	B.A.B	3	2	10	3.33	89	92	90	93	1
		13.	B.A.C	1	1	10	10	92	93	93	94	1
		14.	B.B.A	2	1	15	7.5	93	94	94	96	1
		15.	B.B.B	2	1	17	8.5	95	97	96	98	1
		16.	B.B.C	12	1	325	27.08	97	109	98	110	1
		17.	B.B.D	1	1	15	15	109	110	110	111	1
		18.	C.A.A	1	1	5	5	8	9	8	9	0
		19.	C.A.B	2	3	15	7.5	9	11	9	11	0

F. PLAN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL	E. COMPRA DE EQUIPO DE OFICINA, MAQUINARIA Y EQUIPO	D. CAPACITACIONES	20.	C.A.C	4	1	5	1.25	11	15	11	15	0
			21.	C.A.D	1	2	25	25	11	12	14	15	3
			22.	C.A.E	1	3	150	150	15	16	15	16	0
			23.	C.A.F	1	1	5	5	16	17	16	17	0
			24.	C.A.G	1	3	10	10	17	18	17	18	0
			25.	C.A.H	1	1	5	5	18	19	18	19	0
			26.	C.B.A	4	3	50	12.5	19	23	19	23	0
			27.	C.B.B	4	1	5	1.25	23	27	23	27	0
			28.	C.B.C	1	1	75	75	27	28	27	28	0
			29.	C.B.D	1	1	5	5	28	29	28	29	0
			30.	C.B.E	2	1	100	50	29	31	29	31	0
			31.	C.C.A	2	2	10	5	110	112	201	203	91
			32.	C.C.B	1	1	10	10	112	113	203	204	91
			33.	C.C.C	1	1	5	5	113	114	204	205	91
			34.	C.C.D	1	1	5	5	114	115	205	206	91
			35.	C.C.E	1	4	45	45	115	116	206	207	91
			36.	C.C.F	2	2	20	10	116	118	207	209	91
			37.	C.C.G	2	2	15	7.5	110	112	184	186	74
			38.	C.C.H	20	3	60	3	112	132	186	206	74
			39.	C.C.I	2	4	30	15	132	134	206	208	74
			40.	C.C.J	1	2	25	25	134	135	208	209	74
			41.	D.A. A	3	1	25	8.33	31	34	31	34	0
			42.	D.A. B	175	1	11050	73.67	34	209	34	209	0
			43.	E.A.A	1	3	25	25	110	111	11	112	1
			44.	E.A.B	2	2	10	5	111	113	112	114	1
			45.	E.A.C	1	1	20	20	113	114	114	115	1
			46.	E.A.D	15	2	16,820.76	1121.38	114	129	115	130	1
			47.	E.A.E	15	2	100	6.67	129	144	130	145	1
			48.	E.B.A	3	1	20	6.67	129	132	154	157	25
			49.	E.B.B	5	1	20	4	132	137	157	162	25
			50.	E.B.C	5	1	20	4	137	142	162	167	25
			51.	E.B.D	3	1	20	6.67	142	145	167	170	25
			52.	F.A.A	5	3	60	12	145	150	170	175	25
			53.	F.A.B	3	3	50	16.67	150	153	175	178	25
			54.	F.A.C	1	1	525.3	525.3	153	154	178	179	25
			55.	F.A.D	5	1	50	10	154	159	179	184	25
			56.	F.A.E	2	3	35	17.5	159	161	184	186	25

G. PREPARATIVOS DE OPERACIÓN	57.	F.B.A	3	2	25	8.33	161	164	186	189	25
	58.	F.B.B	10	1	58	5.8	164	174	189	199	25
	59.	F.B.C	10	2	40	4	174	184	199	209	25
	60.	G.A.A	1	1	10	10	209	210	209	210	0
	61.	G.A.B	1	1	10	10	210	211	210	211	0
	62.	G.A.C	1	1	10	10	211	212	211	212	0
	63.	G.A.D	1	1	10	10	212	213	212	213	0
	64.	G.A.E	1	1	7763.61	7763.61	213	214	213	214	0
	65.	G.B.A	3	1	12,499.31	4166.44	214	217	214	217	0
	66.	G.B.B	5	1	3,576.15	715.23	217	222	217	222	0
				TOT	268768.99	19377.02		6438			

Tabla 447: Calendario de trabajo técnica CPM

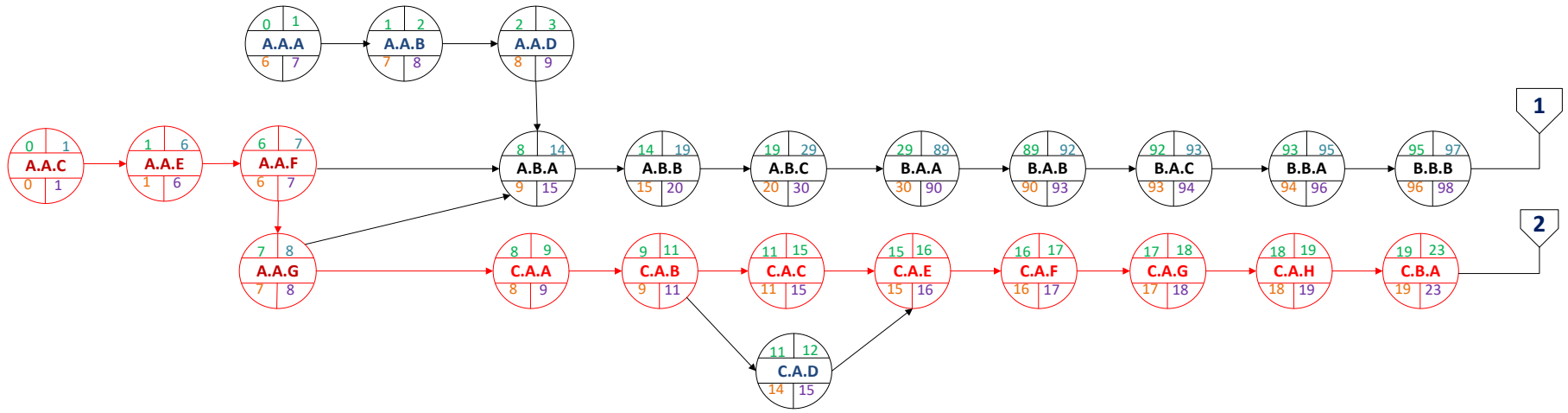
Se tiene entonces un proyecto en condiciones normales con las siguientes características:

PARAMETROS	VALORES
Numero de entregables	7 entregables.
Numero de paquetes de trabajo	14 paquetes
Número de actividades	66 actividades
Duración	222 días
Costo total	\$268,768.99 (Costo de proyecto) + \$2,605.00 (Costo de Administración del Proyecto) + \$4, 832.45 (Imprevistos) = \$273601.44
Ruta Critica	A.A.C, A.A.E, A.A.F, A.A.G, C.A. A, C.A. B, C.A. C, C.A.E,C.A.F, C.A.G, C.A.G, C.B.A, C.B.B, C.B.D, D.A.A, D.A.B, G.A.A, G.A.B, G.A.C, G.A.D, G.A.E, G.B.A, G.B.B.

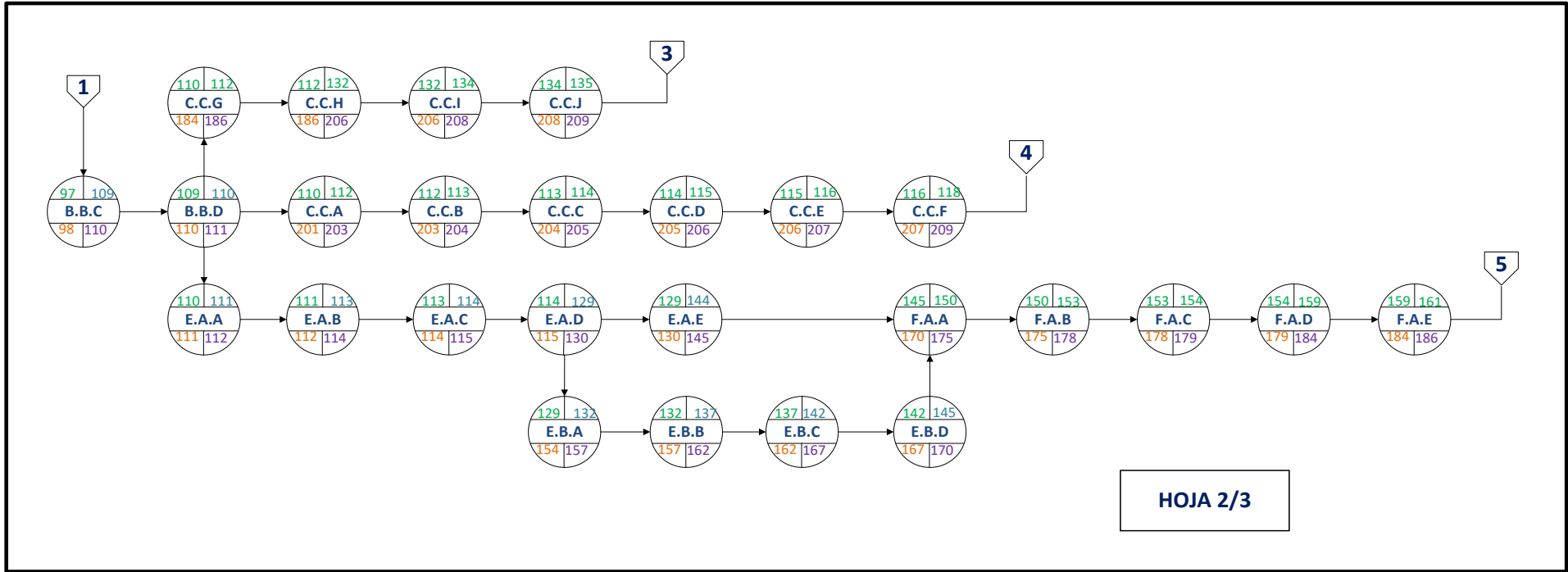
Tabla 448: Resumen de Administración de proyecto

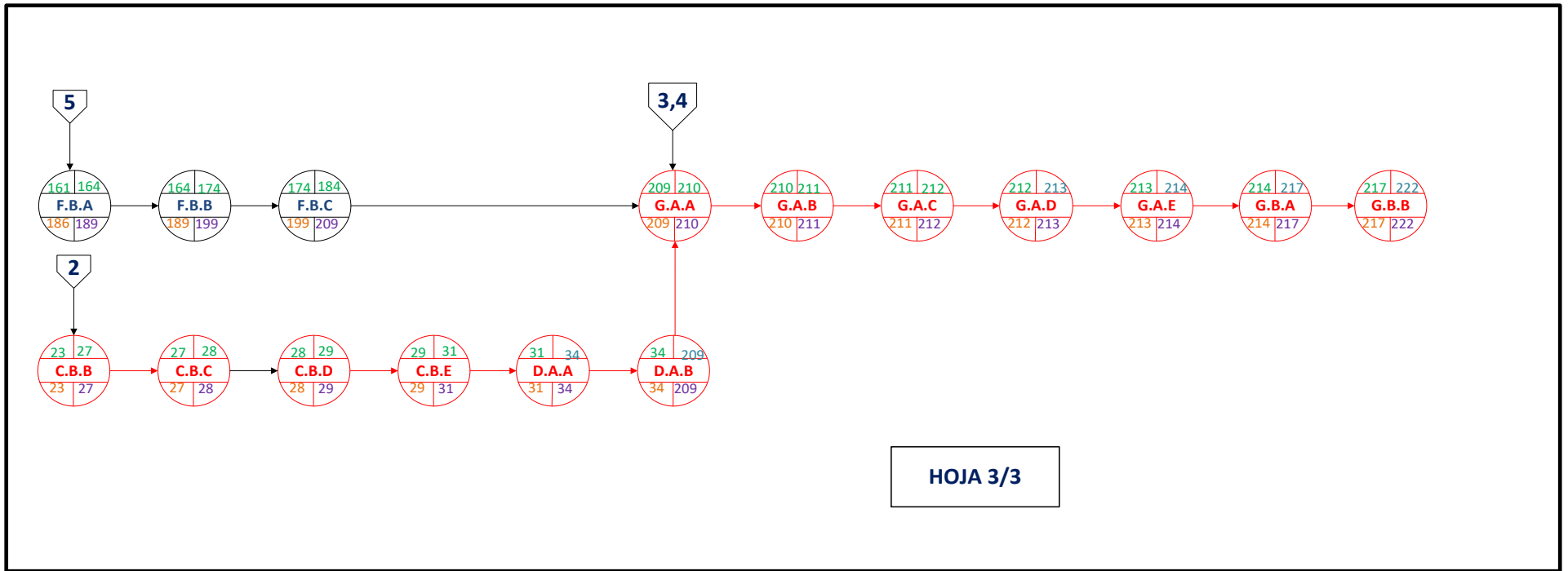
4.12.10.2 RED GLOBAL DE PROYECTO EN TIEMPO NORMAL Y GANNT

DIAGRAMA DE RED DEL PROYECTO



HOJA 1/3





4.12.10.3 DISTRIBUCION DE RECURSOS

Se considera **costos indirectos** aquellos gastos administrativos y/o técnicos que surgen a lo largo del proyecto, pero que provocan una necesidad de su existencia y de esa forma ejecute la actividad asignada. En el presente proyecto se considerará como costos indirectos lo relacionada a la energía eléctrica, agua, combustible, y los gastos por administración (supervisión).

Los **costos directos** son aquellos que provienen de las inversiones costeadas por la formulación de proyecto.

A continuación, se resume por paquete de trabajo los costos indirectos y directos.

ENTREGABLE A: LEGALIZACIÓN Y LOGÍSTICA DE TRABAJO PARA LA REALIZACIÓN DE LA OBRA CIVIL			
PAQUETE DE TRABAJO	COSTO ADM. (INDIRECTO)	COSTO DE INV. (DIRECTO)	COSTO TOTAL
A.A	100.00	582.08	682.08
A.B	190.00	67.92	257.92
TOTAL	290.00	650.00	940.00
ENTREGABLE B: INSPECCIÓN Y SERVICIOS PARA OBRA CIVIL TERMINADA SEGÚN LOS DISEÑOS DE PLANTA ESTABLECIDOS.			
PAQUETE DE TRABAJO	COSTO ADM. (INDIRECTO)	COSTO DE INV. (DIRECTO)	COSTO TOTAL
B.A	70	213,853.86	256,016.35
B.B	372.00		372.00
TOTAL	442.00	213,853.86	214,295.86
ENTREGABLE C: DETERMINACIÓN DEL EQUIPO DE OPERARIOS, EQUIPO ADMINISTRATIVO Y SUBCONTRATACIONES			
PAQUETE DE TRABAJO	COSTO ADM. (INDIRECTO)	COSTO DE INV. (DIRECTO)	COSTO TOTAL
C.A	220.00		220.00
C.B	235.00		235.00
C.C	225.00		225.00
TOTAL	680.00		680.00
ENTREGABLE D: CAPACITACION			
PAQUETE DE TRABAJO	COSTO ADM. (INDIRECTO)	COSTO DE INV. (DIRECTO)	COSTO TOTAL
D.A	525.00	10,550.00	11,075
TOTAL	525.00	10,550.00	11,075
ENTREGABLE E: COMPRA DE EQUIPO DE OFICINA, MAQUINARIA Y EQUIPO			
PAQUETE DE TRABAJO	COSTO ADM. (INDIRECTO)	COSTO DE INV. (DIRECTO)	COSTO TOTAL
E.A	180.00	16795.76	16975.76
E.B	80.00		80.00
TOTAL	260.00	16,795.76	17055.76
ENTREGABLE F: PLAN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL			
PAQUETE DE TRABAJO	COSTO ADM. (INDIRECTO)	COSTO DE INV. (DIRECTO)	COSTO TOTAL
F.A	215.00	505.3	720.30
F.B	123.00		123.00
TOTAL	338.00	505.3	843.3
ENTREGABLE G: PREPARATIVOS PARA OPERACIÓN			

PAQUETE DE TRABAJO	COSTO ADM. (INDIRECTO)	COSTO DE INV. (DIRECTO)	COSTO TOTAL
G.A	50.00	7753.61	7803.61
G.B	20.00	16,055.46	16,075.46
TOTAL	70.00	23,809.07	23,879.07

A continuación, se presenta la matriz de información de cómo se distribuye el costo de todo el proyecto.

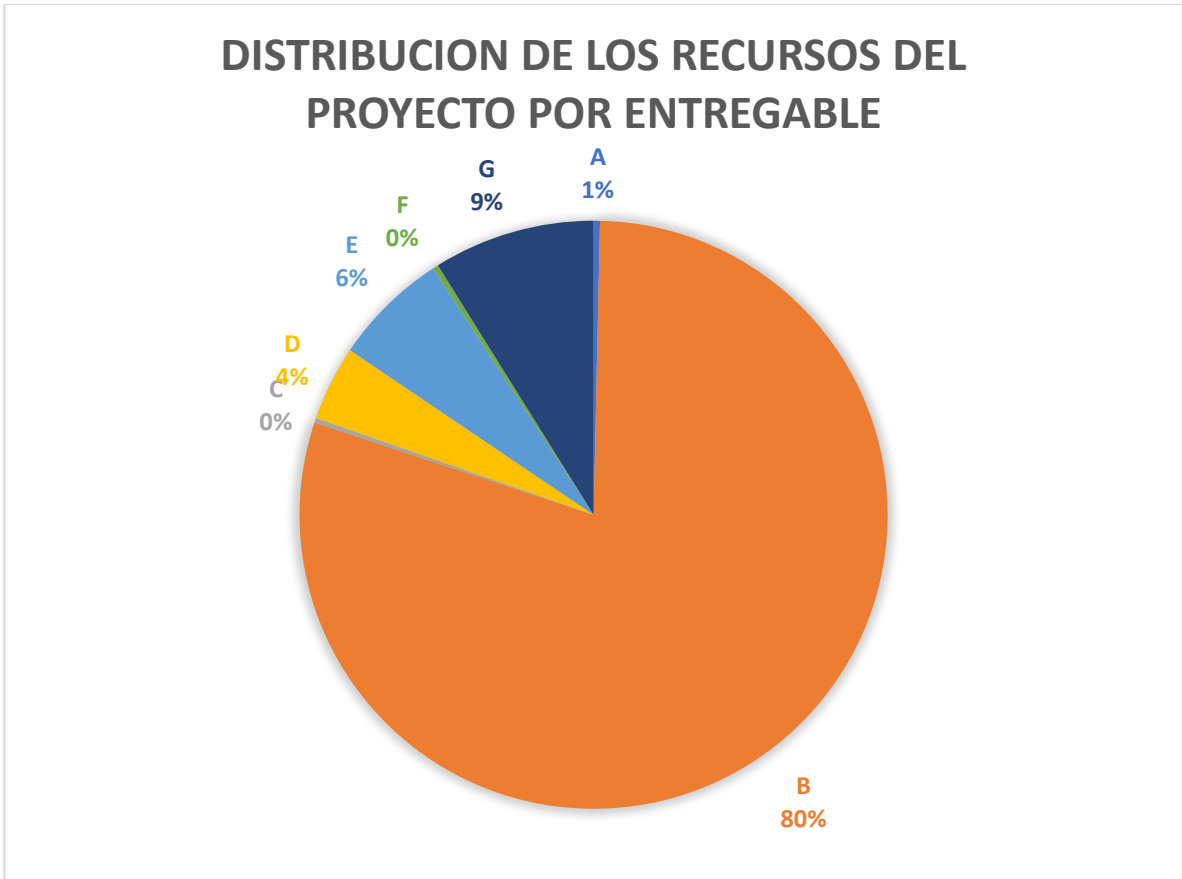


Gráfico 41: Distribución de los recursos del proyecto

El 80% de los recursos se invierten para realizar la obra civil, el segundo mayor aporte lo tienen los preparativos de operación con el 9% de la inversión, en tercer lugar se encuentra la adquisición de maquinaria y equipo para oficina, sala de reuniones etc. con un 6% de inversión del producto. Los demás entregables requieren poca inversión comparado con los 3 anteriores.

4.12.10.4 PLAN DE CONTINGENCIA

En el caso se tengan retrasos durante la administración del proyecto se deberá ejecutar el plan de contingencia que se describe a continuación:

Actividad Crítica	Plan de contingencia
C.A. A, C.A. B, C.A. C, C.A.E,C.A.F, C.A.G, C.A.G, Clasificación de los puestos de trabajo según habilidades y destrezas necesarias para los puestos de trabajo. C.B.A, C.B.B, C.B.D,. Asignación de los Manual de puestos y Categorías salariales	Según administración de proyecto, estas actividades deben iniciar después de haberse terminado la legalización de la empresa, sin embargo, si los tramites respecto a lo anterior se retrasarán, estas actividades siempre deberán iniciarse en el tiempo establecido, para ello se deberá contratar a una persona eventual para que apoye a la ejecución de estas actividades.
D.A.A, D.A.B, Ejecución del plan de capacitaciones.	Esta es una actividad altamente critica, ya que cualquier atraso sobre este plan afectará significativamente la fecha de terminación del proyecto. El plan de capacitaciones se diseñó para que se realicen 1 capacitación a la vez, en un periodo de 4 horas diarias, en caso se den retrasos sobre este plan, se deberán intensificar las jornadas diarias de capacitación a 8 horas. Incluso podría utilizarse los días sábados y domingos en caso se requiera para lograr que el plan de capacitación se termine a tiempo.
G.A.A, G.A.B, G.A.C, G.A.D, G.A.E, G.B.A, G.B.B Planificación antes de la operación: Gestión de existencia de materia prima e insumos. Planificación del efectivo	En caso se retrasen las actividades de ruta crítica anterior ha estas, estas actividades deberán siempre iniciarse en el tiempo establecido, contratando a una persona eventual para culminar estas actividades de carácter administrativo.

Tabla 449 Plan de contingencia de la administración de proyecto.

4.12.11 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

4.12.11.1 FORMAS DE ORGANIZACIÓN PARA LA ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

La Organización de un proyecto es tan importante y determinante, tal que en esta se encuentra la diferencia de encontrar el éxito o el fracaso en la ejecución del proyecto, en lo que respecta a la labor tanto de dirección como a la labor de organización.

La organización pretende determinar la asignación del personal bajo el cual estará la responsabilidad de la ejecución e implementación del proyecto, conocido como la "Unidad ejecutora del proyecto". Cabe mencionar que sus funciones terminarán una vez la empresa inicie operaciones.

Con motivo de establecer la adecuada organización del proyecto se debe tomar en cuenta algunos factores tales como:

- Naturaleza del proyecto
- Duración

- Tamaño
- Monto de la inversión

Los cuales son determinantes para poder determinar el tipo de organización. Tales factores son básicamente tomados en cuenta a continuación, para determinar el tipo de organización del proyecto en cuestión.

Los modelos de organización entre los cuales se pretende definir alguno para el proyecto, se encuentran: las de tipo funcional, matricial y exclusiva.

ORGANIZACIÓN FUNCIONAL		
Función Pura	Funcional Coordinada	Funcional con jefe del proyecto
Jefe por Unidad	Coordinador Subalterno	Jefe nombrado por Junta Directiva

ORGANIZACIÓN MATRICIAL		
Existen varios responsables según el área funcional correspondiente, existen muchas dependencias.	Existe un responsable del proyecto quien funge únicamente como asesor, mas no tiene poder de decisión.	La Junta Directiva nombra a un responsable de buena parte o del proyecto en su totalidad, tiene autoridad.
En este tipo de organización ya existe la empresa con las funciones básicas que desarrolla, se nombra un encargado del proyecto a quien obedecen en aspectos técnicos, la organización administra los recursos. La desventaja radica en la dualidad de mando que se genera. Las características esenciales de los proyectos que adoptan este tipo de organización es que poseen una alta inversión, tiempo prolongado y el proyecto es bastante complejo		

ORGANIZACIÓN EXCLUSIVA
Se desarrolla en un proyecto nuevo, de alta inversión y de tipo corto. Existe un gerente de proyecto quien tiene toda la autoridad, es una organización descentralizada de la unidad dueña del proyecto. Es independiente.

4.12.11.2 FACTORES QUE INFLUYEN EN EL TIPO DE ORGANIZACIÓN

Para la elección del tipo de organización más conveniente para la administración del proyecto es necesario analizar factores como la naturaleza del proyecto, la duración, tamaño de este, localización y fuente de financiamiento, la atención o prioridad por parte de dirección, etc. que influyen en el tipo de organización que el proyecto requiere. A continuación, se describe cómo influyen estos factores en el tipo de organización y se les asigna un peso.

FACTOR	DESCRIPCIÓN
Origen del proyecto	El proyecto de la puesta en marcha para la planta textil de prendas de vestir es de naturaleza Social, ya que es en beneficio de las Mujeres Bordadoras de Panchimalco. Para este proyecto se hará la conformación de una cooperativa de carácter Social, que estaría integrada por todas mujeres Bordadoras del municipio de Panchimalco. Este proyecto busca reivindicar sus derechos,
Duración y tamaño del proyecto	Se ha determinado que la duración del proyecto sea por un periodo 135 días laborales y la inversión estimada es de \$371,380.72 al analizar el tamaño y la inversión este proyecto clasifica como grande, ya que implica la creación de una planta de confección. Es por ello que se entiende

	que el manejo de fondos y el tiempo del proyecto deben ser significativos.
Tipo de financiamiento	El proyecto se ubicará en el municipio de Panchimalco, terreno que se plantea sea adquirido para la obra civil.
Fin estratégico del proyecto	El impacto de este proyecto es de suma importancia para sociedad, ya que se contribuye con la generación de fuentes de empleo, reivindicando los derechos de las Bordadoras de Panchimalco.
Prioridad para administración	La creación de oportunidades para las personas que forman parte de ACOPANCHI es prioritaria ya que con ello se busca mejorar la calidad de vida y la diversificación de capacidades. Además, el proyecto conlleva la creación de toda la planta productiva lo que influye grandemente en la organización a formarse como dueña de la empresa.
Capacidad de administración del proyecto	Para la administración del proyecto será necesaria la contratación de personal calificado, debido a que la participación de los socios de la cooperativa carecerá de la experiencia si se encargara de la ejecución del proyecto y los conocimientos técnicos que el mismo requiere.

Tabla 450 Factores que influyen en el tipo de organización.

4.12.11.3 EVALUACION DE FACTORES QUE INFLUYEN EN EL TIPO DE ORGANIZACIÓN

Para realizar la selección de la mejor organización del proyecto se utilizará la técnica de evaluación por Puntos, para lo cual se asignará una ponderación o peso a cada uno de los factores que se describieron anteriormente, tal como se muestra en la siguiente tabla:

PONDERACIONES BASE PARA LA EVALUACIÓN DE FACTORES E ORGANIZACIÓN	
FACTOR	PESO
Origen del proyecto	15%
Duración y tamaño del proyecto	20%
Tipo de financiamiento	15%
Fin estratégico del proyecto	25%
Prioridad para administración	10%
Capacidad de administración del proyecto	15%
Total	100%

Tabla 451: Ponderaciones para la evaluación de la organización

Tomando las ponderaciones como base de estos factores, se procede a evaluar de acuerdo a una escala previamente establecida, la cual se muestra a continuación:

INTERPRETACIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN		
CRITERIO	NOTA	INTERPRETACIÓN
Malo	2	No cumple con el factor
Regular	5	Cumple con un mínimo el factor
Bueno	8	Cumple con un nivel aceptable el factor
Excelente	10	Cumple satisfactoriamente el factor

Tabla 452: Criterio de evaluación

Al realizar la evaluación de cada factor para los tipos de organización tenemos:

FACTOR	PESO %	ORGANIZACIÓN FUNCIONAL		ORGANIZACIÓN EXCLUSIVA		ORGANIZACIÓN MATRICIAL	
		CAL.	POND.	CAL.	POND.	CAL.	POND.
Origen del proyecto	15%	5	0.75	8	1.2	8	1.2
duración y tamaño del proyecto	20%	5	1	8	1.6	10	2
Tipo de financiamiento	15%	8	1.2	8	1.2	8	1.2
Fin estratégico	25%	5	1.25	5	1.25	8	2
Prioridad para administración	10%	5	0.5	8	0.8	8	0.8
capacidad de ADP	15%	8	1.2	8	1.2	8	1.2
Suma por tipo de organización	100%		5.9		7.25		8.4

Tabla 453: Calificación de los factores para los tipos de organización

El tipo de organización idóneo para la instalación y puesta en marcha de la planta textil de prendas de vestir ubicada en el municipio de Panchimalco, San Salvador es el **TIPO MATRICIAL**, como es de esperar, el personal lo conformaran los miembros de la cooperativa (ACOPANCHI) y por el personal que se contrate exclusivamente para la administración del proyecto y para otras actividades. Para esta organización se definirá el cargo de gerente del proyecto, cuyo perfil debe establecer la capacidad para realizar las funciones pertinentes para el desarrollo del proyecto, teniendo a su disposición el personal necesario para coordinar las actividades específicas para la administración del proyecto.

4.12.11.4 ESTRUCTURA ORGANICA DEL PROYECTO

Como resultado de la evaluación, gráficamente tenemos la estructura orgánica para desarrollar la Administración del proyecto.

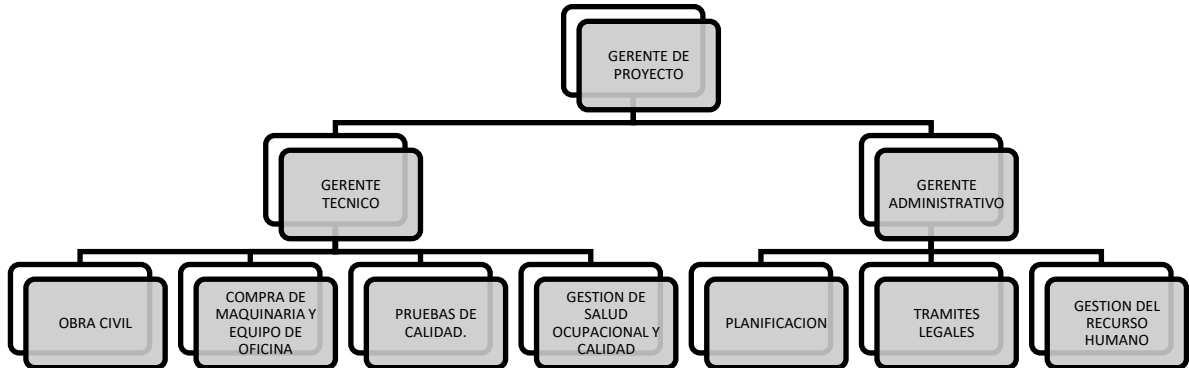


Ilustración 115: Estructura organizativa de control del proyecto

4.12.11.5 MATRIZ DE RESPONSABILIDADES

Una vez se conoce la disposición de puestos y funciones, es posible establecer la matriz de responsabilidades del proyecto. En ella se delimitan cual es el grado de participación en determinada categoría de actividades.

TAREA	MATRIZ TAREA- RESPONSABILIDAD		
	Gerente del proyecto	Gerente técnico	Gerente administrativo
Objetivos del proyecto	R,C,A,P	C,A,P,E	C,A,P,E
Presupuesto de proyecto	R,C,A,P	C,A	C,A
Programación de las etapas del proyecto	R,C	C,E	C,E
Planificación de los entregables	C,A,P	P,E	P,E
Entregable A	A, C	C	P, E
Entregable B	A, C	P, E	C
Entregable C	A, C	P, C, E	P, C, E
Entregable D	A, C	C	P, E
Entregable E	A, C	P, E	C
Entregable F	A, C	C	P, E
Entregable G	A, C	P, E	C
Recursos financieros	R, E, A,P	C,A,P	C,A,P
Asignación de recursos	R, E,A,P	P	P

Tabla 454: matriz de responsabilidad

Dónde:

- R: Realizar
- C: Controlar/Supervisar/Revisar
- A: Autorizar/Decidir
- P: Planear/Organizar
- E: Ejecutar

4.12.12 PRESUPUESTO

GASTOS DE IMPLEMENTACION ADMINISTRATIVOS		\$2120.00
ENTREGABLE A	290.00	
ENTREGABLE B	442.00	
ENTREGABLE C	680.00	
ENTREGABLE D	260.00	
ENTREGABLE E	338.00	
ENTREGABLE F	110.00	
GASTOS DE PERSONAL PARA LA ADMINITRACION¹²⁰		\$1400.00
GERENTE DEL PROYECTO	5000.00	
GERENTE TECNICO	3000.00	
GERENTE ADMINISTRATIVO	3000.00	
TOTAL		\$13120.00

De la inversión Intangible se destinó una cantidad de **\$5000.00** para la parte Administrativa del proyecto, por lo que se necesita **\$8020.00 más**, que se obtendrán de los imprevistos.

¹²⁰ Como el proyecto dura 180 días (3 meses), se pagaran salarios de: gerente del proyecto 500\$ y para el gerente técnico y el gerente administrativo 400\$

4.12.13 MANUALES DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

4.12.13.1 MANUAL DE ORGANIZACIÓN

“MANUAL DE ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO PARA EL MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO”

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

La Asociación Cooperativa de Producción Industrial, Comercialización y Aprovechamiento de Bordados de Panchimalco "ACOPANCHI"



PANCHIMALCO

SANTA TEXTIL

ELABORADO POR:

SANTOS QUINTANILLA, JOSUÉ CRISTIAN

SARAVIA CORNEJO, KATHERINE ASTRID

SIFONTES RECINOS, KEVIN ROLANDO

“MANUAL DE ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO PARA EL MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO”

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

PAG. 1 DE 2

INTRODUCCIÓN

Este manual está elaborado con la finalidad de que se cuente con un documento que muestre como se conforma la organización del proyecto. Se definan las unidades que lo integran, así como también las líneas de autoridad y dependencia.

Es de gran importancia contar con información del centro de trabajo para que los que en ella trabajen conozcan con precisión y exactitud cuáles son sus funciones que deben desempeñar como colaboradores, así como a quien están subordinados. Por lo tanto, este manual servirá como una guía para el desarrollo de las actividades que comprende la implementación del proyecto, facilitando la toma de decisiones con tal de obtener las soluciones optimas en el momento justo.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL.

Servir como un instrumento de apoyo que defina y establezca la estructura organizativa, así como las líneas de autoridad y responsabilidad que permitan una funcionalidad administrativa del proyecto.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Definir la estructura orgánica formal y real del proyecto que establezca los niveles jerárquicos, líneas de autoridad y responsabilidad, requeridos para el funcionamiento organizacional.
- Definir, describir y ubicar los objetivos y funciones de cada puesto y unidades administrativas con el fin de evitar sobrecargas de trabajo, duplicidad, y establecer responsabilidades.
- Establecer la planificación estratégica general del proyecto.
- Facilitar el control interno verificando el cumplimiento de las rutinas de trabajo y demás actividades propias de la implementación.
- Ser un guía para la ejecución y desarrollo de las actividades para el personal responsable pertinente del proyecto.

“MANUAL DE ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO PARA EL MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO”

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

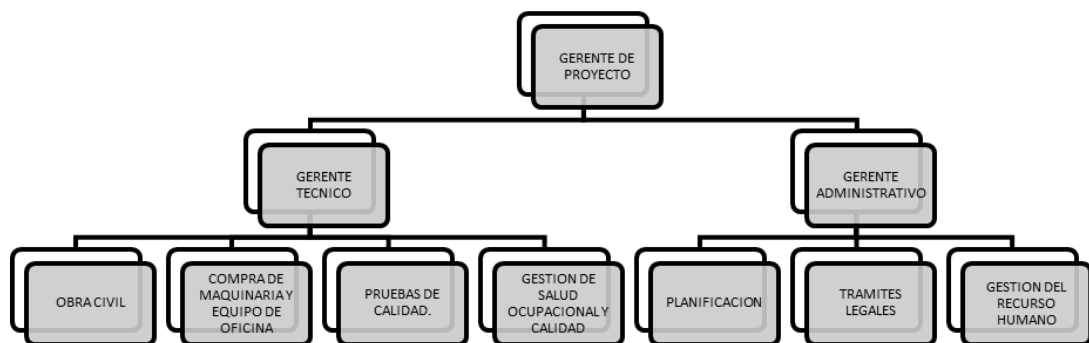
PAG. 2 DE 2

AMBITO DE APLICACIÓN

El Manual Organizacional del proyecto de un modelo de empresa de prendas de vestir, incluye todas las unidades constituyentes de dicho proyecto.

Brinda al usuario, ya sea personal interno o instituciones externas, un mecanismo de consulta continua para su evolución desde el punto de vista estructural de este proyecto.

ESTRUCTURA ORGANICA



Gerente del proyecto: nivel superior de la organización, y tendrá las obligaciones de desarrollar la mayoría de planificaciones de actividades, coordinar, dirigir y evaluar las mismas. El gerente de proyecto será el responsable de darle seguimiento a los objetivos finales de cada uno de los paquetes de tareas establecidos, que contribuirá de manera directa al cumplimiento del objetivo general del proyecto.

Gerente técnico:

Encargado de la organización y dirección por el funcionamiento de toda el área operativa del proyecto; es decir; que se lleven a cabo todas las actividades concernientes a la obra civil, equipamiento, abastecimiento de recursos y prueba piloto, apegados a los objetivos inicialmente trazados.

Gerente administrativo:

Encargado de coordinar las actividades concernientes con la administración de recursos humanos, a la vez que coordinará con otras áreas el desembolso del presupuesto para la implantación del proyecto; además es el encargado de llevar a cabo los trámites para obtener la legalización de la empresa. Así mismo verificará el cumplimiento de los objetivos de los subsistemas bajo su responsabilidad.

MANUAL DE PUESTO Y FUNCIONES

“MANUAL DE ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO PARA EL MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO”

MANUAL DE PUESTO Y FUNCIONES

La Asociación Cooperativa de Producción Industrial, Comercialización y Aprovechamiento de Bordados de Panchimalco "ACOPANCHI"



PANCHIMALCO

SANTA TEXTIL

ELABORADO POR:

SANTOS QUINTANILLA JOSUÉ CRISTIAN

SARAVIA CORNEJO KATHERINE ASTRID

SIFONTES RECINOS KEVIN ROLANDO

“MANUAL DE ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO PARA EL MODELO DE EMPRESA DE PRODUCTOS DE CONFECCION QUE INCLUYA TEXTILES ARTESANALES PARA EL DESARROLLO LOCAL DEL MUNICIPIO DE PANCHIMALCO”

MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES

PAG. 1 DE 4

INTRODUCCIÓN

El Manual de Puestos y Funciones es de gran importancia, debido a que por medio de él se pueden conocer todos los diferentes puestos que conforman cada una de las unidades parte de la organización para la ejecución del proyecto, así como la dependencia de cada puesto, la cantidad de puestos, la descripción específica de sus labores o funciones y los requisitos que se deben de cumplir para poder ocuparlo.

Para este manual, se presenta la estructura de conformación desde los objetivos, su respectivo ámbito de aplicación instrucciones de su uso y recomendaciones. Luego se presenta la estructura de los puestos de la unidad que ejecuta el proyecto y la descripción de las actividades de cada uno de los puestos que la conforman. Este manual únicamente servirá durante la construcción de la planta Industrial del modelo de empresa de Prendas de Vestir, luego debe ser sustituido por el manual de puestos y el de funciones definitivos.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL.

Proporcionar a las diversas áreas de la empresa los manuales técnicos de organización que respalden su operación, para cada uno de los involucrados en la Implementación del proyecto.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Detallar cada una de las actividades según el puesto de trabajo.
- Definir la denominación y número de cargos que conformarán la estructura.
- Asignar a cada cargo las funciones que le corresponden.
- Establecer las políticas, métodos y procedimientos.
- Establecer las relaciones jerárquicas entre los diferentes cargos.
- Verificar la correcta ejecución de las actividades por parte del personal.

AMBITO DE APLICACIÓN

El manual comprende las diferentes unidades que conforman el proyecto.

El manual podrá ser consultado por todo el personal y por aquellas personas e instituciones externas que cuentan con la aprobación.

MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES			
Nombre del puesto: GERENCIA DEL PROYECTO			Página 2 de 4
			Fecha:
Dependencia	Dueño del proyecto	Unidades	Unidades administrativas
Jerarquía:		Subordinadas	Unidad operativa
OBJETIVO. Planear, organizar, dirigir, ejecutar y controlar el desarrollo y evolución del proyecto.			
DESCRIPCION DE FUNCIONES O TAREAS			
<ul style="list-style-type: none"> • Liderar el proceso de planeación estratégica del proyecto. • Establecer objetivos y metas específicas para el proyecto. • Desarrollar estrategias generales para alcanzar objetivos y metas propuestas. • Definir políticas. • Estimar recursos necesarios, costos y tiempo del proyecto. • Escoger, evaluar y contratar al personal adecuado para la realización del proyecto. • Desarrollar el cronograma y programa de actividades • Organizar y coordinar la ejecución de las actividades. • Supervisar y controlar el cumplimiento de las actividades de acuerdo a lo planeado. • Dirigir, supervisar y controlar a los encargados de los paquetes de trabajo. • Administrar las Licitaciones y contratos del personal. • Gestionar y asignar el uso óptimo de los recursos financieros y humanos. • Revisar y evaluar la ejecución del proyecto. • Definir y programar acciones correctivas. • Elaborar informes sobre la consecución del proyecto. 			
Competencia y requisitos mínimos			
Educación y experiencia		Características, otros requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniero Industrial o carreras afines. • Tener como mínimo tres años en puestos similares. • Conocimiento en el manejo de sistemas de información. • Sólidos conocimientos de trámites legales. 		<ul style="list-style-type: none"> • Excelentes relaciones interpersonales • Honesto y transparente • Responsable con orientación a resultados • Capacidad de trabajo en equipo y liderazgo • Proactivo, con iniciativa y creatividad • Sexo: Indistinto 	
Elaborado por:	Gerente de proyecto.	Aprobado por:	Dueño de proyecto

MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES			
Nombre del puesto: GERENTE TECNICO			Página 3 de 4
			Fecha:
Dependencia	Dueño del proyecto	Unidades	Ninguna
Jerarquía:		Subordinadas	
OBJETIVO. Administrar eficientemente haciendo uso óptimo de los recursos económicos y humanos, planificar, dirigir y ejecutar actividades administrativas.			
DESCRIPCION DE FUNCIONES O TAREAS			
<ul style="list-style-type: none"> • Revisar el terreno establecido. • Planificar y organizar las negociaciones de acuerdo sobre el precio y fechas de entrega del terreno • Analizar los aspectos financieros de todas las decisiones. • Adquisición y papeleo de compra. • Trámites relacionados con la comprobación del registro e inscripción de la empresa en las diferentes dependencias gubernamentales. • Informar por medio de prensa escritos licitaciones y requerimiento de personal. • Describir los perfiles de los puestos. • Seleccionar, evaluar y contratar a personal, y a empresa subcontratada. • Contratar personal para la promoción del producto. • Organizar y ejecutar las actividades relacionadas con la publicidad y promoción. • Planificar ejecutar estrategias publicitarias. • Diseñar la capacitación del personal para la puesta en marcha. • Contratar todos los servicios requeridos. • Informar al gerente del proyecto sobre los resultados obtenidos en cada control. 			
Competencia y requisitos mínimos			
Educación y experiencia		Características, otros requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniero Industrial o carreras afines. • Tener como mínimo tres años en puestos similares. • Conocimiento en coordinación de obra civil • Manejo de inventarios y sistemas de mercadeo 		<ul style="list-style-type: none"> • Excelentes relaciones interpersonales • Honesto y transparente • Responsable con orientación a resultados • Capacidad de trabajo en equipo y liderazgo • Proactivo, con iniciativa y creatividad • Sexo: Indistinto 	
Elaborado por:	Gerente de proyecto.	Aprobado por:	Dueño de proyecto

MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES			
Nombre del puesto: JEFE ADMINISTRATIVO			Página 3 de 4
			Fecha:
Dependencia	Dueño del proyecto	Unidades	Ninguna
Jerarquía:		Subordinadas	
OBJETIVO. Verificar el buen funcionamiento de la ejecución del proyecto, administrar las actividades técnicas, recursos humanos, materiales y tecnológicos relacionados con la parte operativa del proyecto. Brindar orientación técnica.			
DESCRIPCION DE FUNCIONES O TAREAS			
<ul style="list-style-type: none"> • Liderar el proceso de planeación estratégica del proyecto. • Establecer objetivos y metas específicas para el proyecto. • Desarrollar estrategias generales para alcanzar objetivos y metas propuestas. • Definir políticas. • Estimar recursos necesarios, costos y tiempo del proyecto. • Escoger, evaluar y contratar al personal adecuado para la realización del proyecto. • Desarrollar el cronograma y programa de actividades • Organizar y coordinar la ejecución de las actividades. • Supervisar y controlar el cumplimiento de las actividades de acuerdo a lo planeado. • Dirigir, supervisar y controlar a los encargados de los paquetes de trabajo. • Administrar las Licitaciones y contratos del personal. • Gestionar y asignar el uso óptimo de los recursos financieros y humanos. • Revisar y evaluar la ejecución del proyecto. • Definir y programar acciones correctivas. • Elaborar informes sobre la consecución del proyecto. 			
Competencia y requisitos mínimos			
Educación y experiencia		Características, otros requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniero Industrial o carreras afines. • Tener como mínimo 4 años en puestos similares. • Manejo adecuado de leyes y documentación de procesos • Manejo adecuado de RRHH. 		<ul style="list-style-type: none"> • Excelentes relaciones interpersonales • Honesto y transparente • Responsable con orientación a resultados • Capacidad de trabajo en equipo y liderazgo • Proactivo, con iniciativa y creatividad • Sexo: Indistinto 	
Elaborado por:	Gerente de proyecto.	Aprobado por:	Dueño de proyecto

CONCLUSIONES

Se presenta a continuación en base a los estudios realizados, las conclusiones del modelo de empresa de producto de la confección que incluye textiles artesanales para el desarrollo local del municipio de Panchimalco.

DIAGNOSTICO

Generales

En primera instancia, el recurso humano del modelo de empresa de confección será constituido por la cooperativa ACOPANCHI, pero se está consiente que las condiciones actuales de la cooperativa no permitirán cumplir la visión del modelo de empresa, esta visión está asociada a la producción prevista, capacidades organizativas y empresariales y calidad y posicionamiento de los productos a comercializar. Es por ello que se debe desarrollar un modelo de empresa que siguiendo un patrón escalonado logre superar todas las debilidades internas y amenazas externas para cumplir su objetivo, que es el mejorar la calidad de vida del municipio de Panchimalco.

Mercado Consumidor

Línea de productos de confección en base a bordados manuales:

El mercado de línea de productos de confección en base a bordados manuales, está formado por los residentes del sexo femenino de la Zona occidental y central de El Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58 y que hayan tenido la experiencia de haber comprado un producto artesanal, lo cual es representado por 495,358 mujeres, El estudio del mercado consumidor se basó en un muestreo estratificado con una muestra de 106 personas, y los resultados obtenidos nos muestran que existe factibilidad de mercado para los productos artesanales con bordados, especialmente para las blusas, vestidos, bolsos y mantas bordadas. La demanda potencial para el primer año de los productos más aceptados es: blusas para mujer 1141 unidades, bolsos 469 unidades, vestido para mujer 672 unidades, mantas con bordados 509 unidades.

Línea de productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos con tintes naturales:

El mercado de productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos con tintes naturales, está conformado por población femenina con un total de 93,217 mujeres ocupadas de la edad de 20 a 54 años del municipio de San Salvador con ingresos mayores a \$270.58, por lo cual para el proceso metodológico se basó en un muestreo estratificado con una muestra de 246 Personas, para lo que sí existe factibilidad para el mercado de prendas de vestir artesanales especialmente para los productos teñidos con tintes naturales, y que posee más líneas de productos con aceptación como son las blusas y las bufandas, con un volumen de estas prendas de vestir 1,308 y 682 respectivamente y para el paño pancho la población femenina tiene como preferencia las blusas con un total de 540 y los vestidos con un total de 235, estas preferencias nos permite elaborar estos productos para su comercialización.

Línea de productos de confección en base a textiles industriales:

El mercado consumidor está formado por las residentes del sexo femenino del municipio de San Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58, el cual es representado por 35,580 mujeres, de las cuales se obtuvieron sus preferencias para dictar estrategias de marketing mix. El estudio del mercado consumidor se basó en un muestreo estratificado con una muestra de 150 personas, El mercado de consumidor revelo que existe una alta factibilidad de mercado para los productos. Pero en base a las preferencias de los consumidores y la estrategia de enfoque el mercado competidor detecto, se tiene los productos para la fabricación son los siguiente: Blusas formales, pantalones formales, vestidos

formales y chaquetas, cuya demandan potencial anual para los primeros años es 21972, 9907, 3669 y 3991 unidades respectivamente. Lo que constituye la fabricación de 39,539 prendas de vestir como máximo en el primer año.

Consumidor en el exterior

Participando en ferias y mercados solidarios, el modelo de empresa podrá vender anualmente los siguientes productos gracias a la ayuda de CONAMYPE y la Fundación Paz y Solidaridad de Euskadi.

- Blusas: 100bordadas, 50 con teñidos de añil,150 con paño pancho y 50 bufandas
- Bolsos: 50 bordadas, 50 con teñidos de añil, 50 con paño pancho
- Mantas 200 bordadas
- Vestidos de panal: 50 bordadas, 25 con teñidos de añil, 25 con paño pancho.

Es vital importancia que para poder acceder a mercado internacional sin necesitar ayuda de organizaciones primeramente debe de ganar experiencia en el mercado nacional.

Un punto clave para todos los mercados es el diseño de empaques creativos y el modelo de empresa deberá fomentar sistemas de pagos en efectivo y con tarjeta de crédito, así como invertir en publicidad sobre redes sociales. Un diseñador de productos también es clave para el éxito del modelo de empresa de confección.

Mercado Competidor

Línea de productos de confección en base a textiles artesanales y teñidos con tintes naturales:

El mercado competidor revelo un mercado con poco desarrollo, lo que significa que hay poca competencia, dentro de las principales características se tiene:

- El mercado con más desarrollo son los productos con teñidos con tintes naturales, muestra de eso es que los competidores de estos productos cubren cuotas de mercado más grandes. Hay una mayor preferencia por parte de la población objetivo para este rubro.
- El bordado manual, a pesar de ser una técnica desarrollada por varias personas a lo largo del territorio nacional o ha logrado posicionarse en el mercado, esto debido que los diseños de los productos en general no siguen patrones de moda, los que han logrado sobresalir en este rubro es porque han impulsado estrategias de enfoque en uno o dos productos para poder desarrollarlo y así lograr obtener más ventas.
- Los productos de paño pancho no poseen competencia, son productos totalmente nuevos, sin embargo, tienen más dificultades para poder penetrar en el mercado.

Línea de productos de confección en base a textiles industriales:

El mercado competidor revelo un mercado de prendas de vestir altamente competitivo donde se detectaron bajo el análisis de competidores directos e indirectos dos grupos estratégicos

- Un grupo 1 que ofrece gran calidad y tendencia en modas internacionales, accediendo a diseños exclusivos de productos, pero con precios elevados. (Zara, Prisma Moda, SIMAN, etc.)

- Un grupo 2 que ofrece menor calidad y menos diseños, pero los precios son muchos menores con respecto al grupo anterior, pero sus productos no siguen tendencias de moda internacionales. (Almacenes Bomba)

Lo único en común que tienen es que son competidores que ofrecen una cantidad de líneas de productos considerables (Que van desde la diversificación de ropa de vestir para dama y caballeros, hasta líneas de otro rubro económico como lo pueden ser electrodomésticos).

Mercado Abastecedor

Los proveedores de materias primas e insumos en el país son suficientes para cumplir con la demanda que generara la empresa de ACOPANCHI, en los primeros años de funcionamiento se deben de comprar a los distribuidores, pero conforme crece los niveles de ventas propuestos y la capacidad de planificación de la empresa se realizaran las compras directamente a las empresas que producen la materia prima.

Mercado Distribuidor

Para el mercado distribuidor, se tiene que para la distribución de las prendas de vestir local se utilizaran 3 puntos de ventas, se tiene el lugar venta primordial denominada

“Tienda antena” que será establecida en los Planes de Renderos debido a la afluencia de turistas y la cercanía con el municipio y el modelo de empresa, también se ha establecido el punto de venta dentro del parque escultórico debido a que ese local es un punto de venta estratégico para los visitantes que llegan al Casco urbano del municipio de Panchimalco, y por último la tienda ubicada en el Malecón del puerto de la Libertad a pesar de que se encuentra distante del origen del modelo de empresa, se escogió en coordinación de la contra parte con el fin de poder tener un mayor alcance del mercado.

Para los puntos de distribución en el extranjero, se estableció primero con entidades que promuevan las ferias en el exterior establecido como única vía para distribuir en el exterior., bajo los requisitos de exportación establecidos en 2 niveles, el primer nivel e indispensable es el legal proporcionado por Centro de Exportación (CEMTREX) y el de segundo nivel es el de calidad de productos y este es dirigido y facilitado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) establecido en el programa de un pueblo un producto.

Calidad De Vida

En un rango del 1 al 10, los índices de calidad de vida para ACOPANCHI y para la población de Panchimalco en general son 5.35 y 5.17 respectivamente, lo que significan que se tienen mínimas condiciones de calidad de vida, por lo que hay un déficit considerable para poder garantizar los derechos humanos. Las características de calidad de vida permitieron definir los dos índices son muy similares, ya que ambos se encuentran en bajo la misma realidad social. Los subíndices con peor calificación son seguridad, educación y economía y trabajo, el modelo de empresa apuesta a impactar directamente a mejorar los dominios de educación y economía y trabajo para que estos creen una sinergia que impulse el mejoramiento de los demás dominios (Salud, seguridad, bienestar personal y convivencia en la comunidad).

Capacidades

El diagnóstico identifica una fortaleza organizativa fundamental, y es la cohesión de la organización y el alto sentido de la responsabilidad y compromiso (las integrantes se reúnen de forma frecuente, se reparten las tareas, se han legalizado y todas conocen los estatutos). En cuanto a los aspectos administrativos, hay que decir que se han identificado importantes debilidades en la gestión, contabilidad y comercialización ya que

actualmente, ya que no han sido diseñados los sistemas administrativos y contables, y por ende existe poca experiencia en dicho manejo. En lo concerniente a producción de prendas de vestir, la fortaleza más importante es la destreza en la elaboración de bordados a mano y tejido de paño pancho, pues, lo realizan con excelente calidad. Sin embargo, en este tema se identifican importantes debilidades, en la confección, esto da como resultado un producto que no cumple con las exigencias del mercado.

DISEÑO TÉCNICO

El tamaño del modelo se seleccionó por los siguientes factores, el tamaño no excederá el volumen de ventas del año 2023, pero si se tomara en consideración el volumen por año para su incremento gradual, el personal administrativo subcontratado no definirá ningún incremento por los próximos años.

La calidad dentro de un modelo de empresa para productos de confección es necesario establecer controles en el inicio, durante y final del proceso realizando inspecciones en la materia prima e insumos, realizando los ajustes necesarios si llegasen a ocurrir defectos durante la elaboración de los productos de confección, y verificar la calidad del mismo ya al final del proceso como producto terminado, también se debe evaluar los elementos necesarios para poder cumplir con la calidad de los productos, y el aseguramiento de la calidad, desarrollando una cultura de calidad en la organización de manera conjunta entre la dirección y la parte operativa del modelo.

Para definir una estructura que facilite la gestión del modelo, se desarrolló en función de los lineamientos que establecen las normativas legales de la empresa, así como la funcionalidad dentro de cada área con 3 niveles en la primer nivel es el que está conformado por la alta dirección del modelo de empresa, que acorde a la ley y la naturaleza de ACOPANCHI primero debe estar la asamblea general de socios, la junta de vigilancia y el consejo de administración y se ha añadido a este nivel como apoyo de la entidad promotora del modelo, la fundación Paz y Solidaridad de Euskadi, el segundo nivel es el de la alta dirección en el cual pertenece el comité de producción, comité de educación y la gerencia general; también está el ultimo nivel en el cual están las unidades que también son conformadas por los operarios de cada unidad, en cada una de las áreas se define los requisitos para el puesto, como también las funciones de cada personal que este en el puesto.

Los factores más incidentes del tamaño del modelo de empresa son el mercado consumidor y las características de la mano de obra, los cuales indican que para lograr el éxito del modelo de empresa se debe seguir un patrón escalonado de crecimiento, donde el plan de capacitaciones ira mejorando constantemente al personal y permitiéndoles generar una administración más eficiente de los recursos.

La capacidad instalada del modelo de empresa será de 34,105 productos de confección en el año 2020, con un porcentaje de utilización del 71%, aumentando a 71,698 productos de confección de confección.

La mano de obra directa será de 19 personas en el 2020, 26 personas para los años del 2021 y 2022, 45 personas en el año 2023 y finalmente 53 personas en el año del 2014.

Con los diagramas de flujos se analizó el tiempo requerido para cada uno de los productos de las líneas de confección en base a textiles industriales, bordado a mano, tintes naturales y paño pancho, se determinó cuáles son los procesos en común para mejorar la eficiencia al disminuir el tiempo ocioso de la mano de obra y de la maquinaria, además estos diagramas son la base para la determinación de la mano de obra directa y los balances de materiales.

Las políticas de inventario establecidas se definieron en base a días hábiles trabajados debido a que la demanda es variable por cada mes como resultado de la estacionalidad, por lo que establecer cantidades fijas de productos no sería conveniente para el modelo de empresa, además debido a eventos de origen natural o no las empresas pueden llegar a realizar paros de producción por días como por ejemplo por problemas

climatológicos, pero con las políticas de inventario por días hábiles esos problemas se verían solucionados de forma automática.

La maquinaria seleccionada se ajusta a los requerimientos de eficiencia y calidad de los productos, además de que puede ser utilizada para la confección de diversas prendas lo que le da una flexibilidad al modelo de empresa de confección, además en el país existe un mercado de proveedores amplio por lo que se puede conseguir a bajo precio y gozando de garantías por el fabricante, cabe mencionar q se seleccionó la maquinaria que requería menor consumo energético.

Al hacer el análisis de distribución en planta que se centra en una distribución por proceso, se determinó que el requerimiento de espacio de la planta tiene que ser de 868.812 metros cuadrados, donde se distribuirá, garantizando los principios de que minimizan el transporte y garantiza un eficiente flujo de material. El terreno cedido en comodato de 50 años por parte de la Alcaldía de Panchimalco para ACOPANCHI, ubicado a 5 minutos del centro histórico de Panchimalco permite la construcción del diseño establecido. El terreno ya cuenta con una pequeña infraestructura construida que en futuro planea usarse como guardería.

El sistema contable diseñado permitirá al modelo de empresa tener un correcto control del inventario de materia prima y de los movimientos contables de la empresa, ayudando de esta manera a una gestión más eficaz.

A través de la simulación de procesos productivos se validó el diseño de distribución en planta fuese correcto, visualizando de mejor forma el flujo de materiales a lo largo de los procesos productivos y determinando una eficiencia en planta del 81.52%.



EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA

Se concluye que existe factibilidad económica - financiera para el modelo de empresa de productos de confección que incluye textiles artesanales, esto debido a lo siguiente:

En resumen, se presenta la disponibilidad financiera del proyecto:

TIPO DE INVERSION	MONTO
CONFEDERACIÓN SINDICAL DE CC.OO. DE EUSKADI	130,000.00 € (\$153,281.44)
ALCALDÍA DE PANCHIMALCO (Terreno)	100,000.00 € (\$120,320.00)
TOTAL	230,000.00 € (\$273,601.44)

Es importante mencionar que no se va a recurrir a financiamiento de entidades bancarias de otro tipo, por lo que este es el límite de inversión, pero que ha sido considerado en la etapa técnica como limitante del tamaño

del proyecto, por lo que, para la planificación técnica, estos recursos son suficientes para su implementación. El monto total del proyecto se usará de la siguiente forma:

TIPO DE INVERSION	MONTO
Fija tangible	232,404.92
Fija intangible	16,197.00
Capital de trabajo (1 Meses)	24,999.52
Total	273,601.44

Los costos variables de los productos son:

Producto	Costo variable unitario (\$)	Producto	Costo variable unitario (\$)
Pantalón formal	\$3.24	Blusa teñida	\$2.45
Blusa formal	\$3.03	Vestido teñido	\$4.04
Vestido Formal	\$3.06	Bolso teñido	\$4.03
Chaqueta Formal	\$6.20	Bufanda teñida	\$1.75
Blusa bordada	\$4.10	Blusa con paño	\$4.20
Vestido Bordado	\$2.81	Vestido con paño	\$9.14
Bolso Bordado	\$5.97	Bolso con paño	\$5.26
Mantas Bordadas	\$1.53	Bufanda con paño	\$1.68

Los costos fijos que la empresa tendrá cuando comience a operar son de

Año	Costo Fijo
2020	213,366.48
2021	280,662.80
2022	280,662.80
2023	466,570.20
2024	533,106.84

El punto de equilibrio del modelo de empresa es de 20,621 unidades que representan un monto de \$381,399.20 para el primer año, los productos de la línea artesanal lo logran llegar a su punto de equilibrio pero el saldo es positivo por la contribución de la línea tradicional.

Los resultados de la evaluación financiera nos dicen que es rentable ejecutar el proyecto con las variables de demanda, costos e inversión establecidas, con un margen de utilidad para el primer año de implementación de 17% y el segundo y tercer año con un 29% y 28% respectivamente, el margen de utilidad con el tiempo viene disminuyendo hasta un 16% en 2023 que es el cuarto año y el último año un 14% siendo rentable sin embargo se tienen que tomar precauciones durante los dos últimos años.

Los empleos totales generados ascienden a las 76 personas en el de los cuales se estima que al menos 65 personas serán beneficiadas directamente y muchas más indirectamente lo cual contribuirá al desarrollo local del municipio de Panchimalco, teniendo un gran impacto socioeconómico que permitirá la autonomía política, social y económica de las mujeres.

La evaluación ambiental nos dio el resultado de que el modelo de empresa tiene un impacto ambiental mínimo, con el de mayor efecto la contaminación del suelo con desechos de cartón, plástico y aceites. Como medida de mitigación a corto plazo para este impacto se propone el reciclaje de estos residuos y su posterior venta a

empresas que los utilizan como materias primas. A largo plazo se propone utilizar empaques biodegradables y telas “verdes”, es decir cuyo proceso sea amigable con el medio ambiente.

El proyecto desde el punto de vista económico es factible ya que se puede observar que desde el primer año de operaciones el modelo de empresa se obtendrán ganancias, debido a que los flujos netos de efectivos son positivos obteniéndose los siguientes resultados en los indicadores:

- Obteniendo un ***VAN Proyecto*** =1,170,575.99, Al ser el VAN positivo se acepta el proyecto.
- Haciendo el VAN= 0, se calcula la TIR, la cual resulta tener un valor de TIR: 82%
- Lo que significa que el proyecto desde el punto de vista de la Tasa Interna de Retorno se acepta ya que es mayor que la TMAR. Debido a que la
 - TIR = 82% > TMAR = 5.03%

Si la ejecución del proyecto se da en las condiciones normales se tiene que para el proyecto se realizan seis entregables, 14 paquetes de trabajo con 66 actividades, el proyecto tendrá una duración de 222 días y con un monto total de inversión \$273601.44 distribuido en \$268,768.99 (Costo de proyecto) + \$2,605.00 (Costo de Administración del Proyecto) + \$4, 832.45 (Imprevistos)

Las características que distinguen a este modelo de empresa sobre otros diseños son:

- Un ente regulador como lo es Paz y Solidaridad que garantizará que los principios solidarios sean la base de trabajo de la cooperativa, velando que ningún externo cambie el esquema establecido en el modelo de empresa.
- Un plan de capacitación que permitirá el desarrollo de las habilidades productivas, administrativas y bases legales de los integrantes de la cooperativa, además de fomentar las bases del cooperativismo.
- Una guardería que brindará servicio a las integrantes del modelo de empresa de cuidado de niños, para evitar uno de los principales motivos por lo cual las mujeres de Panchimalco no se involucran en proyectos u otro tipo de actividades productivas.
- Repartición del 15% de las utilidades al final del cada año, lo cual permite recompensar a los integrantes de la cooperativa su esfuerzo y dedicación por sacar a delante el modelo de empresa, las ganancias de la empresa se reparten en todos los involucrados.
- Se realiza una reserva del 25% de utilidades anuales de la empresa para poder financiar estudios de educación media y universitarios de los integrantes de la cooperativa, con el objetivo que estos se formen profesionalmente y en un futuro se vuelvan los administradores competentes con estándares internacional del modelo de empresa, generando así un crecimiento de la actividad productiva del modelo y un mayor alcance.
- Brindar salió justo y digno a todos los integrantes del modelo de empresa.
- Potencial los productos en base a textiles artesanales, logrando posicionarlos en el mercado nacional e internacional, el modelo de empresa permitirá que los aspectos culturales del municipio de Panchimalco continúen a lo largo del tiempo.
- Promoción de la equidad de genero
- Mejora de la calidad de vida de todos los participantes del modelo de empresa, además fomentara el dinamismo de la economía en el municipio.

RECOMENDACIONES

Se debe formalizar la marca comercial de la empresa lo más pronto posible para que las estrategias del marketing puedan llevarse a cabo.

Cuando los productos de la empresa se hayan posicionado en el mercado, se podrá diversificar los productos, en el caso de la línea de productos de confección de productos en base a textiles industriales, se podrá comenzar a producir y comercializar blusas informales, en el cual la demanda potencial es alta, pero que por el momento no se ha tomado en cuenta por el enfoque a los productos formales planteado.

Se deberá monitoriar las estrategias de la competencia, para seguirse diferenciando de ellos y así seguir penetrándose en el mercado.

Las tendencias de la comercialización vía internet deben tomarse en cuenta y plantear a futuro un e-commerce para captar más mercado.

Se recomienda realizar alianzas con las empresas fabricantes de tela para los productos de la línea artesanal ya que con esto pueden garantizar la cantidad de tela justo cuando se necesite y con la calidad requerida. Se recomienda potenciar las alianzas con otras cooperativas.

El registro de las patentes de los productos a comercializar por parte del modelo de empresa de confección debe de llevarse a cabo para evitar plagio.

Se debe trabajar por lograr comercializar productos en el extranjero sin ayuda de otras organizaciones externas a la empresa.

Se recomienda al final de cada año tomar en consideración el porcentaje de incremento de la capacidad instalada en función de la demanda real que haya presentado durante el año y realizar estrategias para el ajuste de esta.

Para poder incrementar el número de colaboradores de la empresa es indispensable tener en consideración la capacitación en todas las áreas personal, profesionales administrativas y operativas para que el colaborador tenga un mayor grado de compromiso y desarrollo para los ideales personales como con Cooperativa de ACOPANCHI.

En el cumplimiento de las normas de seguridad y salud ocupacional dentro del modelo de empresa se debe tomar en consideración realizar evaluaciones semanales en las cuales se pueda diagnosticar el correcto uso de equipos de seguridad dentro del modelo, así como pruebas periódicas tales como simulacros, para prever futuros riesgos.

Se debe tomar en consideración que, para el desarrollo de una cultura de calidad, se debe fomentar la participación de cada uno de los miembros de ACOPANCHI y de los operarios del modelo, se deben respetar las normas y lineamientos de cada uno de los puestos de trabajo, priorizando que en él, desarrollen la calidad centrada al cliente evitando defectos y reproceso.

Para el cumplimiento de cada una de las responsabilidades desempeñadas por el personal en cada uno de los puestos de trabajo es indispensable someter a una auditoria con cierta frecuencia para evaluar el desempeño de las labores del personal administrativo.

Se debe fomentar la capacitación en todos los niveles para que permita un nivel alto de especialización de la mano de obra en el área de confección como en el área de uso de maquinaria, equipo y seguridad operativa.

Se recomienda que en la gestión del sistema contable todas las colaboradoras del modelo deben conocer principios de contabilidad para poder guardar los intereses comunes del modelo, así como conocer los criterios para establecer un precio considerable al producto.

Se recomienda que en el 2023 se comience hacer un nuevo plan de crecimiento para el modelo de empresa, con el objetivo de incrementar su alcance y aumentar el número de empleados.

Se recomienda a la Fundación Paz y Solidaridad mantenerse vigilante de las finanzas del modelo de empresa, deberá asumir el rol como ente contralor de negocio, garantizando el cumplimiento de sus objetivos de negocio y sociales.

Se recomienda a las partes involucradas, en especial a CONAMYPE, el replicar este modelo de empresas a otras actividades económicas con el fin de promover crecimiento y desarrollo sostenible en otros municipios de El Salvador

BIBLIOGRAFÍA

LEYES:

- Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones
- Ley del Fideicomiso de Obligaciones Previsionales

DOCUMENTOS

- CORTÉS ZARRIAS, GASPAR *Concepto de diseño* (2015)
- SESENTO GARCÍA, LETICIA *Modelo Sistémico Basado En Competencias Para Instituciones Educativas Públicas* (2008)
- ORTEGA T., JORGE, EN LEAL DE CORREA, LUZ MERY *Fundamentos de Administración. Editorial USTA, (1997), Bogotá.*
- CEPAL *Panorama social de américa latina* (2008)
- C.L.E.T, *La Economía del Trabajo, Bogotá, (1989) Colombia.*
- CORAGGIO, JOSÉ LUIS *Economía Solidaria, Exposición de Conferencia sobre Economía Solidaria en el Foro Social Mundial, (1-5 febrero 2002) Brasil, Porto Alegre.*
- ESCOBAR, BEATRIZ, *Contribución a la teoría y práctica de la economía solidaria en El Salvador.*
- MARTÍNEZ AGUIRRE, GUILLERMO *La Ingeniería en la Industria de la confección* (2012).
- SALVADOR GUADRÓN, RICARDO, *Industrialización Del Proceso De Obtención De Tinte Basado En Añil, (2012).*
- NASSIR SAPAG CHAÍN., *Formulación y Evaluación. Proyectos de Inversión.*
- SANTESMASES MESTRE, MIGUEL ,*Marketing: definiciones y estrategias* (2004)
- PANDO, EN APARICIO Y ZORRILLA, *Distribución Comercial* (2015)
- PETER M. FAYERS Y DAVID MACHIN. *Quality of Life: Assessment, Analysis and Interpretation, (2002)*
- RICHARD B. CHASE, ROBERT JACOBS *Administración de operaciones: Producción y cadena de suministros* 13a Edicion Mc Graw Hill Education

TESIS:

- MENDOZA, MIRNA *Propuesta de implementación de un sistema de gestión medioambiental para la industria de añil en El Salvador*. (2005)
- F.G.M, R.R.A, S.M.M.E *Propuesta de modelo de medición de la calidad en la industria de confección salvadoreña* (2015) Universidad de el Salvador
- NÁJERA GONZÁLEZ, AÍDA GERALDINA *Salud y seguridad ocupacional en las fábricas de maquila de la zona franca de mixco* (2008) Universidad de San Carlos, Guatemala
Recuperado en: http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/13/13_1531.pdf

RECURSOS Y REFERENCIAS EN LÍNEA.

- *La Empresa y su entorno* (2009), Grupo Edebé, Editorial especializado en contenidos educativos.
Recuperado de: www.edebe.com
- *Conferencia Internacional del Trabajo* (1999)
Recuperado de: http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_123592.pdf
- *Panchimalco un pueblo de tradiciones, El Salvador mi país*.
Recuperado de: <http://www.elsalvadmipais.com/panchimalco-un-pueblo-de-tradiciones>
- *Panchimalco, San Salvador (abril 2013). Mi pueblo y su gente*.
Recuperado de: <http://www.mipueblosugente.com/apps/blog/show/24817081-panchimalco-san-salvador>
- FISDL, *Panchimalco* (septiembre 2016)
Recuperado de: <http://www.fisd.l.gob.sv/servicios/en-linea/ciudadano/conoce-tu-municipio/san-salvador/655-613>
- *Panchimalco. DB City*.
Recuperado de: <http://es.db-city.com/El-Salvador--San-Salvador--Panchimalco>
- *Ley de zonas Francas y comercialización [en línea]*
Recuperado de: http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_slv_zonas.pdf
- INSAFOCOOP *Manual de organización de las cooperativas* (Mayo 2012)
Recuperado en: <https://www.transparencia.gob.sv/institutions/insafocoop/documents/5720/download>

FORMULARIOS

- *Formulario de permisos ambiental*.
Recuperado en: <http://www.marn.gob.sv/descargas/prestadores-de-servicios-formulario-personas-juridicas/>

ANEXOS

INSTRUMENTO Y TABULACION DE MERCADO CONSUMIDOR (BORDADO MANUAL)

TABULACIÓN Y ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO DE LA LÍNEA ARTESANAL CON BORDADOS

Pregunta 1. ¿Compra usted prendas de vestir artesanal o productos textiles artesanales para el hogar?

Objetivo específico de IME en que se basa: Conocer el nivel de aceptación de las prendas de vestir artesanales y productos textiles artesanales para el hogar que elaboran actualmente las mujeres bordadoras de Panchimalco.

Variable a responder: Número de personas que compran prendas de vestir o productos textiles para el hogar.

Personas a responder: 106 Personas de las 106 encuestadas.

Resumen tabla general. Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1 - OPCIÓN UNICA	TOTAL	
	N	%
Si	106	100.00%
No	0	0.00%
Total de Respuestas	106	100.00%
Total de Encuestados	106	100.00%

Tabla 455: Tabla General Pregunta 1, línea Artesanal

Gráfica:

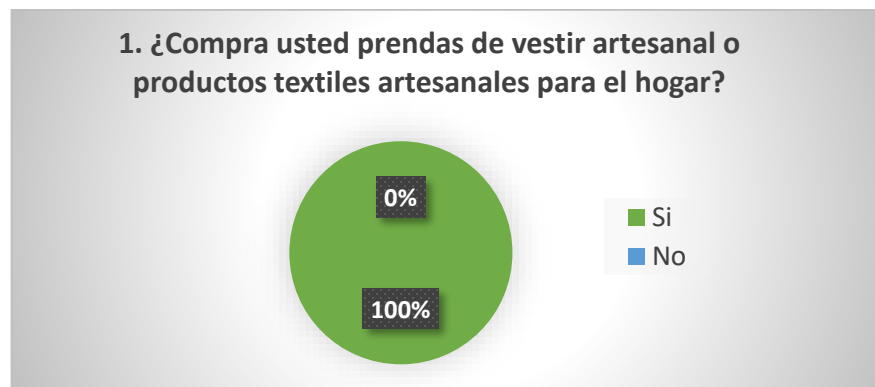


Gráfico 42: Resultado de la pregunta 1, línea Artesanal

Análisis: Un total de 106 personas respondieron que, Sí comprarían Prendas de vestir artesanal y artículos del hogar, representado un 100% del total de encuestados.

Conclusión: los resultados demuestran que el 100% de la población meta está dispuesta a adquirir prendas de vestir y artículos para el hogar artesanales, lo cual representa una gran oportunidad de mercado para la Planta productora textil.

Pregunta 2. ¿Qué tipo de prendas de vestir o productos textiles para el hogar con Bordados Artesanales le gustaría comprar? Puedes marcar múltiples opciones (mostrar catalogo)

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar cuáles son los productos artesanales del sector textil que producirán las mujeres bordadoras con mayor aceptación en el mercado local del municipio de San Salvador.

Variable a responder: Saber qué tipo de prendas de vestir o productos textiles para el hogar es más demandada por el mercado local en el municipio de San salvador.

Personas a responder: 106 Personas de las 106 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 2 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 2 - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
blusa para mujer	56	52.83%
bolsos	46	43.40%
vestido para mujer	44	41.51%
mantas con bordado	20	18.87%
decoraciones de mesa	20	18.87%
vestido para niña	12	11.32%
short para mujer	10	9.43%
vestido para bebé	6	5.66%
faldas para mujer	6	5.66%
Blusa para niña	6	5.66%
Sobre fundas	4	3.77%
short para niña	3	2.83%
faldas para niña	1	0.94%
camisas para bebe	1	0.94%
gorros para bebe	0	0.00%
Total de Respuestas	235	(+100%)
Total de Encuestados	106	221.70%

Tabla 456: Tabla General Pregunta 2, línea artesanal

Gráfica

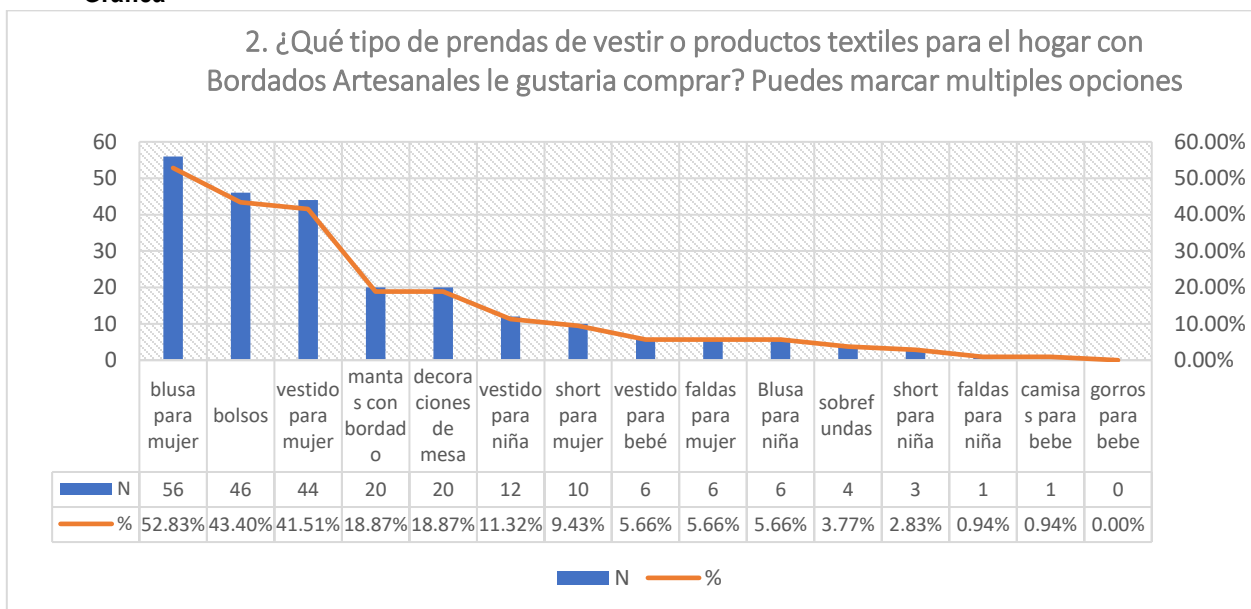


Gráfico 43: Resultado de la pregunta 2, línea artesanal.

Análisis: Los productos que más compra la población meta para la línea de Artesanal son las blusas para mujer, los bolsos y los vestidos para mujer, el 52.83% de las mujeres afirman comprar blusas y el 43.40% bolsos, porcentajes que son muy altos, en menor grado con un 18.87% las mujeres tienen hábitos de compras inclinado por mantas con bordado y decoraciones de mesas, y se encuentran aquellos productos que no alcanzan un 12% como lo son los vestidos para niña, el short para mujer, vestidos para mujer, blusas para niña, sobre fundas, short para niña y con 1% se encuentran las prendas como faldas para niña y camisas para bebé, y nadie compraría lo que son gorros para bebé.

Conclusión: Se ve claro la tendencia del mercado meta a comprar productos de categoría Artesanal, como lo son blusas, los vestidos y los bolsos, que serían los productos que las mujeres bordadoras tendrán que enfatizar, en menor grado puede darse la comercialización de vestidos para niña, short para mujer, vestidos para bebé, faldas para mujer, blusas para niña. Los productos de Short para niña, faldas para niña, camisas para bebé y gorros para bebé son poco representativos para la comercialización dirigida al mercado meta.

En cuanto a los artículos para el hogar la tendencia se encuentra en las mantas con bordados y las decoraciones de mesas y las menos representativas sería las sobrefundas.

Pregunta 3. De los productos seleccionados en la pregunta anterior ¿Cuál es la cantidad promedio que compra usted al año de cada uno?

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar la demanda de los productos de la línea artesanal para el mercado meta.

Variable a responder: Conocer la cantidad de prendas de vestir artesanal y artículos del hogar que las personas del municipio de San Salvador están dispuestas a comprar.

Personas a responder: 106 Personas de las 106 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 3 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 3 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	
mantas con bordado	5.5	
blusa para mujer	4.05	
decoraciones de mesa	4.00	
vestido para bebé	4.00	
camisas para bebe	4.00	
Sobre fundas	3.75	
short para mujer	3.67	
faldas para mujer	3.17	
vestido para mujer	3.00	
Blusa para niña	3.00	
vestido para niña	2.33	
bolsos	2.11	
short para niña	2.00	
faldas para niña	2.00	
gorros para bebe	0.00	
Total de Respuestas	46.58	

Tabla 457: Tabla General Pregunta 3, línea Artesanal

Conclusión: la cantidad promedio compra la población meta de prendas y artículos para el hogar es 47 productos.

Pregunta 4. ¿Cuáles son los meses del año donde suele comprar más ropa de vestir artesanal o un producto artesanal textil para el hogar? (seleccione uno o más de uno)

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar la frecuencia de compra del mercado meta de prendas de vestir y productos para el hogar de la Línea Artesanal.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto. Estacionalidad

Personas a responder: 106 Personas de las 106 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 4 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 4 - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Enero	5	4.72%
Febrero	2	1.89%
Marzo	4	3.77%
Abril	11	10.38%

Mayo	7	6.60%
Junio	5	4.72%
Julio	2	1.89%
Agosto	10	9.43%
Septiembre	6	5.66%
Octubre	2	1.89%
Noviembre	7	6.60%
Diciembre	56	52.83%
Ninguno	15	14.15%
Ferias	11	10.38%
Total de Respuestas	143	(+100%)
Total de Encuestados	106	134.91%

Tabla 458: Tabla General Pregunta 4 Línea artesanal.

Gráfica:

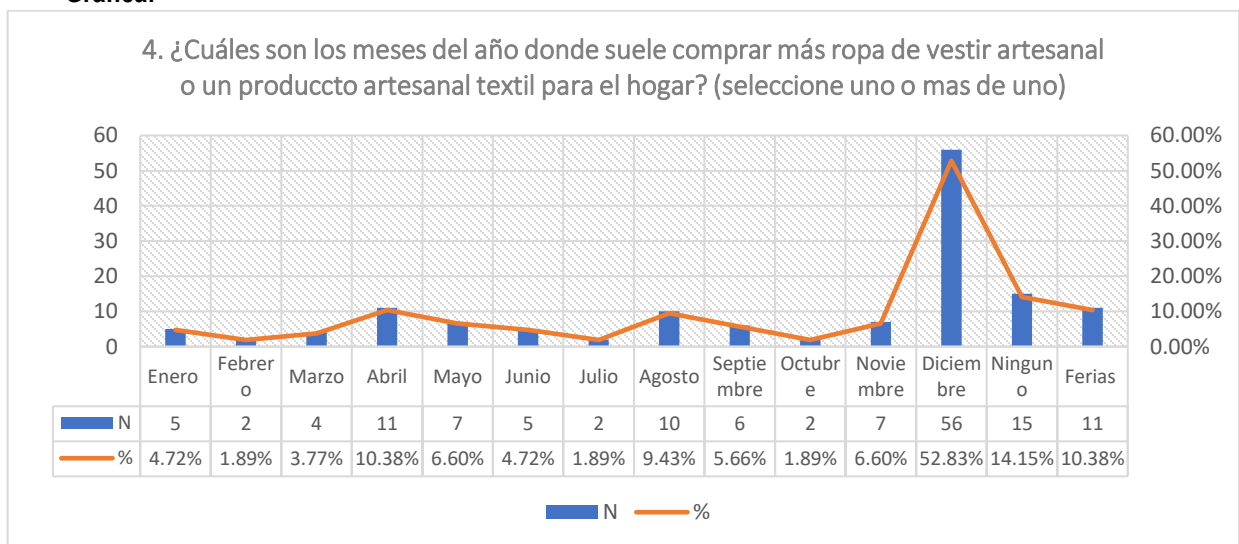


Gráfico 44: Resultado de la pregunta 4, Línea Artesanal

Análisis: El 52.83% de las mujeres de la población meta coinciden en Diciembre como un mes donde comprarían lo que son prendas para el hogar y artículos artesanales y sus frecuencia de compra aumentan, le siguen abril y Agosto con 10.38%, 9.43% respectivamente. Cabe destacar que un 14.15% de las mujeres que compran estos tipos de artículos no sabe cuándo las realiza y un 10.38% solo compra productos artesanales cuando hay ferias, debido a las promociones que existen en dichos eventos.

Conclusión: La planta de producción de prendas de vestir debe estar preparada para poder cubrir la demanda (UpSide) estacional de diciembre, la cual será muy grande a comparación de los otros meses, meses como Abril y agosto, también tendera a que la demanda aumente aunque en menor grado, en los otros meses no se identifica patrones de estacionalidad.

Pregunta 5. Bajo su perspectiva ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por las prendas de vestir artesanales o productos artesanales textil para el hogar que seleccione en la pregunta 2, según el catálogo?

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar los precios promedio de las prendas de vestir de la Línea Artesanal del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de precio

Personas a responder: 106 Personas de las 106 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 5 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

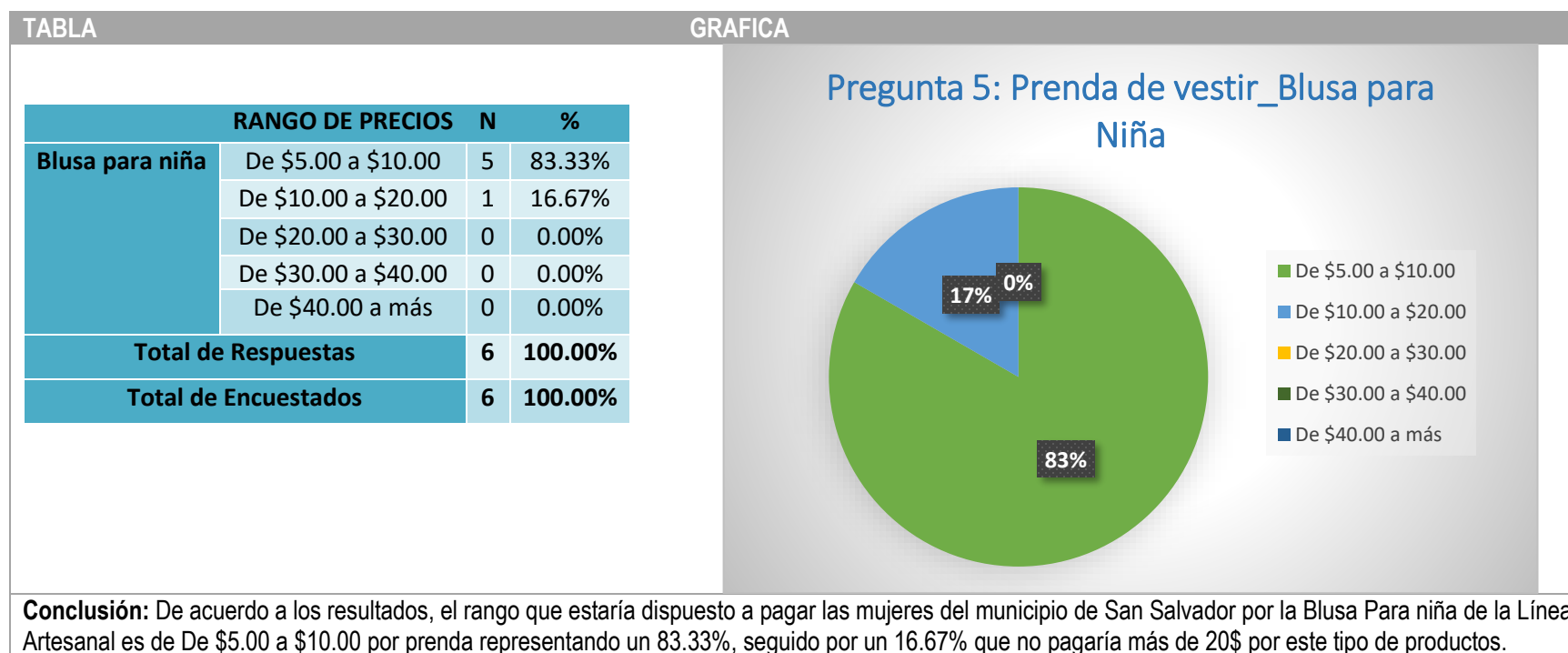
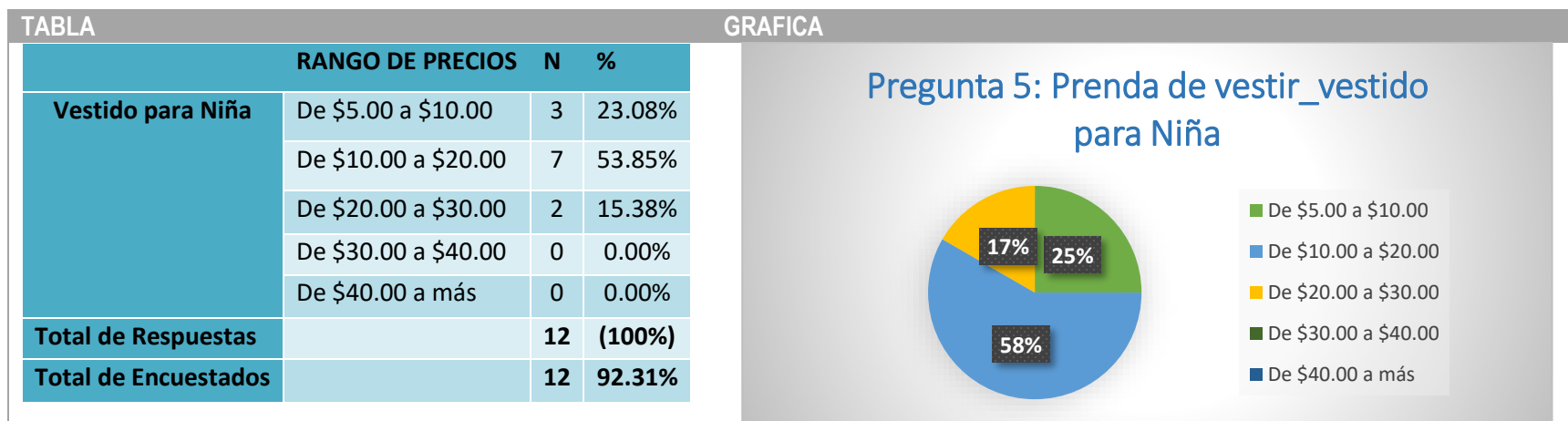
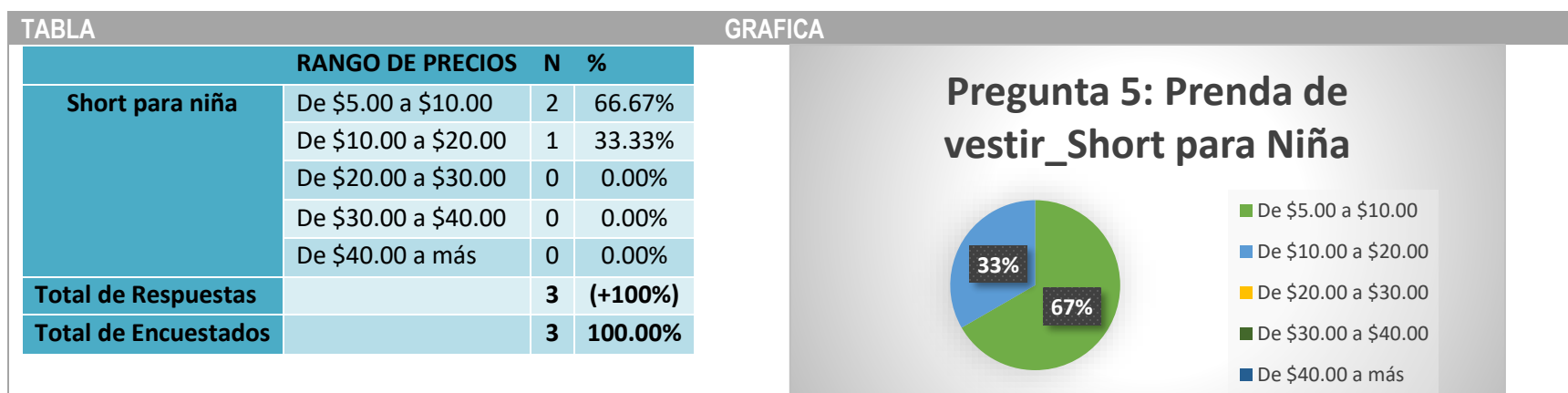


Tabla 459: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Blusa para Niña



Conclusión: Se tiene que el 53% no pagaría más de \$20 por las prendas de vestir artesanal, mientras que el 23% pagaría hasta \$10 por un Vestido para Niña, sin embargo, el 15.38% está dispuesto a pagar hasta \$30 por este producto textil.

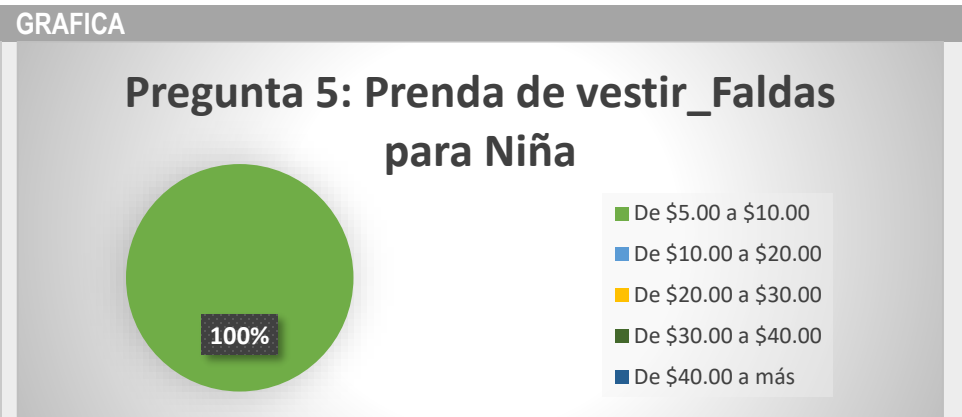
Tabla 460: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal vestido para Niña



Conclusión: Se tiene que el 66.67% no pagaría más de \$10 por las prendas de vestir artesanal, mientras que el 33.33% pagaría hasta \$20 por un short para Niña.

Tabla 461: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Short para Niña

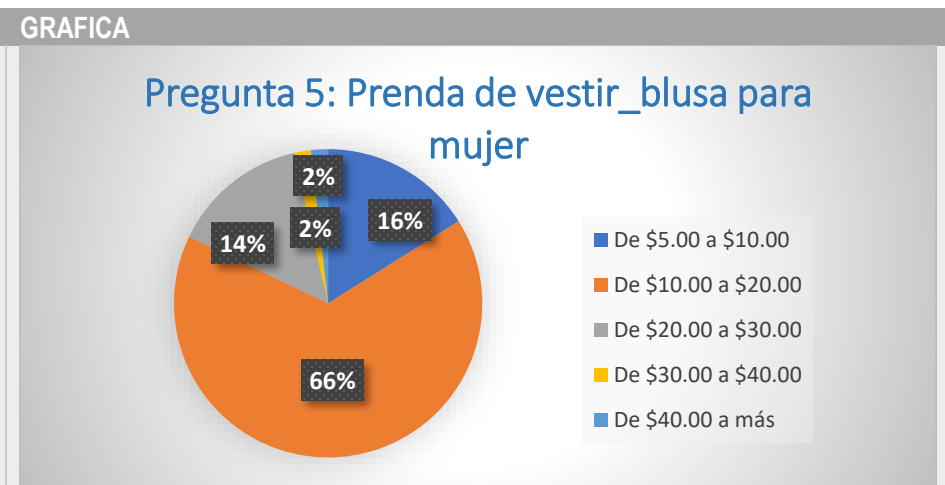
TABLA			
	RANGO DE PRECIOS	N	%
Faldas para niña	De \$5.00 a \$10.00	1	100.00%
	De \$10.00 a \$20.00	0	0.00%
	De \$20.00 a \$30.00	0	0.00%
	De \$30.00 a \$40.00	0	0.00%
	De \$40.00 a más	0	0.00%
Total de Respuestas		1	(100%)
Total de Encuestados		1	100.00%



Análisis: Se tiene que el 100% no pagaría más de \$10 por las prendas de vestir artesana. En si el precio dependerá de las carteristas del producto, pero el precio de referencia a tomar será un rango de \$ 5.00 a 10.00. Ninguna Falda para niña podrá exceder el valor de \$10.00

Tabla 462: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Blusa para Niña

TABLA			
	RANGO DE PRECIOS	N	%
blusa para mujer	De \$5.00 a \$10.00	9	16.07%
	De \$10.00 a \$20.00	37	66.07%
	De \$20.00 a \$30.00	8	14.29%
	De \$30.00 a \$40.00	1	1.79%
	De \$40.00 a más	1	1.79%
Total de Respuestas		56	100.00%
Total de Encuestados		56	100.00%



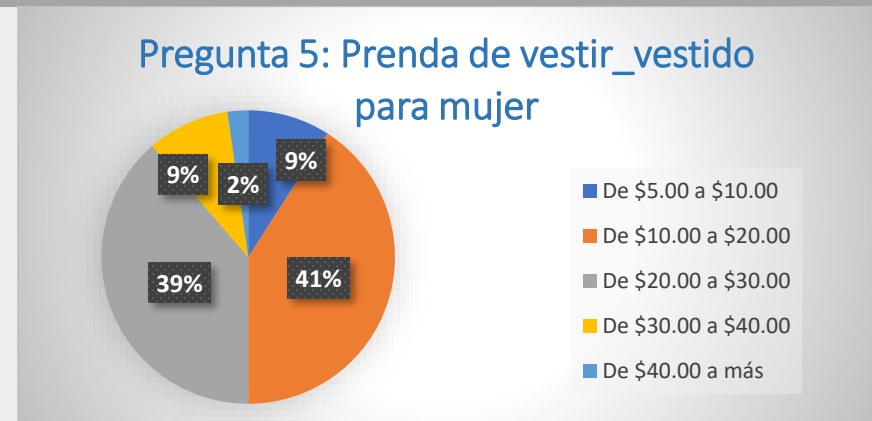
Análisis: Se tiene que el 66.07% no pagaría más de \$10 por la prendas de vestir artesanal, mientras que el 16.07% pagaría hasta \$20 por la blusa para mujer, sin embargo el 1.79% está dispuesto a pagar hasta \$40 o más por una blusa para dama.

Tabla 463: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Blusa para mujer

TABLA

	RANGO DE PRECIOS	N	%
Vestido para mujer	De \$5.00 a \$10.00	4	9.09%
	De \$10.00 a \$20.00	18	40.91%
	De \$20.00 a \$30.00	17	38.64%
	De \$30.00 a \$40.00	4	9.09%
	De \$40.00 a más	1	2.27%
Total de Respuestas		44	100%
Total de Encuestados		44	100.00%

GRAFICA



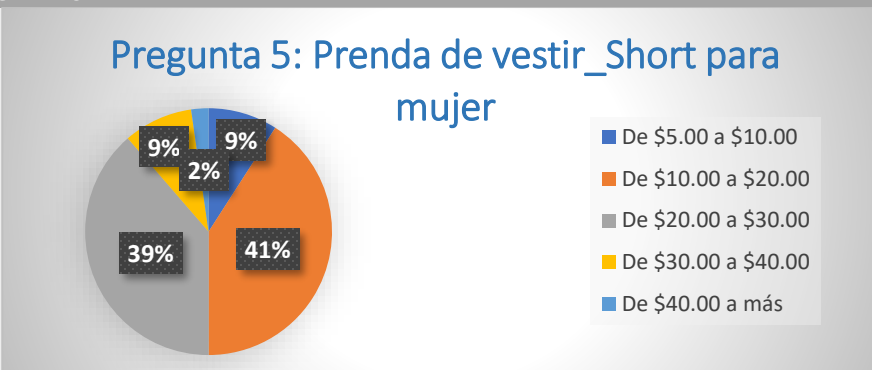
Análisis: Se tiene que el 40.91% no pagaría más de \$20 por esta prenda de vestir artesanal, mientras que el 38.64% pagaría hasta \$30 por prenda, sin embargo, el 9.09% está dispuesto a pagar hasta \$40 por el vestido para mujer

Tabla 464: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Vestido para mujer.

TABLA

	RANGO DE PRECIOS	N	%
short para Mujer	De \$5.00 a \$10.00	4	40.00%
	De \$10.00 a \$20.00	6	60.00%
	De \$20.00 a \$30.00	0	0.00%
	De \$30.00 a \$40.00	0	0.00%
	De \$40.00 a más	0	0.00%
Total de Respuestas		10	100%
Total de Encuestados		10	100.00%

GRAFICA



Análisis: Se tiene que el 60% no pagaría más de \$20 por esta prenda de vestir artesanal, mientras que el 40% pagaría hasta \$10 por alguna prenda, en si el precio dependerá de las carteristas del producto, pero el precio de referencia a tomar será un rango de \$5.00 a 20\$ por prenda. Ningún Short para mujer podrá exceder el valor de \$20.00

Tabla 465: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Short para mujer



Análisis: Se tiene que el 100% no pagaría más de \$10 por la prenda de vestir artesana. En si el precio dependerá de las carteristas del producto, pero el precio de referencia a tomar será un rango de \$ 5.00 a 10.00. Ninguna Falda para mujer podrá exceder el valor de \$10.00

Tabla 466: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Falda para mujer.

PRENDA DE VESTIR	RANGO DE PRECIOS	N	%	ANÁLISIS
Gorros para bebé	De \$5.00 a \$10.00	0	0.00%	Este tipo de prenda textil para bebé no tiene ninguna aceptación por las mujeres del municipio de san Salvador, por lo que se debería de buscar otro tipo de artículo que lo sustituya o generar estrategias de mercado para sea aceptado.
	De \$10.00 a \$20.00	0	0.00%	
	De \$20.00 a \$30.00	0	0.00%	
	De \$30.00 a \$40.00	0	0.00%	
	De \$40.00 a más	0	0.00%	

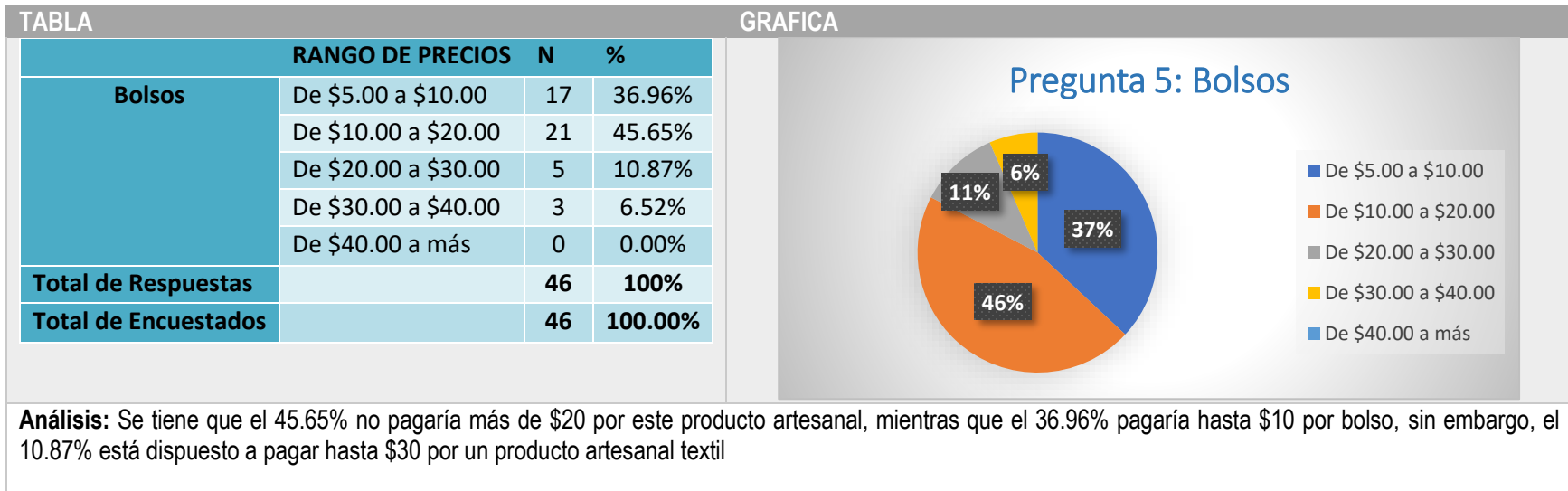


Tabla 467: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Bolsos

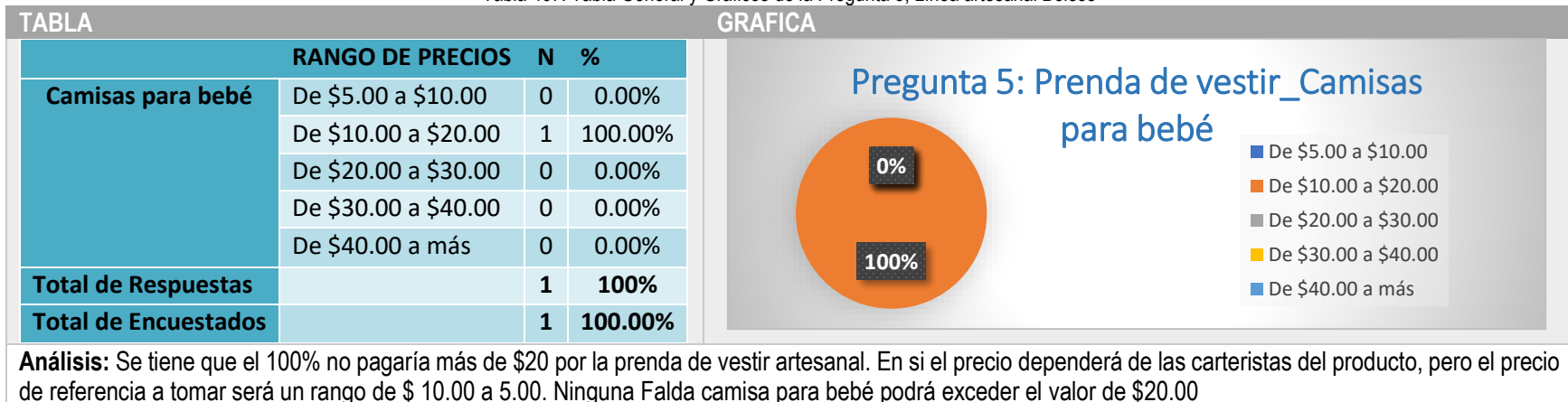


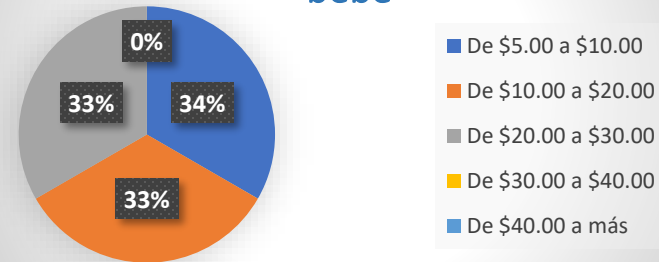
Tabla 468: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal camisas para bebé

TABLA

	RANGO DE PRECIOS	N	%
Vestidos para bebe	De \$5.00 a \$10.00	2	33.33%
	De \$10.00 a \$20.00	2	33.33%
	De \$20.00 a \$30.00	2	33.33%
	De \$30.00 a \$40.00	0	0.00%
	De \$40.00 a más	0	0.00%
Total de Respuestas		6	100%
Total de Encuestados		6	100.00%

GRAFICA

Pregunta 5: Prenda de vestir_ vestido para bebé



Análisis: Se tiene que el 33.33% no pagaría menos de \$5.00 ni más 10.00\$ por la prenda de vestir artesanal, mientras que el 33.33% pagaría hasta \$20 por alguna prenda, sin embargo el otro 33.33% está dispuesto a pagar hasta \$30 por el vestido para bebé.

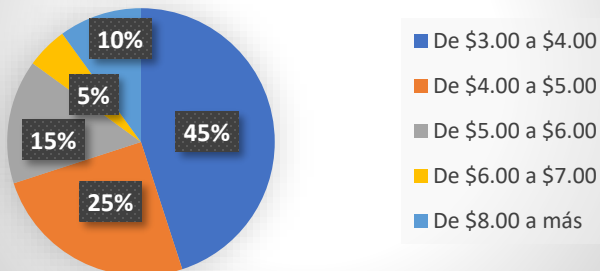
Tabla 469: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal_Vestido para bebé

TABLA

	RANGO DE PRECIOS	N	%
Mantas con bordado	De \$3.00 a \$4.00	9	45.00%
	De \$4.00 a \$5.00	5	25.00%
	De \$5.00 a \$6.00	3	15.00%
	De \$6.00 a \$7.00	1	5.00%
	De \$8.00 a más	2	10.00%
Total de Respuestas		20	(100%)
Total de Encuestados		20	100.00%

GRAFICA

Pregunta 5: Articulo para el hogar_Mantas con bordado



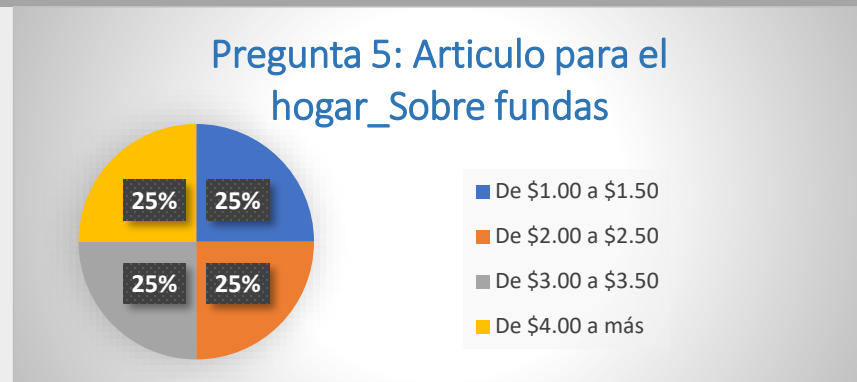
Análisis: Se tiene que el 45% no pagaría más de \$4 por el artículo para el hogar, mientras que el 25% pagaría hasta \$5 por manta bordada, sin embargo el 15% , 10% y 5% está dispuesto a pagar hasta \$6, \$7 y de 8\$ a más por Manta bordada.

Tabla 470: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Mantas con bordado.

TABLA

	RANGO DE PRECIOS	N	%
sobre fundas	De \$1.00 a \$1.50	1	25.00%
	De \$2.00 a \$2.50	1	25.00%
	De \$3.00 a \$3.50	1	25.00%
	De \$4.00 a más	1	25.00%
Total de Respuestas		4	100%
Total de Encuestados		4	100.00%

GRAFICA



Análisis: Se tiene en igual proporción que 25% no pagaría más de \$1.5 por el artículo artesanal para el hogar, mientras que el 25% pagaría hasta \$2.50 por la Sobre funda, sin embargo, los otros dos 25% está dispuesto a pagar hasta \$3.5 a más por este artículo para el hogar.

Tabla 471: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Sobre Funda

TABLA

	RANGO DE PRECIOS	N	%
Decoraciones de mesas	De \$3.00 a \$4.00	2	10.00%
	De \$4.00 a \$5.00	4	20.00%
	De \$5.00 a \$6.00	2	10.00%
	De \$6.00 a \$7.00	3	15.00%
	De \$8.00 a más	9	45.00%
Total de Respuestas		20	100%
Total de Encuestados		20	100.00%

GRAFICA



Análisis: Se tiene que el 45% pagaría más de \$8.00 por el artículo para el hogar, mientras que el 20% pagaría hasta \$5.00 por alguna decoración de mesa, sin embargo, un 15% y el 10% está dispuesto a pagar \$7 y \$6\$ por la decoración de mesa.

Tabla 472: Tabla General y Gráficos de la Pregunta 5, Línea artesanal Decoración de mesa

Conclusión: El precio promedio que paga la población meta por cada una de las prendas de vestir artesanal están en un rango de \$5.00 a \$20.00, y solo por los vestidos para niña, las blusas para mujer, los vestidos para mujer están dispuestas a pagar como máximo de 20 a 30 dólares por prenda, en si el precio dependerá de las características de los productos, pero el precio de referencia a tomar será el promedio. Ninguna prenda podrá exceder el valor que el consumidor está dispuesto a pagar

Pregunta 6. ¿Con que tipo de tela preferiría que estuvieran elaborados los productos que selecciono en la pregunta dos?

Objetivo específico de IME en que se basa: Conocer los tipos de tela que prefieren los consumidores de prendas de vestir artesanales.

Variable a responder: La variable relacionada es el Producto ya que se busca identificar una característica de las prendas de vestir artesanales como lo es el tipo de tela que la población tiene como preferencia.

Personas a responder: 106 Personas de las 106 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 6 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 6 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Manta	90	84.91%
Dacron	5	4.72%
Estampado liso	3	2.83%
Lino	26	24.53%
Seda	7	6.60%
Oxford	1	0.94%
Rayón	1	0.94%
Tweed	0	0.00%
Gabardina	1	0.94%
Popelina	2	1.89%
Paño Pacho	1	0.94%
Otros	11	10.38%
Total de Respuestas	148	(+100%)
Total de Encuestados	106	139.62%

Tabla 473: Tabla General Pregunta 6, Línea artesanal

Gráfica:



Gráfico 45: Resultado de la pregunta 6, Línea Artesanal

Análisis: Los resultados que se obtuvieron son que un 84.91% prefiere prendas de vestir y productos para el hogar artesanales, elaborados de manta, un 4.72% prefieren que sea de Dacron, un 2.83% prefieren que sean de estampado liso, un 24.53% selecciono el tipo de tela lino, la seda obtuvo un porcentaje de 6.60%, un 0.94% prefiere Oxford y el mismo porcentaje selecciono el Rayón, un 0.0% selecciono Tweed, solo un 0.94% selecciono Gabardina, un 1.89% prefiere popelina, solo un 0.94% selecciono Paño y finalmente un 10.38% seleccionaron que les gustaría de otro tipo de tela.

Conclusión: Las mujeres del municipio de San Salvador que consumen prendas de vestir y productos para el hogar artesanales tienen como preferencia que estén elaborados de manta, esto debido a que la mayoría de los productos artesanales están elaborados con este tipo de tela, también es de mencionar que muchas personas escogieron el lino como tela de preferencia aunque los productos con este material son de una calidad más elevada por lo que es de considerarse el precio que están dispuestos a pagar por los productos.

Pregunta 7. ¿Seleccione el nivel de interés que tiene usted por las prendas de vestir Artesanal y artículos textiles artesanales para el hogar?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar el nivel de interés que posee el mercado meta por los productos textiles artesanales.

Variable a responder: La variable relacionada es el Producto ya que se busca identificar una característica de las prendas de vestir artesanales como lo es el tipo de tela que la población tiene como preferencia.

Personas a responder: 106 Personas de las 106 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 7 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 7 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Alto	34	32.08%
Medio	63	59.43%
Bajo	9	8.49%
Sin interés	0	0.00%
Total de Respuestas	106	100.00%
Total de Encuestados	106	100.00%

Tabla 474: Tabla General Pregunta 7, Línea artesanal

Gráfica:

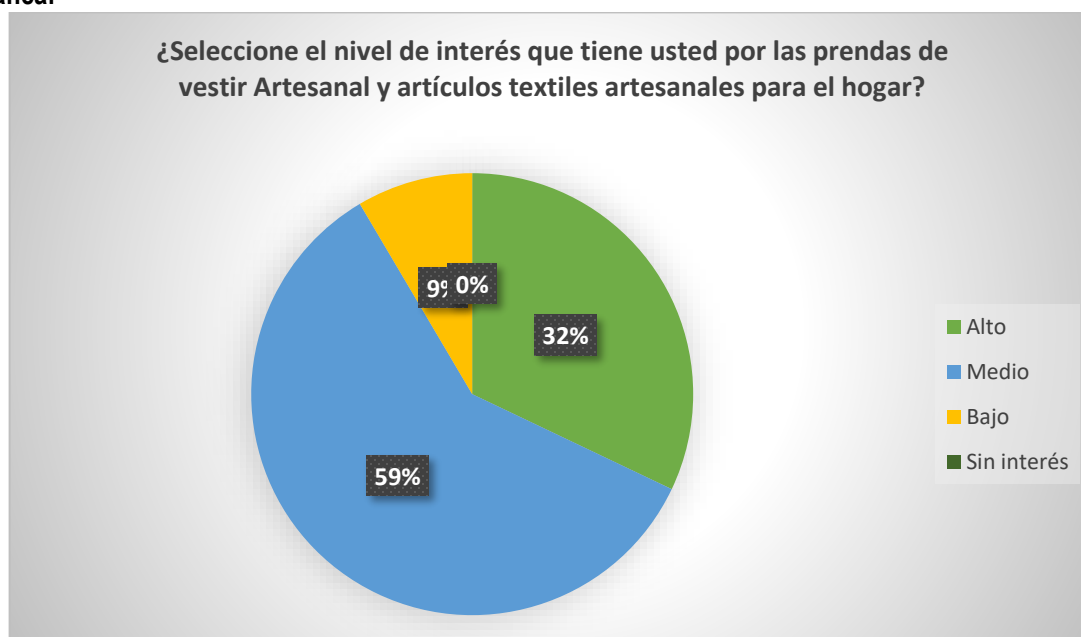


Gráfico 46: Resultado de la pregunta 7, Línea Artesanal

Análisis: Los resultados obtenidos son que un 59% de los consumidores de artesanías tienen un nivel de interés medio por dichos productos, un 32% tienen un nivel de interés alto, solo un 9% expresó que tienen un nivel de interés bajo y un 0.0% no tiene interés.

Conclusión: Las mujeres del municipio de San Salvador que consumen prendas de vestir y productos para el hogar artesanales tienen en su mayoría un nivel de interés medio esto debido a que no realizan compras recurrentes de este tipo de productos, también hay una buena porción de los encuestados que tienen un nivel alto de interés ya que manifiestan sentirse atraídas por este tipo de productos.

Pregunta 8. ¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir artesanal o un producto artesanal para el hogar?

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar cuáles son los factores más importantes que toman en cuenta el mercado meta al momento de comprar productos textiles artesanales.

Variable a responder: Las variables relacionadas es el Producto, procesos y precio ya que se busca identificar cual es el factor más importante de los productos artesanales que la población tiene de preferencia cuando decide adquirir uno de estos productos.

Personas a responder: 106 Personas de las 106 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 8 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 8 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Calidad de la prenda	64	60.38%
Diseño	62	58.49%
Material	35	33.02%
Precio	26	24.53%
Color	14	13.21%
Que se adapte mejor a la forma del cuerpo	9	8.49%
Total de Respuestas	210	(+100%)
Total de Encuestados	106	198.11%

Tabla 475: Tabla General Pregunta 8, Línea artesanal

Gráfica:

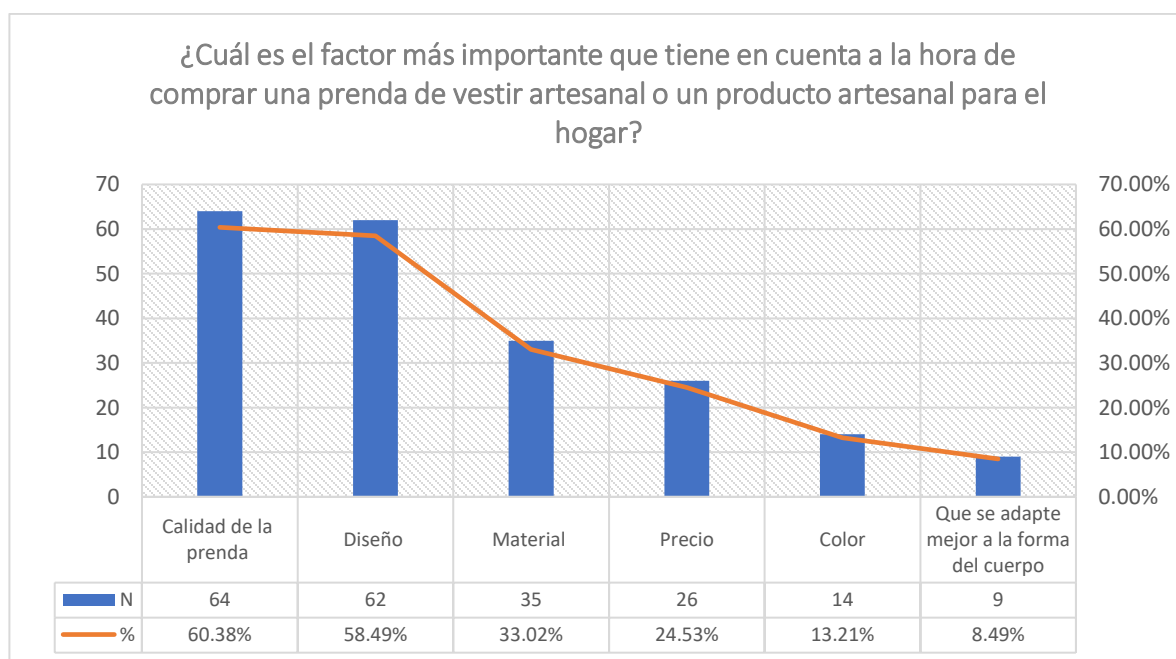


Gráfico 47: Resultado de la pregunta 8, Línea Artesanal

Análisis: Los resultados obtenidos son que un 60.38% indico que es más importante el factor calidad para realizar una compra de un producto artesanal, un 58.49% selecciono al factor Diseño, mientras que un 33.02% considera importante el materia de los productos artesanales, un 24.53% selecciono el factor precio, un 13.21% indico ser importan para ellas el color de la prenda de vestir y solo un 8.49% selecciono que se adapte bien al cuerpo como el factor a tomar en cuanto cuando se adquiere un producto artesanal.

Conclusión: Las mujeres del municipio de San Salvador toman en cuenta como factor decisivo la calidad para adquirir productos artesanales, y se puede ver que el precio no es un factor determinante para la mayoría de las personas ya que generalmente los productos artesanales son más caros que los de la línea tradicional, ya que los artesanas realizan sus productos con materiales que se compran en cantidades pequeñas es decir no se produce en serie por lo que los costos aumentan sin embargo lo que se debe poner énfasis es en la calidad y el diseño para que el consumidor elija los productos artesanales de la planta industrial de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.

PREGUNTA 9: ¿Cómo le gustaría que fuera el empaque?

Objetivo específico de IME en que se basa: Conocer el tipo de empaque que prefiere el mercado meta para adquirir las prendas de vestir y los productos para el hogar Artesanales.

Variable a responder: Variable de marketing mix de promoción.

Personas a responder: Todos los encuestados. (106 encuestados).

Resumen de tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 9 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 9 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Diseño Creativo	57	53.77%
Material en especial: (Especificar)	11	10.38%
Gran Tamaño.	0	0.00%
Indiferente	38	35.85%
Total de Respuestas	106	(+100%)
Total de Encuestados	106	100.00%

Tabla 476: Tabla General Pregunta 9, Línea artesanal

Grafica:

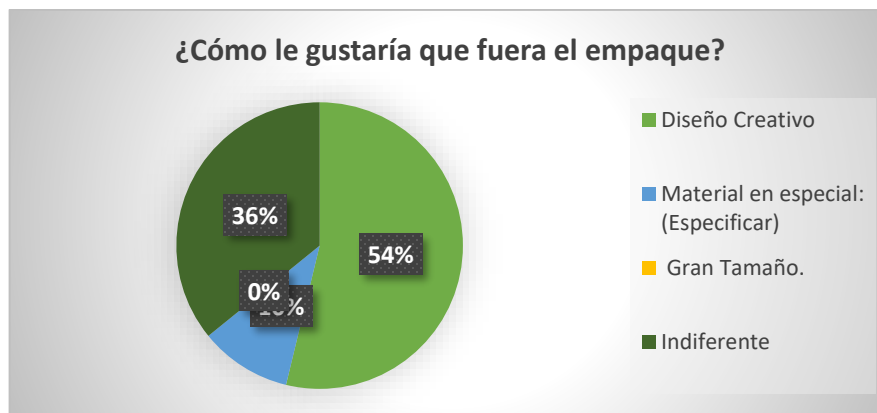


Gráfico 48: Resultado de la pregunta 9, Línea Artesanal

Análisis: La población meta en un 53.77% prefiere un empaque creativo, un 10.38% selecciono que sea de un material en especial, un 0.0% prefieren que sea de gran tamaño y al 35.85% le es indiferente.

Conclusión: Se deben de diseñar empaques creativos para dar los productos de prendas de vestir y productos para el hogar artesanales que se comercializaran, esta indicación será parte de la estrategia competitiva del centro de producción a implementar.

Pregunta 10. ¿Cuáles son los métodos de pago con los que le gustaría adquirir prendas de vestir Artesanales y productos artesanales para el hogar?

Objetivo específico de IME en que se basa: Conocer los métodos de pagos que el mercado meta tiene como preferencia para adquirir productos textiles artesanales.

Variable a responder: Variable de marketing mix de promoción.

Personas a responder: Todos los encuestados. (106 encuestados).

Resumen de tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 10 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 10- OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Efectivo	97	91.51%
Crédito	26	24.53%
Total de Respuestas	123	(+100%)
Total de Encuestados	106	116.04%

Tabla 477: Tabla General Pregunta 10, Línea artesanal

Gráfica:

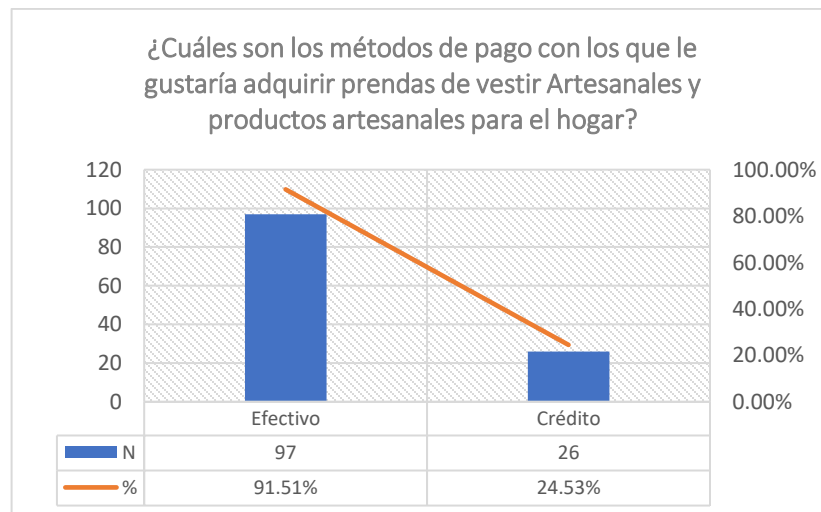


Gráfico 49: Resultado de la pregunta 10, Línea Artesanal

Análisis: La población meta en un 91.51% paga este tipo de productos en efectivo y un 24.53% lo hace con Crédito.

Conclusión: Es importante que la empresa brinde un sistema de pago con tarjeta de crédito, ya que hay un buen porcentaje de la población meta que usa ese medio de pago.

Pregunta 11. ¿Cuáles son los medios de comunicación que usted más frecuenta?

Objetivo específico de IME en que se basa: Conocer cuáles son los medios de comunicación que el mercado meta más frecuenta

Variable a responder: Variable de marketing mix de promoción.

Personas a responder: Todos los encuestados. (106 encuestados).

Resumen de tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 11 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 11 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Redes Sociales	85	80.19%
Televisión	46	43.40%
Radio local	8	7.55%
Otros	5	4.72%
vallas publicitarias	3	2.83%
Volantes	3	2.83%
Total de Respuestas	150	(+100%)
Total de Encuestados	106	141.51%

Tabla 478: Tabla General Pregunta 11, Línea artesanal

Gráfica:

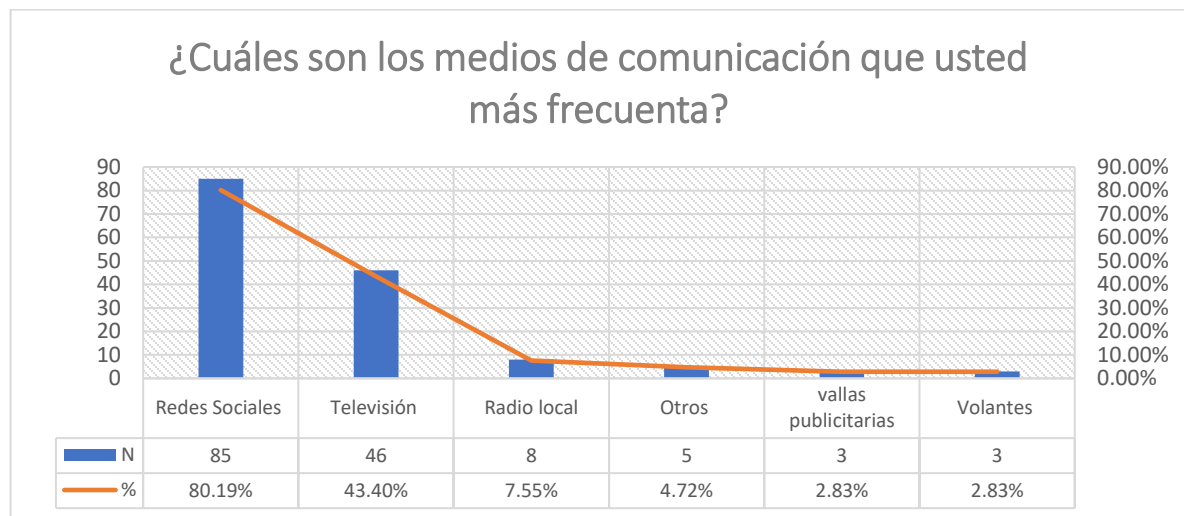


Gráfico 50: Resultado de la pregunta 11, Línea Artesanal

Análisis: La población meta se informa de los productos de prendas de vestir artesanal en un 80.19% en redes sociales, en un 43.40% en Televisión, en un 7.55% Radio local, en un 4.75% en otros, donde la gran mayoría menciona periódicos y revistas, volantes en un 2.83%, y vallas publicitarias en un 2.83%.

Conclusión: Las TIC han marcado tendencia en el mercado objetivo, por lo que la publicidad y promoción en redes sociales es indispensable, la publicidad en periódicos y revistas también puede ser una opción. Optar por otras opciones no será un medio efectivo para publicidad y promoción.

Pregunta 12. ¿Le motivara comprar productos de comercio justo elaborados por mujeres artesanas del sector textil de Panchimalco?

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar si al mercado meta le motivara comprar productos textiles artesanales elaborados por mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados. (106 encuestados).

Resumen de tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 12 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 12- OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
SI	105	99.06%
NO	1	0.94%
Total de Respuestas	106	100.00%
Total de Encuestados	106	100.00%

Tabla 479: Tabla General Pregunta 12, Línea artesanal

Gráfica:

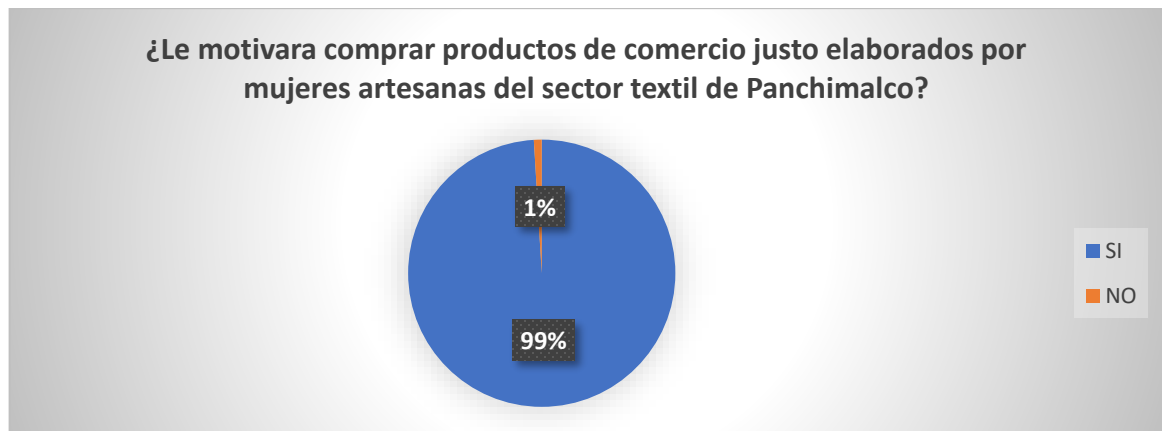


Gráfico 51: Resultado de la pregunta 12, Línea Artesanal

Análisis: La población meta en un 99.06% se motivaría en comprar productos a las mujeres del municipio de Panchimalco y solo un 0.94% no se siente motivado por ese hecho.

Conclusión: La mayoría de la población se sentirá motivada en saber quiénes y las circunstancias que se fabrican los productos artesanales por lo que puede usarse al momento de promocionar los productos.

INSTRUMENTO Y TABULACIÓN DE MERCADO CONSUMIDOR (TEXTILES INDUSTRIALES)

DISEÑO DE CUESTIONARIO

CUESTIONARIO

OBJETIVO: Conocer los hábitos de compra de Las Mujeres ocupadas del Municipio de San Salvador que tienen acceso a un trabajo remunerado que se encuentren entre la edad de 20 años a 54 años, en cuanto a la adquisición de prendas de vestir de la línea tradicional, para determinar los factores influyentes en la decisión de compra de tales productos, con el fin de planear estrategias para la futura comercialización de los mismos por parte de la planta industrial.

INDICACIÓN: marque con una X o complete cada pregunta según se pide.

DATOS DE LA CLASIFICACIÓN

De 20 a 30 a		De 31 a 40 a		De 41 a 59 a	
--------------	--	--------------	--	--------------	--

Edad:

A.1 De las prendas de vestir que se presentan a continuación ¿Cuáles son las 3 prendas de vestir que usted usa con más frecuencia?

- | | | | |
|---|--|------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Blusa Formal | <input type="checkbox"/> Vestidos Formal | <input type="checkbox"/> Chaquetas | <input type="checkbox"/> Pantalón Formal |
| <input type="checkbox"/> Blusa Informal | <input type="checkbox"/> Vestidos Informal | <input type="checkbox"/> Faldas | <input type="checkbox"/> Short |

NOTA: Según haya sido su respuesta diríjase a cada sección de la prenda de vestir que eligió.

SECCIÓN DE BLUSA FORMAL

¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

- | | | | |
|------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Quincenal | <input type="checkbox"/> Mensual | <input type="checkbox"/> Semestral | <input type="checkbox"/> Una vez al año |
|------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|---|

¿Seleccione el tipo de manga de preferencia?

- | | | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|--|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sin Manga | <input type="checkbox"/> Manga corta | <input type="checkbox"/> Manga $\frac{3}{4}$ | <input type="checkbox"/> Manga larga |
|------------------------------------|--------------------------------------|--|--------------------------------------|

¿Qué color usa más en esta prenda de vestir?

- | COLORES CALIDOS | COLORES FRIOS | OTROS |
|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Rojo | <input type="checkbox"/> Verde | <input type="checkbox"/> Negro |
| <input type="checkbox"/> Anaranjado | <input type="checkbox"/> Azul | <input type="checkbox"/> Blanco |
| <input type="checkbox"/> Amarillo | <input type="checkbox"/> Violeta | <input type="checkbox"/> fluorescente |

¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para las blusas?

- | | | | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Lino | <input type="checkbox"/> Jersey | <input type="checkbox"/> Dril | <input type="checkbox"/> Dacron | <input type="checkbox"/> Oxford |
| <input type="checkbox"/> Seda | <input type="checkbox"/> Popelina | <input type="checkbox"/> Gabardina | <input type="checkbox"/> Algodón | <input type="checkbox"/> Manta cruda |

¿Le gustaría que su prenda de vestir llevara un decorado?

- | | | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Pedrería | <input type="checkbox"/> Estampado | <input type="checkbox"/> Bordado | <input type="checkbox"/> No le gustaría |
|-----------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|---|

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

- | | | |
|---|-----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Calidad de la prenda | <input type="checkbox"/> Material | <input type="checkbox"/> Precio |
| <input type="checkbox"/> Diseño | <input type="checkbox"/> Color | <input type="checkbox"/> Que se adapte mejor a la forma del cuerpo |

¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

- | | | | |
|----------------------------------|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Almacén | <input type="checkbox"/> Centro Comercial | <input type="checkbox"/> Mercado local | <input type="checkbox"/> Centro de San Salvador |
|----------------------------------|---|--|---|

¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un mes)

	Enero		Mayo		Septiembre
	Febrero		Junio		Octubre
	Marzo		Julio		Noviembre
	Abril		Agosto		Diciembre

SECCIÓN DE BLUSA INFORMAL

¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

- Quincenal
 Mensual
 Semestral
 Una vez al año

¿Seleccione el tipo de manga de preferencia?

- Sin manga
 Manga corta
 Manga larga

¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para las blusas?

- Oxford
 Tweed
 Poliéster
 Popelina
 Gabardina
 Dacron

¿Le gustaría que su prenda de vestir llevara un decorado?

- Pedrería
 Estampado
 Bordado
 No le gustaría

¿Qué color sueles usar más en esta prenda de vestir?

COLORES CALIDOS

COLORES FRIOS

OTROS

- Rojo
 Verde
 Negro
 Anaranjado
 Azul
 Blanco
 Amarillo
 Violeta
 fluorescente

¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

- Calidad de la prenda
 Material
 Precio
 Diseño
 Color
 Que se adapte mejor a la forma del cuerpo

¿Qué elementos podrían motivarla para la compra de una blusa informal para asistir a alguna fiesta o evento especial?

- Moda
 Lucir diseños exclusivos
 Tener mayor variedad de blusas
 Promociones

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

- Almacén
 Centro Comercial
 Mercado local
 Centro de San Salvador

¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un mes)

	Enero		Mayo		Septiembre
	Febrero		Junio		Octubre
	Marzo		Julio		Noviembre
	Abril		Agosto		Diciembre

SECCION DE VESTIDOS FORMALS

¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

- Quincenal
 Mensual
 Semestral
 Una vez al año

¿Seleccione la preferencia del largo del vestido?

- Vestido largo
 Vestido corto

¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para las blusas?

- Lino Satín Seda Tafetán

¿Qué color sueles usar más en esta prenda de vestir?

COLORES CALIDOS

COLORES FRIOS

OTROS

- Rojo Verde Negro
 Anaranjado Azul Blanco
 Amarillo Violeta fluorescente

¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

- Calidad de la prenda Material Precio
 Diseño Color Que se adapte mejor a la forma del cuerpo

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

- Almacén Centro Comercial Mercado local Centro de San Salvador

¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un mes)

<input type="checkbox"/>	Enero	<input type="checkbox"/>	Mayo	<input type="checkbox"/>	Septiembre
<input type="checkbox"/>	Febrero	<input type="checkbox"/>	Junio	<input type="checkbox"/>	Octubre
<input type="checkbox"/>	Marzo	<input type="checkbox"/>	Julio	<input type="checkbox"/>	Noviembre
<input type="checkbox"/>	Abril	<input type="checkbox"/>	Agosto	<input type="checkbox"/>	Diciembre

SECCION DE VESTIDOS INFORMALES

¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

- Quincenal Mensual Semestral Una vez al año

¿Seleccione la preferencia del largo del vestido?

- Vestido largo Vestido corto

¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para esta prenda de vestir?

- Lino Jersey Dril Dacron Oxford
 Seda Popelina Gabardina Algodón Manta cruda

¿Qué color sueles usar más en esta prenda de vestir?

COLORES CALIDOS

COLORES FRIOS

OTROS

- Rojo Verde Negro
 Anaranjado Azul Blanco
 Amarillo Violeta fluorescente

¿Cuál es tu patrón favorito en los vestidos informales?

- Lisos Cuadros Rayas Puntos Estampados

¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

- Calidad de la prenda Material Precio
 Diseño Color Que se adapte mejor a la forma del cuerpo

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

- Almacén Centro Comercial Mercado local Centro de San Salvador

¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un mes)

<input type="checkbox"/>	Enero	<input type="checkbox"/>	Mayo	<input type="checkbox"/>	Septiembre
<input type="checkbox"/>	Febrero	<input type="checkbox"/>	Junio	<input type="checkbox"/>	Octubre
<input type="checkbox"/>	Marzo	<input type="checkbox"/>	Julio	<input type="checkbox"/>	Noviembre
<input type="checkbox"/>	Abril	<input type="checkbox"/>	Agosto	<input type="checkbox"/>	Diciembre

SECCION DE CHAQUETA

¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

- Quincenal
 Mensual
 Semestral
 Una vez al año

¿Seleccione el tipo de manga de preferencia para la prenda de vestir?

- Manga corta
 Manga larga

¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para las Chaquetas?

- Lino
 Lana
 Paño
 Poliéster
 Denim

¿Qué color sueles usar más en esta prenda de vestir?

COLORES CALIDOS

COLORES FRIOS

OTROS

- | | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Rojo | <input type="checkbox"/> Verde | <input type="checkbox"/> Negro |
| <input type="checkbox"/> Anaranjado | <input type="checkbox"/> Azul | <input type="checkbox"/> Blanco |
| <input type="checkbox"/> Amarillo | <input type="checkbox"/> Violeta | <input type="checkbox"/> fluorescente |

¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

- Calidad de la prenda
 Material
 Precio
 Diseño
 Color
 Que se adapte mejor a la forma del cuerpo

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

- Almacén
 Centro Comercial
 Mercado local
 Centro de San Salvador

¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un mes)

<input type="checkbox"/>	Enero	<input type="checkbox"/>	Mayo	<input type="checkbox"/>	Septiembre
<input type="checkbox"/>	Febrero	<input type="checkbox"/>	Junio	<input type="checkbox"/>	Octubre
<input type="checkbox"/>	Marzo	<input type="checkbox"/>	Julio	<input type="checkbox"/>	Noviembre
<input type="checkbox"/>	Abril	<input type="checkbox"/>	Agosto	<input type="checkbox"/>	Diciembre

SECCION DE FALDAS

¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

- Quincenal
 Mensual
 Semestral
 Una vez al año

¿Qué tipo de falda de vestir compras con mayor frecuencia?

- Falda Formal
 Falda informal

¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para Faldas?

- Lino
 Rayón
 Tweed
 Seda
 Popelina
 Gabardina

¿Qué color sueles usar más en esta prenda de vestir?

COLORES CALIDOS

COLORES FRIOS

OTROS

- | | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Rojo | <input type="checkbox"/> Verde | <input type="checkbox"/> Negro |
| <input type="checkbox"/> Anaranjado | <input type="checkbox"/> Azul | <input type="checkbox"/> Blanco |
| <input type="checkbox"/> Amarillo | <input type="checkbox"/> Violeta | <input type="checkbox"/> fluorescente |

¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

- Calidad de la prenda Material Precio
 Diseño Color Que se adapte mejor a la forma del cuerpo

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

- Almacén Centro Comercial Mercado Centro de San Salvador

¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un mes)

<input type="checkbox"/>	Enero	<input type="checkbox"/>	Mayo	<input type="checkbox"/>	Septiembre
<input type="checkbox"/>	Febrero	<input type="checkbox"/>	Junio	<input type="checkbox"/>	Octubre
<input type="checkbox"/>	Marzo	<input type="checkbox"/>	Julio	<input type="checkbox"/>	Noviembre
<input type="checkbox"/>	Abril	<input type="checkbox"/>	Agosto	<input type="checkbox"/>	Diciembre

SECCION DE PANTALON

¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

- Quincenal Mensual Semestral Una vez al año

¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para esta prenda de vestir?

- Lino Rayón Tweed Oxford
 Seda Popelina Gabardina Dacron

¿Qué color sueles usar más en esta prenda de vestir?

- COLORES CALIDOS** **COLORES FRIOS** **OTROS**
 Rojo Verde Negro
 Anaranjado Azul Blanco
 Amarillo Violeta fluorescente

¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

- Calidad de la prenda Material Precio
 Diseño Color Que se adapte mejor a la forma del cuerpo

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

- Almacén Centro Comercial Mercado Centro de San Salvador

¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un mes)

<input type="checkbox"/>	Enero	<input type="checkbox"/>	Mayo	<input type="checkbox"/>	Septiembre
<input type="checkbox"/>	Febrero	<input type="checkbox"/>	Junio	<input type="checkbox"/>	Octubre
<input type="checkbox"/>	Marzo	<input type="checkbox"/>	Julio	<input type="checkbox"/>	Noviembre
<input type="checkbox"/>	Abril	<input type="checkbox"/>	Agosto	<input type="checkbox"/>	Diciembre

SECCION DE SHORT

¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

Quincenal Mensual Semestral Una vez al año

¿Seleccione la preferencia del largo del Short?

Short corto Short Largo

¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para esta prenda de vestir?

Lino Rayón Tweed Oxford
 Seda Popelina Gabardina Dacron

¿Qué color sueles usar más en esta prenda de vestir?

COLORES CALIDOS **COLORES FRIOS** **OTROS**
 Rojo Verde Negro
 Anaranjado Azul Blanco
 Amarillo Violeta fluorescente

¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

Calidad de la prenda Material Precio
 Diseño Color Que se adapte mejor a la forma del cuerpo

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

Almacén Centro Comercial Mercado local Centro de San Salvador

¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un me

<input type="checkbox"/>	Enero	<input type="checkbox"/>	Mayo	<input type="checkbox"/>	Septiembre
<input type="checkbox"/>	Febrero	<input type="checkbox"/>	Junio	<input type="checkbox"/>	Octubre
<input type="checkbox"/>	Marzo	<input type="checkbox"/>	Julio	<input type="checkbox"/>	Noviembre
<input type="checkbox"/>	Abril	<input type="checkbox"/>	Agosto	<input type="checkbox"/>	Diciembre

PARTE 2. Marque con una X o complete cada pregunta según se pide.

¿De estos lugares donde prefiere llevar a cabo sus compras?

Mercados locales Centro Comercial Internet Ferias

¿Cuáles son los medios masivos que utiliza con mayor frecuencia para informarse con respecto a este(os) tipo(s) de prendas?

Redes Sociales Televisión Volantes
 Radio local valla publicitaria Otros

¿Cuándo compra una prenda de vestir tiene en cuenta la promoción que se da en la Tienda?

Siempre Algunas veces Nunca

¿Qué te gusta o te llama más la atención de un empaque?

Diseño Creativo
 Material en especial: (Especificar) _____

- Gran Tamaño.
 Indiferente

¿Cuáles son los métodos de pagos con que le gustaría adquirir estas prendas de vestir?

- En Efectivo Tarjeta de Crédito

¿Cuáles son las tiendas que más frecuenta para la compra de Prendas de Vestir?

TABULACIÓN Y ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO DE LA LÍNEA TRADICIONAL

Se presenta a continuación los resultados obtenidos de la encuesta que reflejan la percepción que tienen las mujeres del municipio de San Salvador de 20 a 54 años que pertenecen a la población ocupada del país con ingresos mayores a \$270.58.

PARTE 1

SECCION GENERAL

Pregunta general: De las prendas de vestir que se presentan a continuación ¿Cuáles son las prendas de vestir que usted compra con más frecuencia? Seleccionar un mínimo de 3.

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar cuáles son los productos de confección en base a textiles industriales para mujer con mayor aceptación en el mercado local del municipio de San Salvador que producirá el modelo de empresa.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados. (150 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA GENERAL - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Blusa formal	122	81.33%
Pantalón formal	107	71.33%
Blusa informal	74	49.33%
Chaquetas	51	34.00%
Vestido formal	49	32.67%
Faldas	29	19.33%
short	27	18.00%
Vestido informal	20	13.33%
Total de Respuestas	479	(+100%)
Total de Encuestados	150	319.33%

Tabla 480: Tabla General Pregunta General

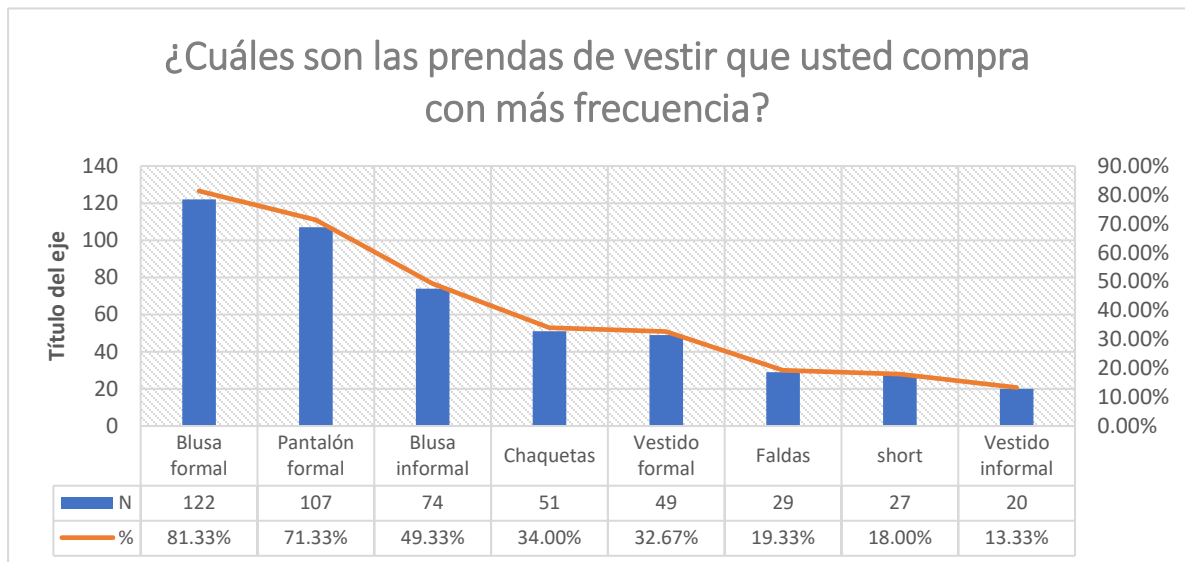


Gráfico 52: Resultados de Pregunta general

Análisis: Los productos que más compra la población meta son las blusas formales y los pantalones formales, el 81.33% de las mujeres afirman comprar blusas formales y el 71.33% pantalones formales, porcentajes que son muy altos, en menor grado con un 49.33 % las mujeres tienen hábitos de compras inclinados por blusas formales, 34% eligen chaquetas y el 32.67% eligen vestidos formales, faldas, short y vestido formal tienen porcentajes menores al 20%.

Conclusión: Se ve claro la tendencia del mercado meta a comprar productos de categoría formal, como lo son blusas y pantalones, que serían los productos que las mujeres bordadoras tendrán que enfatizar, en menor grado puede darse la comercialización de blusas informales, chaquetas y vestidos formales. Los productos de faldas, shorts y vestidos formales son poco representativos para la comercialización dirigida al mercado meta.

SECCION DE BLUSA FORMAL

Pregunta 1.1.A: ¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Investigar la frecuencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas formales en la pregunta general (122 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.1.A en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.1.A – OPCION UNICA	TOTAL	
	N	%
Semestral	56	45.90%
Mensual	39	31.97%
Una vez al año	23	18.85%

Quincenal	4	3.28%
Total de Respuestas	122	100.00%
Total de Encuestados	122	100.00%

Tabla 481: Tabla General Pregunta 1, sección blusa formal

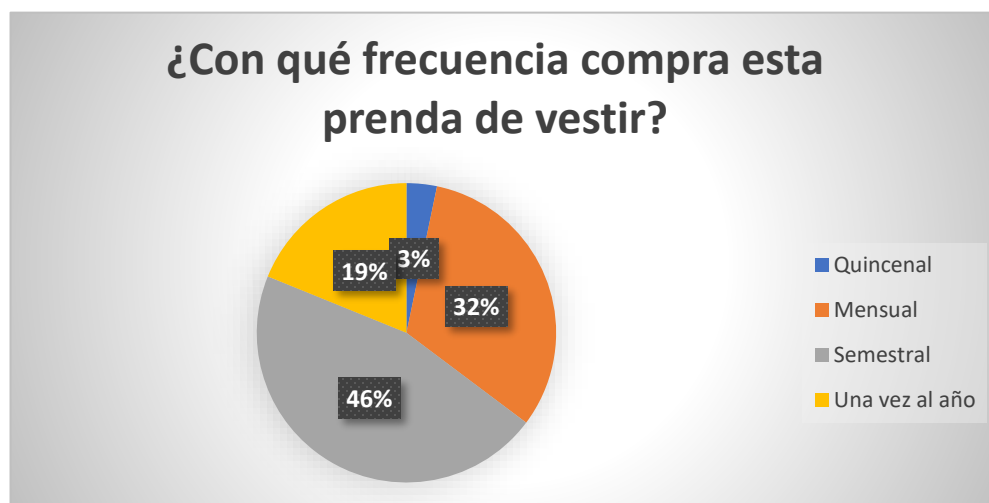


Gráfico 53: Resultado de la pregunta 1, Sección blusa Formal

Análisis: El 46% de la población meta que compra blusas formales lo hace una vez cada semestre, un 32% lo hace mensual, el 19% lo hace una vez al año y son pocos los que hacen compras quincenalmente (Solo el 3%).

Conclusión: La frecuencia de compra del 46% de las mujeres del mercado meta para este producto es de 2 veces al año y para el 32% es de 12 blusas por años, estos son los patrones más significativos de tasa de uso para este producto.

Pregunta 1.1.B: ¿Seleccione el tipo de manga de preferencia?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas formales en la pregunta general (122 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.1.B en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.1.B – OPCION UNICA	TOTAL	
	N	%
Sin manga	12	9.84%
Manga Corta	52	42.62%
Manga 3/4	37	30.33%
Manga Larga	21	17.21%

Total de Respuestas	122	100.00%
Total de Encuestados	122	100.00%

Tabla 482: Parte 1 – Tabla General Pregunta 2, sección blusa formal

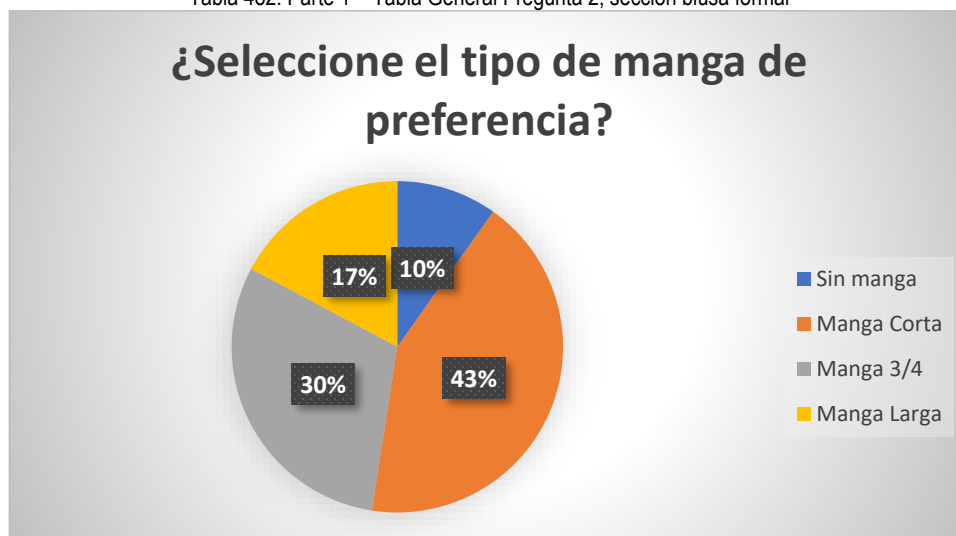


Gráfico 54: Resultado de la pregunta 2, Sección blusa Formal

Análisis: Hay 2 parámetros que las mujeres de la población meta prefieren en las mangas de las blusas que compran, el 43% refleja que prefiere manga corta y el 30% prefiere manga ¾, otros parámetros como sin manga y manga larga son pocos aceptados.

Conclusión: Los patrones a usar en la manga de las blusas formales son manga corta y manga ¾, por lo que esta será la referencia de los modelos específicos a fabricar por la planta de producción de prendas de vestir a implementar.

Pregunta 1.1.C: ¿Qué color usa más en esta prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas formales en la pregunta general (122 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.1.C en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.1.C – OPCION MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Azul	60	49.18%
Negro	56	45.90%
Blanco	55	45.08%
Rojo	35	28.69%
Verde	26	21.31%

Violeta	9	7.38%
Anaranjado	7	5.74%
Amarillo	7	5.74%
Fluorescente	0	0.00%
Total de Respuestas	255	(+100%)
Total de Encuestados	122	209.02%

Tabla 483: Tabla General Pregunta 3, sección blusa formal

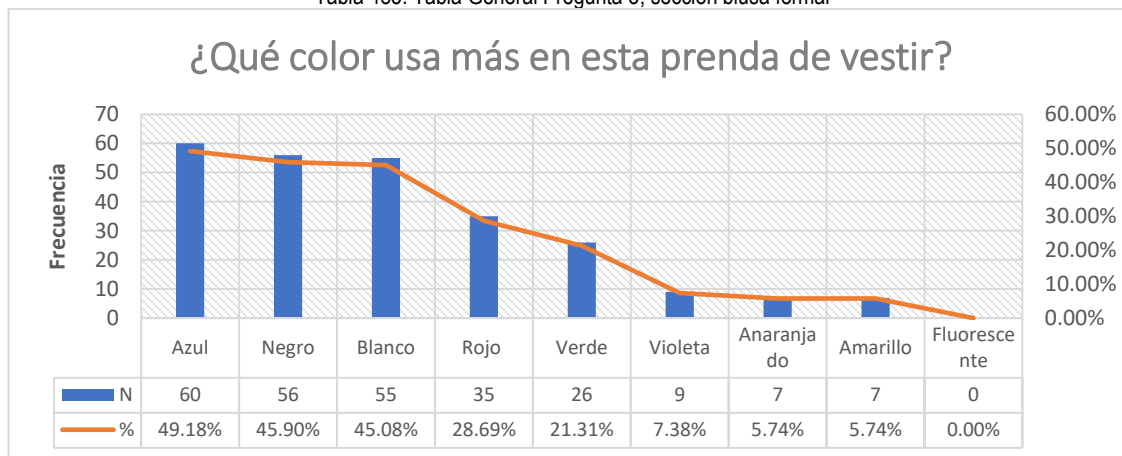


Gráfico 55: Resultado de la pregunta 3, Sección blusa Formal

Análisis: Los colores más preferidos por las mujeres de la población meta son azul en un 48.18%, negro en un 45.90% y blanco en un 45.08%, agrupando por categoría tenemos, que los colores cálidos (Rojo Anaranjado y Amarillo) tiene una preferencia de 40.17%, los colores fríos (Azul, Verde y Violeta) tienen una preferencia de 77.87 %.

Conclusión: Los colores del rango frío, negro y blanco son los colores que las mujeres de la población meta prefieren, deberá evitar usar los colores del rango cálido, a excepción del rojo y los colores fluorescentes para la fabricación de blusas formales.

Pregunta 1.1.D: ¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para las blusas?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas formales en la pregunta general (122 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.1.D en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.1.D – OPCION MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Algodón	88	72.13%
Lino	36	29.51%

Seda	31	25.41%
Oxford	15	12.30%
Jersey	12	9.84%
Dacron	11	9.02%
Manta Cruda	7	5.74%
Drill	4	3.28%
Popelina	2	1.64%
Gabardina	0	0.00%
Total de Respuestas	206	(+100%)
Total de Encuestados	122	168.85%

Tabla 484: Tabla General Pregunta 4, sección blusa formal

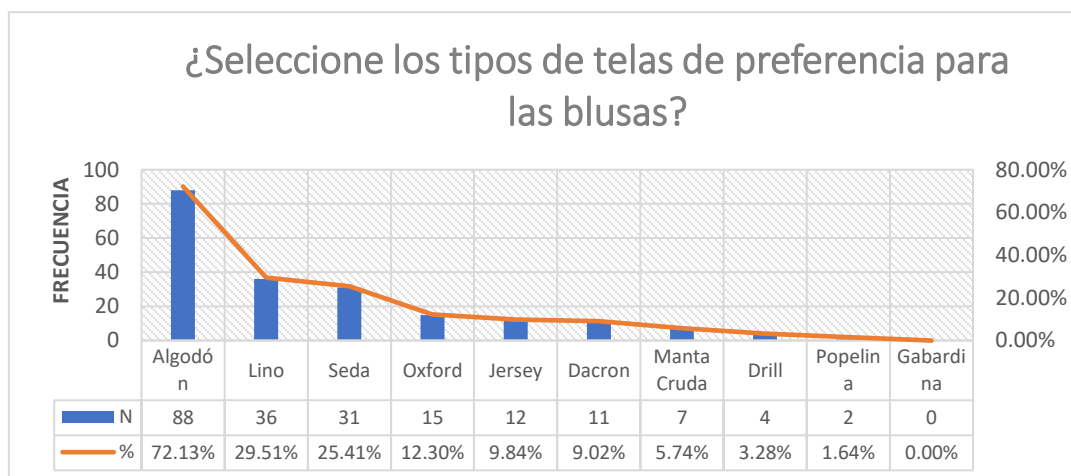


Gráfico 56: – Resultado de la pregunta 4, Sección blusa Formal

Análisis: La mayoría de mujeres de la población meta en un 72.13% coinciden en decir que prefieren telas de algodón en sus blusas formales, lino y seda siguen en la preferencia con un 29.51% y 25.41% respectivamente, los otros tipos de tela tienen baja aceptación, ninguna alcanza porcentajes mayores al 15%.

Conclusión: Las telas con que se deberá producir las blusas formales deberán ser principalmente de algodón, pero podrán usarse telas de Lino y Seda.

Pregunta 1.1.E: ¿Le gustaría que su prenda de vestir llevara un decorado?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas formales en la pregunta general (122 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.1.E en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.1.E – OPCION UNICA	TOTAL	
	N	%
No le gusta	61	50.00%
Bordado	32	26.23%
Estampado	17	13.93%
Pedrería	12	9.84%
Total de Respuestas	122	100.00%
Total de Encuestados	122	100.00%

Tabla 485. Tabla General Pregunta 5, sección blusa formal



Gráfico 57: Resultado de la pregunta 5, Sección blusa Formal

Análisis: El 50% de las mujeres de la población meta coincide que no le gusta ningún tipo de decorado en su prenda, bordados son la decoración que tiene más aceptación con un 26%, estampados y pedrerías no son del agrado de la población meta.

Conclusión: Las blusas formales a confeccionar por la planta industrial a implementar deberán ser sin ninguna decoración, solo se permitirá incluir en algunos modelos los que son bordados.

Pregunta 1.1.F: Según su última compra ¿Cuánto dinero pago por este tipo de prenda? (Blusa formal)

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar los precios promedio de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de precio.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas formales en la pregunta general (122 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.1.F en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.1.F	VALOR (\$)
Media	14.15
Desviación estándar	7.98

Tabla 486: Tabla General Pregunta 6, sección blusa formal

Conclusión: El precio promedio que paga la población meta por las blusas formales es de \$14.15 pero hay una alta desviación estándar que es de \$7.98, en si el precio dependerá de las características de los productos, pero el precio de referencia a tomar será el promedio. Ninguna Blusa formal podrá exceder el valor de \$20.00

Pregunta 1.1.G: ¿Cuál son los factores más importantes que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas formales en la pregunta general (122 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.1.G en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.1.G – OPCION MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Calidad de la prenda	59	48.36%
Precio	43	35.25%
Que se adapte mejor a la forma del cuerpo	43	35.25%
Diseño	27	22.13%
Material	15	12.30%
Color	7	5.74%
Total de Respuestas	194	(+100%)
Total de Encuestados	122	159.02%

Tabla 487: Tabla General Pregunta 7, sección blusa formal

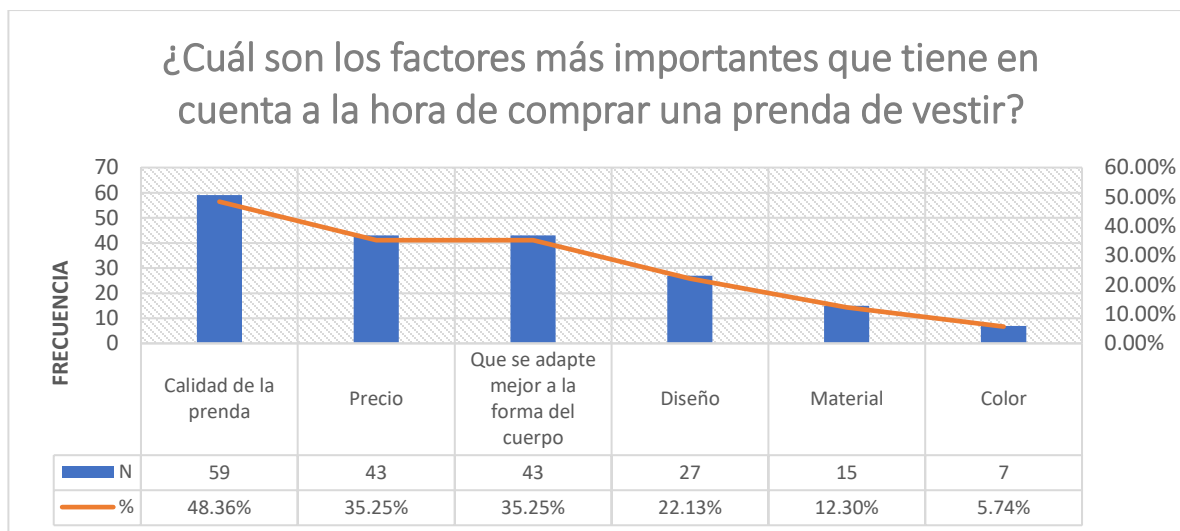


Gráfico 58: Resultado de la pregunta 7, Sección blusa Formal

Análisis: El 48.36% de las mujeres de la población meta afirman que la calidad de la prenda es uno de los parámetros más importantes en su decisión de compra, luego el 35.25% de ellas ven muy significativo el precio de la prenda, otros parámetros como la adaptabilidad de la prenda al cuerpo, su diseño, su material y color tienen incidencia en la decisión de compra de las mujeres en un 35.25%, 22.13%, 12.30% y 5.74% respectivamente.

Conclusión: La calidad de la prenda es el factor más significativo que el mercado meta identifica en los productos de blusa formal, luego otros factores como el precio, la adaptabilidad de la prenda al cuerpo y su diseño son necesarios tomarlos en cuenta, el material y color, son factores menos relevantes para la población meta.

Pregunta 1.1.H: ¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar los lugares de preferencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de plaza.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas formales en la pregunta general (122 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.1.H en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.1.H – OPCION UNICA	TOTAL	
	N	%
Centro Comercial	58	47.54%
Almacén	36	29.51%
Centro de San Salvador	16	13.11%
Mercado local	12	9.84%
Total de Respuestas	122	100.00%

Total de Encuestados	122	100.00%
-----------------------------	-----	---------

Tabla 488: Tabla General Pregunta 8, sección blusa formal

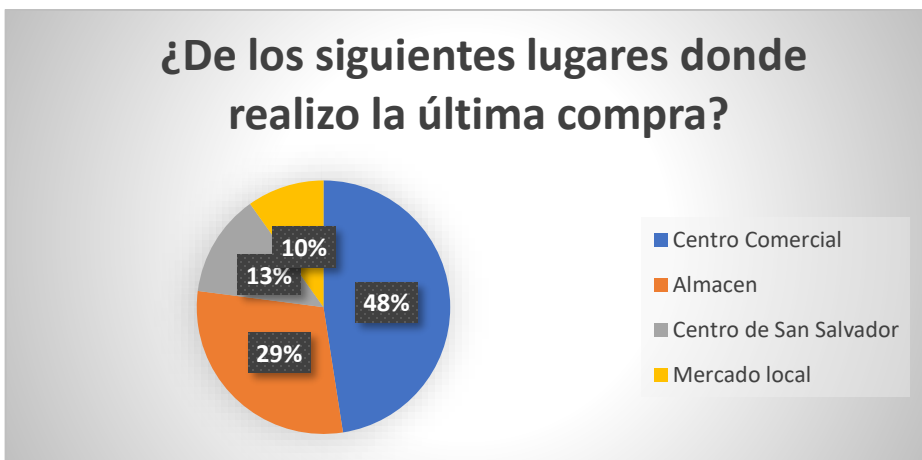


Gráfico 59: Resultado de la pregunta 8, Sección blusa Formal

Análisis: La afluencia a centros comerciales y almacenes de ropa alcanza un porcentaje del 77% de las mujeres de la población meta, los mercados locales y el centro de San Salvador tienen una afluencia de apenas el 23% de las mujeres de la población meta.

Conclusión: El mercado meta compra las blusas formales en centros comerciales y almacenes de ropa, otras plazas como lo son mercados locales son poco representativas.

Pregunta 1.1.I: ¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un mes)

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar los periodos de compra por parte del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto. Estacionalidad.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas formales en la pregunta general (122 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.1.I en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.1.I- OPCION MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Enero	19	15.57%
Febrero	19	15.57%
Marzo	17	13.93%
Abril	8	6.56%
Mayo	26	21.31%
Junio	25	20.49%

Julio	11	9.02%
Agosto	23	18.85%
Septiembre	10	8.20%
Octubre	17	13.93%
Noviembre	11	9.02%
Diciembre	102	83.61%
Total de Respuestas	288	(+100%)
Total de Encuestados	122	236.07%

Tabla 489: Tabla General Pregunta 9, sección blusa formal

Gráfica:

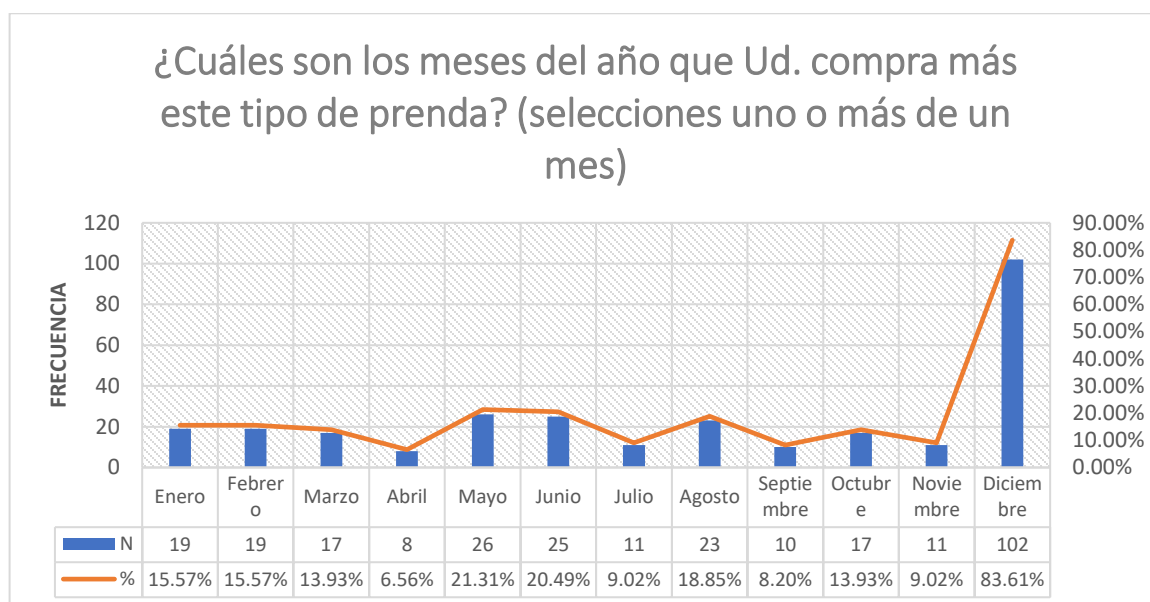


Gráfico 60: Resultado de la pregunta 9, Sección blusa Formal

Análisis: El 83.6% de las mujeres de la población meta coinciden en diciembre como un mes donde hacen sus compras y sus frecuencias de compra aumentan, le siguen Mayo, Junio y Agosto con 21.3%, 20.4% y 18.8% respectivamente.

Conclusión: La planta de producción de prendas de vestir debe estar preparada para poder cubrir la demanda (UpSide) estacional de diciembre, la cual será muy grande a comparación de los otros meses, meses como mayo, junio y agosto, también tendera a que la demanda aumente, aunque en menor grado, en los otros meses no se identifica patrones de estacionalidad.

SECCIÓN: VESTIDOS FORMALES

Pregunta 1.3.A ¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Investigar la frecuencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Está relacionada con la variable del producto y su frecuencia de compra.

Personas a responder: 49 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general. Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1- OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Quincenal	0	0.00%
Mensual	5	10.20%
Semestral	28	57.14%
Una vez al año	16	32.65%
Total de Respuestas	49	100%
Total de Encuestados	49	100.00%

Tabla 490: Tabla General Pregunta 1 sección vestido formal

Gráfica:

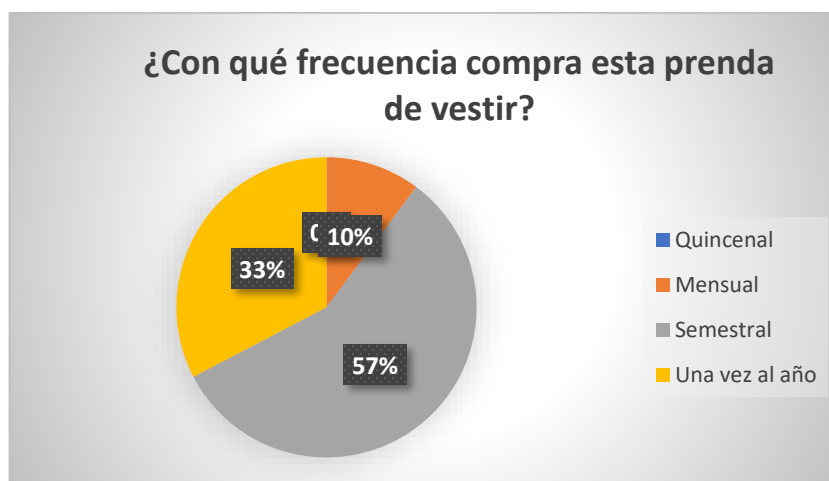


Gráfico 61: Resultado de la pregunta 1, Sección vestido Formal

Análisis: De las 49 personas que respondieron esta sección el 0% de ellas comprar vestidos formales quincenalmente, el 10.20% indicaron que compran este tipo de prenda de vestir Mensualmente. Mientras que el mayor porcentaje de 57.14% compra cada semestre y por último un 32.65% de las encuestadas compran vestidos formales una vez al año.

Conclusión: Las habitantes del municipio de San Salvador que tienen como prendas de vestir que más utiliza a los vestidos formales realizan compras cada semestre y un buen porcentaje lo realiza anualmente, se observa que nadie compra esta prenda de vestir mensualmente por lo que la producción de los mismos debe de considerar que no es comprado constantemente por sus usuarias.

Pregunta 1.3.B. ¿Seleccione la preferencia del largo del vestido?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: La variable que se relaciona con esta interrogante es el Producto, ya que se busca determinar características del mismo, según las preferencias del mercado meta.

Personas a responder: 49 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 2 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 2- OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Vestido largo	24	48.98%
Vestido Corto	25	51.02%
Total de Respuestas	49	100%
Total de Encuestados	49	100.00%

Tabla 491: Tabla General Pregunta 2, sección vestido formal

Gráfica:



Gráfico 62: Resultado de la pregunta 2, Sección vestido Formal

Análisis: De las 49 personas que respondieron esta sección un 48.98% indicó que prefiere que el vestido formal sea largo, mientras que un 51.02% prefiere que esta prenda de vestir sea corta.

Conclusión: La población del municipio de San Salvador que tiene como preferencia el uso de vestidos formales se encuentra divididos casi a la mitad en cuanto a su preferencia del largo del vestido por lo que se deben de tomar en cuenta a ambos segmentos.

Pregunta 1.3.C. ¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para el vestido?

Objetivo específico de IME en que se basa Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: La variable relacionada es el Producto ya que se busca identificar una característica de los vestidos formales como lo es el tipo de tela que la población tiene como preferencia.

Personas a responder: 49 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 3 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 3 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
seda	24	48.98%
Lino	23	46.94%
Tafetán	4	8.16%
Satín	1	2.04%
Total de Respuestas	52	(+100%)
Total de Encuestados	49	106.12%

Tabla 492: Tabla General Pregunta 3 sección vestido formal

Gráfica:

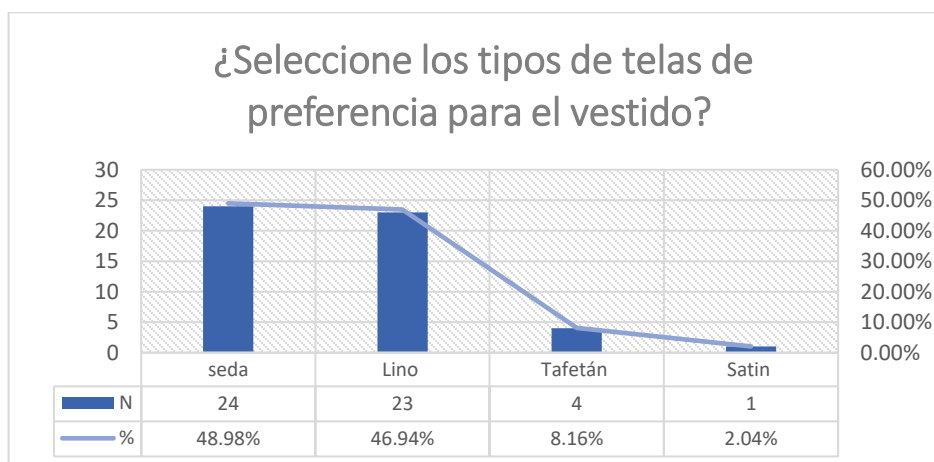


Gráfico 63: Resultado de la pregunta 3, Sección vestido formal

Análisis: Los resultados que se obtuvieron son que un 48.98% prefiere vestidos elaborados de seda, un 46.94% prefieren que sea de lino, un 8.16% prefieren que sean de Tafetán y finalmente un 2.04% seleccionaron que les gustaría un vestido formal de satín.

Conclusión: Las mujeres del municipio de San Salvador tienen como preferencia vestidos formales de Seda y de Lino, cabe mencionar que muchas de las mujeres evaluadas no tienen conocimiento en cuanto a la Tela utilizada o no es ese factor un determinante para elegir un vestido formal, no obstante es importante priorizar en cuanto a la materia prima para vestidos formales la seda y el lino siempre y cuando las otras características de la encuesta concuerden con vestidos formales de estos materiales.

Pregunta 1.3.D. ¿Qué color usa más en esta prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: La variable relacionada es el Producto ya que se busca identificar una característica de los vestidos formales como lo son los colores de preferencia que la población tiene.

Personas a responder: 49 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 4 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 4 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Negro	33	67.35%
Azul	18	36.73%
Rojo	12	24.49%
Verde	10	20.41%
Blanco	8	16.33%
Amarillo	4	8.16%
Violeta	3	6.12%
Anaranjado	1	2.04%
Fluorescente	0	0.00%
Total de Respuestas	38	(+100%)
Total de Encuestados	49	77.55%

Tabla 493: Tabla General Pregunta 4 sección vestido formal.

Gráfica:

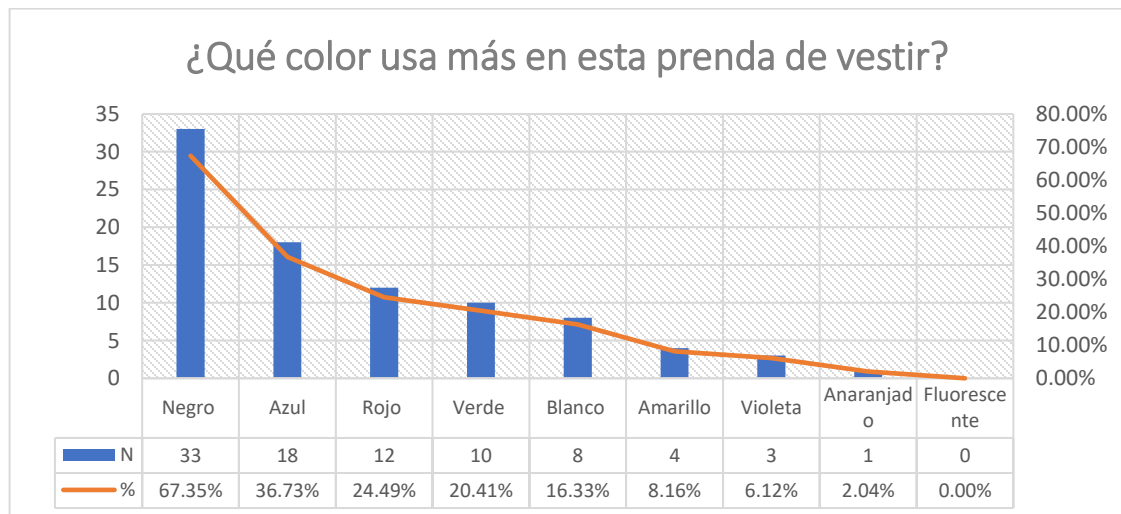


Gráfico 64: Resultado de la pregunta 4, Sección vestido Formal

Análisis: De las 49 personas que respondieron esta sección un 67.35% respondieron que su color de preferencia es el negro en vestidos formales, un 36.73% selecciono el color azul, un 24.49% prefieren el color rojo, mientras que un 20.41% selecciono el color verde, un 16.33 selecciono el color Blanco, un 8.16% tienen

como preferencia en un vestido formal el color Amarillo, solo un 6.12% seleccionaron el color violeta, El color Anaranjado obtuvo un 2.04% de preferencia finalmente el 0.0% de la población selecciono el color Fluorescente.

Conclusión: La población de San Salvador que tiene como preferencia el uso de vestidos formales prefieren el color negro en su mayoría esto es entendible ya que la mayoría utiliza estos vestidos para ir a trabajar en oficina por lo que el color negro es conocido por dar una visualización formal y elegante, también seleccionaron el color azul y se entiende que tiene el mismo efecto que el color negro por lo que los colores oscuros son los de preferencia de la población del municipio de San Salvador, por otro lado no se puede discriminar los colores cálidos que si bien no gozan de preferencia en la mayoría población fueron seleccionados en especial el color rojo.

Pregunta 1.3.E. ¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Las variables relacionadas es el Producto, procesos y precio ya que se busca identificar cual es el factor más importante de los vestidos formales que la población tiene de preferencia cuando decide adquirir uno de estos productos.

Personas a responder: 49 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 5 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 5 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Precio	28	57.14%
Calidad de la prenda	20	40.82%
Adaptación	14	28.57%
Diseño	11	22.45%
Material	5	10.20%
Color	4	8.16%
Total de Respuestas	73	(+100%)
Total de Encuestados	49	167.35%

Tabla 494: Tabla General Pregunta 5 sección vestido formal.

Gráfica:

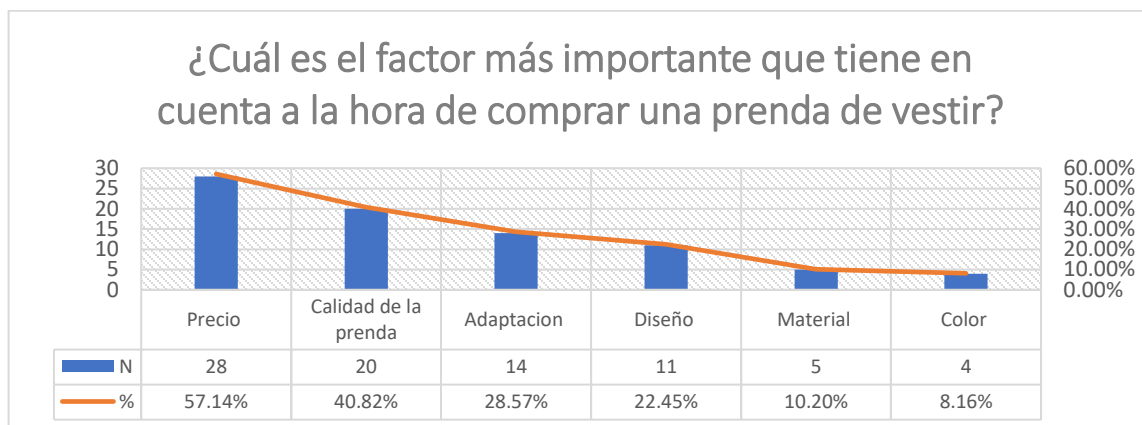


Gráfico 65: Resultado de la pregunta 5, Sección vestido Formal.

Análisis: Los resultados obtenidos son que un 57.14% indicio que es más importante el factor precio para realizar una compra de un vestido formal, un 40.82% selecciono al factor calidad, mientras que un 28.57% considera importante que la prenda de vestir se adapte bien al cuerpo, un 22.45% selecciono el factor diseño, un 10.20% indicio ser importan para ellas el material de la prenda de vestir y solo un 8.16% selecciono el color como el factor a tomar en cuanto cuando se adquiere un vestido formal.

Conclusión: Las mujeres del municipio de San Salvador toman en cuenta como factor decisivo el precio esto es debido a la economía que el país presenta, por lo que se está obligado a tener precios medios a bajos para poder competir en el mercado salvadoreño, también se observa que un buen porcentaje de la población selecciono la calidad como el factor más relevante por lo que garantizar la calidad en las prendas de vestir puede dar una ventaja competitiva para la planta industrial de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco. Es importante mencionar que un segmento tiene como preferencia el factor de adaptación al cuerpo y esto se debe a que muchas veces las mujeres de tallas grandes se ven desfavorecidas por falta de productos que sea de su talla o que les adapte a su cuerpo por lo que puede ser una estrategia el fabricar productos para este segmento de mercado. Finalmente podemos ver como el Material y el color de las prendas no es un factor decisivo para la mayoría de las mujeres de san salvador por lo que las respuestas anteriores no se pueden tomar como absolutas sino más bien debe existir una armonía entre el Diseño, el color y el material para que las mujeres seleccionen los productos y no el de la competencia.

Pregunta 1.3.F ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar los precios promedio de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: La variable que se relaciona en esta interrogante es el Precio, ya que busca conocer cuál es el precio promedio de los vestidos formales.

Personas a responder: 49 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 6 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 6	VALOR (\$)
Media	24.29
Desviación estándar	14.82

Tabla 495: Tabla General Pregunta 6 sección vestido formal

Conclusión: El precio promedio que paga la población meta por los vestidos formales es de \$24.29 pero hay una alta desviación estándar que es de \$14.82, en si el precio dependerá de las carteristas de los productos, pero el precio de referencia a tomar será el promedio. Ningún vestido formal podrá exceder el valor de \$25.00

Pregunta 1.3.G. ¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar los lugares de preferencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: la variable que se relaciona es la Plaza ya que busca identificar cuáles son los lugares que la población tiene de preferencia para comprar vestidos formales.

Personas a responder: 49 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 7 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 7 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Centro comercial	25	51.02%
Almacén	13	26.53%
Centro de san salvador	10	20.41%
Mercado local	1	2.04%
Total de Respuestas	49	100%
Total de Encuestados	49	100.00%

Tabla 496: Tabla General Pregunta 7 sección Vestido Formal

Gráfica:

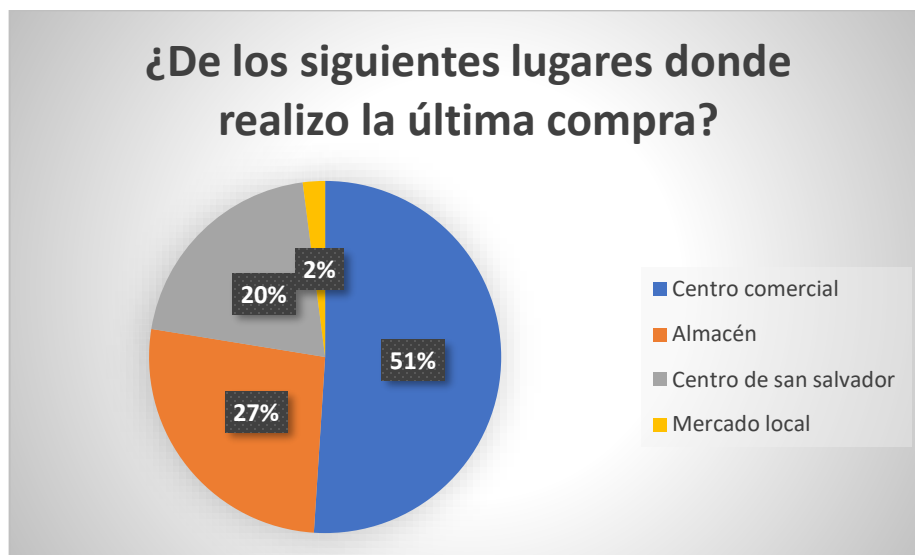


Gráfico 66: Resultado de la pregunta 7, Sección vestido Formal

Análisis: De las 49 personas que respondieron la sección de vestidos formales un 51% seleccionó a los centros comerciales como lugares donde realizaron la última compra de vestidos formales, un 27% indicó que el lugar de compra fue en un Almacén, un 20% seleccionó el Centro de San Salvador y solo un 2% indicó que compró un vestido formal en un mercado local.

Conclusión: La población de San Salvador que tiene como preferencia el uso de vestidos formales indicó en su mayoría que la última compra fue realizada en un centro comercial por lo que se concluye que la mayoría busca este tipo de prenda de vestir en este lugar y se debe tomar en cuenta al momento de seleccionar distribuidores si es la estrategia que la empresa de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco tomarán en cuenta, También es importante destacar que hay un segmento considerable que compra en almacenes y otro en el centro de San Salvador por lo que también puede ser explotada esta vía de comercio considerando que en el centro de San Salvador se vende a bajo costo en comparación de los lugares ya mencionados. Finalmente se descarta vender vestidos formales en mercados locales ya que no representan un segmento atractivo las personas que acuden a estos lugares.

Pregunta 1.3.H. ¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda?

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar los periodos de compra por parte del mercado meta.

Variable a responder: La variable que se relaciona es el producto ya que se busca conocer los meses del año que se compra más vestidos formales para poder tomar en cuenta este factor cuando se programe la producción.

Personas a responder: 49 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 8 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 8 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Enero	0	0.00%
Febrero	1	2.04%
Marzo	3	6.12%
Abril	0	0.00%
Mayo	6	12.24%
Junio	6	12.24%
Julio	7	14.29%
Agosto	6	12.24%
septiembre	3	6.12%
Octubre	2	4.08%
Noviembre	6	12.24%
Diciembre	37	75.51%
Total de Respuestas	77	(+100%)
Total de Encuestados	49	157.14%

Tabla 497: Tabla General Pregunta 8 sección vestido formal

Gráfica:

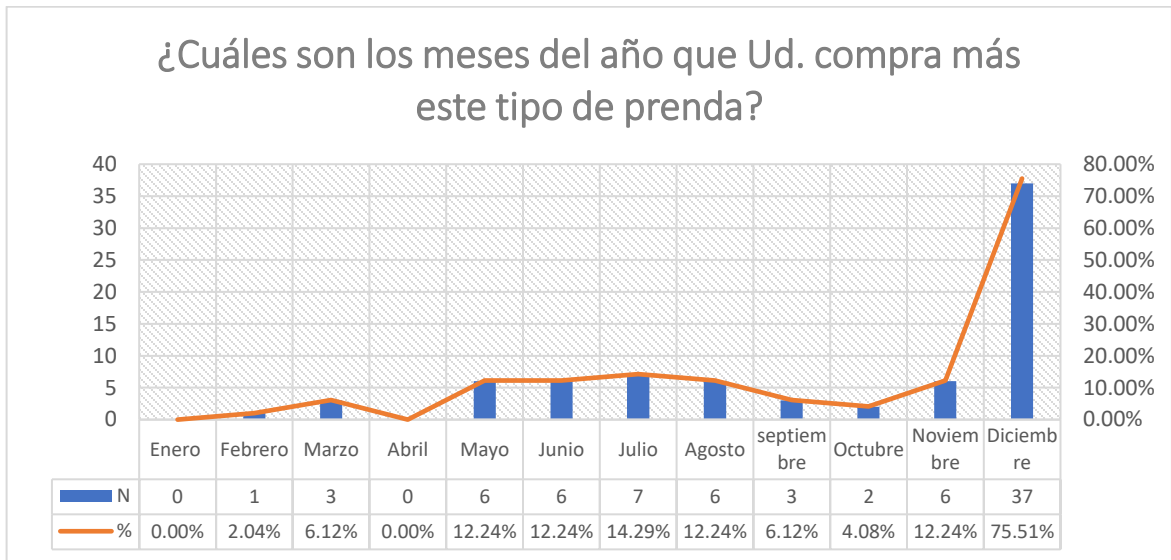


Gráfico 67: Resultado de la pregunta 8, Sección vestido Formal

Análisis: De las 49 personas que respondieron esta sección un 0.0% selecciono el mes de enero, un 2.04% selecciono el mes de febrero, un 6.12% selecciono el mes de marzo en los que compra más vestidos formales, un 0.0% indico el mes de Abril, un 14.24% selecciono el mes de mayo, igual porcentaje indico el mes de junio, solo un 14.29% selecciono el mes de Julio, un 12.24% indico el mes de Agosto, mientras en un 6.12% selecciono el mes de Septiembre, solo un 4.08% indicaron al mes de octubre, un 12.24% seleccionaron el mes de Noviembre y finalmente el 75.51% seleccionaron el mes de diciembre como el mes en el que realizan la compra de vestidos formales.

Conclusión: Las personas del municipio de San Salvador que utilizan vestidos formales realizan la compra en su mayoría el mes de Diciembre esto se debe a que en ese mes del año se activa la economía y hay mayor oportunidad de adquirir diferentes productos, por lo que la empresa de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco deben de proveer de una mayor cantidad de prendas de vestir en el mes de Diciembre.

SECCIÓN: CHAQUETAS

Pregunta 1.5.A. ¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Investigar la frecuencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Está relacionada con la variable del producto y su frecuencia de compra.

Personas a responder: 51 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1 - OPCIÓN		TOTAL	
		N	%

Quincenal	1	1.96%
Mensual	2	3.92%
Semestral	24	47.06%
Una vez al año	24	47.06%
Total de Respuestas	51	100%
Total de Encuestados	51	100.00%

Tabla 498: Tabla General Pregunta 1 sección chaquetas.

Gráfica:



Gráfico 68: Resultado de la pregunta 1, Sección chaquetas

Análisis: De las 51 personas que respondieron esta sección el 2% de ellas comprar chaquetas quincenalmente, el 4% indicaron que compran este tipo de prenda de vestir Mensualmente. Mientras que un 47% compra cada semestre y por último un 47% de las encuestadas compran chaquetas una vez al año.

Conclusión: Las habitantes del municipio de San Salvador que tienen como prendas de vestir que más utiliza a las chaquetas, realizan compras una vez al año e igual porcentaje lo realiza cada seis meses, se observa que pocas personas compra esta prenda de vestir mensualmente por lo que la producción de los mismos debe de considerar que no es comprado constantemente por sus usuarias.

Pregunta 1.5.B. ¿Seleccione el tipo de manga de preferencia?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: La variable que se relaciona con esta interrogante es el Producto, ya que se busca determinar características del mismo, según las preferencias del mercado meta.

Personas a responder: 51 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 2 de esta sección en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 2 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Manga corta	14	28.57%
Manga larga	37	75.51%
Total de Respuestas	51	(+100%)
Total de Encuestados	51	104.08%

Tabla 499: Tabla General Pregunta 2 sección chaquetas.

Gráfica:

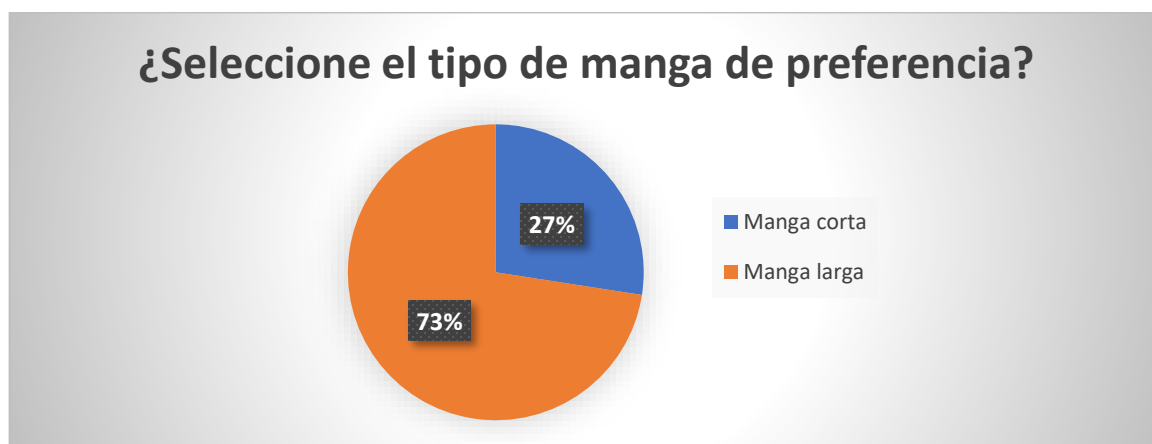


Gráfico 69: Resultado de la pregunta 2, Sección chaquetas

Análisis: De las 51 personas que respondieron esta sección un 73% indicó que prefiere que las chaquetas con manga larga, mientras que un 27% prefiere que esta prenda de vestir con manga corta.

Conclusión: La población del municipio de San Salvador que tiene como preferencia el uso de chaquetas tiene como preferencia que sean de mangas largas esto puede deberse a que lo utilizan para trabajo de oficina lo que les brinda mayor elegancia.

Pregunta 1.5.C. ¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para las chaquetas?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: La variable relacionada es el Producto ya que se busca identificar una característica de chaquetas como lo es el tipo de tela que la población tiene como preferencia.

Personas a responder: 51 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 3 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 3 – OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Lino	34	66.67%
Poliéster	9	17.65%
Denim	7	13.73%
Paño	2	3.92%
Lana	1	1.96%
Total de Respuestas	53	(+100%)
Total de Encuestados	51	103.92%

Tabla 500: Tabla General Pregunta 3 sección chaquetas

Gráfica:

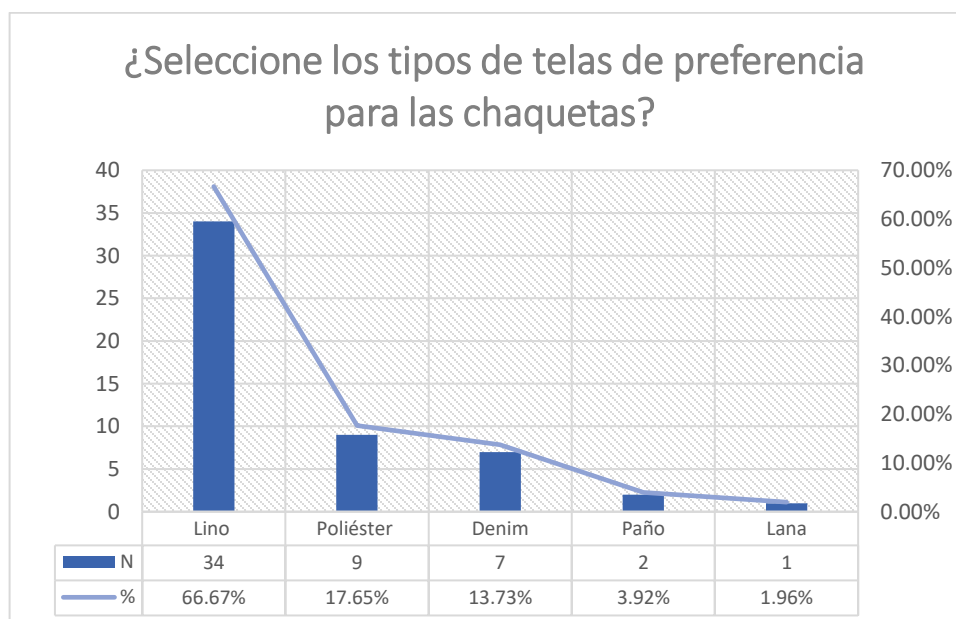


Gráfico 70: Resultado de la pregunta 3, Sección chaquetas

Análisis: Los resultados que se obtuvieron son que un 66.67% prefiere chaquetas elaborados de lino, un 17.65% prefieren que sea de Poliéster, un 13.73% prefieren que sean de Denim, un 3.92% selecciono el Paño, mientras que un 1.96% indico que le gustaría que la chaqueta sea de lana.

Conclusión: Las mujeres del municipio de San Salvador tienen como preferencia chaquetas de lino, poliéster y Denim, cabe mencionar que muchas de las mujeres evaluadas no tienen conocimiento en cuanto a la Tela utilizada o no es ese factor un determinante para elegir una chaqueta, no obstante es importante priorizar en cuanto a la materia prima para chaquetas de poliéster y el lino siempre y cuando las otras características de la encuestan concuerden con chaquetas de estos materiales.

Pregunta 1.5.D. ¿Qué color usa más en esta prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: La variable relacionada es el Producto ya que se busca identificar una característica de chaquetas como lo son los colores de preferencia que la población tiene.

Personas a responder: 51 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 4 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 4 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Negro	42	82.35%
Azul	27	52.94%
Blanco	10	19.61%
Rojo	6	11.76%
Verde	4	7.84%
Fluorescente	3	5.88%
Violeta	1	1.96%
Anaranjado	0	0.00%
Amarillo	0	0.00%
Total de Respuestas	93	(+100%)
Total de Encuestados	51	182.35%

Tabla 501: Tabla General Pregunta 4 sección chaquetas

Grafica:

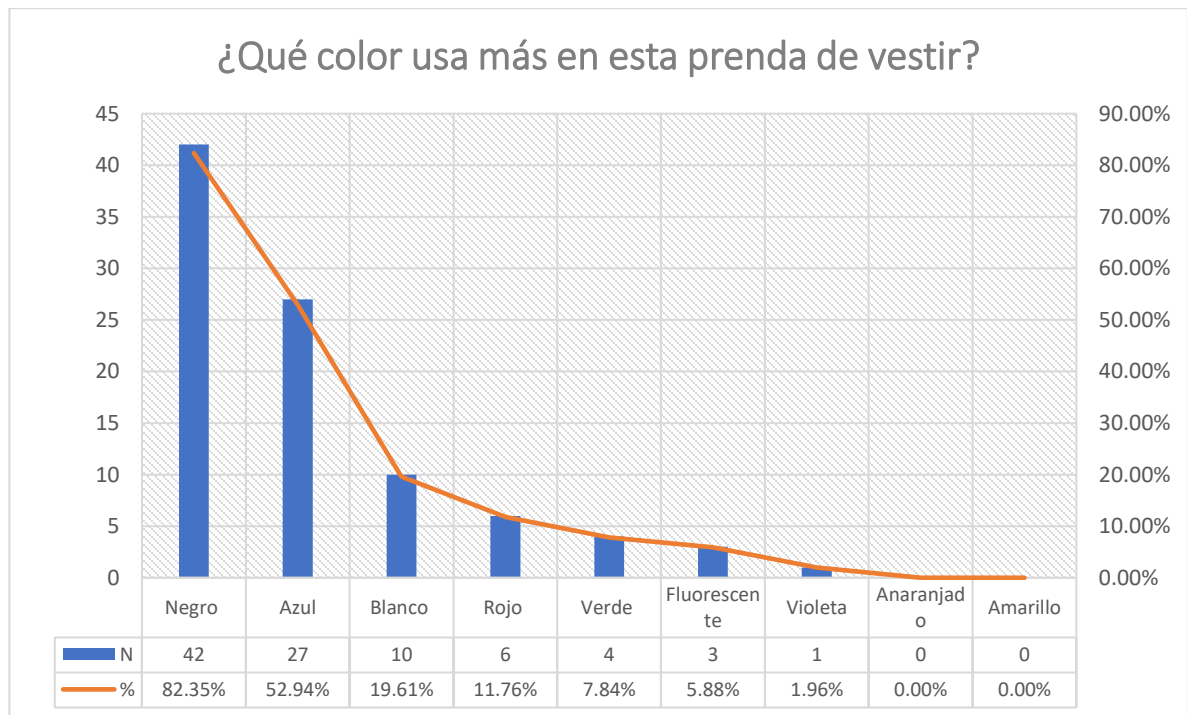


Gráfico 71: Resultado de la pregunta 4, Sección chaquetas

Análisis: De las 51 personas que respondieron esta sección un 82.35% respondieron que su color de preferencia es el negro en chaquetas, un 27% selecciono el color azul, un 19.61% prefieren el color blanco, mientras que un 11.76% selecciono el color Rojo, un 7.84% tienen como preferencia en una chaqueta el color verde, un 5.88% seleccionaron el color fluorescente, El color violeta obtuvo un 1.96% de preferencia y finalmente los colores amarillo y Anaranjado obtuvieron un 0.0%.

Conclusión: La población de San Salvador que tiene como preferencia el uso de chaquetas prefieren el color negro en su mayoría esto es entendible ya que la mayoría utiliza esta prenda de vestir para trabajo de oficina por lo que el color negro es conocido por dar una visualización elegante y profesional, también seleccionaron el color azul y se entiende que tiene el mismo efecto que el color negro por lo que los colores oscuros son los de preferencia de la población del municipio de San Salvador, por otro lado no se puede discriminar los colores cálidos que si bien no gozan de preferencia en la mayoría población fueron seleccionados en especial el color rojo.

Pregunta 1.5.E. ¿Cuál es el factor más importante que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Las variables relacionadas es el Producto, procesos y precio ya que se busca identificar cual es el factor más importante de las chaquetas que la población tiene de preferencia cuando decide adquirir uno de estos productos.

Personas a responder: 51 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 5 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 5 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Calidad de la prenda	29	56.86%
Precio	20	39.22%
Adaptación	16	31.37%
Diseño	9	17.65%
Material	6	11.76%
Color	6	11.76%
Total de Respuestas	86	(+100%)
Total de Encuestados	51	168.63%

Tabla 502: Tabla General Pregunta 5 sección chaquetas

Gráfica:

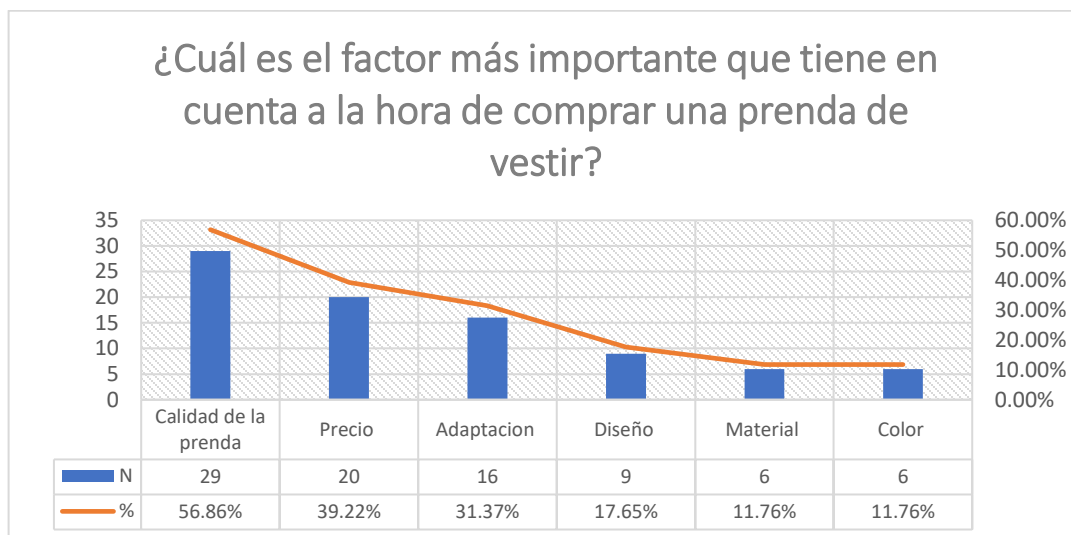


Gráfico 72: Resultado de la pregunta 5, Sección chaquetas

Análisis: Los resultados obtenidos son que un 56.86% indicó que es más importante el factor calidad para realizar una compra de una chaqueta, un 39.22% seleccionó al factor precio, mientras que un 31.37% considera importante que la prenda de vestir se adapte bien al cuerpo, un 17.65% seleccionó el factor diseño, un 11.76% indicó que lo más importante para ellas es el material de la prenda de vestir e igualmente un 11.76% seleccionó el color como el factor a tomar en cuenta cuando se adquiere una chaqueta.

Conclusión: Las mujeres del municipio de San Salvador toman en cuenta como factor decisivo la calidad y el precio. Esto es debido a la economía que el país presenta, por lo que se está obligado a tener precios medios a bajos para poder competir en el mercado salvadoreño, también se observa que el mayor porcentaje de la población seleccionó la calidad como el factor más relevante por lo que garantizar la calidad en las prendas de vestir puede dar una ventaja competitiva para la planta industrial de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco. Es importante mencionar que un segmento tiene como preferencia el factor de adaptación al cuerpo y esto se debe a que muchas veces las mujeres de tallas grandes se ven desfavorecidas por falta de productos que sea de su talla o que les adapte a su cuerpo por lo que puede ser una estrategia el fabricar productos para este segmento de mercado. Finalmente podemos ver como el Material y el color de las prendas no es un factor decisivo para la mayoría de las mujeres de San Salvador por lo que las respuestas anteriores no se pueden tomar como absolutas sino más bien debe existir una armonía entre el Diseño, el color y el material para que las mujeres seleccionen los productos y no el de la competencia.

Pregunta 1.5.G. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta prenda?

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar los precios promedio de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: La variable que se relaciona en esta interrogante es el Precio, ya que busca conocer cuál es el precio promedio de las chaquetas.

Personas a responder: 51 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 6 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 6	VALOR (\$)
Media	20.90
Desviación estándar	12.00

Tabla 503: Tabla General Pregunta 6 sección chaquetas

Conclusión: El precio promedio que paga la población meta por una chaqueta es de \$20.90 pero hay una alta desviación estándar que es de \$12.00, en si el precio dependerá de las carteristas de los productos, pero el precio de referencia a tomar será el promedio. Ninguna chaqueta podrá exceder de \$25.00 en su precio.

Pregunta 1.5.H. ¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar los lugares de preferencia de compra de las prendas de vestir de la Línea tradicional del mercado meta.

Variable a responder: la variable que se relaciona es la Plaza ya que busca identificar cuáles son los lugares que la población tiene de preferencia para comprar chaquetas.

Personas a responder: 51 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 7 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 7 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Almacén	14	27.45%
Centro comercial	28	54.90%
Mercado local	1	1.96%
Centro de san salvador	8	15.69%
Total de Respuestas	51	100%
Total de Encuestados	51	100.00%

Tabla 504: Tabla General Pregunta 5 sección chaquetas

Gráfica:



Gráfico 73: Resultado de la pregunta 5, Sección chaquetas

Análisis: De las 51 personas que respondieron la sección de chaquetas un 55% selección a los centros comerciales como lugares donde realizaron la última compra de chaquetas, un 27% indico que el lugar de compra fue en un Almacén, un 16% selecciono el Centro de San Salvador y solo un 2% indico que compro un vestido formal en un mercado local.

Conclusión: La población de San Salvador que tiene como preferencia el uso de chaquetas indicó en su mayoría que la última compra fue realizada en un centro comercial por lo que se concluye que la mayoría busca este tipo de prenda de vestir en este lugar y se debe tomar en cuenta al momento de seleccionar distribuidores si es la estrategia que la empresa de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco tomaran en cuenta, También es importante destacar que hay un segmento considerable que compra en almacenes y otro en el centro de San salvador por lo que también puede ser explotada esta vía de comercio considerando que en el centro de San Salvador se vende a bajo costo en comparación de los lugares ya mencionados. Finalmente se descarta vender chaquetas en mercados locales ya que no representan un segmento atractivo las personas que acuden a estos lugares.

Pregunta 1.5.I. ¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda?

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar los periodos de compra por parte del mercado meta.

Variable a responder: La variable que se relaciona es el producto ya que se busca conocer los meses del año que se compra más chaquetas para poder tomar en cuenta este factor cuando se programe la producción.

Personas a responder: 51 Personas de las 150 encuestadas.

Resumen tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 8 en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 8 - OPCIÓN	TOTAL	
	N	%
Enero	10	19.61%
Febrero	4	7.84%
Marzo	0	0.00%
Abril	2	3.92%
Mayo	3	5.88%
Junio	11	21.57%
Julio	4	7.84%
Agosto	4	7.84%
septiembre	2	3.92%
Octubre	3	5.88%
Noviembre	4	7.84%
Diciembre	26	50.98%
Total de Respuestas	73	(+100%)
Total de Encuestados	51	143.14%

Tabla 505: Tabla General Pregunta 8 sección chaquetas

Gráfica:

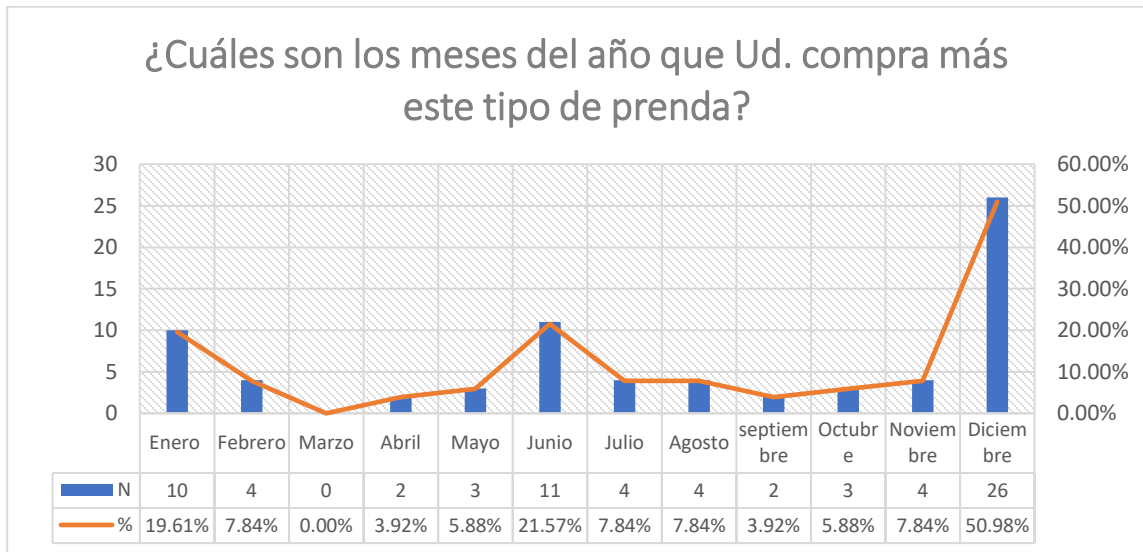


Gráfico 74: Resultado de la pregunta 8, Sección chaquetas

Análisis: De las 51 personas que respondieron esta sección un 19.61% selecciono el mes de enero, un 7.84% selecciono el mes de febrero, un 0.00% selecciono el mes de marzo en los que compra más chaquetas , un 3.92% indico el mes de Abril, un 5.88% selecciono el mes de mayo, un 21.57% indico el mes de junio, solo un 7.84% selecciono el mes de Julio, igual porcentaje presento el mes de Agosto, mientras un 3.92% selecciono el mes de Septiembre, solo un 5.88% indicaron al mes de octubre, un 7.84% seleccionaron el mes de Noviembre y finalmente el 50.98% seleccionaron el mes de diciembre como el mes en el que realizan la compra de chaquetas.

Conclusión: Las personas del municipio de San Salvador que utilizan chaquetas realizan la compra en su mayoría el mes de Diciembre esto se debe a que en ese mes del año se activa la economía y hay mayor oportunidad de adquirir diferentes productos, por lo que la empresa de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco deben de proveer de una mayor cantidad de prendas de vestir en el mes de Diciembre.

SECCION DE PANTALON FORMAL

Pregunta 1.7.A: ¿Con qué frecuencia compra esta prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Investigar la frecuencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas informales en la pregunta general (107 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.7.A en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.7.A - OPCIÓN UNICA	TOTAL	
	N	%
Semestral	63	58.88%

Una vez al año	30	28.04%
Mensual	14	13.08%
Quincenal	0	0.00%
Total de Respuestas	107	100.00%
Total de Encuestados	107	100.00%

Tabla 506: Resultados de pregunta 1.7.A, Sección de Pantalón Formal.

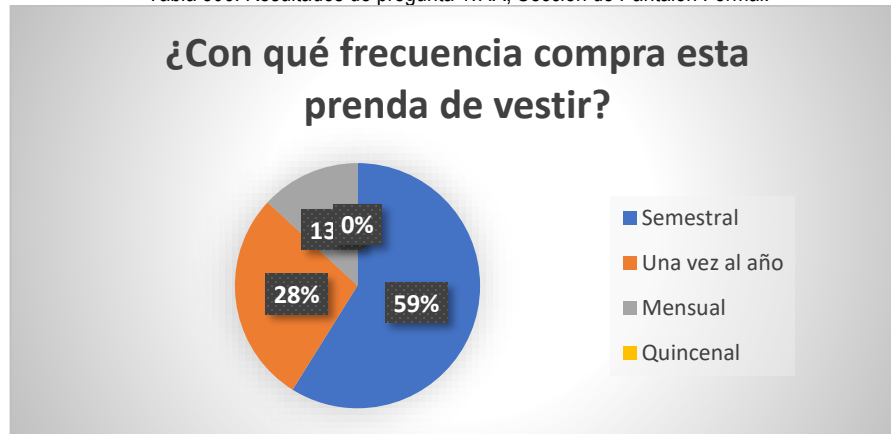


Gráfico 75: Resultados de pregunta 1.7.A, Sección de Pantalón Formal.

Análisis: El 59% de la población meta que compra Pantalones formales lo hace una vez cada semestre, un 28% lo hace una vez al año, el 13% lo mensual y ninguno los que compran esta prenda, hacen compras quincenalmente (Solo el 0 %).

Conclusión: La frecuencia de compra del 59% de las mujeres del mercado meta para este producto es de 2 veces al año y para el 28 % es de 30 pantalones una vez al año, estos son los patrones más significativos de tasa de uso para este producto.

Pregunta 1.7.B: ¿Seleccione los tipos de telas de preferencia para los Pantalones?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas informales en la pregunta general (107 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.7.B en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.7.B - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Lino	70	65.42%
Dacron	27	25.23%

Oxford	16	14.95%
Gabardina	13	12.15%
Rayón	4	3.74%
Tweed	3	2.80%
Seda	2	1.87%
popelina	2	1.87%
Total de Respuestas	137	(+100)
Total de Encuestados	107	128.04%

Tabla 507: Resultados de pregunta 1.7.B, Sección de Pantalón Formal.

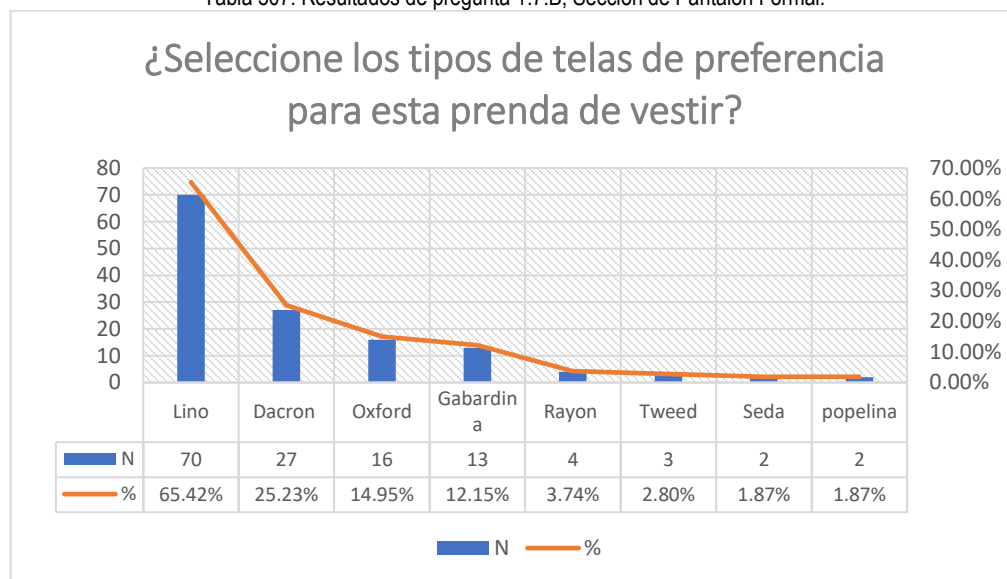


Gráfico 76: Resultados de pregunta 1.7.B, Sección de Pantalón Formal.

Análisis: El 65.42% de las mujeres de la población objetivo usan Lino en sus pantalones Formales, también usan Dacrón, Oxford, gabardina en un 25.23%, 14.95%, 12.15% respectivamente.

Conclusión: No hay un patrón de tela preferido por la población objetivo respecto a telas para Pantalón, pero se concluye que las telas a usar serán Lino, Dacrón, Oxford, Gabardina y Rayón que fueron las más aceptadas.

Pregunta 1.7.C: ¿Qué color usa más en esta prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas informales en la pregunta general (107 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.7.C en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.7.C - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Negro	90	84.11%
Azul	56	52.34%
Blanco	16	14.95%
Verde	13	12.15%
Rojo	10	9.35%
Violeta	3	2.80%
Anaranjado	1	0.93%
Fluorescente	1	0.93%
Amarillo	0	0.00%
Total de Respuestas	190	(+100)
Total de Encuestados	107	177.57%

Tabla 508: Resultados de pregunta 1.7.C. Sección de Pantalón Formal.

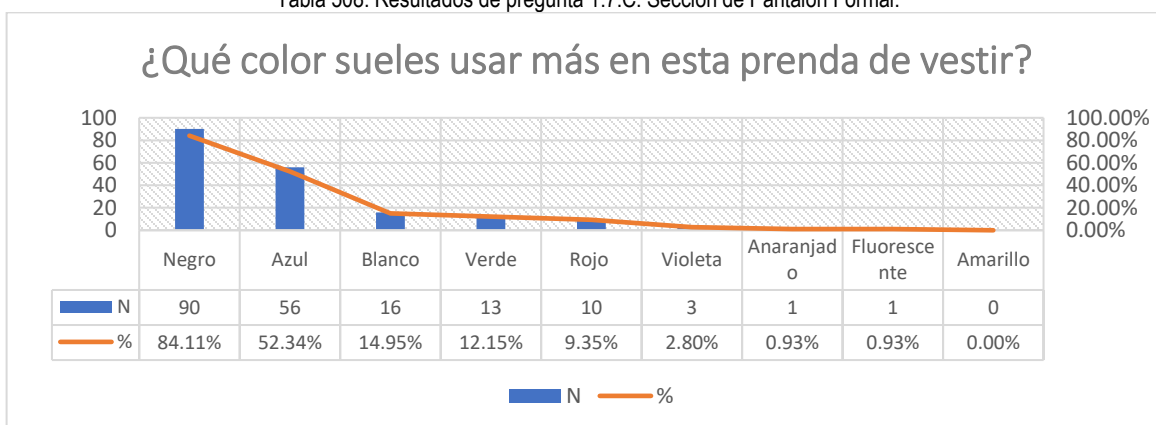


Gráfico 77: Resultados de pregunta 1.7.C, Sección de Pantalón Formal.

Análisis: Los colores más preferidos por las mujeres de la población meta son negro en un 84.11%, Azul en un 52.34% y blanco en un 14.95%, agrupando por categoría tenemos, que los colores fríos (Azul, Verde y Violeta) tienen una preferencia de 67.29 %, los colores cálidos (Rojo Anaranjado y Amarillo) tiene una preferencia de 10.28%,

Conclusión: Los colores del rango frío, negro y blanco son los colores que las mujeres de la población meta prefieren, deberá evitar usar los colores del rango cálido, a excepción del rojo y los colores fluorescentes para la fabricación de blusas informales.

Pregunta 1.7.D: ¿Cuál son los factores más importantes que tiene en cuenta a la hora de comprar una prenda de vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar las características de los tipos de productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas informales en la pregunta general (107 encuestados).

Resumen de tabla general: Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.7.D en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.7.C - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Calidad de la prenda	56	52.34%
Que se adapte mejor a la forma de su cuerpo	45	42.06%
Precio	34	31.78%
Material	22	20.56%
Diseño	17	15.89%
Color	13	12.15%
Total de Respuestas	187	(+100)
Total de Encuestados	107	174.77%

Tabla 509: Resultados de pregunta 1.7.D., Sección de Pantalón Formal.

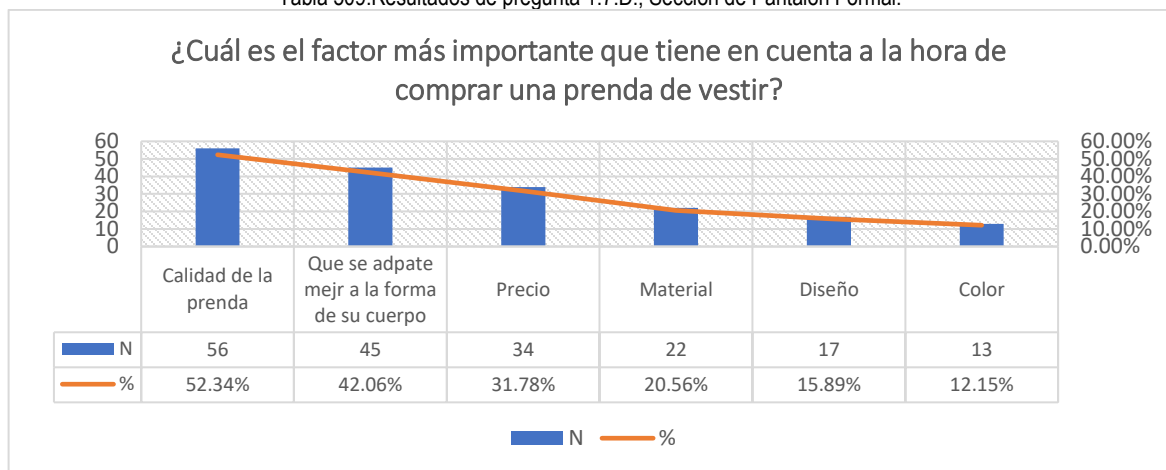


Gráfico 78: Resultados de pregunta 1.7.D, Sección de Pantalón Formal.

Análisis: El 52.34% de las mujeres de la población meta afirman que la calidad de la prenda es uno de los parámetros más importantes en su decisión de compra, luego el 42.06% de ellas ven muy significativo la adaptabilidad de la prenda al cuerpo y el precio de la prenda, otros parámetros como, el material, el diseño y color tienen incidencia en la decisión de compra de la mujer en un 20.56%, 15.89% y 12.15% respectivamente.

Conclusión: La calidad de la prenda es el factor más significativo que el mercado meta identifica en la prenda de vestir, luego otros factores como el precio, la adaptabilidad de la prenda al cuerpo y el material son necesarios tomarlos en cuenta, su diseño y color, son factores menos relevantes para la población meta.

Pregunta 1.7.E: Según su última compra ¿Cuánto dinero pago por este tipo de prenda? (Blusa informal)

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar los precios promedio de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de precio.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas informales en la pregunta general (107 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.7.E en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.7.E	VALOR (\$)
Media	17.70
Desviación estándar	9.06

Tabla 510: Resultado de pregunta 1.7.E. Sección de Pantalón Formal.

Conclusión: El precio promedio que paga la población meta por un pantalón es de \$17.70 pero hay una alta desviación estándar que es de \$9.06, en si el precio dependerá de las carteristas del producto, pero el precio de referencia a tomar será el promedio. Ningún Pantalón podrá exceder el valor de \$25.00, se deben tener algunos diseños económicos de \$13.00

Pregunta 1.7.F: ¿De los siguientes lugares donde realizo la última compra?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar los lugares de preferencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de plaza.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas informales en la pregunta general (107 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.7.F en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.7.F. - OPCIÓN UNICA	TOTAL	
	N	%
Centro Comercial	55	51.40%
Almacén	44	41.12%
Centro de San Salvador	7	6.54%
Mercado local	1	0.93%
Total de Respuestas	107	100.00%
Total de Encuestados	107	100.00%

Tabla 511: Resultados de pregunta 1.7.F. Sección de Pantalón Formal.

Gráfica:

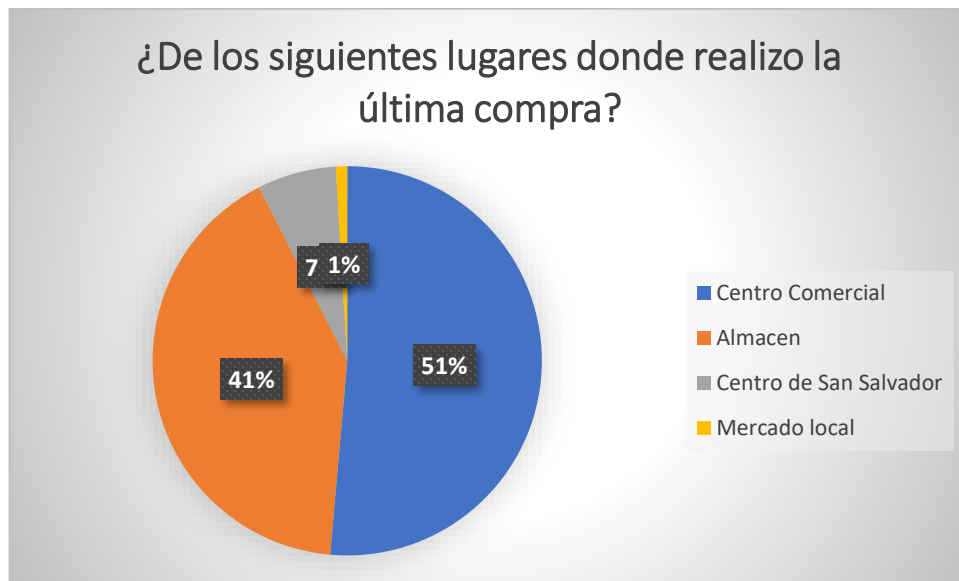


Gráfico 79: Resultados de pregunta 1.7.F. Sección de Pantalón Formal.

Análisis: La afluencia a centros comerciales y almacenes de ropa alcanza un porcentaje del 92% de las mujeres de la población meta, los mercados locales y el centro de San Salvador tienen una fluencia de 8% de las mujeres de la población meta.

Conclusión: El mercado meta compra los pantalones en centros comerciales y almacenes de ropa, otras plazas como lo son mercados locales son poco representativo, el mercado del centro de San Salvador si recibe flujo de personas de la población meta.

Pregunta 1.7.G: ¿Cuáles son los meses del año que Ud. compra más este tipo de prenda? (selecciones uno o más de un mes)

Objetivo específico de IME en que se basa: Determinar los periodos de compra por parte del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de producto. Estacionalidad.

Personas a responder: Todos los encuestados que seleccionaron blusas informales en la pregunta general (107 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 1.7.G en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 1.7.G - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Enero	13	12.15%
Febrero	12	11.21%
Marzo	7	6.54%

Abril	14	13.08%
Mayo	12	11.21%
Junio	27	25.23%
Julio	7	6.54%
Agosto	17	15.89%
Septiembre	9	8.41%
Octubre	11	10.28%
Noviembre	4	3.74%
Diciembre	70	65.42%
Total de Respuestas	203	(+100)
Total de Encuestados	107	189.72%

Tabla 512: Resultados de pregunta 1.7.G. Sección de Pantalón Formal.

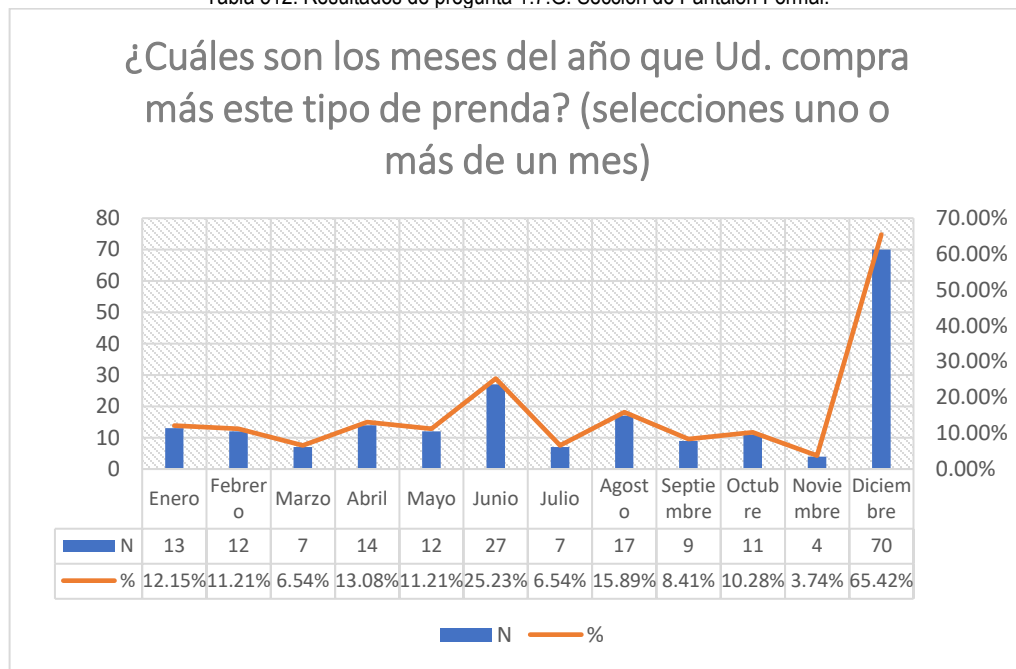


Gráfico 80: Resultados de pregunta 1.7.F. Sección de Pantalón Formal.

Análisis: El 65.42% de las mujeres de la población meta coinciden en Diciembre como un mes donde hacen sus compras y sus frecuencia de compra aumentan, le siguen Junio, Agosto y Enero, con 25.23%, 15.89% y 12.15% respectivamente.

Conclusión: La planta de producción de prendas de vestir debe estar preparada para poder cubrir la demanda (UpSide) estacional de diciembre, la cual será muy grande a comparación de los otros meses, meses como Junio, Agosto y Enero, también tendera a que la demanda aumente aunque en menor grado, en los otros meses no se identifica patrones de estacionalidad.

PARTE 2: SECCION GENERAL

Pregunta 2.1.A: ¿De estos lugares donde prefiere llevar a cabo sus compras?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar los lugares de preferencia de compra de los productos de confección en base a textiles industriales del mercado meta.

Variable a responder: Variable de marketing mix de plaza.

Personas a responder: Todos los encuestados. (150 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 2.1.A en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 2.1A - OPCIÓN MÚLTIPLE	TOTAL	
	N	%
Centro comercial	121	80.67%
Mercados locales	27	18.00%
Ferias	15	10.00%
Internet	7	4.67%
Total de Respuestas	170	(+100%)
Total de Encuestados	150	113.33%

Tabla 513: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.A

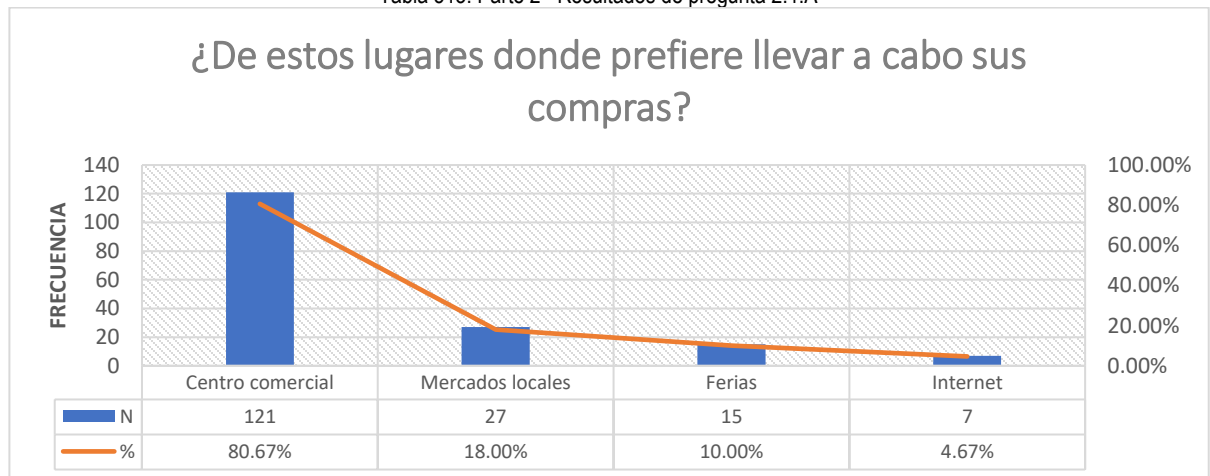


Gráfico 81: Resultados de pregunta 2.1.A

Análisis: El mercado meta en un 80.67% general prefiere comprar los productos de prendas de vestir en centros comerciales, mercados locales con un 18%, ferias con un 10% y e-comers con 4.67% no son medios que usan la población objetivo.

Conclusión: Los almacenes formales son los medios donde la población meta compra, por lo que los patrones de distribución de la planta industrial a implementar, debe de adaptarse a esta tendencia.

Pregunta 2.1.B: ¿Cuáles son los medios masivos que utiliza con mayor frecuencia para informarse con respecto a este(os) tipo(s) de prendas?

Objetivo específico de IME en que se basa: Conocer como el mercado se informa de las características de las prendas de vestir.

Variable a responder: Variable de marketing mix de plaza.

Personas a responder: Todos los encuestados. (150 encuestados).

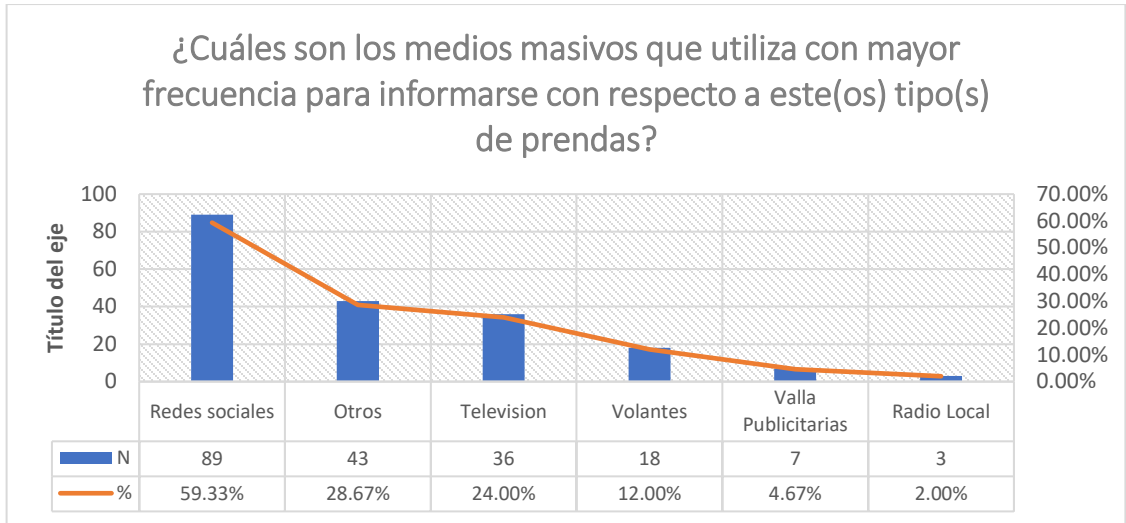


Gráfico 82: Resultados de pregunta 2.1.B

Análisis: El mercado meta en un 80.67% general prefiere comprar los productos de prendas de vestir en centros comerciales, mercados locales con un 18%, ferias con un 10% y e-commers con 4.67% no son medios que usan la población objetivo.

Conclusión: Los almacenes formales son los medios donde la población meta compra, por lo que los patrones de distribución de la planta industrial a implementar, debe de adaptarse a esta tendencia.

Pregunta 2.1.C: ¿Cuándo compra una prenda de vestir tiene en cuenta la promoción que se da en la Tienda?

Objetivo específico de IME en que se basa: Conocer como el mercado se informa de las características de las prendas de vestir.

Variable a responder: Variable de marketing mix de promoción.

Personas a responder: Todos los encuestados. (150 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 2.1.D en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 2.1.D - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Algunas veces	96	64.00%
Siempre	48	32.00%
Nunca	6	4.00%
Total de Respuestas	150	100.00%
Total de Encuestados	150	100.00%

Tabla 514: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.D

¿Cuándo compra una prenda de vestir tiene en cuenta la promoción que se da en la Tienda?



Gráfico 83: Resultados de pregunta 2.1.D

Análisis: El 64% de la población meta es influenciado por promociones algunas veces, mientras que el 32% es lo que busca a la hora de comprar sus productos. Para el 4% de la población meta es irrelevante la promoción.

Conclusión: Se debe establecer bien las estrategias de promoción ya que influyen en las decisiones de compra del mercado meta.

Pregunta 2.1.D: ¿Qué te gusta o te llama más la atención de un empaque?

Objetivo específico de IME en que se basa: Conocer el tipo de empaque que prefiere el mercado meta para adquirir las prendas de vestir.

Variable a responder: Variable de marketing mix de promoción.

Personas a responder: Todos los encuestados. (150 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 2.1.E en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 2.1.E - OPCIÓN MÚLTIPLE	TOTAL	
	N	%
Diseño creativo	92	61.33%
Material Especial	2	1.33%
Gran tamaño	0	0.00%
Indiferente	56	37.33%
Total de Respuestas	150	100.00%
Total de Encuestados	150	100.00%

Tabla 515: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.E



Gráfico 84: Resultados de pregunta 2.1.E

Análisis: La población meta en un 61.33% prefiere un empaque creativo y al 37.33% le es indiferente. Las demás opciones son irrelevantes.

Conclusión: Se deben de diseñar empaques creativos para dar los productos de prendas de vestir que se comercializaran, esta indicación será parte de la estrategia competitiva del centro de producción a implementar.

Pregunta 2.1.E: Conocer los métodos de pago de los consumidores referentes a la línea de productos tradicionales.

Objetivo específico de IME en que se basa: Conocer los métodos de pago de los consumidores referentes a la línea de productos de confección en base a textiles industriales.

Variable a responder: Variable de marketing mix de promoción.

Personas a responder: Todos los encuestados. (150 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 2.1.F en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 2.1.F - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL	
	N	%
Efectivo	131	87.33%
Crédito	27	18.00%
Total de Respuestas	158	(+100%)
Total de Encuestados	150	105.33%

Tabla 516: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.F

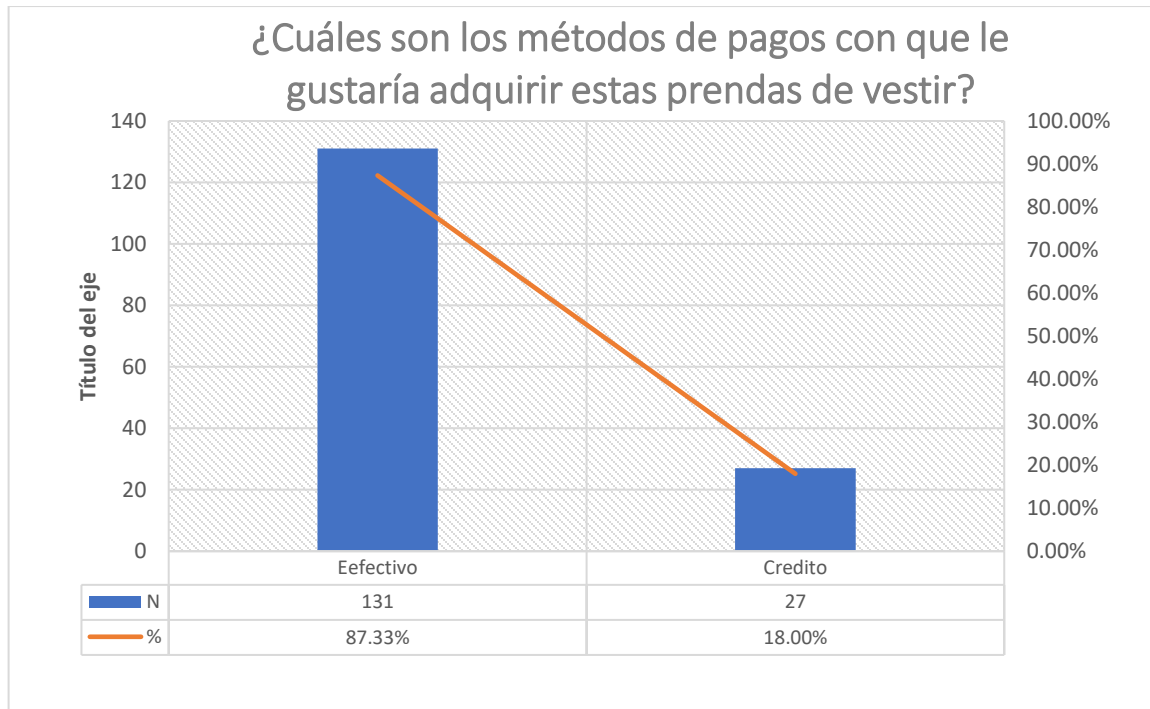


Gráfico 85: Resultados de pregunta 2.1.F

Análisis: La población meta en un 87.33% paga este tipo de productos en efectivo y un 27% lo hace con Crédito.

Conclusión: Es importante que la empresa brinde un sistema de pago con tarjeta de crédito, ya que hay un buen porcentaje de la población meta que usa ese medio de pago.

Pregunta 2.1.F: ¿Cuáles son las tiendas que más frecuenta para la compra de Prendas de Vestir?

Objetivo específico de IME en que se basa: Identificar los principales competidores que tendrán los productos de confección en base a textiles industriales.

Variable a responder: Variable de competidores.

Personas a responder: Todos los encuestados. (150 encuestados).

Resumen de tabla general

Se presenta el resumen de la tabla general de la pregunta 2.1.F en la cual se muestra el total de respuestas por cada opción y el porcentaje que cada una de estas representa.

PREGUNTA 2.1.G - PREGUNTA ABIERTA	TOTAL	
	N	%
Prisma Moda	50	33.33%
Siman	49	32.67%
Almacén Bomba	17	11.33%
Cualquier almacén ubicado en Centro Comercial	15	10.00%
Zara	10	6.67%
Expose	9	6.00%

Carrion	6	4.00%
Tiendas Ok	5	3.33%
Sears	5	3.33%
Ba	4	2.67%
Total de Respuestas	170	(+100%)
Total de Encuestados	150	113.33%

Tabla 517: Parte 2 –Resultados de pregunta 2.1.G

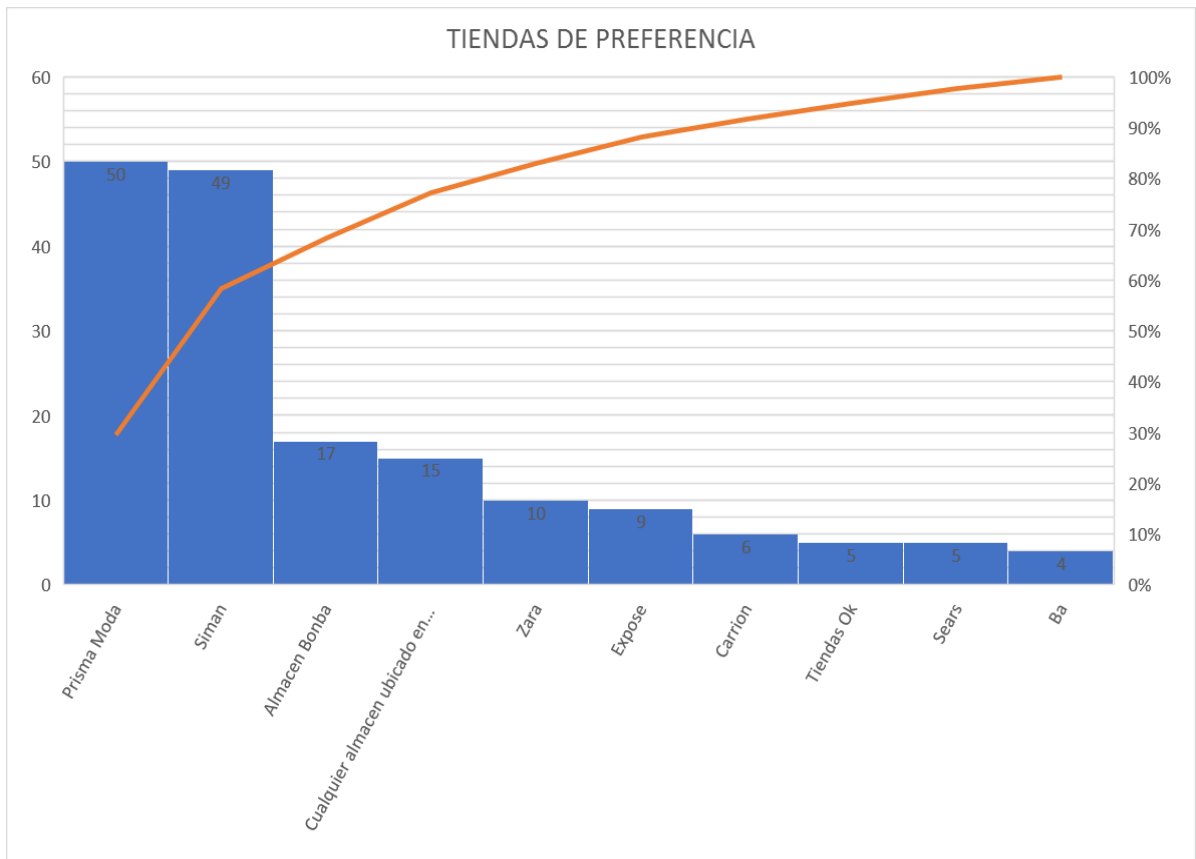


Gráfico 86: Resultados de pregunta 2.1.F

Análisis: De todas las respuestas que la población meta, estos prefieren hacer sus compras en un 33.33% en Prisma moda, en un 32.67% en Siman, en un 11.33% en almacenes bomba, el 10% de las personas no definió bien la tienda en que compran, pero afirman que si está en un centro comercial pueden entrar a comprar, otras tiendas de menor preferencia son Zara, Expose, Carrion, Tiendas Ok, Sears, Ba.

Conclusión: Del Pareto mostrado se puede decir que las tiendas Prisma Moda, Siman y Almacenes Bomba tienen actualmente ganado el 80% del mercado de prendas de vestir, en lo que respecta a blusas formales, blusas informales, vestidos formales, vestidos informales, chaquetas para mujer, short para mujer, pantalones formales para mujer y faldas.

INSTRUMENTO Y TABULACIÓN DE MERCADO CONSUMIDOR (TEXTILES ARTESANALES Y TEÑIDO CON TINTES NATURALES)

DISEÑO DEL CUESTIONARIO

Se presenta a continuación el cuestionario diseñado, ingresar a la siguiente dirección web:
<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScv6bBVImhoXBFoaauNssav3mWAh8GqYbxih-J-Hq0T6p2ag/viewform>

Se presentan algunas capturas de los puntos más importantes de la encuesta:

ENCUESTA SOBRE PREFERENCIAS DE COMPRA DE PRODUCTOS DE CONFECCIÓN PARA MUJERES

OBJETIVO: Conocer los hábitos de compra de productos de confección en base a textiles artesanales para determinar los factores influyentes en las decisiones de compra, con el fin de planear estrategias de comercialización para una planta de confección industrial a favor de las mujeres del Municipio de Panchimalco.

Responda las preguntas que se le presenta a continuación. (LA ENCUESTA ES SOLO PARA MUJERES).

***Obligatorio**

Genero *

Masculino

Femenino

Edad *

Tu respuesta

Seleccione el municipio al que pertenece *

Elige

SIGUIENTE

SECCIÓN DE PAÑO PANCHO

Haz clic en el video y conoce los productos de confección con Paño Pancho.

PRENDAS DE VESTIR CON TEXTIL PAÑO PANCHO



Al observar el video, ¿Estaría dispuesta a comprar prendas de vestir con Paño Pancho? *

- Sí
 No

ATRÁS

SIGUIENTE

Página 2 de 7

1 - ¿Qué tipo de prendas de vestir o productos textiles que incluya paño pancho le gustaría comprar? (Puede marcar múltiples opciones.) *

- Blusas
 Poncho
 Chaqueta
 Vestido
 Bufandas
 Bolsos

SECCIÓN DE TINTES NATURALES

Haz clic en el video y conoce los productos de confección en base a tintes naturales.

PRENDAS DE VESTIR TEÑIDAS CON TINTES NATURALES



Luego de haber visto el video, ¿Estaría dispuesta a comprar prendas de vestir teñidas con tintes naturales? *

- Si
- No

ATRÁS

SIGUIENTE

Página 4 de 7

1 - ¿Qué tipo de prendas de vestir o productos textiles teñidos con tintes naturales le gustaría comprar? (Puede marcar múltiples opciones.) *

- Blusas
- Poncho
- Chaqueta
- Vestido
- Bufandas
- Bolsos

TABULACIÓN

TABULACIÓN Y ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO DE LA LÍNEA ARTESANAL CON BORDADOS

Pregunta 1. Al observar el video, ¿Estaría dispuesta a comprar prendas de vestir con Paño Pancho?

Resumen tabla general.

PREGUNTA 1 - OPCIÓN UNICA	TOTAL
	%
Si	77.1%
No	22.9%
Total de Respuestas	100.00%

Tabla 518: Tabla General Pregunta 1, línea artesanal que incluya Paño Pancho

Gráfica:

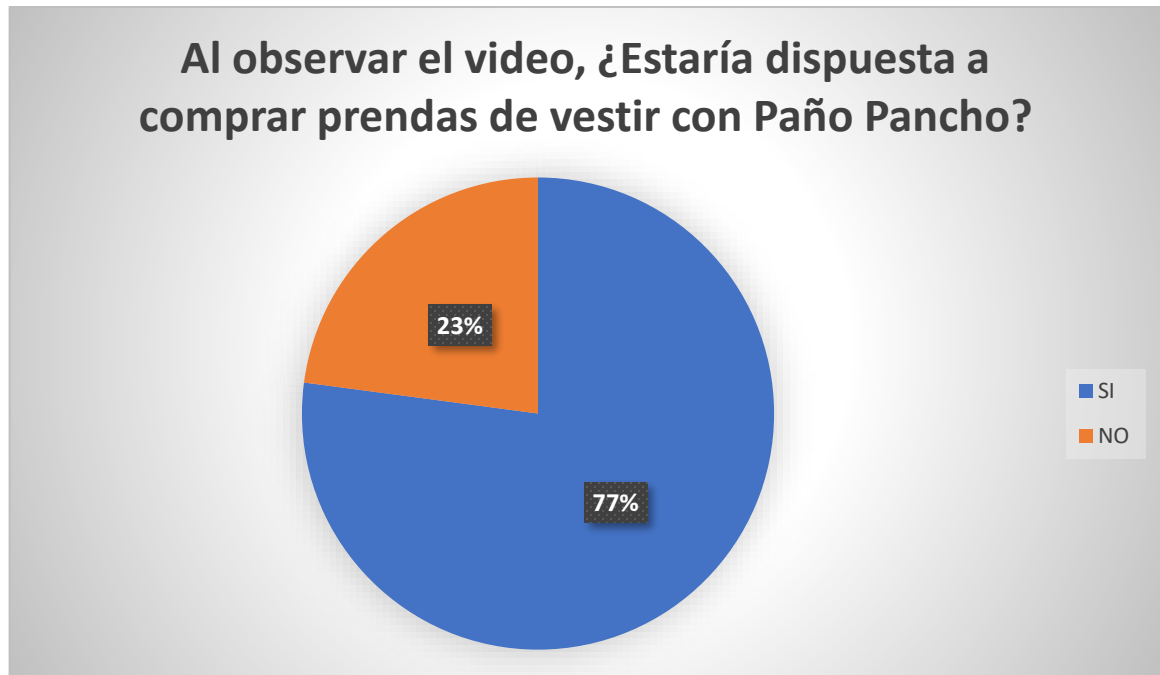


Gráfico 87: Resultado de la pregunta 1, Línea artesanal que incluya Paño pancho

Análisis: El porcentaje de la población meta para la línea artesanal que incluya paño pancho el 77% de ellos estarían dispuestos a adquirir una prenda de vestir que incluya paño pancho, pero también existe un 23% de ellos que no estaría dispuesta a adquirir, este porcentaje es alto debido a que durante la aplicación del mismo instrumento su homólogo en la categoría de textiles artesanales también ha sido evaluado como lo es el textil teñido con tintes naturales y que al juntar estas 2 oportunidades de mercado sería altamente positivo para el modelo de empresa.

Pregunta 2. ¿Qué tipo de prendas de vestir o productos textiles que incluya paño pancho le gustaría comprar? (Puede marcar múltiples opciones.)

Resumen tabla general:

PREGUNTA 2 - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL
	%
Blusa para mujer	70.2%
Bufandas	52.4%
Bolsos	51.2%
Vestidos	31%
Poncho	15.5%
Chaqueta	13.1%
Total de Respuestas	(+100%) 221.70%

Tabla 519: Tabla General Pregunta 2, línea artesanal que incluya Paño Pancho

Gráfica



Gráfico 88: Resultado de la pregunta 2, línea artesanal que incluya Paño Pancho.

Análisis: Se puede definir que la principal prenda de vestir es la blusa que propone una alta intención de compra con un 70%, no obstante las mujeres también tienen intención de compra para los accesorios como lo son las bufandas y los bolsos con un porcentaje de intención de un 52% y 51% respectivamente, una fuerte propuesta en ventas es por parte de los vestidos debido a que representa un 31% que se verá reflejado en la estimación del precio por parte de la persona que pretende adquirir un producto de esta línea, se puede

visualizar también una observación clara de que se deberá producir en pequeña escala los ponchos y las chaquetas ya que no representan nada más que un 30% en conjunto para producir.

Pregunta 3. De los productos seleccionados en la pregunta anterior ¿Cuál es la cantidad promedio que compra usted al año de cada uno?

Resumen tabla general:

PREGUNTA 3 - OPCIÓN	Prendas				TOTAL
	1-2	3-4	5-6	7+	N
	Blusas	37%	26%	6%	6%
Vestidos	35%	6%	0%	1%	61%
Bufandas	32%	6%	1%	0%	44%
Bolsos	32%	8%	0%	1%	65%
Ponchos	19%	1%	0%	0%	23%
Chaquetas	10%	0%	1%	0%	15%
Total de Respuestas	(+100%)				362%

Tabla 520: Tabla General Pregunta 3, línea artesanal que incluya paño pancho

Conclusión:

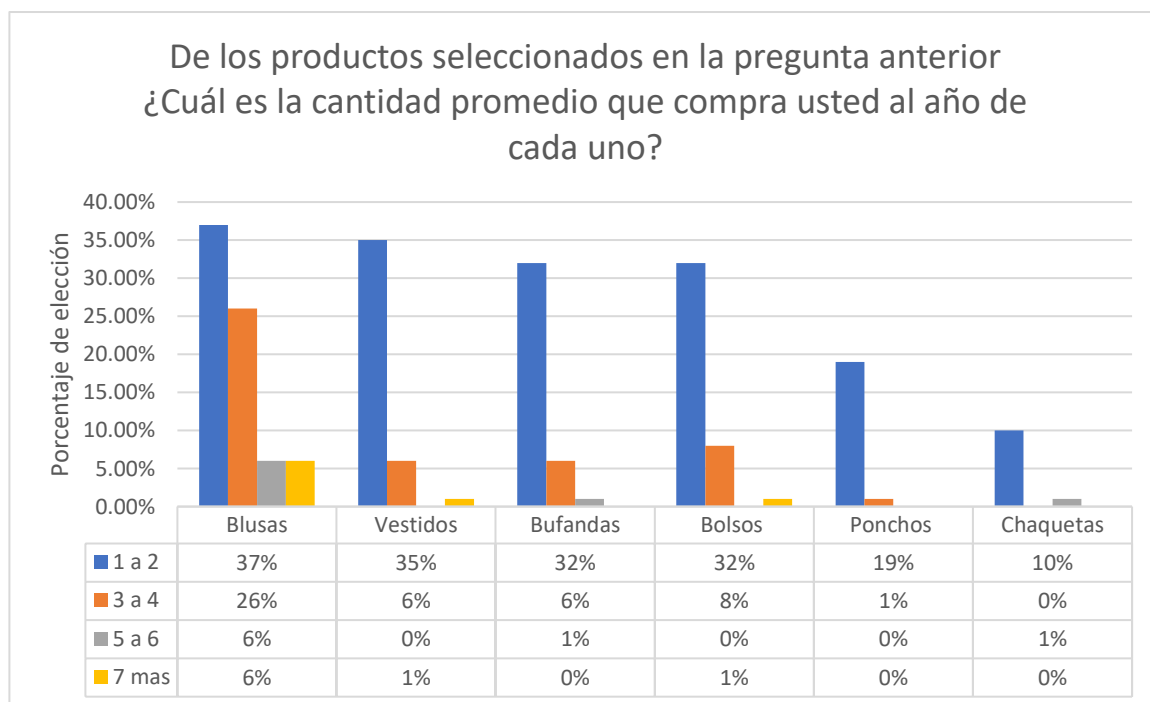


Gráfico 89: Resultado de la pregunta 3, línea artesanal que incluya Paño Pancho.

Análisis: Se puede observar a gran escala que la población meta, tiene una preferencia en que durante un año simplemente adquieren de 1 a 2 prendas de vestir representando un porcentaje arriba de un 30% esto en las

prendas de vestir Blusas y Vestidos, como para los accesorios Bufandas y Bolsos, pero continua la tendencia de los ponchos y las chaquetas en representar un mínimo de intención de compra.

De igual forma esto se ve reflejado que para una modelo de empresa que se pretende implementar deberá alternar y renovar el diseño de la línea en un corto tiempo debido a que si espera que los diseños cambien a largo plazo la intención de compra por parte del mercado meta no subirá y hará que continúe como está actualmente en el que un porcentaje (1%-6% de la población meta) desea adquirir más de 7 prendas de vestir en un solo año.

Pregunta 4. ¿Indique la talla de la prenda de vestir que selecciono en la pregunta 1, si aplica?

Resumen tabla general:

PREGUNTA 4- OPCIÓN UNICA	Tallas de las prendas					TOTAL
	XS	S	M	L	XL	N
Blusas	13%	17%	31%	15%	4%	80%
Vestidos	4%	8%	17%	8%	1%	38%
Ponchos	1%	7%	10%	1%	0%	19%
Chaquetas	4%	2%	12%	1%	0%	19%
Total de Respuestas	100+					156%

Tabla 521: Tabla General Pregunta 4, línea artesanal que incluya paño pancho

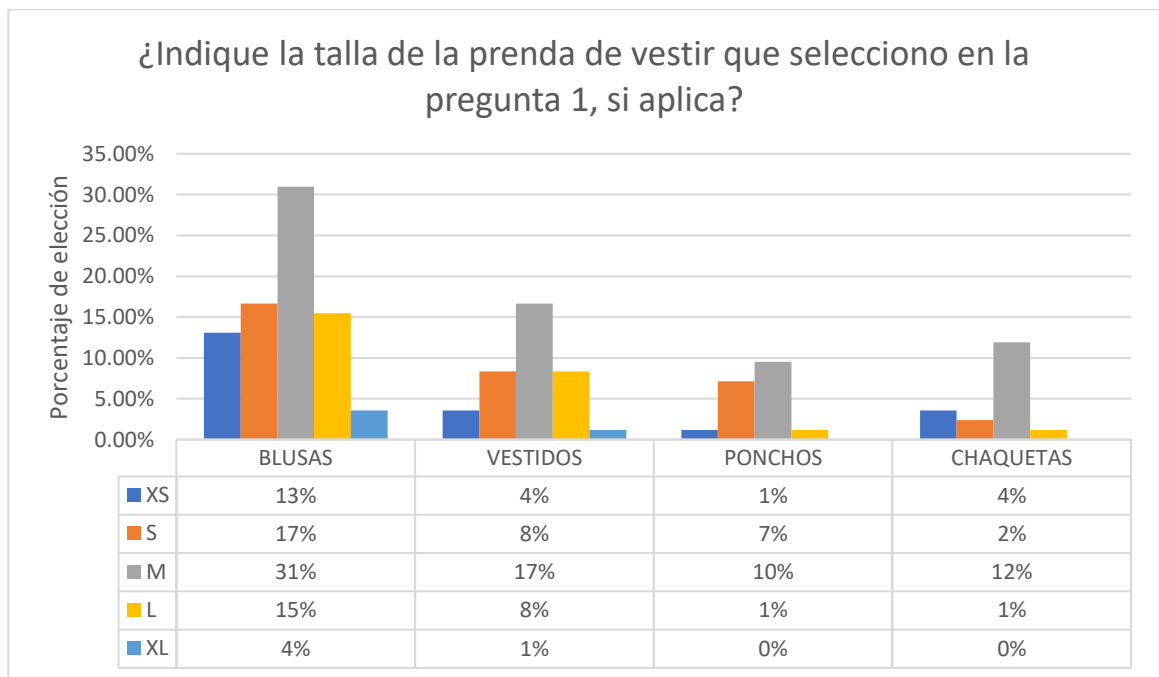


Gráfico 90: Resultado de la pregunta 4, línea artesanal que incluya Paño Pancho.

Análisis: En la gráfica anterior se puede ver una uniformidad que en todas las prendas de vestir que incluyan paño pancho la mayoría de la población meta tiene una selección de talla “M” que ronda desde un 10% que obtuvo los ponchos hasta un 31% que obtuvo las blusas, esto se puede equiparar con el mercado local, y la complejión del cuerpo de nuestro posible cliente y en un dado caso el

producto se decida exportar esta sería una variable a evaluar, ya que la complejidad de las personas varía desde la población meta.

Pregunta 5. Bajo su perspectiva ¿Cuánto estarían dispuesto usted a pagar por las prendas de vestir que incluya paño pancho que selecciono en la pregunta 1, según el catalogo?

Resumen tabla general:

PREGUNTA 5- OPCIÓN UNICA	Tallas de las prendas						TOTAL
	\$1.00-\$5.00	\$5.00-10.00	\$15.00-20.00	\$25.00-\$30.00	\$35.00-\$40.00	\$50.00 o más	N
Blusas	7%	31%	26%	2%	2%	7%	76%
Vestidos	0%	7%	17%	10%	2%	0%	36%
Ponchos	1%	6%	8%	1%	2%	1%	20%
Chaquetas	0%	10%	7%	8%	0%	0%	25%
Bufandas	18%	29%	1%	0%	0%	18%	65%
Bolsos	4%	12%	17%	15%	0%	4%	51%
Total de Respuestas	+(100)%						274%

Tabla 522: Tabla General Pregunta 5, línea artesanal que incluya Paño Pancho.

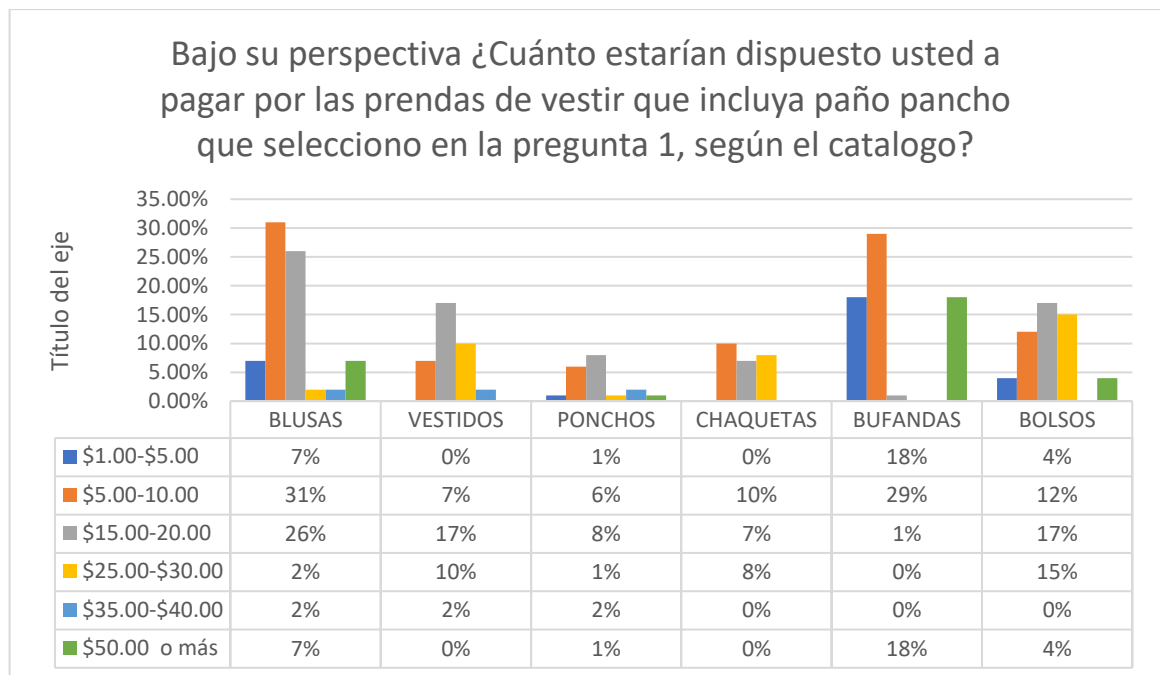


Gráfico 91: Resultado de la pregunta 5, línea artesanal que incluya Paño Pancho.

Análisis: En la gráfica anterior se evalúa la percepción de valor por parte de nuestra población meta en el cual se ve en donde existe más variedad para alcanzar más niveles adquisitivos es la blusa que el porcentaje mínimo es de un 7% e y un máximo de un 31% en el rango de precio que la población estima conveniente proponer (\$5.00-\$10.00), así mismo se ve que existe un 2% por parte de los productos blusas, vestidos y ponchos que se posiciona en el nivel \$35.00-\$40.00 en el cual son los únicos que tiene una intención de compra con esta categoría.

TABULACIÓN Y ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO DE LA LÍNEA ARTESANAL TEÑIDOS CON TINTES NATURALES

Pregunta 1. Al observar el video, ¿Estaría dispuesta a comprar prendas de vestir teñidas con tintes naturales?

Resumen tabla general.

PREGUNTA 1 - OPCIÓN UNICA	TOTAL
	%
Si	89%
No	11%
Total de Respuestas	100.00%
Total de Encuestados	100.00%

Tabla 523: Tabla General Pregunta 1, línea de textiles teñidos con tintes naturales

Gráfica:

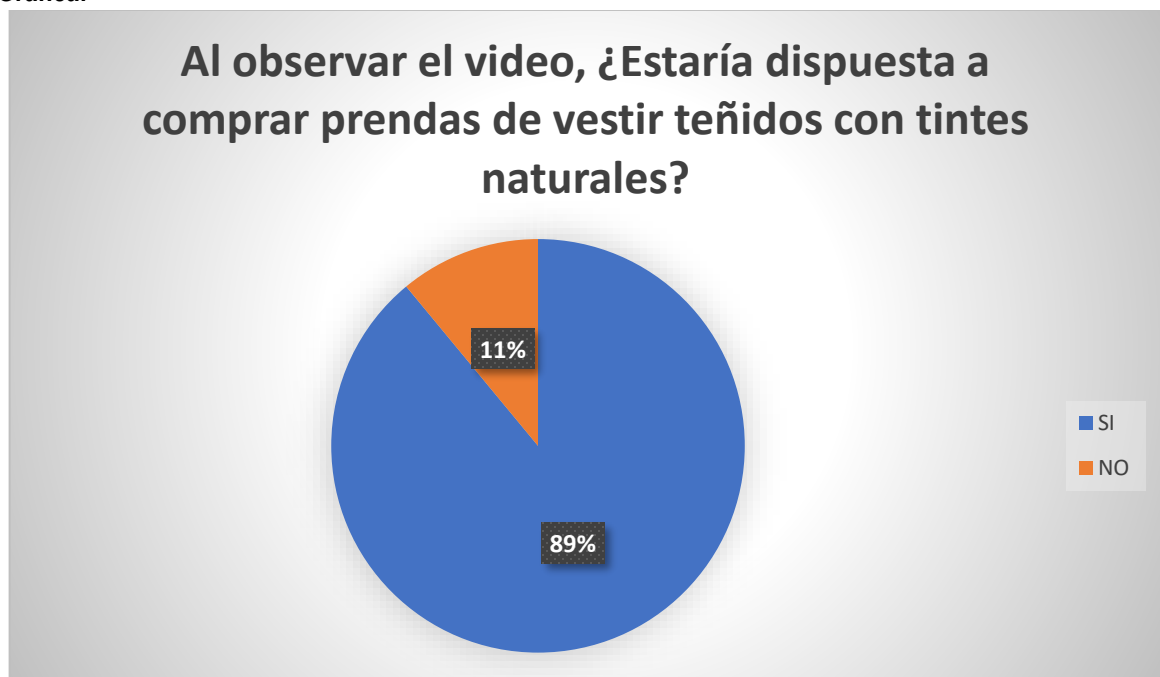


Gráfico 92: Resultado de la pregunta 1, línea de textiles teñidos con tintes naturales

Análisis: En la gráfica que se presenta anteriormente se puede observar que el porcentaje por los textiles teñidos con tintes naturales en la intención de aceptación es mayor ya que representa el 89% del total de encuestados no así existe un 11% que no posee preferencias con este tipo de textil y en todo caso es 11 por ciento se asegura que es de la población meta que presenta preferencias por los textiles que incluyan paño pancho, debido a que ambos cuestionarios se aplicaron simultáneamente, lo cual se puede observar que para el modelo de empresa será necesario producir en ambas vías para garantizar la sostenibilidad en un futuro.

Pregunta 2. ¿Qué tipo de prendas de vestir o productos textiles teñidos con tintes naturales le gustaría comprar? (Puede marcar múltiples opciones.)

Resumen tabla general:

PREGUNTA 2 - OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL
	%
Blusa para mujer	84.5%
Bufandas	44.3%
Bolsos	45.4%
Vestidos	61.9%
Poncho	16.5%
Chaqueta	13.4%
Total de Respuestas	(+100%) 266%

Tabla 524: Tabla General Pregunta 2, textiles teñidos con tintes naturales

Gráfica



Gráfico 93: Resultado de la pregunta 2, línea de textiles teñidos con tintes naturales.

Análisis:

En la anterior gráfico se puede observar que las preferencias por el mercado meta de los textiles artesanales es el de las blusas con un 84% de aceptación y luego le sigue los vestidos que representan un 61.9% no así mismo dentro de las gráficas existen dos niveles intermedios que son las bufandas y los bolsos con 44.30% y 45.40% respectivamente, y el siguiente nivel es el de los ponchos y las chaquetas que tiene una intención de

compra que no supera los 20 puntos porcentuales lo que se debe tomar en consideración al momento de producir.

Pregunta 3. De los productos seleccionados en la pregunta anterior ¿Cuál es la cantidad promedio que compra usted al año de cada uno?

Resumen tabla general:

PREGUNTA 3 - OPCIÓN	Prendas				TOTAL %
	1-2	3-4	5-6	7+	
Blusas	46%	26%	11%	10%	93%
Vestidos	53%	12%	3%	1%	70%
Bufandas	38%	2%	2%	0%	43%
Bolsos	37%	8%	1%	0%	46%
Ponchos	16%	3%	1%	1%	21%
Chaquetas	11%	2%	1%	1%	16%
Total de Respuestas	(+100%)				289%

Tabla 525: Tabla General Pregunta 3, línea de textiles teñidos con tintes naturales

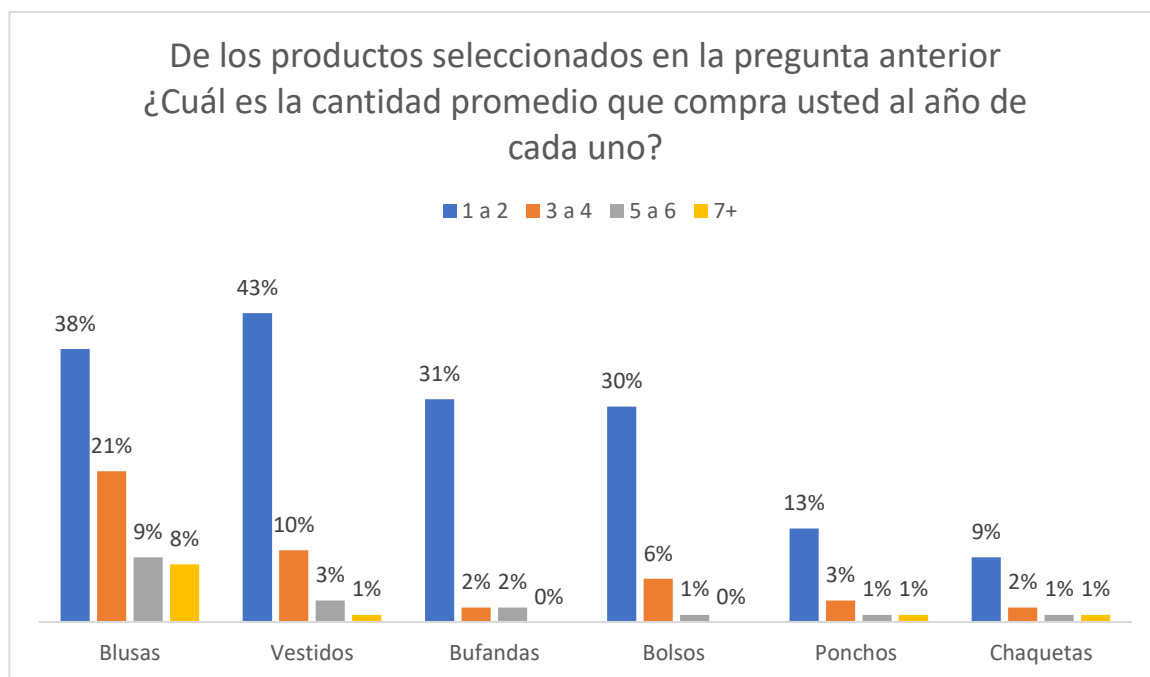


Gráfico 94: Resultado de la pregunta 3, línea de textiles teñidos con tintes naturales.

Conclusión:

Se puede observar una cantidad de productos con alta representatividad para la población meta y es que para ellos las cantidades considerables ha adquirir en un año son de 1- 2 prendas por año en su mayoría (blusa 38%, vestidos 43%, bufandas 31%, bolsos 30%) con esta perspectiva existe un nivel de 3 a 4 prendas por año

las de mayor intención de compra para las prendas de vestir como blusas y vestidos con un porcentaje de mujeres de 21% y 10 % respectivamente.

Pregunta 4. ¿Indique la talla de la prenda de vestir que selecciono en la pregunta 1, si aplica?

Resumen tabla general:

PREGUNTA 4- OPCIÓN UNICA	Tallas de las prendas					TOTAL
	XS	S	M	L	XL	N
Blusas	10%	16%	36%	14%	4%	79%
Vestidos	6%	10%	26%	13%	2%	57%
Ponchos	1%	5%	10%	2%	0%	17%
Chaquetas	2%	3%	6%	6%	2%	18%
Total de Respuestas	(+100%)					171%

Tabla 526: Tabla General Pregunta 4, línea de textiles teñidos con tintes naturales

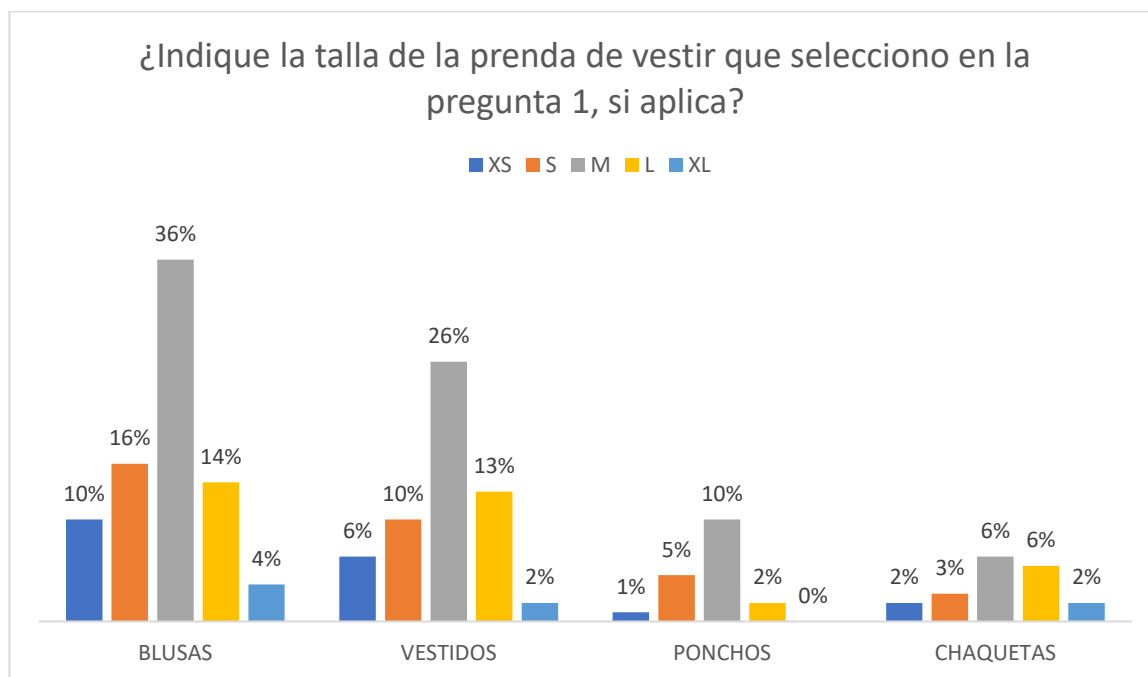


Gráfico 95: Resultado de la pregunta 4, línea de textiles teñidos con tintes naturales.

Análisis: Se puede visualizar en el gráfico anterior que la mayoría de tallas en la adquisición de prendas de vestir que incluyan tintes naturales las mujeres tienen preferencias por la talla “M” con un porcentaje de 6% de chaquetas, el 10% de la población meta eligió los ponchos y un 26% de los vestidos, así como 36% de las blusas también se puede ver que las mujeres prefieren otras tallas es en las Blusas ya que existen más presencia en la intención de compra con un 4% de tallas XL y un 16% de la población de talla S, aunque también existen otras prendas como son los ponchos y las chaquetas que tienen diversidad de tallas pero en porcentajes menores que no sobrepasan el 10%.

Pregunta 5. De acuerdo a los productos que selecciono en la pregunta 1 ¿Cuál es el color del teñido de la prenda que usted prefiere? (Puede marcar múltiples opciones)

Resumen tabla general:

PREGUNTA 5- OPCIÓN MÚLTIPLE	Tallas de las prendas							TOTAL
	Café	Amarillo	Rojo	Azul	Verde	Morado	Negro	N
	Blusas	17%	7%	20%	59%	15%	16%	19%
Ponchos	6%	2%	4%	8%	5%	2%	3%	29%
Chaquetas	8%	1%	4%	10%	3%	2%	9%	37%
Vestidos	12%	9%	18%	39%	6%	10%	17%	112%
Bufandas	13%	6%	12%	33%	11%	13%	9%	97%
Bolsos	12%	6%	11%	31%	7%	9%	17%	94%
Total de Respuestas	(+100%)							522%

Tabla 527: Tabla General Pregunta 5, línea de textiles teñidos con tintes naturales

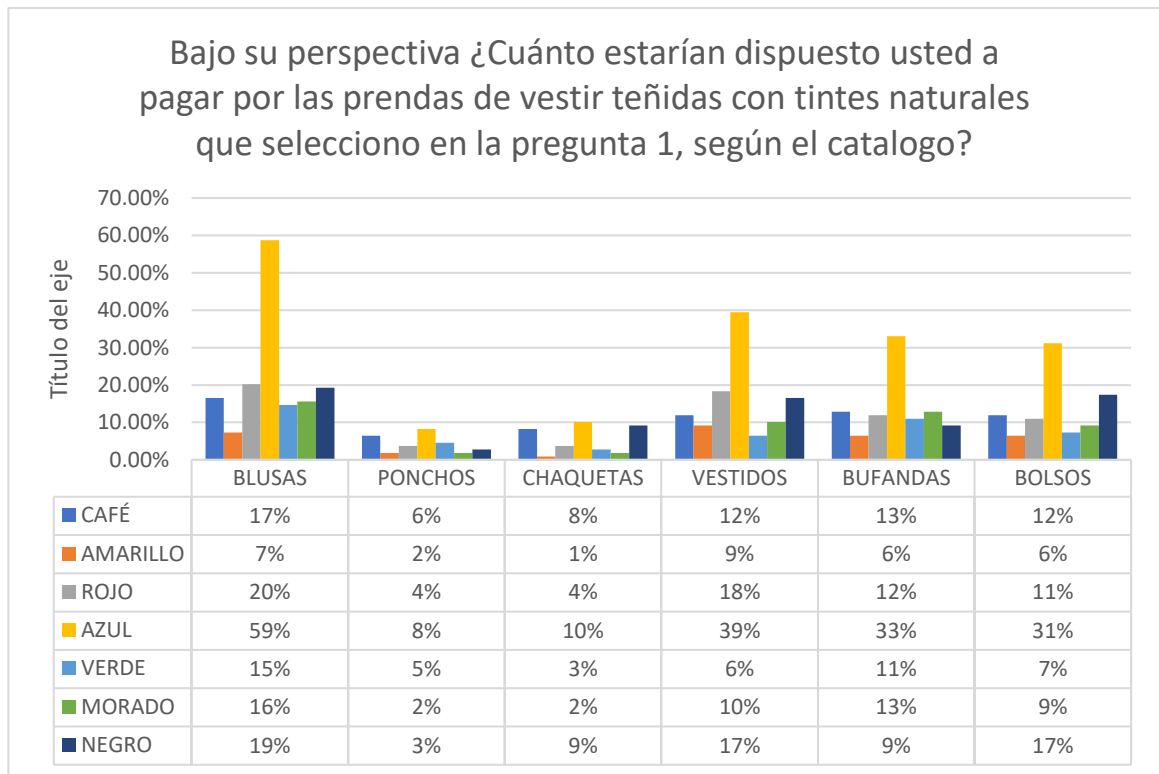


Gráfico 96: Resultado de la pregunta 5, línea de textiles teñidos con tintes naturales.

Análisis: En el caso de la siguiente gráfica se puede visualizar que las mujeres que tienen una intención de textiles teñidos con tintes naturales es el color de azul en todas las y en el caso de las blusas, vestidos, bufandas

y bolsos con un porcentaje que no disminuya de un 30% de intención de la población meta, las mujeres dejan evidenciar que desean mayor variedad de alternativas de colores a escoger en las demás prendas de vestir ya que los colores que tienen mayor presencia son el café con un 6% de los ponchos hasta un 17% de las blusas, el color negro desde un 3% de los ponchos hasta los 19% de las blusas, pero también existen prendas de vestir como lo son los ponchos y las chaquetas que presentan intención de que existan más variedad de colores pero a menor escala.

Pregunta 6. Bajo su perspectiva ¿Cuánto estarían dispuesto usted a pagar por las prendas de vestir que incluya paño pancho que selecciono en la pregunta 1, según el catalogo?

Resumen tabla general:

PREGUNTA 6- OPCIÓN UNICA	Tallas de las prendas						TOTAL N
	\$1.00-\$5.00	\$5.00-10.00	\$15.00-20.00	\$25.00-\$30.00	\$35.00-\$40.00	\$50.00 o más	
Blusas	9%	38%	28%	2%	2%	6%	83%
Vestidos	2%	9%	28%	7%	6%	3%	54%
Ponchos	3%	5%	7%	3%	0%	0%	17%
Chaquetas	3%	3%	7%	5%	0%	0%	17%
Bufandas	17%	18%	6%	0%	0%	0%	41%
Bolsos	5%	23%	11%	2%	0%	0%	40%
Total de Respuestas	(100%)						254%

Tabla 528: Tabla General Pregunta 6, línea de textiles teñidos con tintes naturales

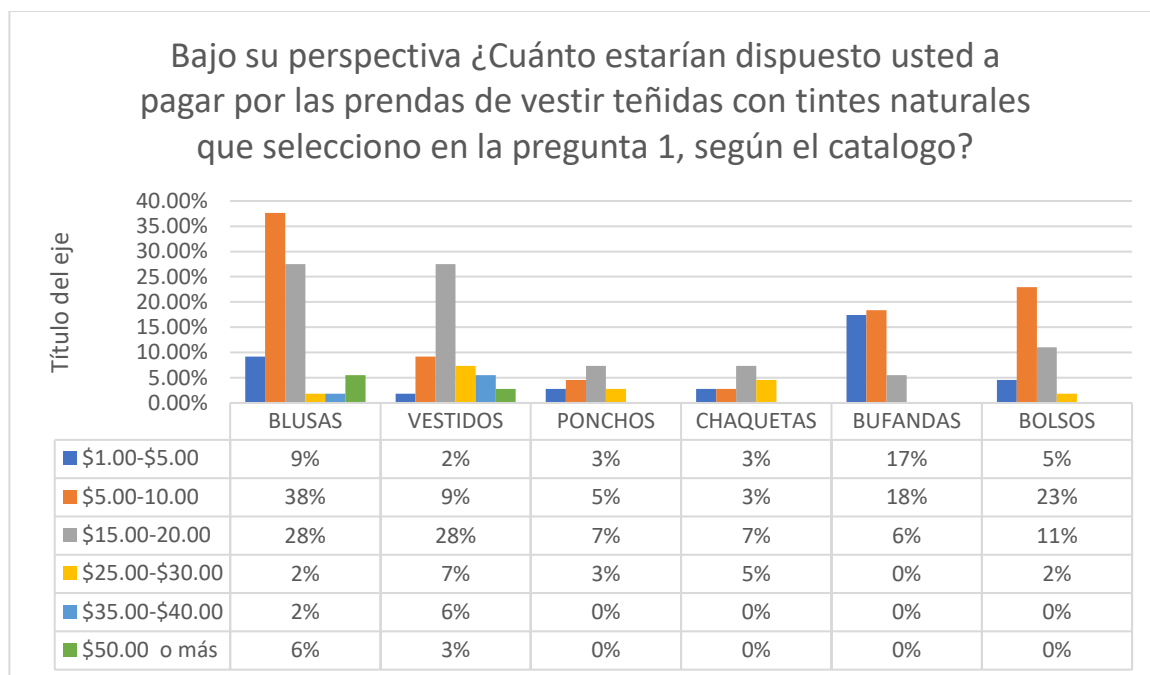


Gráfico 97: Resultado de la pregunta 6, línea de textiles teñidos con tintes naturales.

Análisis: En la gráfica anterior se puede notar que en las prendas de vestir artesanales que sean teñidas con tintes naturales se ve que el rango de precios puede variar pero en su mayoría las mujeres coincidieron que el

rango de precio son de \$15.00 a \$20.00 con porcentajes que rondan desde los 6% hasta los 28% que creen como precio justo para las blusas y los vestidos tomados como primera opción, y como últimas opciones para adquirir los ponchos y las chaquetas no supera un 7% en su mejor perspectiva, esto se ve en el caso de los accesorios de las bufandas y los bolsos casi en su totalidad el rango de precios se mantiene entre cifras inferiores a los \$20.00.

Se puede observar que la población meta se va observando el grado de alcance y que para que el modelo de empresa sea funcional se debe analizar también posicionarse en un mercado con más grado de poder adquisitivo.

Preguntas de generalidades

Pregunta 1. ¿Cuáles son los meses del año donde suele comprar más prendas de vestir que incluya textiles artesanales como lo es el paño pancho o teñidos con tintes naturales? (seleccione uno o más de uno)

Resumen tabla general

PREGUNTA 1- OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL
	%
Enero	16.5%
Febrero	12.8%
Marzo	20.2%
Abril	15.6%
Mayo	13.8%
Junio	15.6%
Julio	6.4%
Agosto	21.1%
Septiembre	10.1%
Octubre	6.4%
Noviembre	14.7%
Diciembre	70.6%
Total de Respuestas	(+100%) 223.80%

Tabla 529: Tabla General Pregunta 1 Línea de textiles artesanales.

Gráfica:

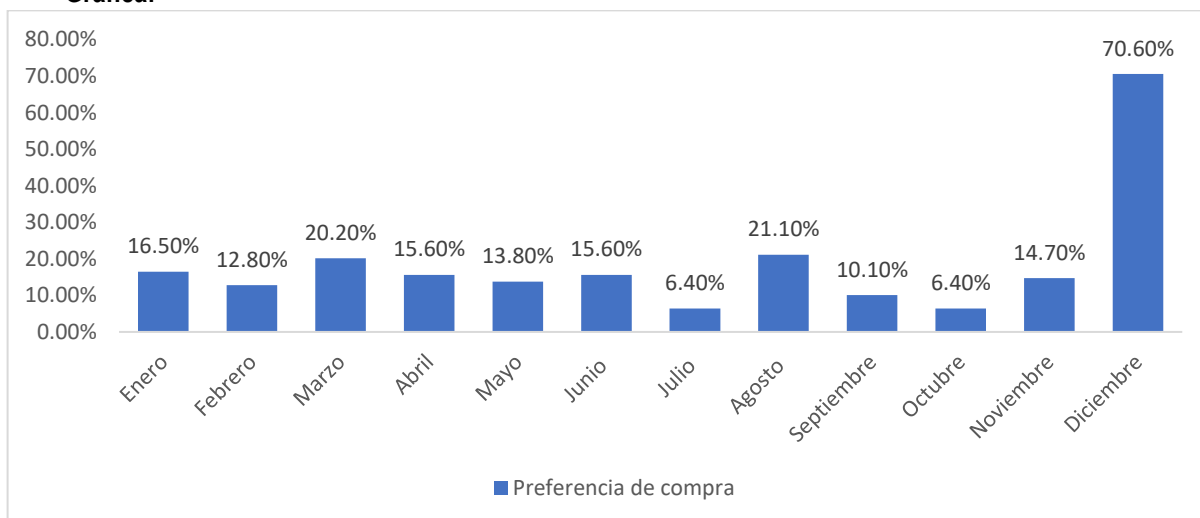


Gráfico 98: Resultado de la pregunta 1, Línea de textiles artesanales.

Análisis: El 70.60% de las mujeres de la población meta coinciden en Diciembre como un mes donde comprarían lo que son prendas para el hogar y artículos artesanales y sus frecuencia de compra aumentan, le siguen Marzo y Agosto con 20.20%, 21.10% respectivamente, esto permite dejar en evidencia los picos de demanda y las demandas esporádicas, en todo caso el modelo de empresa en el área de producción de prendas de vestir artesanales debe estar preparada para poder cubrir la demanda (UpSide) estacional de diciembre, la cual será muy grande a comparación de los otros meses, meses como Marzo y agosto, también tendera a que la demanda aumente aunque en menor grado, en los otros meses no se identifica patrones de estacionalidad.

Pregunta 2. ¿Cuál es el factor más importante que tomaría en cuenta usted al momento de comprar un producto de confección en base a textiles artesanales?

PREGUNTA 2 OPCIÓN MULTIPLE	TOTAL
	%
Calidad en la prenda	45.9%
Material	3.7%
Precio	15.6%
Diseño	22.9%
Color	3.7%
Que se adapte a la forma del cuerpo	8.3%
Total de Respuestas	100%

Tabla 530: Tabla General Pregunta 2 Línea de textiles artesanales.

¿Cuál es el factor más importante que tomaría en cuenta usted al momento de comprar un producto de confección en base a textiles artesanales?

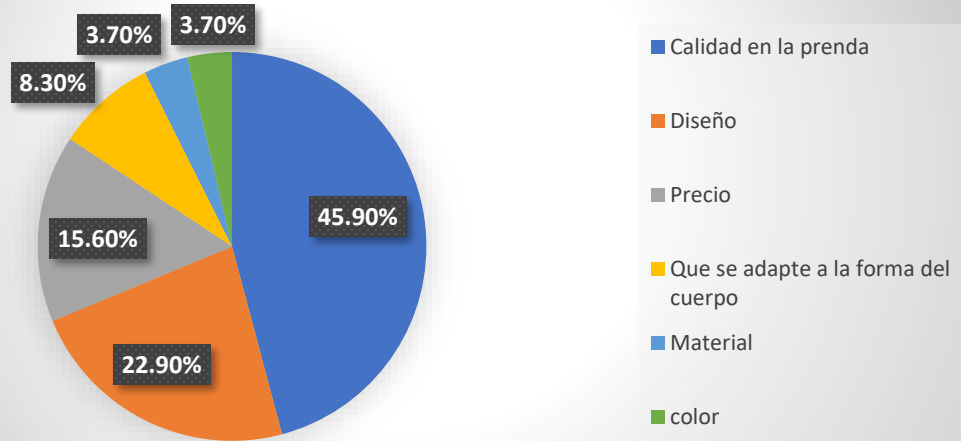


Gráfico 99: Resultado de la pregunta 2, Línea de textiles artesanales.

Análisis: Los resultados obtenidos son que un 45.90% indico que es más importante el factor calidad para realizar una compra de un producto artesanal, un 22.90% selecciono al factor Diseño, mientras que un 15.60% considera importante el precio, un 8.30% selecciono que se adapte a la forma del cuerpo, un 3.70% indico ser importan para ellas el material de la prenda de vestir y solo un 3.70% selecciono el color de la prenda de vestir.

Pregunta 3. Al comprar un producto en base a textiles artesanales, ¿Cómo le gustaría que fuera el empaque?

PREGUNTA 3 OPCIÓN UNICA	TOTAL
	%
Diseño creativo	45.9%
Ecológico	33.9%
Indiferente	17.4%
Gran tamaño	0.9%
Otros	1.8%
Total de Respuestas	100%

Tabla 531: Tabla General Pregunta 3 Línea de textiles artesanales.

Al comprar un producto en base a textiles artesanales, ¿Cómo le gustaría que fuera el empaque?

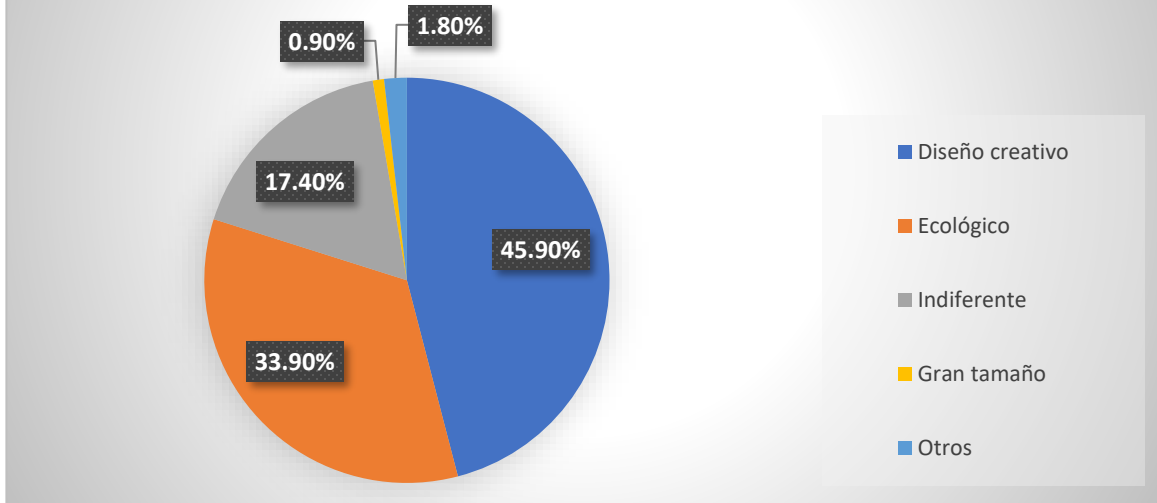


Gráfico 100: Resultado de la pregunta 3, Línea de textiles artesanales

Análisis: La población meta en un 45.9% prefiere un empaque creativo, un 33.90 % selecciono que sea ecológico, también un 17.405 selecciono que es indiferente de como sea el empaque, y un 0.90% selecciono que fuera de gran tamaño, y un 1.80% que fueron otros.

Pregunta 4. ¿Cuáles son los métodos de pagos que utilizaría usted para adquirir estos productos?



Gráfico 101: Resultado de la pregunta 4, Línea de textiles artesanales

Análisis: Solamente un 15% de la población selecciono que los métodos de pago deben de ser pago con tarjeta de crédito o débito y en su mayoría 85% prefiere el pago en efectivo y aun que es necesario que exista una plataforma de venta por tarjeta de crédito o débito, se puede proyectar a futuro, según el volumen de ventas.

¿Cuáles son los medios de comunicación que usted más frecuenta?

PREGUNTA 5 OPCIÓN UNICA	TOTAL
	%
Redes sociales	86.1%%
Televisión	10.26%
Vallas publicitarias	2.8%
Radio local	0.9%
Total de Respuestas	100%

Tabla 532: Tabla General Pregunta 5 Línea de textiles artesanales.

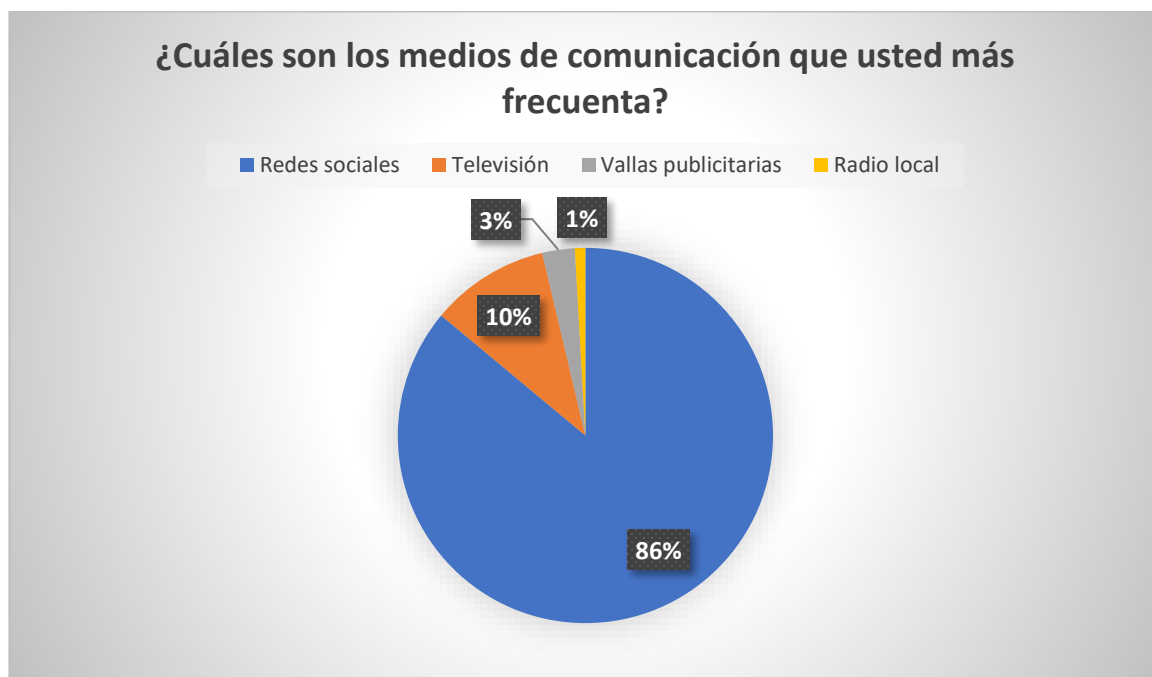


Gráfico 102: Resultado de la pregunta 5, Línea de textiles artesanales

Análisis: La población meta se informa de la línea de textiles artesanal en un 86% en redes sociales, en un 10% en Televisión, en un 3% en vallas publicitarias, en 1% en radio local, se puede dejar en evidencia que TIC han marcado tendencia en el mercado objetivo, por lo que la publicidad y promoción en redes sociales es indispensable, las publicidad en periódicos y revistas también puede ser una opción. Optar por otras opciones no será un medio efectivo para publicidad y promoción.

INSTRUMENTO Y TABULACIÓN DE ESTUDIO DE CALIDAD DE VIDA

DISEÑO DEL CUESTIONARIO

FICHA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA



Indicaciones: Llenar con sus datos personales el presente cuestionario. La información que proporcione será manejada de manera anónima y confidencial.

Nombre completo: _____

Edad (años): _____ **Teléfono:** _____

DUI: _____ **Lugar de Residencia:** _____

Genero F <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/>	Nivel académico:
Estado civil a. Soltero/a b. Viudo/a c. Casado/a d. Divorciado/a	a. Primer ciclo de educación básica (1ª a 3ª grado) b. Segundo ciclo de educación básica (4ª a 6ª grado) c. Tercer ciclo de educación básica (7ª a 9ª grado) d. Bachillerato e. Estudios superiores (Carrera Universitaria o Estudio Técnico Superior)

Núcleo familiar compuesto por: _____

DOMINIO 1: SALUD

Las preguntas que siguen se refieren a lo que usted piensa sobre su salud. Sus respuestas permitirán saber cómo se encuentra usted y hasta qué punto es capaz de hacer sus actividades habituales. Conteste cada pregunta tal como se indica. Si no está seguro/a de cómo responder a una pregunta, por favor conteste lo que le parezca más cierto.

FACTOR OBJETIVO 1: ESTADO DE SALUD

1. En los últimos doce meses ¿diría que su estado de salud ha sido muy bueno, bueno, regular, malo o muy malo?
 - a. Muy bueno **(10)** (No presento ninguna enfermedad grave, ni tomo medicamentos, soy totalmente sano).
 - b. Bueno **(8)** (No presento ninguna enfermedad grave, pero me enfermo algo seguido de enfermedades leves como gripe, de vez en cuando dolor de cabeza o algún dolor muscular, pero es poco frecuente, cada 5,6 meses).
 - c. Regular **(6)** (Si tengo varios síntomas en mi salud que me molestan constantemente, pero nada que me evite hacer con normalidad mis actividades diarias).
 - d. Malo **(4)** (Muchas veces presento dolores, que en ocasiones no me permite realizar mis actividades diarias y me hacen consumir mucho medicamento).
 - e. Muy Malo **(2)** (Debo tomar medicamento todos los días, debo limitarme en mis actividades diarias, creo que tengo una enfermedad grave).

2. ¿Cómo diría usted que es su salud actual, comparada con la de hace dos años?
 - a. Mucho mejor ahora que hace dos años (**sumar 1.5 a la calificación anterior anterior**)
 - b. Algo mejor ahora que hace dos años (**sumar 1 a la calificación anterior anterior**)
 - c. Más o menos igual que hace dos años (**No alterar calificación anterior**)
 - d. Algo peor ahora que hace dos años (**Restar 1 a la calificación anterior anterior**)
 - e. Mucho peor ahora que hace dos años (**Restar 1.5 a la calificación anterior anterior**)

Calificación dominio 1, factor 1: preguntas 1 y 2: _____

3. ¿Le ha dicho algún médico que padece de forma crónica (Constantemente) alguna de las siguientes enfermedades o problemas de salud en la actualidad? (Entrevistador: léale al entrevistado las enfermedades que se relacionan una a una, anotando la respuesta que proceda. Si el sujeto de la entrevista es varón anote en la opción 15 y si es mujer anote en la 16, directamente.

ENFERMEDAD	SI	NO
Hipertensión arterial		
Colesterol elevado		
Diabetes (azúcar elevado)		
Asma, bronquitis crónica o enfisema		
Enfermedad del corazón		
Úlcera de estómago		
Alergia		
Depresión		
Otras enfermedades mentales		
Jaquecas, migrañas o dolores de cabeza		
Mala circulación		
Hernias		
Artrosis y problemas reumáticos		
Osteoporosis		
Problemas del periodo menopáusico (excepto osteoporosis)		
Problemas de la próstata		

(Si no presenta enfermedad alguna, colocar la misma calificación de las preguntas 1 y 2.)

4. ¿Si presenta enfermedades en la pregunta anterior, esta recibiendo el tratamiento correcto para tratar la enfermedad?
 - a. Si (**Mantener calificación de preguntas 1 y 2**)
 - b. No siempre, debido a que no tengo siempre lo necesario para poder tratarla. (**Restar 1.5 a la calificación de las preguntas 1 y 2**)
 - c. No puedo tratarla. (**Restar 2.5 a calificación de las preguntas 1 y 2, Calificación del factor no será mayor a 2.5**)

Calificación final de dominio 1, factor1: _____

FACTOR OBJETIVO 2: ASISTENCIA MEDICA

1. ¿Se ha hecho un chequeo de salud preventivo en los últimos meses, (¿Examen de sangre, eses, orina, reflejos, etc.?)
 - a. SI (**10**)

b. No (8)

2. ¿Cuántas veces ha ido al médico en los últimos doce meses al presentar un problema de salud?
- a. Ninguno (Mantener calificación)
 - b. De 1 a 2 (Restar 1 a calificación anterior)
 - c. De 3 a 4 (Restar 2 a calificación anterior)
 - d. De 5 a 6 (Restar 3.5 a calificación anterior)
 - e. Mas de 7 (Restar 6 a calificación anterior)

Calificación dominio 1, factor 2: preguntas 1 y 2: _____

3. ¿Qué tan cerca queda un centro de asistencia médica de tu domicilio que ofrezca los servicios médicos que necesitas?
- a. Esta en mi comunidad o Cantón de residencia, aquí esta todas las atenciones necesarias. (10)
 - b. Esta en mi comunidad o Cantón de residencia, pero no están todas las atenciones necesarias. (7)
 - c. Tengo que viajar hasta el centro de Panchimalco porque no hay en mi comunidad. aquí esta todas las atenciones necesarias (7.5)
 - d. Tengo que viajar hasta el centro de Panchimalco porque no hay en mi comunidad. pero no están todas las atenciones necesarias (6)
 - e. Debo viajar hasta la capital, ya que en el municipio no encuentro la atención medica que necesito. (5)
 - f. No encuentro en la capital la asistencia medica que ofrezca los servicios médicos que necesito (2)

Calificación dominio 1, factor 2: preguntas 3: _____

Calificación final de domino1, factor2: _____

(Promediar las dos calificaciones)

FACTOR OBJETIVO 3: ACTIVIDAD FISICA

1. Realizas algunas de estas actividades físicas:

ACTIVIDAD FISICA	SI	NO
Practicar deportes que requieran esfuerzos grandes, como jugar futbol, basquetbol, correr u otros. (10)		
Ir algún gimnasio a levantar pesas o realizar aeróbicos (10)		
Practicar el baile, danza o coreografiase. (10)		
Caminar más de un kilómetro diariamente. (7.5)		
Realizar tareas domésticas constantemente. (7)		
Cargar cosas pesadas constantemente. (7)		
Realizo poca actividad física (5)		

2. ¿Realiza constantemente estas actividades?
- a. Por lo menos de 4 veces a la semana. (Mantener la calificación anterior anterior).
 - b. 2 a 3 veces a la semana. (Restar 1 a la calificación anterior anterior).
 - c. 1 vez a la semana. (Restar 2.5 a la calificación anterior anterior).

3. ¿Cuándo realiza las actividades físicas especificadas, se siente cansado rápidamente o siente que le hace falta el aire, o algún otro problema que no sea normal?
 - a. Si (**Restar 1.5 a la calificación anterior anterior**).
 - b. No (**Mantener la calificación anterior anterior**).

Calificación final dominio 1, factor 3: _____

FACTORES SUBJETIVOS

Medir en una escala de 1 al 10 las siguientes interrogantes, considerando que 10 representa que esta totalmente conforme y 1 que esta totalmente inconforme.

1. En una escala del 1 al 10 ¿Cuál es la percepción de la calidad del servicio de salud que recibe?: _____
2. En una escala del 1 al 10 ¿Qué tan efectivo es la atención medica que recibe? ¿Le han ayudado a curar sus enfermedades? _____

DOMINIO 2: ECONOMIA Y TRABAJO

Las preguntas que siguen tratan de identificar su nivel económico y capacidad de adquisición de bienes. Conteste cada pregunta tal como se indica. Si no está seguro/a de cómo responder a una pregunta, por favor conteste lo que le parezca más cierto.

FACTOR OBJETIVO 1: INGRESO DE DINERO

1. ¿Cuál es la cantidad de dinero que ingresa a su hogar mensualmente?
 - a. No tengo dificultades económicas (**10**)
 - b. \$800.00 a \$600.00 (**8**)
 - c. \$600.00 a \$400.00 (**6**)
 - d. \$400.00 a \$300.00 (**5**)
 - e. \$300.00 a \$200.00 (**4**)
 - f. \$200.00 a \$100.00 (**3**)
 - g. Menos de \$100.00 (**1**)

Calificación dominio 2, factor 1: _____

FACTOR OBJETIVO 2: VIVIENDA

1. Responda a las siguientes preguntas respecto a su hogar.

ASPECTOS DE SU VIVIENDA	SI	NO
La vivienda es de su propiedad.		
Las paredes de la vivienda están hechas de un material resistente, como lo es concreto, ladrillos, etc.		
La vivienda tiene capacidad para albergar a todos los miembros de su familia.		
El techo de la vivienda los protege en los tiempos de lluvia.		
Posee estos inmuebles básicos dentro de su casa: cocina, camas, sillas.		

Posee estos inmuebles dentro de su casa; Televisión, sillones, comedor		
Tiene su casa acceso a servicios de agua potable y luz		
Posee baños de inodoro en su casa.		
Considera que su casa tiene espacios para realizar actividades de recreación		
En caso de algún desastre natural, se siente seguro en su casa		

Calificación dominio 2, factor 2: Número de respuestas positivas: _____

FACTOR OBJETIVO 3: OPORTUNIDAD DE TRABAJO

1. ¿Como considera usted las oportunidades de trabajo digno en su municipio?
 - a. Hay oportunidades de trabajo en el municipio para todos. **(10)**
 - b. Frecuentemente se escuchan oportunidades de empleo en el municipio **(8)**
 - c. Hay oportunidades de trabajo en el municipio, pero solo para personas con alto grado académico. **(6)**
 - d. Las oportunidades de trabajo en el municipio son bien escasas para cualquiera. **(5)**
 - e. Hay oportunidades de trabajo en el municipio, pero no son dignas. **(4)**
 - f. Hay que salir del municipio para conseguir un trabajo digno. **(2)**

Calificación dominio 2, factor 3: _____

FACTORES SUBJETIVOS

Medir en una escala de 1 al 10 las siguientes interrogantes, considerando que 10 representa que está totalmente conforme y 1 que está totalmente inconforme.

1. En una escala del 1 al 10 ¿Cree que existe oportunidades de empleo digno dentro del municipio de Panchimalco?: _____
2. En una escala de 1 al 10 ¿Cree tener éxito al poder poner un negocio propio dentro de su comunidad?

DOMINIO 3: EDUCACION

Las preguntas que siguen tratan de identificar su nivel académico y expectativas de educación. Conteste cada pregunta tal como se indica. Si no está seguro/a de cómo responder a una pregunta, por favor conteste lo que le parezca más cierto.

FACTOR OBJETIVO 1: INGRESO DE DINERO

1. ¿Cuál es nivel académico?
 - a. No puedo leer. **(1)**
 - b. No realice estudios, pero se leer. **(2)**
 - c. Primer ciclo de educación básica (1ª a 3ª grado). **(3)**
 - d. Segundo ciclo de educación básica (4ª a 6ª grado). **(4)**
 - e. Tercer ciclo de educación básica (7ª a 9ª grado). **(5)**
 - f. Bachillerato. **(6)**
 - g. Estudios superiores (Estudio Técnico Superior). **(8)**
 - h. Estudios superiores (Carrera Universitaria). **(10)**

Calificación dominio 3, factor 1: _____

FACTOR OBJETIVO 2: FRECUENCIA A EVENTOS EDUCACIONALES

1. ¿Realiza actividades donde pueda adquirir conocimientos culturales, educativos o de recreación?

TIPO DE EVENTO EDUCACIONAL	SI LA RESPUESTA ES SI
Cultural (Eventos o talleres donde pueda aprender cultura general de la región, artes, etc) • Si • No	<ul style="list-style-type: none">• 1 vez a la semana (+4)• 1 vez al mes (+3)• 1 vez cada 3 meses (+2)• 1 vez al año. (+1)
Deportivos (Eventos o talleres donde pueda aprender como jugar algún deporte o información de carácter deportiva) • Si • No	<ul style="list-style-type: none">• 1 vez a la semana (+3)• 1 vez al mes (+2)• 1 vez cada 3 meses (+1)• 1 vez al año. (+1)
Recreación (Eventos o talleres donde pueda aprender aspectos típicos de su interés personal, automóviles, series de televisión, música, etc.) • Si • No	<ul style="list-style-type: none">• 1 vez a la semana (+3)• 1 vez al mes (+2)• 1 vez cada 3 meses (+1)• 1 vez al año. (+1)

Calificación dominio 3, factor 2: _____

(Sumar el numero que aparece a la par de las opciones positivas contestadas, la nota no puede ser mayor a 10, ni menor que 1)

FACTOR OBJETIVO 3: CAPACITACIONES

1. Menciones 5 capacitaciones que haya recibido en los últimos 12 meses (La capacitación puede ser en cualquier área)
- a. _____ (2)
- b. _____ (4)
- c. _____ (6)
- d. _____ (8)
- e. _____ (10)

Calificación dominio 3, factor 3: _____

FACTORES SUBJETIVOS

Medir en una escala de 1 al 10 las siguientes interrogantes, considerando que 10 representa que está totalmente conforme y 1 que está totalmente inconforme.

1. En una escala del 1 al 10, ¿Cuál es nivel de calidad según su percepción que poseen las instituciones educativas de su municipio? _____
2. Si tuviera la oportunidad ¿Continuaría estudiando? _____

- a. Si, seguiría mis estudios (Básica, Bachillerato, Universidad) (10)
- b. Aprendería o me especializaría en un oficio o técnica (6)
- c. No (2)

DOMINIO 4: SEGURIDAD

Las preguntas que siguen tratan de identificar el nivel de seguridad social en que se vive. Conteste cada pregunta tal como se indica. Si no está seguro/a de cómo responder a una pregunta, por favor conteste lo que le parezca más cierto.

FACTOR OBJETIVO 1: DELINCUENCIA EN LA ZONA

La calificación se obtiene del índice de homicidios del municipio: _____

(Esto no se pregunta al entrevistado)

FACTOR OBJETIVO 2 Y 3: SEGURIDAD EN SU COMUNIDAD

1. ¿Puede ir a cualquier zona en su comunidad?
 - a. Mi familia y yo somos libres de moverme a cualquier lugar de mi comunidad sin sentirme inseguro. (+2)
 - b. Mi familia y yo somos libres de moverme a cualquier lugar de mi comunidad, pero hay ciertos lugares donde hay que andar con precaución (+1)
 - c. Definitivamente hay ciertos lugares en los que no podemos estar por motivos de seguridad. (-1)

Calificación dominio 4, factor 2: _____

(Calificación factor 1 sumado al número de la respuesta seleccionada)

2. Puede salir de su casa en horas de la noche (a partir de las 8 p.m.) sin sentirse inseguro
 - a. No, no puedo salir de mi casa en horas de la noche (-2)
 - b. Se puede salir, pero con mucha precaución (-1)
 - c. No corremos riesgos al salir de casa en horas de la noche. (+1)

Calificación dominio 4, factor 3: _____

(Calificación factor 1 sumado al número de la respuesta seleccionada)

FACTORES SUBJETIVOS

Medir en una escala de 1 al 10 las siguientes interrogantes, considerando que 10 representa que está totalmente conforme y 1 que está totalmente inconforme.

1. En una escala del 1 al 10, ¿Cuál es la capacidad que tienen las autoridades de seguridad para contrarrestar las actividades delincuenciales en su municipio? _____
2. En una escala del 1 al 10, ¿Qué tan seguro se siente de vivir en Panchimalco? _____

DOMINIO 5: VIDA COMUNITARIA

Las preguntas que siguen tratan de identificar como es el comportamiento de las personas en su comunidad. Conteste cada pregunta tal como se indica. Si no está seguro/a de cómo responder a una pregunta, por favor conteste lo que le parezca más cierto.

FACTOR OBJETIVO 1: FRECUENCIA DE VISITA A ESPACIOS PUBLICOS.

1. ¿Visita con frecuencias los espacios públicos de su comunidad? (Parques, plazas, centros de recreación, parque acuático, etc.)
 - a. 5 veces a la semana (10)
 - b. 3 veces a la semana (8)
 - c. 1 vez a la semana (6)
 - d. 1 vez a la quincena (4)
 - e. 1 vez al mes (2)

Calificación dominio 5, factor 1: _____

FACTOR OBJETIVO 1: FRECUENCIA DE VISITA A ESPACIOS PUBLICOS.

1. ¿Como considera que son los espacios públicos que frecuenta?
 - a. Son varios lugares, la mayoría son grandes y permiten realizar las actividades de recreación con facilidad (10)
 - b. Son varios lugares, la mayoría son pequeños, pero permiten realizar las actividades de recreación con facilidad (8)
 - c. Son pocos lugares, pero son grandes y permiten realizar las actividades de recreación con facilidad (7)
 - d. Son pocos lugares, pero pequeños y permiten realizar las actividades de recreación con facilidad (6)
 - e. Son pocos los lugares que permiten una buena recreación, la mayoría no cumplen las expectativas (4)
 - f. Los lugares para recreación en Panchimalco no son nada atractivos para visitarlos. (2)

Calificación dominio 5, factor 2: _____

FACTOR OBJETIVO 3: AMISTADES EN COMUNIDAD

1. ¿Cuántas amistades tiene en su comunidad (Cerca de su casa)?
 - a. Mas de 5 (10)
 - b. Entre 4 y 3 (8)
 - c. 2 (6)
 - d. 1 (4)
 - e. No tengo amigos en mi comunidad. (2)

Calificación dominio 5, factor 3: _____

FACTORES SUBJETIVOS

Medir en una escala de 1 al 10 las siguientes interrogantes, considerando que 10 representa que está totalmente conforme y 1 que está totalmente inconforme.

1. En una escala del 1 al 10, ¿Cómo considera usted la calidad del medio ambiente donde vive? ¿Cree que el clima de su hogar es agradable? _____
2. En una escala del 1 al 10, ¿Qué tan fácil es trasladarse dentro de su municipio para ir a los lugares públicos? ¿Son estos lugares de fácil acceso? _____

DOMINIO 6: BIENESTAR PERSONAL

Las preguntas que siguen tratan de identificar como es el comportamiento de las personas en su comunidad. Conteste cada pregunta tal como se indica. Si no está seguro/a de cómo responder a una pregunta, por favor conteste lo que le parezca más cierto.

FACTOR OBJETIVO 1: TIEMPO LIBRE

1. ¿Cuánto tiempo libre posee entre semana?
 - a. 5 a 6 horas (10)
 - b. 3 a 4 horas (8)
 - c. 2 a 1 horas (6)
 - d. Menos de 1 hora. (4)

Calificación dominio 6, factor 1, pregunta 1: _____

2. ¿Cuánto tiempo libre posee los fines de semana?
 - a. 10 a 14 horas (10)
 - b. 8 a 10 horas (8)
 - c. 4 a 8 horas (6)
 - d. 1 a 4 horas (4)

Calificación dominio 6, factor 1, pregunta 2: _____

Calificación final dominio 6, factor 1: _____ (Promediar calificación de pregunta 1 y 2)

FACTOR OBJETIVO 2: APOYO DE PERSONAS

1. ¿Recibe apoyo de personas en los momentos difíciles?
 - a. Si recibo mucho apoyo de familia y amigos. (10)
 - b. Si recibo mucho apoyo, sobre todo de mi familia (8)
 - c. Son pocas las personas que se solidarizan con los problemas (6)
 - d. Suelo resolver mis situaciones difíciles yo solo. (4)

Calificación dominio 6, factor 2: _____

FACTOR OBJETIVO 3: CONVIVENCIA

1. Cada cuanto organiza reuniones ya sea con familiares o amigos para realizar alguna actividad (Salir a comer, salir a caminar, platicar, etc.)
 - a. 4 o más veces por semana. (10)
 - b. 2 veces por semana. (8)
 - c. 1 vez por semana. (6)
 - d. 1 vez cada 15 días. (4)
 - e. 1 vez al mes. (2)

Calificación dominio 6, factor 3: _____

FACTORES SUBJETIVOS

Medir en una escala de 1 al 10 las siguientes interrogantes, considerando que 10 representa que está totalmente conforme y 1 que está totalmente inconforme.

1. En una escala del 1 al 10, Según lo que ha respondido en esta entrevista ¿Cómo considera su calidad de vida? _____
2. En una escala del 1 al 10, ¿Qué tan estresado pasa, ya sea por trabajo, actividades diarias, etc.? _____

TABULACIÓN

MUNICIPIO DE PANCHIMALCO

DOMINIO DE SALUD

ESTADO DE SALUD

- Muy bueno (No presento ninguna enfermedad grave, ni tomo medicamentos, soy totalmente sano)
- Bueno (No presento ninguna enfermedad grave, pero me enfermo algo seguido de enfermedades leves como gripe, de vez en cuando dolor de cabeza o algún dolor muscular, pero es poco frecuente, cada 5,6 meses).
- Regular (Si tengo varios síntomas en mi salud que me molestan constantemente, pero nada que me evite hacer con normalidad mis actividades diarias).
- Malo (Muchas veces presento dolores, que en ocasiones no me permite realizar mis actividades diarias y me hacen consumir mucho medicamento).

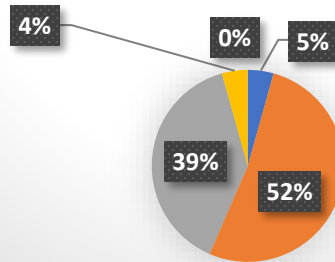
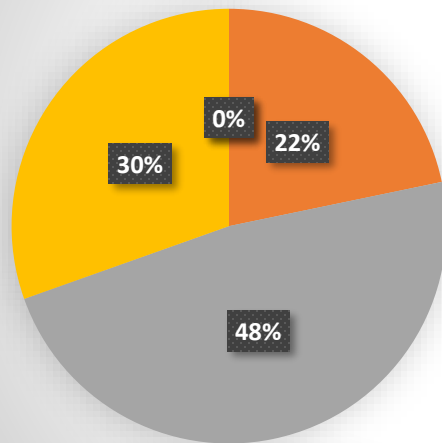


Gráfico 103 Estado de salud

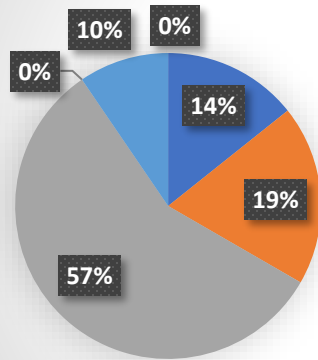
DETERIORO DE SALUD



- Mucho mejor ahora que hace dos años
- Algo mejor ahora que hace dos años
- Más o menos igual que hace dos años
- Algo peor ahora que hace dos años
- Mucho peor ahora que hace dos años

Gráfico 104 Deterioro de la salud

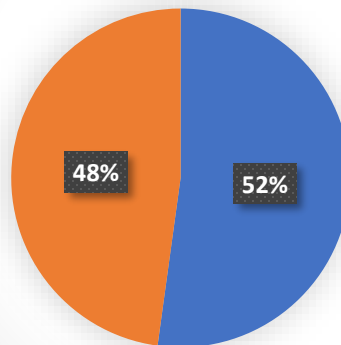
CENTRO DE SALUD MAS CERCANO



- Está en mi comunidad o Cantón de residencia, aquí esta todas las atenciones necesarias.
- Esta en mi comunidad o Cantón de residencia, pero no están todas las atenciones necesarias.
- Tengo que viajar hasta el centro de Panchimalco porque no hay en mi comunidad. aquí esta todas las atenciones necesarias.
- Tengo que viajar hasta el centro de Panchimalco porque no hay en mi comunidad. pero no están todas las atenciones necesarias.

Gráfico 105 Centro de salud mas cercano

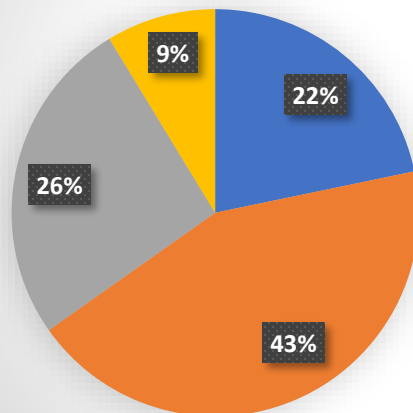
CHEQUEOS PREVENTIVOS



- SI
- No

Gráfico 106 Chequeos preventivos

CONSULTAS POR PROBLEMAS DE SALUD



- Ninguno
- De 1 a 2
- De 3 a 4
- De 5 a 6
- Mas de 7

Gráfico 107 Problemas de salud

ACTIVIDAD FISICA QUE SE REALIZAN

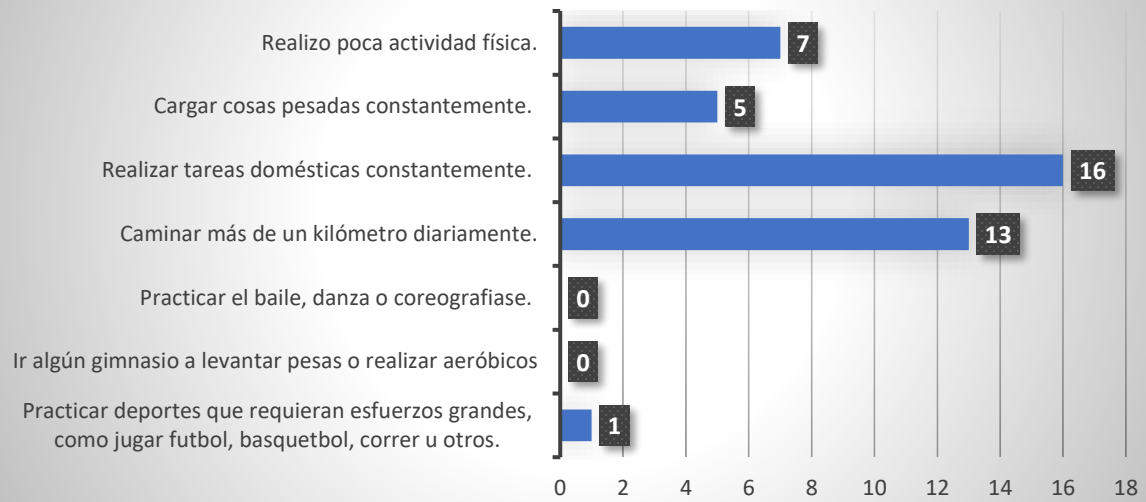


Gráfico 108 Actividades físicas que realizan

FRECUENCIA DE ACTIVIDAD FISICA

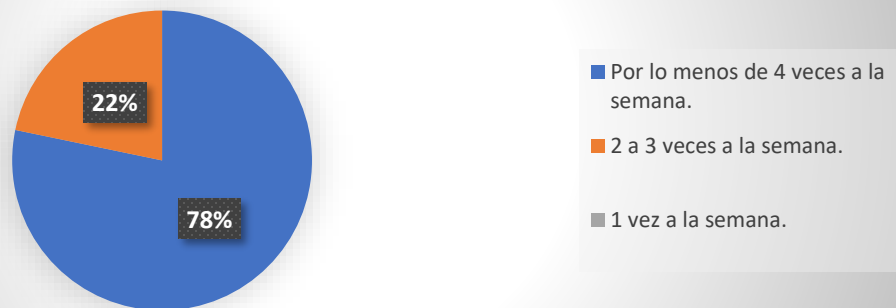


Gráfico 109 Actividad física

CANSANCION RAPIDO POR ACTIVIDADES FISICAS

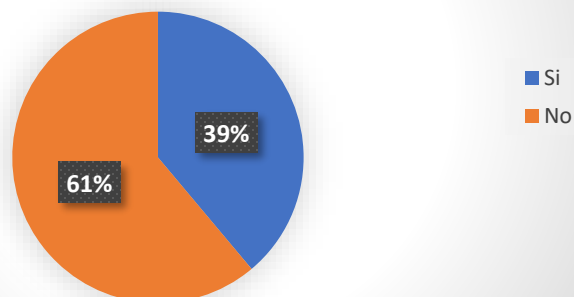


Gráfico 110 Cansancio

DOMINIO DE ECONOMIA Y TRABAJO

INGRESO DE DINERO AL HOGAR (MENSUAL)

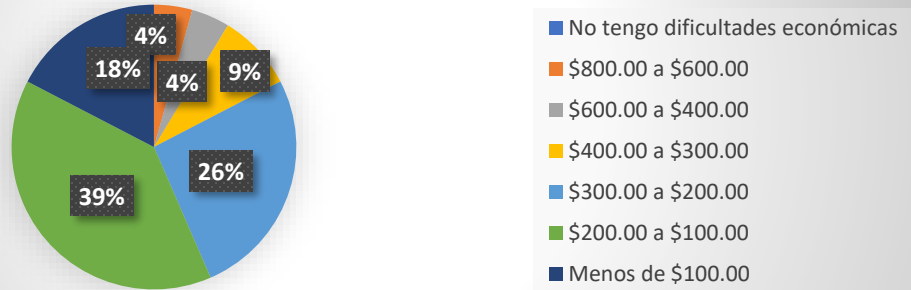


Gráfico 111 Ingreso

ACCESO A VIVIENDA

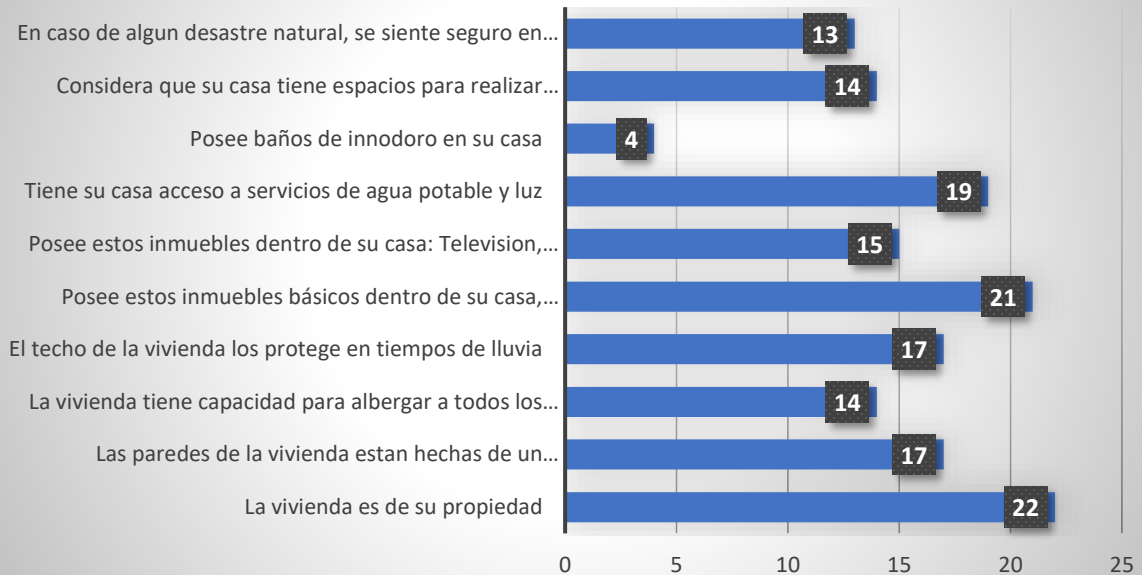


Gráfico 112 Vivienda

OPORTUNIDADES DE EMPLEO

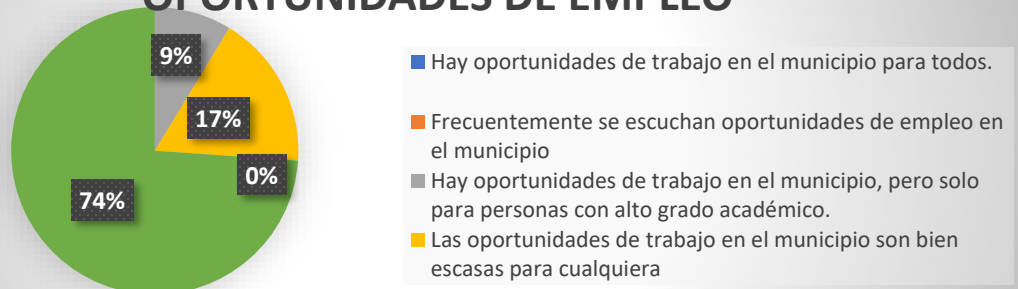


Gráfico 113 Oportunidades de empleo

DOMINIO DE EDUCACION

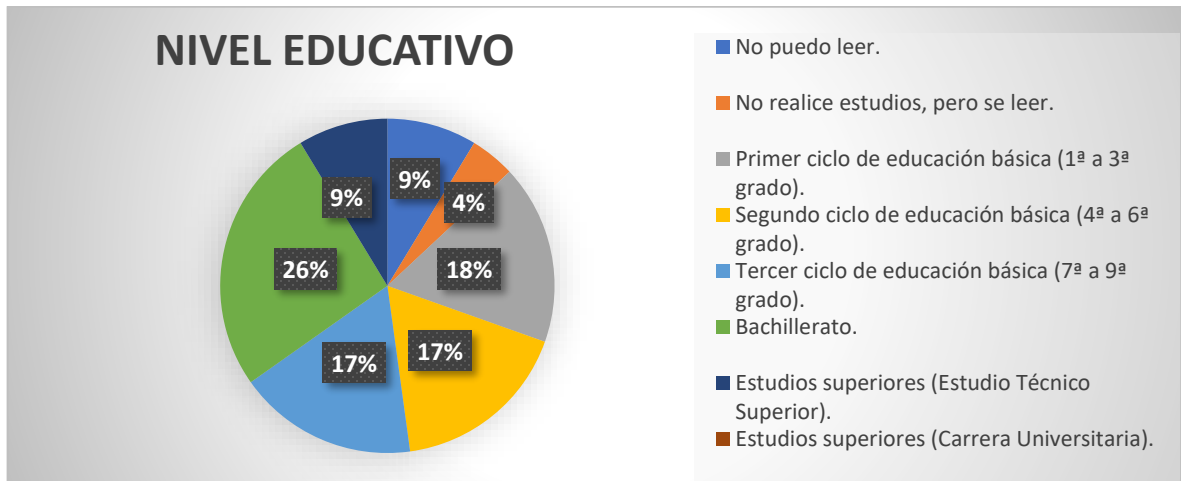
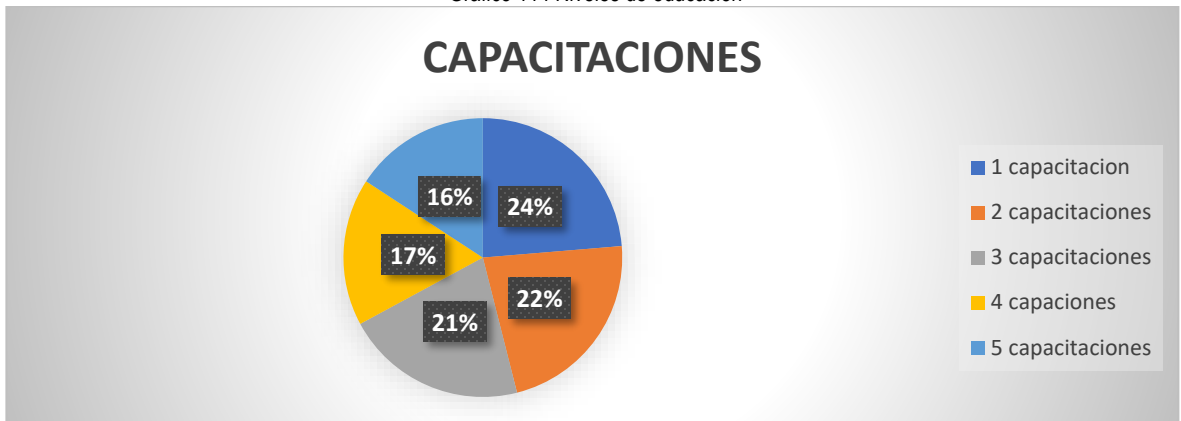


Gráfico 114 Niveles de educacion



DOMINIO DE SEGURIDAD

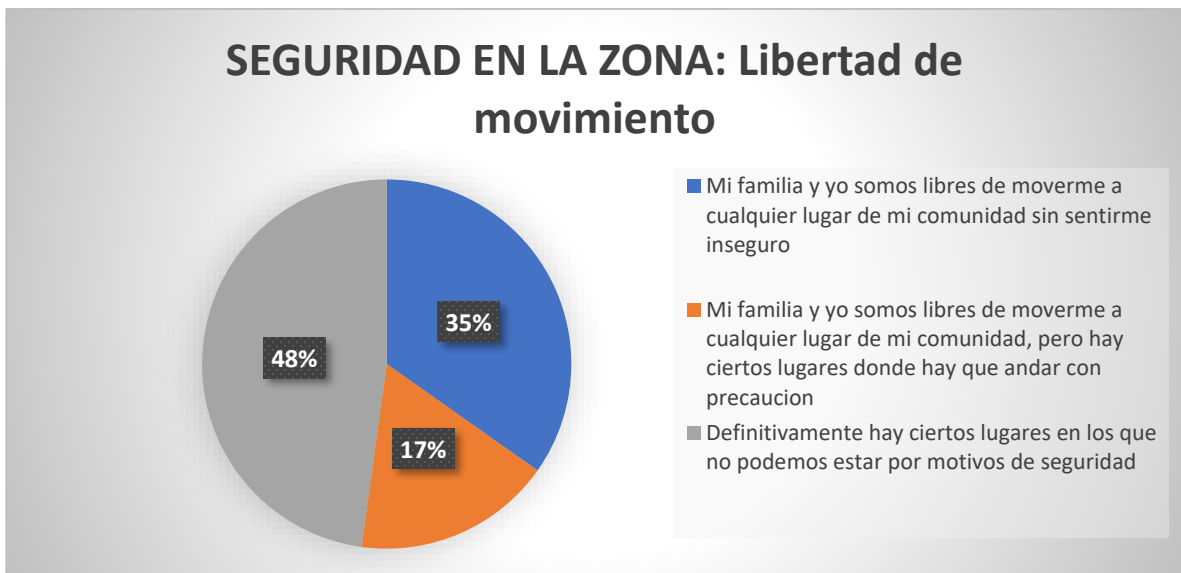
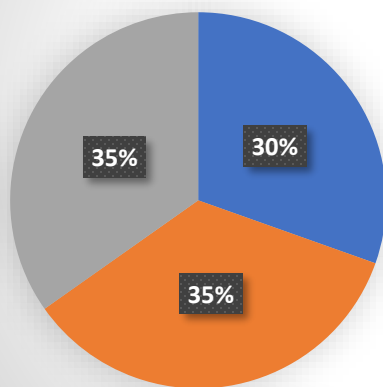


Gráfico 115 Dominio de seguridad

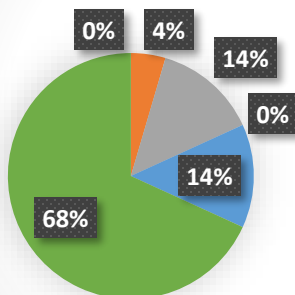
SEGURIDAD EN SU COMUNIDAD: Salir en horas nocturnas.



- No, No puedo salir de mi casa en horas de las noche
- Se puede salir, pero con mucha precaucion
- No corremos riesgo al salir de casa en horas de la noche

DOMINIO VIDA COMUNITARIA

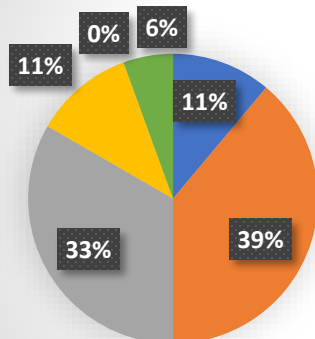
FRECUENCIA DE VISITA DE ESPACIOS PUBLICOS



- 5 veces a la semana
- 3 veces a la semana
- 1 vez a la semana
- 1 vez a la quincena
- 1 vez al mes
- Nunca

Gráfico 116 Vida comunitaria

FRECUENCIA DE VISITA DE ESPACIOS PUBLICOS



- Son varios lugares, la mayoría son grandes y permiten realizar las actividades de recreación con facilidad
- Son varios lugares, la mayoría son pequeños, pero permiten realizar las actividades de recreación con facilidad
- Son pocos lugares, pero son grandes y permiten realizar las actividades de recreación con facilidad
- Son pocos lugares, pero pequeños y permiten realizar las actividades de recreación con facilidad
- Son varios lugares, la mayoría son grandes y permiten realizar las actividades de recreación con dificultad
- Son varios lugares, la mayoría son pequeños, pero permiten realizar las actividades de recreación con dificultad

AMISTADES EN SU COMUNIDAD



DOMINIO BIENESTAR PERSONAL

TIEMPO LIBRE EN UN DIA DE SEMANA

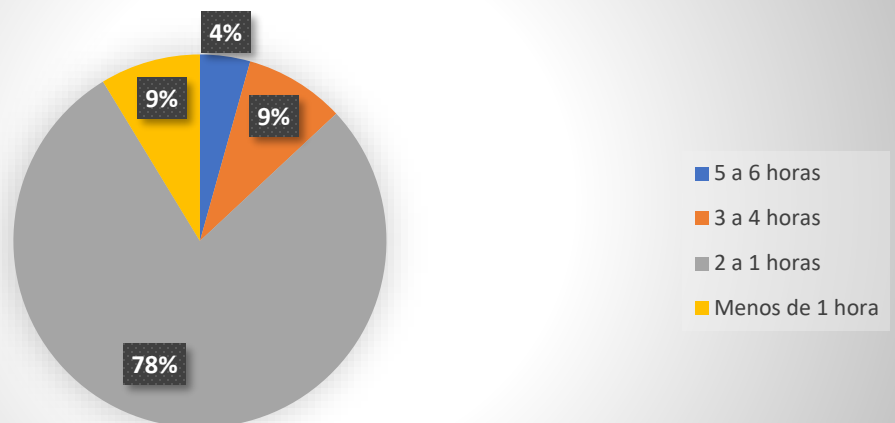
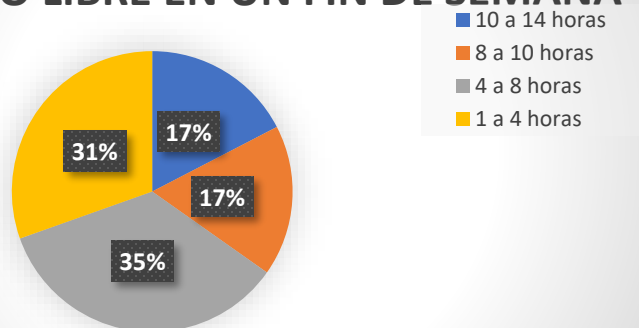
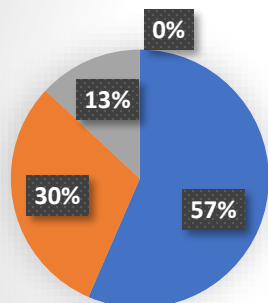


Gráfico 117 Bienestar Personal

TIEMPO LIBRE EN UN FIN DE SEMANA

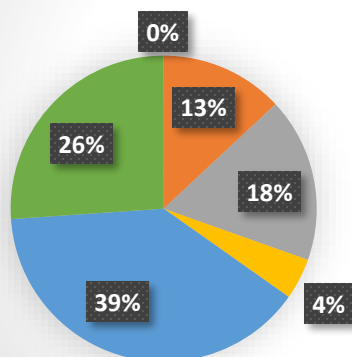


APOYO DE PERSONAS



- Si recibo mucho apoyo de familia y amigos.
- Si recibo mucho apoyo, sobre todo de mi familia
- Son pocas las personas que se solidarizan con los problemas
- Suelo resolver mis situaciones difíciles yo solo.

CAPACIDAD DE ORGANIZAR ACTIVIDADES EN LA COMUNIDAD

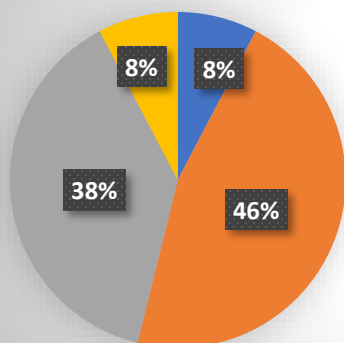


- 4 o más veces por semana
- 2 Veces por semana
- 1 vez por semana
- 1 vez cada 15 días
- 1 vez al mes
- Nunca

ACOPANCHI

DOMINIO DE SALUD

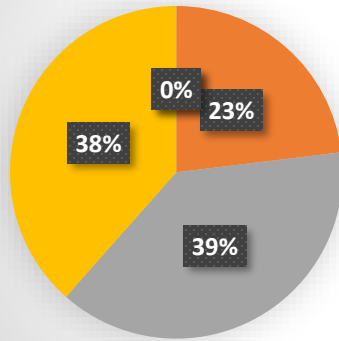
ESTADO DE SALUD



- Muy bueno (No presento ninguna enfermedad grave, ni tomo medicamentos, soy totalmente sano)
- Bueno (No presento ninguna enfermedad grave, pero me enfermo algo seguido de enfermedades leves como gripe, de vez en cuando dolor de cabeza o algún dolor muscular, pero es poco frecuente, cada 5,6 meses).
- Regular (Si tengo varios síntomas en mi salud que me molestan constantemente, pero nada que me evite hacer con normalidad mis actividades diarias).
- Malo (Muchas veces presento dolores, que en ocasiones no me permite realizar mis actividades diarias y me hacen consumir mucho medicamento).
- Muy Malo (Debo tomar medicamento todos los días, debo limitarme en mis actividades diarias, creo que tengo una enfermedad grave).e

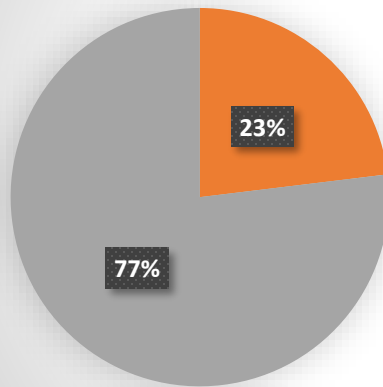
Gráfico 118 Dominio de salud ACOPANCHI

DETERIORO DE SALUD



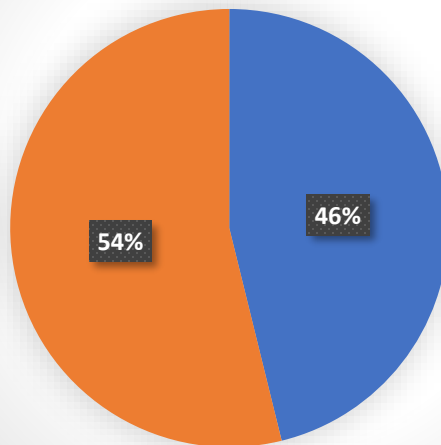
- Mucho mejor ahora que hace dos años
- Algo mejor ahora que hace dos años
- Más o menos igual que hace dos años
- Algo peor ahora que hace dos años

CENTRO DE SALUD MAS CERCANO



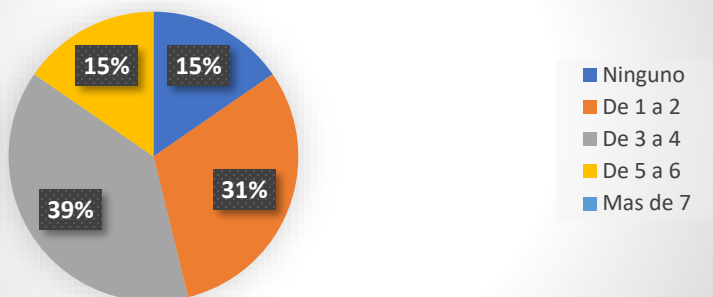
- Está en mi comunidad o Cantón de residencia, aquí esta todas las atenciones necesarias.
- Esta en mi comunidad o Cantón de residencia, pero no están todas las atenciones necesarias.
- Tengo que viajar hasta el centro de Panchimalco porque no hay en mi comunidad. aquí esta todas las atenciones necesarias.
- Tengo que viajar hasta el centro de Panchimalco porque no hay en mi comunidad. pero no están todas las atenciones necesarias.
- Debo viajar hasta la capital, ya que en el municipio no encuentro la atención medica que necesito.

CHEQUEOS PREVENTIVOS

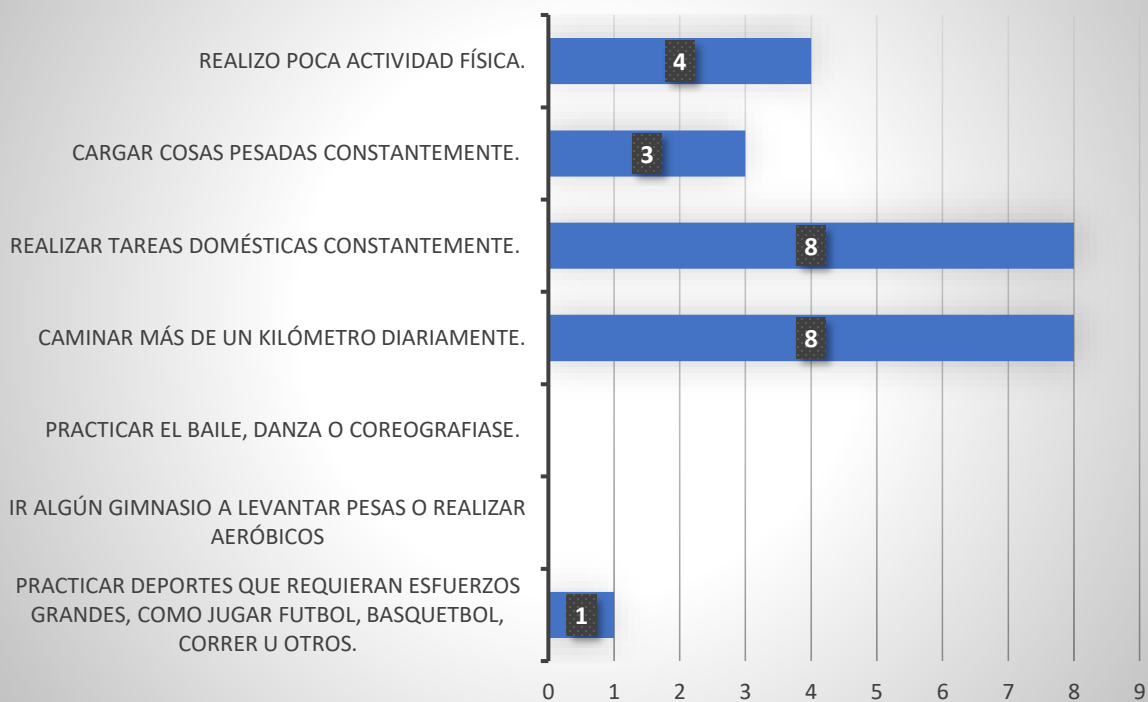


- SI
- No

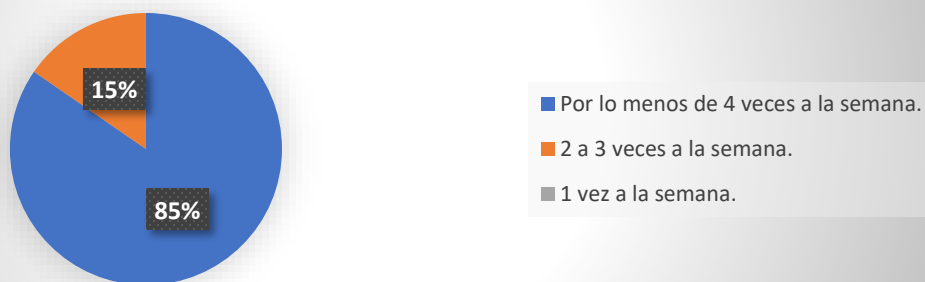
CONSULTAS POR PROBLEMAS DE SALUD



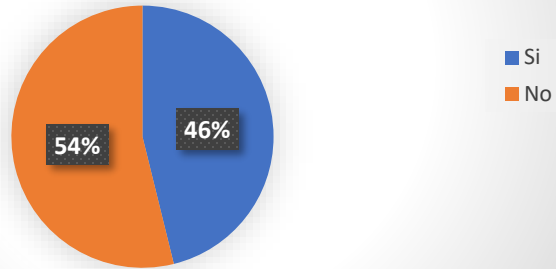
ACTIVIDADES FISICAS FRECUENTES



FRECUENCIA DE ACTIVIDAD FISICA



CANSANCIO RAPIDO POR ACTIVIDADES FISICAS



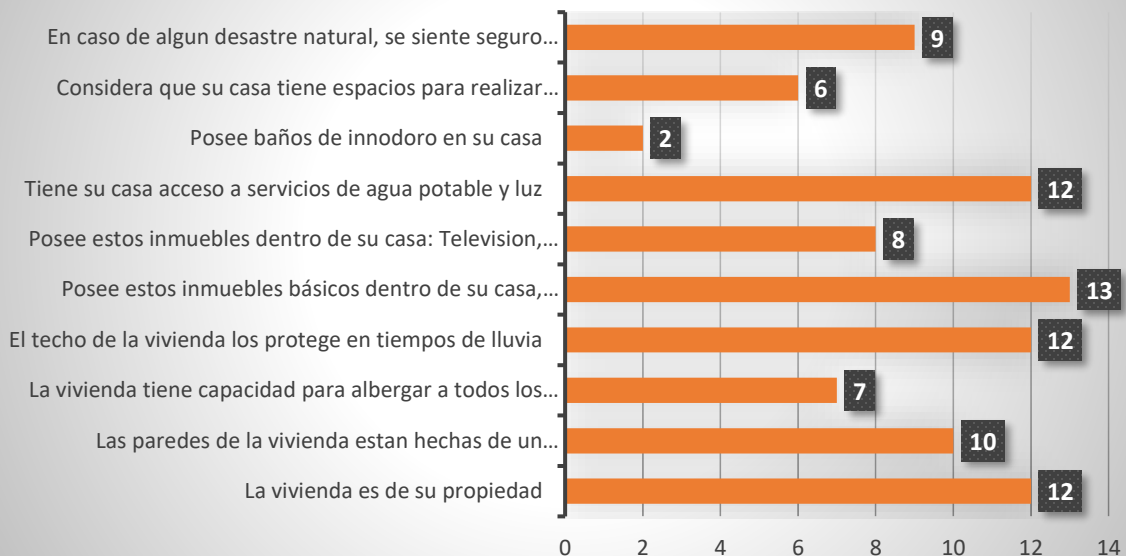
DOMINIO DE ECONOMIA Y TRABAJO

INGRESO DE DINERO AL HOGAR (MENSUAL)

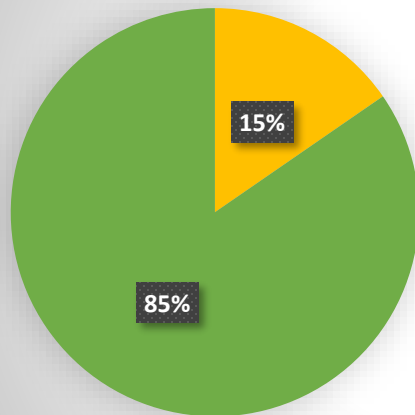


Gráfico 119 Dominio de economía y trabajo

VIVIENDA



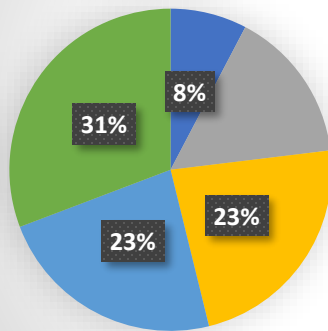
OPORTUNIDADES DE EMPLEO



- Hay oportunidades de trabajo en el municipio para todos.
- Frecuentemente se escuchan oportunidades de empleo en el municipio
- Hay oportunidades de trabajo en el municipio, pero solo para personas con alto grado académico.
- Las oportunidades de trabajo en el municipio son bien escasas para cualquiera
- Hay oportunidades de trabajo en el municipio, pero no son dignas.
- Hay que salir del municipio para conseguir un trabajo digno.

DOMINIO EDUCATIVO

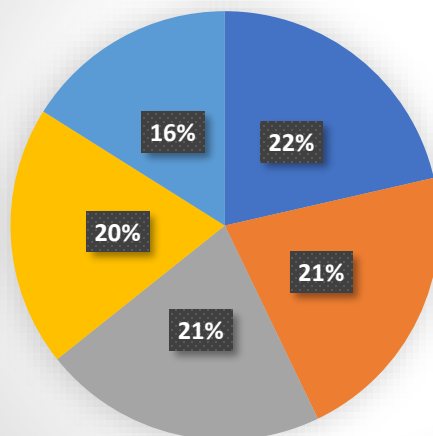
NIVEL EDUCATIVO



- No puedo leer.
- No realice estudios, pero se leer.
- Primer ciclo de educación básica (1ª a 3ª grado).
- Segundo ciclo de educación básica (4ª a 6ª grado).
- Tercer ciclo de educación básica (7ª a 9ª grado).
- Bachillerato.
- Estudios superiores (Estudio Técnico Superior).

Gráfico 120 Nivel educativo

CAPACITACIONES



- 1 capacitación
- 2 capacitaciones
- 3 capacitaciones
- 4 capacitaciones
- 5 capacitaciones

DOMINIO DE SEGURIDAD

SEGURIDAD PARA SALIR EN HORAS DE LAS NOCHES

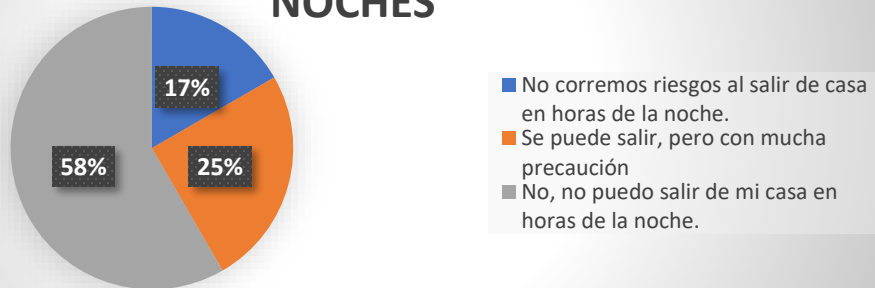
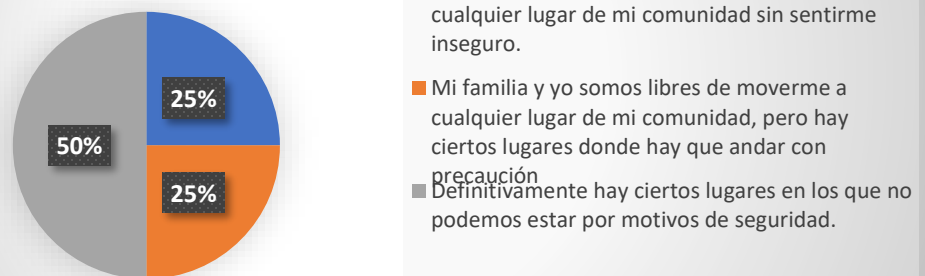


Gráfico 121 Dominio de seguridad

SEGURIDAD EN LOS ALREDEDORES DE LA COMUNIDAD



DOMINIO DE VIDA COMUNITARIA

VISITAS A ESPACIOS PUBLICOS PARA RECREACION

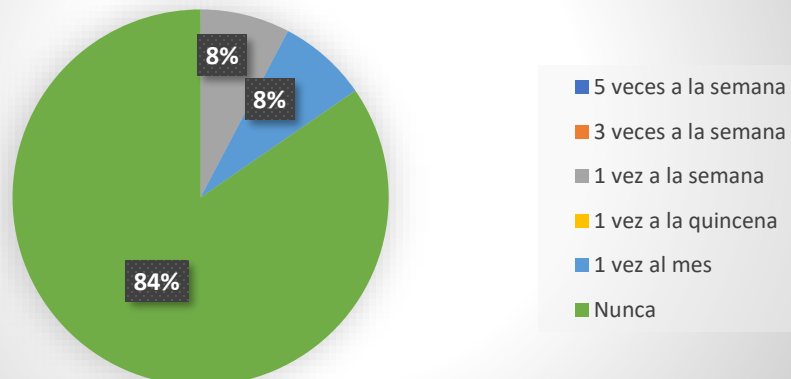
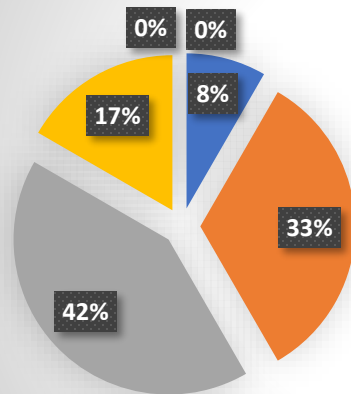


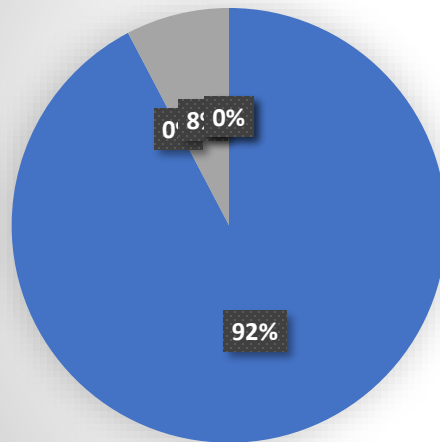
Gráfico 122 Vida comunitaria

FRECUENCIA DE ESPACIOS PUBLICOS



- Son varios lugares, la mayoría son grandes y permiten realizar las actividades de recreación con facilidad
- Son varios lugares, la mayoría son pequeños, pero permiten realizar las actividades de recreación con facilidad
- Son pocos lugares, pero son grandes y permiten realizar las actividades de recreación con facilidad
- Son pocos lugares, pero pequeños y permiten realizar las actividades de recreación con facilidad
- Son pocos los lugares que permiten una buena recreación, la mayoría no cumplen las expectativas

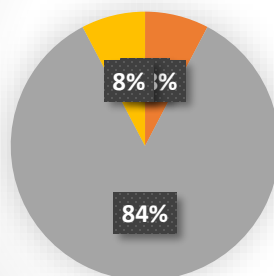
AMISTADES EN COMUNIDADES



- Mas de 5
- Entre 4 y 3
- 2
- 1
- No tengo amigos en mi comunidad

DOMINIO DE BIENESTAR PERSONAL

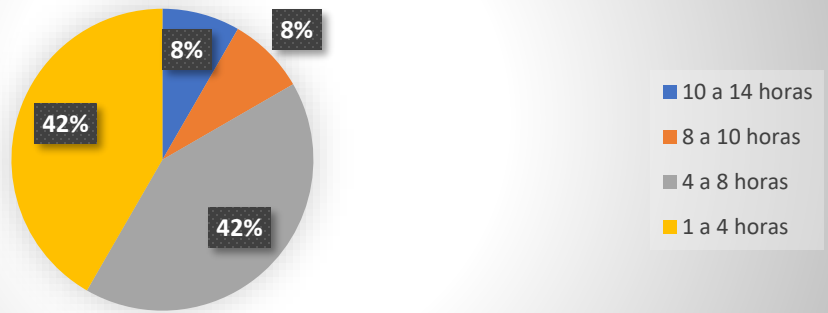
TIEMPO LIBRE UN DIA DE SEMANA



- 5 a 6 horas
- 3 a 4 horas
- 2 a 1 horas
- Menos de 1 hora

Gráfico 123 Bienestar personal

TIEMPO LIBRE UN FIN DE SEMANA



INSTRUMENTO PARA DETERMINAR CAPACIDADES

DIAGNOSTICO DE CAPACIDADES Y HABILIDADES

Objetivo: Determinar las habilidades técnicas de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco en los procesos de corte y confección de prendas de vestir.

Metodología: El Técnico aplica el instrumento a una mujer en el centro de producción con una determinada prenda de vestir, al visualizar como la trabajadora realiza los procesos cola en la casilla un cheque si realiza la operación correctamente.

Nombre: _____

Prenda de Vestir: _____

PROCESO DE CORTE	
Elabora el programa de orden de corte según especificaciones técnicas.	
Revisa y selecciona la tela de acuerdo al patrón y modelo.	
Ejecuta tendido de tela revisando que no existan pliegues.	
Organiza y dispone los patrones de acuerdo al sentido del hilo, diseño y forma de los patrones para evitar desperdicios, según la codificación respectiva.	
Tiza y verifica el trazado en la tela de acuerdo a los patrones según su codificación	
Selecciona la máquina adecuada, según cantidad, calidad de tela y tipos de corte.	
Corta la tela sin margen de error de acuerdo a patrones.	

Observaciones: _____

PROCESO DE COSTURA	
<i>Identificar el tipo de maquina industrial, sus partes elementales y funcionamiento (trabajo)</i>	
Define el tipo de puntada y la relaciona con el tipo de máquina que la realiza	
Reconoce las partes de las máquinas de acuerdo a su funcionamiento y al catálogo y/o plano de fabricación de la máquina.	
Reconoce las agujas, hilos y géneros textiles reconocidos según los tipos y usos.	
<i>Preparar las maquinas industriales de confección textil organizando su trabajo. (trabajo)</i>	
Limpia y ordena el puesto de trabajo para obtener un mejor desempeño	
Verifica y clasifica, equipos, herramientas y accesorios para disponer de éstos y que estén en óptimas condiciones	
Gradúa tensiones de máquinas según las características de las telas a confeccionarse.	
Regula los componentes de variación de puntada y costura en la maquina industrial de confección textil	
<i>Coordinar movimientos y sentidos de manera simultánea (trabajo)</i>	
Realiza actividades de operación manual, demostrando habilidad en la ejecución de ejercicios, en las operaciones de preparación para la confección textil, según procedimientos técnicos aplicando normas de seguridad industrial.	
Realiza ejercicios demostrando destrezas físicas coordinadas en las operaciones de preparación de la confección textil, según procedimientos técnicos aplicando normas de seguridad industrial.	

Realiza operaciones de dominio del pedal controlando la velocidad, según procedimientos técnicos y aplicando norma de seguridad industrial.	
Verifica y controla, que el producto terminado, reúna las condiciones de calidad.	

Observaciones: _____

USO DE HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	
Destornilladores	
Llaves de ajuste	
Pinza para enhebrado	
Tijeras	
Piqueteras	
Cinta métrica	
Brochas	

Observaciones: _____

ENTREVISTA

Objetivo: Determinar las habilidades artesanales y técnicas de las mujeres bordadoras del municipio de Panchimalco en los procesos de corte y confección de prendas de vestir.

Nombre: _____

Edad: _____

1. Indique cual o cuales de las siguientes habilidades posee:

Bordado Manual	
Teñido Natural	
Costura	
Elaborar patrones	
Cortar	
Manual	

Otro: _____

2. Mencione los tipos de bordados artesanales que realiza:

Bordado En Liso,		Relleno	
Figuras,		Rococó,	
Punto Atrás,		Gasita	
Cruceta		Punto De París	
Croché		Panal	

Otro: _____

3. Mencione los tipos de teñidos artesanales que realiza:

4. Qué tipo de maquinaria puede utilizar

Rana		Botonera	
Plana		Bordadora,	
Doble Aguja		Tapacostura	
Collaretera,		Máquinas De Corte Industrial	
Ojaladora,		Máquinas Industriales De Planchar	

Otro: _____

5. Describa su experiencia laboral:

6. Describa las Capacitaciones que ha recibido:

7. ¿Cuáles son los Productos del área textil que ha fabricado?

FORMULARIOS UTILIZADOS

FORMULARIO DE ORDEN DE TRABAJO

	ORDEN DE TRABAJO					
N° de orden de trabajo: _____	N° de cotización relacionada _____					
Fecha de emisión: _____	Hora _____					
Fecha prometida al cliente: _____						
Detalles de orden de trabajo:						
Cantidad	Tipo de prenda	Tipo de tela	Talla	Estampado	Bordado	Observaciones
Autorizada Planificador de Producción						

FORMULARIO DE COTIZACION DE MATERIALES E INSUMOS

	COTIZACION DE MATERIALES E INSUMOS								
N° de orden de trabajo: _____	Recepción de pedido relacionada								
Fecha: _____	N°: _____								
	Hora _____								
Detalle de materiales									
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td colspan="8" style="text-align: center;"><i>Solamente si cotización se hace efectiva</i></td> </tr> </table>		<i>Solamente si cotización se hace efectiva</i>							
<i>Solamente si cotización se hace efectiva</i>									
cantidad	material	Costo Uni. Coti.	Costo Total coti.	Proveedor coti.	Costo uni. Real	Costo total real	Proveedor real	Observaciones	

Total							
Cotización elaborada por: _____							
<i>Casilla exclusiva si cotización se hace efectiva</i>							
Pedido recibido por: _____				fecha: _____			
firma y sello: _____				Hora: _____			

FORMULARIO DE SOLICITUD DE EFECTIVO

SOLICITUD DE EFECTIVO	
Fecha: _____	
Solicitante: _____	
Cantidad solicitada: _____	
Motivo: _____	
Cantidad entregada: _____	

Entrega (nombre y firma)	Recibe (nombre y firma)

FORMULARIO DE ORDEN DE DESPACHO

		ORDEN DE DESPACHO				
Fecha: _____		Hora de entrega pactada: _____				
Lugar de entrega: _____		Hora de entrega real: _____				
Persona a quien debo de entregarle el pedido _____						
Detalles de pedido:						
Cantidad	Tipo de prenda	Tipo de tela	Talla	Estampado	Bordado	Observaciones

Entrega (nombre y firma)			Recibe (nombre y firma)			

CATALOGO DE CUENTAS DEL BALANCE GENERAL

Se presenta a continuación el catálogo de cuentas que será utilizado por el modelo de empresa:

1. Activos

En esta denominación se incluyen los grupos que representan los bienes y derechos, tangibles e intangibles, de la entidad contable pública obtenidos como consecuencia de hechos pasados, y de los cuales se espera que fluyan a la entidad contable pública un potencial de servicios o beneficios económicos futuros en desarrollo de sus funciones de cometido estatal. Estos bienes y derechos se originan en las disposiciones legales, en los negocios jurídicos y en los actos o hechos que los generan. Desde el punto de vista económico, surgen como consecuencia de transacciones que implican el incremento de los pasivos, el patrimonio o la realización de ingresos. También constituyen activos los bienes públicos que están bajo la responsabilidad de las entidades contables públicas pertenecientes al gobierno general. Las cuentas que integran esta clase son de naturaleza débito.

1.1. Activo Corriente

Un Activo debe clasificarse como Corriente cuando su saldo se espera realizar, o se tiene para su venta o consumo en el transcurso del ciclo normal de operaciones de la Sociedad; se mantiene fundamentalmente por motivos comerciales, o para un plazo corto de tiempo y se espera realizar dentro de un período de doce meses tras la fecha del balance o, se trata de efectivo u otro medio líquido equivalente, cuya utilización no está restringida. Todos los demás activos tienen que ser clasificados como no corrientes.

1.1.1. Caja

En esta denominación se incluyen las cuentas representativas de los recursos de liquidez inmediata en caja, cuentas corrientes, de ahorro y en fondos, disponibles para el desarrollo de las funciones de cometido estatal de la entidad contable pública.

Se cargará con las cantidades que ingresen por cualquier concepto.

Se abonará con las cantidades que egresen en efectivo, por remesas o cualquier otro concepto.

1.1.2. Banco

Representa el valor de los fondos disponibles depositados en instituciones financieras. También incluye las cuentas de compensación.

Se cargará: con las remesas de fondos, los giros y depósitos de los clientes a cuentas de la Sociedad, aperturas de depósitos a plazo, notas de abono del banco, anulación de cheques emitidos y ya contabilizados.

Se abonará: con los cheques emitidos o retiros efectuados, cancelación de depósitos a plazo y notas de cargo.

1.1.3. Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son activos que representan derechos exigibles que provienen de ventas, servicios prestados, préstamos otorgados, rendimientos devengados y no percibidos y cualquier otro concepto análogo que represente un derecho exigible a favor de la sociedad en un período no mayor de un año.

Se cargará con los valores proporcionados por este concepto.

Se abonará con los pagos parciales, cancelación total del crédito y por devoluciones y rebajas.

1.1.4. Inventarios de materiales

Cuenta principal que registrará las existencias de mercancías, materia prima, materiales de empaques, combustibles y lubricantes, repuestos y accesorio, la cual será determinada mensualmente con el traslado de los costos del negocio.

Se cargará: Con el valor de las existencias tales como materias primas, materiales, combustibles, repuestos, adquirido durante el ejercicio.

Se abonará: Durante el ejercicio con el costo de venta de los productos terminados con el consumo de la materia prima, materiales, combustibles y repuestos, etc. cuya operación se hará de forma permanente en el inicio de cada mes y con los ajustes necesarios que resulten de la cotejación de los saldos de inventarios contables Vs. Inventarios físico

1.1.5. Inventarios de productos en procesos.

Cuenta principal que registrará las existencias la producción en proceso, la cual será determinada mensualmente con el traslado de los costos del negocio.

Se cargará: Con el valor del traslado de los costos de producción que integran la producción en proceso, la cual se determinará mensualmente.

Se abonará: Durante el ejercicio con el costo de venta de los productos terminados con el traslado de la producción en proceso a los costos de producción, cuya operación se hará de forma permanente en el inicio de cada mes y con los ajustes necesarios que resulten de la cotejación de los saldos de inventarios contables Vs. Inventarios físico.

1.1.6. Inventarios de productos terminados

Cuenta principal que registrará las existencias de producto terminado, la cual será determinada mensualmente con el traslado de los costos del negocio.

Se cargará: Con el valor de las existencias de producto terminado adquirido durante el ejercicio.

Se abonará: Durante el ejercicio con el costo de venta de los productos terminados, cuya operación se hará de forma permanente en el inicio de cada mes y con los ajustes necesarios que resulten de la cotejación de los saldos de inventarios contables Vs. Inventarios físico.

1.2. Activo No Corriente

Un activo debe clasificarse como No Corriente cuando su saldo se espera realizar, o se tiene para su venta o consumo en el transcurso mayor al ciclo normal de operaciones de la Sociedad; se mantiene fundamentalmente por motivos comerciales, o para un plazo mayor de un año y no se espera realizar dentro de un período de doce meses tras la fecha del balance o, se trata de efectivo u otro medio líquido equivalente, cuya utilización está restringida.

1.2.1. Maquinaria y Equipo

Cuenta que registra el costo de maquinaria y equipo; son los bienes tangibles que posee la Sociedad para el uso en la producción o suministro de bienes y servicios.

Se Carga: Con el costo con el valor de adquisición de maquinaria y equipo, con el valor de las mejoras que alarguen la vida de éstos y, que estén destinados al uso de la empresa para cumplir con su finalidad.

Se Abona: Con el valor de venta de maquinarias y equipo, destrucción o por pérdida de valor de los mismos debido a una minusvalía y por ajustes o correcciones.

1.2.2. Depreciación Acumulada

Cuenta principal que registra la acumulación de las depreciaciones aplicadas a los distintos bienes que forman la Maquinaria y Equipo de la Sociedad.

Se Carga: Por anulación de las depreciaciones de los bienes retirados de inventario ya sea por venta, retiro, pérdida o destrucción y por ajustes o correcciones.

Se Abona: Con el valor de la depreciación periódica aplicada a los bienes y llevada al gasto de acuerdo a las leyes vigentes o según políticas de contabilidad establecidas en la empresa.

1.2.3. Terreno

Cuenta que registra el costo de terrenos, construcciones, mejoras estructurales.

Se Carga: Con el costo de adquisición, construcción o construcción de bienes inmuebles depreciables y no depreciables, mejoras e incrementos por ajustes al valor de mercado de aquellos bienes que por su naturaleza no se pueden trasladar de un lugar a otro y que serán de uso exclusivo de la empresa.

Se Abona: Con el valor de venta de propiedades bienes inmuebles, destrucción o por pérdida de valor debido a una minusvalía y por ajustes o correcciones.

1.2.4. Amortización de Terreno

Cuenta principal que registra la acumulación de las amortizaciones aplicadas a los bienes inmuebles.

Se Carga: Por anulación de las amortizaciones de los bienes inmuebles ya sea por venta, retiro, pérdida o destrucción y por ajustes o correcciones.

Se Abona: Con el valor de la amortización periódica aplicada a los bienes inmuebles y llevada al gasto de acuerdo a las leyes vigentes o según políticas de contabilidad establecidas en la empresa.

2. Pasivo

2.1. Pasivos corrientes

Un pasivo se debe clasificar como circulante cuando: se espera liquidar en el curso normal de la operación de La Sociedad, o bien debe liquidarse dentro del período de doce meses desde la fecha del balance. Todos los demás pasivos deben clasificarse como no corrientes.

2.1.1. Cuentas por Pagar

Cuenta principal que registrará el valor de todo movimiento de las deudas contraídas, por las compras y otras transacciones al crédito, locales y extranjeras, efectuadas por la cooperativa. Saldo Acreedor.

Se abonará: con la mercadería adquirida u otros servicios recibidos al crédito en el país o en el exterior.
Se Cargará: con los pagos que la Sociedad realice para cancelar o abonar la cuenta de la mercadería, servicios adquiridos al crédito.

2.1.2. Salarios por pagar

Cuenta principal que registrará el valor de las retenciones legales efectuadas a los empleados por orden contractual o judicial, para cubrir obligaciones personales o publicas etc. Saldo Acreedor
Se cargará con el valor del pago de las retenciones a las instituciones correspondientes
Se abonará con el valor de las retenciones efectuadas por cualquier concepto.

3. Capital Contable

Rubro de agrupación que incluirá aquellas cuentas en donde se lleve el control del capital invertido, los excedentes que se obtengan de las operaciones que desarrollen la Sociedad, Donaciones, Reservas y las Revaluaciones. Saldo Acreedor

3.1.1. Capital Social

Cuenta que registrara el valor nominal de las acciones suscritas por los accionistas y que constituyen el Capital Social de la Sociedad. Saldo acreedor.
Se Carga: con el valor nominal de las acciones en forma parcial o total por retiro de accionistas, disminución de Capital o liquidación de la sociedad.
Se Abono: con el valor nominal de las acciones suscritas por los accionistas al constituirse la sociedad, o incrementos por llamamientos de capital y sus modificaciones.

3.1.2. Utilidades Retenidas

Cuenta que registrará las Utilidades obtenidos en ejercicios económicos de años anteriores al que se cierra. Saldo Acreedor.

Se abonará: con el valor de los Utilidades obtenidas en ejercicios anteriores.
Se cargará: con la aplicación definitiva acordada por la Junta General de Accionistas.

3.1.3. Utilidades del periodo.

Cuenta que registrará las Utilidades obtenidas en el ejercicio económico que se cierra. Saldo Acreedor

Se abonará: con el valor de las Utilidades obtenidas en el ejercicio que se cierra.
Se cargará: con la aplicación definitiva acordada por la Junta de asociados.

ACTIVOS INICIALES

MAQUINARIA Y EQUIPO DE CONFECCIÓN Y EQUIPO PARA EL ÁREA ARTESANAL REQUERIDO EN EL MODELO DE EMPRESA.					
Nombre	Cantidad	Costo unitario	Subtotal	Valor de recuperación (10%)	Depreciación Anual
Maquina industrial Rana	1	367.50	367.50	36.75	(15%) 55.125
Maquina industrial Plana	3	551.25	1653.75	165.38	(15%) 245.36
Mesa para maquinas	4	195.00	1170.00	117.0	(15%) 175.50
Mesa para inspección y empaque	1	49.95	49.95	5.00	(40%) 19.98
Mesa para despiste	2	49.95	99.90	10.00	(40%) 39.96
Juego de Reglas Para La Confección	2	6.09	12.18	1.21	(40%) 4.87
Tijeras para confección 8"	2	5.24	10.48	1.05	(40%) 4.19
Set de agujas para maquinas	2	4.20	8.40	0.84	(40%) 3.36
Set de alfileres	2	2.10	4.20	0.42	(40%) 1.68
Mostradores.	2	100	200	20	(40%) 80
TOTAL			3576.36		630.02

FORMULARIOS PARA PERMISO AMBIENTAL PARA PERSONERIA JURIDICA



**Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales
MARN**

No. DE REGISTRO*

P	J				

NACIONALIDAD

Registro de Prestadores de Servicios de Estudios de Impacto Ambiental de
Diagnósticos y Auditorías de Evaluación Ambiental
Formulario para la Inscripción o Actualización
de Personas Jurídicas

Nombre o Razón Social

Fecha de Inscripción*

--	--	--	--	--	--

Fecha de Actualización*

--	--	--	--	--	--

El Salvador, Centroamérica

A. IDENTIFICACION DE LA PERSONA JURÍDICA (FIRMA CONSULTORA)

1	Nombre / Razón Social y Siglas		
2	Dirección principal		
	Teléfono:	Fax:	Correo Electrónico
3	Fecha de constitución (Día, mes y año)		

B. DE LA REPRESENTACIÓN LEGAL

4	REPRESENTANTE LEGAL DE LA FIRMA.		
	Nombre del Representante Legal:		
	Dirección:	Teléfono:	
	Fax:	Correo electrónico:	
	Nombre del Representante en El Salvador: (Aplicable a firma extranjera). Se deberá agregar testimonio de la escritura de poder.		
	Dirección:	Teléfono:	
	Fax:	Correo electrónico:	

C. FINALIDAD Y NATURALEZA DE LA FIRMA CONSULTORA

5	Finalidad de la Firma (De acuerdo al documento de constitución):

D. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL. Anexar organigrama; explicar brevemente las áreas de trabajo
---	--

E. CALIFICACIÓN PROFESIONAL DE LA PERSONA JURÍDICA (PERSONAL QUE LABORA EN LA FIRMA)

7	Número de personal a tiempo completo que labora en la firma consultora, según profesión.							
	Abogado	<input type="checkbox"/>	Ecólogo	<input type="checkbox"/>	Ingeniero ambiental	<input type="checkbox"/>	Oceanógrafo	<input type="checkbox"/>
	Arqueólogo	<input type="checkbox"/>	Economista	<input type="checkbox"/>	Ingeniero civil	<input type="checkbox"/>	Planificador	<input type="checkbox"/>
	Arquitecto	<input type="checkbox"/>	Geólogo	<input type="checkbox"/>	Ingeniero hidráulico	<input type="checkbox"/>	Sociólogo	<input type="checkbox"/>
	Biólogo	<input type="checkbox"/>	Hidrólogo	<input type="checkbox"/>	Ingeniero industrial	<input type="checkbox"/>	Especialista en Informática	<input type="checkbox"/>
	Climatólogo	<input type="checkbox"/>	Forestal/ silvicultura	<input type="checkbox"/>	Ingeniero sanitario	<input type="checkbox"/>	Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>
	Demógrafo	<input type="checkbox"/>	Ingeniero agrónomo	<input type="checkbox"/>	Ingeniero Químico	<input type="checkbox"/>	_____	

E. PROFESIONALES QUE LABORAN EN LA FIRMA, INSCRITOS EN EL REGISTRO DE PRESTADORES DE SERVICIO AMBIENTAL COMO PERSONA NATURAL

8	APELLIDO Y NOMBRE	PROFESIÓN	AREA DE RESPONSABILIDAD	NÚMERO DE REGISTRO (PN)

G. ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN QUE CUBRE LA FIRMA CONSULTORA

9	ESTUDIOS AMBIENTALES, POR TIPO DE ACTIVIDAD, OBRA O PROYECTO,					
	Acuicultura	<input type="checkbox"/>	Fabricación de productos metálicos	<input type="checkbox"/>	Obras de captación y Almacenamiento	<input type="checkbox"/>
	Agroindustria	<input type="checkbox"/>	Madera aserrada	<input type="checkbox"/>	Acueductos	<input type="checkbox"/>
	Manejo de Cuencas	<input type="checkbox"/>	Metales primarios	<input type="checkbox"/>	Alcantarillados	<input type="checkbox"/>
	Producción Agrícola o Pecuaria	<input type="checkbox"/>	Productos de petróleo	<input type="checkbox"/>	Plantas de Tratamiento	<input type="checkbox"/>
	Producción Avícola	<input type="checkbox"/>	Química	<input type="checkbox"/>	Pequeñas obras hidráulicas	<input type="checkbox"/>
	Lotificaciones sin servicios	<input type="checkbox"/>	Textiles	<input type="checkbox"/>	Complejo turístico	<input type="checkbox"/>
	Lotificaciones con servicios	<input type="checkbox"/>	Manejo de Área Frágil	<input type="checkbox"/>	Ecoturismo	<input type="checkbox"/>
	Desarrollos habitacionales	<input type="checkbox"/>	Manejo de Área natural	<input type="checkbox"/>	Parques recreativos	<input type="checkbox"/>
	Edificaciones varias	<input type="checkbox"/>	Manejo de bosque	<input type="checkbox"/>	Puertos, Muelles y Terminales	<input type="checkbox"/>
	Hidroeléctrica	<input type="checkbox"/>	Manejo de Residuos Sólidos	<input type="checkbox"/>	Aeropuertos	<input type="checkbox"/>
	Geotérmica	<input type="checkbox"/>	Manejo de sustancias, residuos	<input type="checkbox"/>	Pistas y Terminales	<input type="checkbox"/>
	Termoeléctrica	<input type="checkbox"/>	Explotación de minerales pétreos	<input type="checkbox"/>	Ferrocarriles	<input type="checkbox"/>
	Líneas de Trasmisión	<input type="checkbox"/>	Explotación de minerales metálicos	<input type="checkbox"/>	Sistema de transporte masivo	<input type="checkbox"/>
	Distribución de energía	<input type="checkbox"/>	Obras viales	<input type="checkbox"/>	Terminales de transporte	<input type="checkbox"/>
	Proyectos Industriales	<input type="checkbox"/>	Presas y Embalses	<input type="checkbox"/>	Carboductos	<input type="checkbox"/>
	Alimentos y derivados	<input type="checkbox"/>	Puentes : construcción	<input type="checkbox"/>	Gasoductos	<input type="checkbox"/>
	Complejos Pesqueros	<input type="checkbox"/>	Canalización construcción y dragado	<input type="checkbox"/>	Oleoductos	<input type="checkbox"/>
	Cuero y productos de cuero	<input type="checkbox"/>	Obras de drenaje mayor	<input type="checkbox"/>	Poliductos	<input type="checkbox"/>
	Goma y plásticos	<input type="checkbox"/>	Evaluación de Riesgo	<input type="checkbox"/>	Otras: _____	

H. EXPERIENCIA PROFESIONAL DE LA FIRMA CONSULTORA

10	ESTUDIOS DE IMPACTO AMBIENTAL (EsiA)	DIAGNÓSTICOS AMBIENTALES (DA)	AUDITORÍA DE EVALUACIÓN AMBIENTAL (AEA)
	No. (número de estudios realizados)	No. (número de DA realizados)	No. (número de AEA realizadas)

