



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACION Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“LA GESTIÓN DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LAS
EXPORTACIONES DE VAJILLAS DE PLÁSTICOS DE LA
EMPRESA MANUFACTURAS Y MOLDEOS PLÁSTICOS
S.A.C” – SAN JUAN DE LURIGANCHO 2018-2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Br. Hilda Flores López

Br. Víctor Abanto Padilla

Asesor:

Mag. Berenice Cajavilca Gonzales

Lima - Perú

2019

APROBACIÓN DE LA TESIS

La asesora Mag. Berenice Cajavilca Gonzales y los miembros del jurado evaluador asignados, APRUEBAN la tesis desarrollada por los Bachilleres Hilda Flores López y Victor Manuel Abanto Padilla, denominada:

“LA GESTIÓN DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE VAJILLAS DE PLÁSTICOS DE LA EMPRESA MANUFACTURAS Y MOLDEOS PLÁSTICOS S.A.C” – SAN JUAN DE LURIGANCHO 2018-2019”



Mg. Berenice Cajavilca Gonzales
ASESOR



Mg. Alberto Daniel Rojas Balletta
JURADO
PRESIDENTE



Mg. Erick Gonzalo Calderón Zúñiga
JURADO



Mg. Diego Armando Oré Leyva
JURADO

DEDICATORIA

A Dios

Por la vida, por ser el inspirador y por habernos permitido llegar hasta este momento tan importante de nuestra formación profesional.

A nuestros padres Quirina y Ángelo, Juan y Amalia

Por su amor, trabajo y sacrificio todos estos años, por su apoyo incondicional, aliento y fortaleza que siempre nos brindan y a nuestros hermanos por su fuerza y compañía para lograr nuestras metas.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a la Universidad Privada del Norte, a nuestros profesores, por transmitirnos sus conocimientos a lo largo de nuestra carrera, la base de hoy para convertirnos en profesionales y contribuir con un granito de arena en el desarrollo del país y de nuestras familias.

INDICE

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
INDICE.....	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN.....	ix
RESUMO.....	x
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	11
1.1. Realidad problemática.....	11
1.1. Formulación del problema.....	14
1.1.1. Problema general.....	14
1.1.2. Problemas específicos.....	14
1.2. Objetivos.....	14
1.2.1. Objetivo general.....	14
1.2.2. Objetivos específicos.....	15
1.3. Hipótesis.....	15
1.3.1. Hipótesis general.....	15
1.3.2. Hipótesis específicas.....	15
1.4. Justificación.....	16
1.5. Limitaciones.....	16
CAPÍTULO 2. MARCO TEORICO.....	17
2.1. Antecedentes.....	17
2.1.1. Nacionales.....	17
2.1.2. Internacionales.....	20
2.1.3. Nacionales.....	21
2.1.4. Internacionales.....	24
2.2. Bases teóricas.....	26
2.2.1. Gestión de Producción.....	26
2.2.2. Exportación.....	36
CAPÍTULO 3.....	45
3.1. Operacionalización de variables.....	45
3.2. Tipo de investigación.....	47
3.3. Diseño de investigación.....	47
3.4. Población y muestra.....	47
3.4.1. Población.....	47
3.4.2. Muestra.....	48
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	48
3.6. Procedimiento.....	48



CAPÍTULO 4. RESULTADOS	49
CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	70
5.1. Discusión	70
5.2. Conclusiones	73
5.3. Recomendaciones	75
REFERENCIAS.....	76
Bibliografía.....	76
ANEXOS.....	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Principales empresas exportadoras peruanas de vajillas de plástico	13
Tabla 2. Capacidad productiva promedio de planta	49
Tabla 3. Capacidad productiva promedio de planta por matriz al 100%	49
Tabla 4. Capacidad productiva promedio de planta en periodos de producción por matriz .	50
Tabla 5. Elaboración del plan maestro de producción – programa de Inyección.....	51
Tabla 6. Elaboración del plan maestro de producción- programa de Serigrafía	52
Tabla 7. Elaboración del plan maestro de producción - programa de empaque	53
Tabla 8. Cantidad de tiempos muertos por paradas de maquinaria	54
Tabla 9. Nivel de cumplimiento del Plan Maestro de Producción	56
Tabla 10. Tiempos usados por ciclos de producción por pedido 2018.....	57
Tabla 11. Tiempos usados por ciclos de producción por pedido 2019.....	59
Tabla 12. Factores que inciden en la parada de maquinaria	60
Tabla 13. Nivel de rendimiento de la capacidad productiva de planta.....	61
Tabla 14. Cantidad de exportaciones al año	62
Tabla 15. Cantidad de exportaciones al año	62
Tabla 16. Valor total de las exportaciones al año.....	64
Tabla 17. Valor total de las exportaciones al año.....	64
Tabla 18. Aumento de la utilidad	66
Tabla 19. Evolución del costo	67
Tabla 20. Cantidad de países a los que exporta-2018.....	68
Tabla 21. Cantidad de países a los que exporta-2019.....	68
Tabla 22. Cantidad de nuevos mercado de exportación	69

ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1. Evolución de paradas de máquina 2018-2019	55
Ilustración 2. Nivel de cumplimiento del plan maestro de producción	57
Ilustración 3. Nivel de cumplimiento del plan maestro de producción	57
Ilustración 4. Cantidad de exportaciones al año	63
Ilustración 5. Cantidad de exportaciones al año	63
Ilustración 6. Valor total de las exportaciones al año 2018	65
Ilustración 7. Valor total de las exportaciones al año 2019	65
Ilustración 8. Aumento de la utilidad.....	66
Ilustración 9. Evolución del costo.....	67

RESUMEN

La aplicación de la gestión de producción en las empresas es la clave para que asegure su éxito, por lo tanto, en estas empresas su componente más importante es la producción, en tanto es fundamental que cuenten con un buen control y planificación para que mantenga su desarrollo en un nivel óptimo.

El objetivo del presente trabajo de investigación denominado “La gestión de producción y su influencia en las exportaciones de vajillas de plástico de la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C – San Juan de Lurigancho 2018-2019”, tiene como objetivo general determinar cómo influye la gestión de producción en las exportaciones de vajillas de plásticos en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C - San Juan de Lurigancho 2018- 2019.

La presente investigación es de tipo Descriptivo-explicativo, con un diseño de estudio no experimental transversal, respecto a la población y muestra viene a ser la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C. Los instrumentos que se utilizaron fueron tipo encuesta con la técnica del cuestionario los cuales se procesaron en tablas de Excel para su interpretación y análisis.

Confirmamos la hipótesis de investigación la gestión de producción si influye significativamente en las exportaciones de vajilla de plásticos de la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019.

Palabras clave: gestión de producción, exportación.

RESUMO

A aplicação do gerenciamento da produção nas empresas é a chave para garantir seu sucesso; portanto, nessas empresas, o componente mais importante é a produção, enquanto é essencial que eles tenham um bom controle e planejamento para manter seu desenvolvimento em um nível ideal.

O objetivo deste trabalho de pesquisa denominado “Gerenciamento da produção e sua influência nas exportações de louças de plástico da empresa Manufacturas e Moldes Plásticos SAC - San Juan de Lurigancho 2018-2019”, tem como objetivo geral determinar como a gestão influencia de produção nas exportações de louças de plástico na empresa Manufacturas e Moldos Plásticos SAC - San Juan de Lurigancho 2018-2019.

Esta pesquisa é descritivo-explicativa, com delineamento de um estudo transversal não experimental, referente à população e a amostra é Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C. Os instrumentos utilizados foram do tipo pesquisa, com a técnica do questionário, processados em tabelas do Excel para interpretação e análise.

Confirmamos a hipótese de pesquisa em gerenciamento de produção, se ela influencia significativamente as exportações de louças de plástico da empresa Manufacturas e Moldes Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019.

Palavras-chave: gerenciamento de produção, exportação.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En esta época de cambios constantes, de globalización y de crisis económica, hace que las empresas deban moverse a un ritmo más acelerado, la necesidad de adaptarse a las nuevas condiciones que exige el mercado mundial, caracterizado por una impetuosa competencia y donde el servicio al cliente ha pasado a un primer plano, obliga a las empresas a adoptar la competitividad como única vía de resistencia, recuperación y avance. Por tanto, dado el dinamismo resulta de vital importancia prestar mayor atención a la función de producción y operaciones concibiéndola como la principal fuente de ventaja competitiva para la empresa, los sistemas productivos deben encaminarse a lograr la cantidad y calidad requerida de sus producciones, responder a las necesidades del mercado con la rapidez exigida y con una disminución en los costes que le permita elevar sus niveles de eficacia y eficiencia.

“Desde la Segunda Guerra Mundial, el problema del aumento de la productividad desempeña un papel destacado, tanto en la teoría como en la política económica. En muchos congresos, constituyó el tema principal de las discusiones. En la mayoría de países europeos se fundaron institutos de investigación y oficinas de asesoramiento con el fin especial de fomentar el aumento de la productividad.”
(Putz, 1954)

América Latina no es ajeno a esta problemática, aunque cada país mantiene ambientes económicos distintos, en la que unos se han desarrollado más que otros, unido a la evolución constante de sus empresas que buscan ser productivas y competitivas, para ello, deben optar por el mejoramiento constante de los modelos de gestión en la producción enlazando todos los recursos de manera eficaz; permitiéndoles ser mucho

más productivos y competentes. Hoy en día se exige productos y servicios de óptima calidad, buena atención, y accesibles a las economías.

En nuestro país muchas de las empresas de producción de vajillas de plásticos están marcadas por su avance de manera empírica y una competencia desordenada, ocasionando grandes problemas en las ventas en general, aun así se mantienen en el mercado y siguen exportando, muchas de ellas sin obtener la rentabilidad esperada.

El mercado en el menaje de plástico ha sido y continúa siendo muy dinámico debido al uso de este material en distintos artículos y accesorios. Las exportaciones de menaje y vajilla de plástico a Chile han tenido una tendencia creciente, es por ello que en los últimos años ha sido nuestro principal importador. Entre las principales ventajas que ofrece este producto están los bajos costos, un peso liviano, la resistencia y durabilidad que ofrecen y finalmente la multiplicidad de formas y colores. La practicidad que ofrece el material, así como la variedad de diseños y materiales favorece la creciente preferencia por el menaje de plástico. El uso del color y la posibilidad de impresión de diferentes motivos han creado un nuevo segmento de mercado, deseoso de poder adquirir un producto con un diseño atractivo a muy bajo precio. Una de las principales tendencias para el menaje hecho de plástico son las formas vintage, el uso de cenefas, diseños geométricos y colores brillantes. Asimismo, el uso del plástico imitando vidrio en diferentes colores. Una ventaja muy atractiva es la posibilidad de usar estos productos en un microondas añadiéndole practicidad al uso. (Promperu).

Las principales empresas peruanas exportadoras de este tipo de productos dentro de la partida arancelaria: 392410900 encontramos a las siguientes:

Tabla 1. Principales empresas exportadoras peruanas de vajillas de plástico

EMPRESA	%Participación
PERUANA DE MOLDEADOS S.A.	29%
REY EXPORT INTERNACIONAL S.A.C.	21%
OLEGO INTERNATIONAL S.A.C.	9%
INDUSTRIAS EUROPEAS S.A.C.	7%
POLINPLAST S.A.C.	6%
INVERSIONES SAN GABRIEL S A	5%
MANUFACTURAS Y MOLDEOS PLASTICOS SAC	5%
MELAFORM SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	5%
AMERICAN MOLDS S.A.C.	2%
OTRAS EMPRESAS(103)	8%

Elaboración propia

Fuente: Sunat

En este contexto, se desenvuelve la empresa “Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C.”, una empresa dedicada al rubro de fabricación y comercialización de productos plásticos en general. La ausencia de un sistema que enlace todas las áreas de la empresa, genera desorden siendo el área de producción la más afectada, ya que al no tener la información correcta en el tiempo adecuado, no está cumpliendo con la entrega de producción en las cantidades y tiempos acordados con el área comercial.

La empresa actualmente tiene un indicador de efectividad de entregas de pedidos por debajo del 70%, lo que origina incumplimientos constantes en las entregas de pedidos en fechas, cantidades y calidad pactada.

Existe un alto índice de productos de mala calidad debido a la ausencia de un área de control de calidad en los diferentes procesos de producción, maquinaria deficiente por falta de un plan de mantenimiento efectivo, incumplimiento en la ejecución total del plan maestro de producción (Chapman, 2006), la inapropiada gestión de abastecimiento de materia prima e insumos, ausencia de procedimientos de estandarización hace que la empresa no alcance el crecimiento esperado, tanto en exportaciones como ventas locales.

1.1. Formulación del problema

1.1.1. Problema general

¿Cómo influye la gestión de producción en las exportaciones de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019?

1.1.2. Problemas específicos

- ¿Cómo influye la gestión de producción en incrementar los ingresos de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019?
- ¿Cómo influye la gestión de producción en conseguir economías de escala en la producción de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S-A-C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019?
- ¿Cómo influye la gestión de producción en diversificar sedes de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Determinar cómo influye la gestión de producción en las exportaciones de vajillas de plásticos en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019.

1.2.2. Objetivos específicos

- Determinar cómo influye la gestión de producción en el incremento de ingresos de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019.
- Analizar cómo influye la gestión de producción en conseguir economías de escala en la producción de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019.
- Detallar cómo influye la gestión de producción en diversificar sedes de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019.

1.3. Hipótesis

1.3.1. Hipótesis general

La gestión de producción influye significativamente en las exportaciones de vajilla de plásticos de la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019.

1.3.2. Hipótesis específicas

- La gestión de producción influye significativamente en incrementar los ingresos de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019.
- La gestión de producción influye significativamente en conseguir economías de escala en la producción de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2019-2019.

- La gestión de producción influye significativamente en diversificar sedes de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019.

1.4. Justificación

Justificación académica

Esta investigación académica ayudará como un antecedente para los próximos temas de investigación sobre la gestión logística y su influencia en las exportaciones, que se desarrollarán en la carrera de Administración y Negocios Internacionales.

1.5. Limitaciones

Una de las limitaciones que se presentó en el trabajo de investigación, fue el factor tiempo, esto debido al corto periodo que se nos otorgó un tiempo límite para concluir con el presente proyecto.

CAPÍTULO 2. MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Nacionales

(Malca, 2016) en su tesis “*Propuesta de mejora en la gestión de producción para incrementar la rentabilidad de la empresa de Calzado Pereda S.A.C. Trujillo 2016*”, para optar el Título profesional de Ingeniero Industrial, establece como objetivo general incrementar la rentabilidad de la empresa Calzado Pereda S.A.C., y como objetivos específicos, analizar la situación actual de la empresa de Calzado Pereda S.A.C., analizar métodos y técnicas de ingeniería para elevar el nivel de producción en el proceso de fabricación de calzado, desarrollar el ABC para la codificación de materiales; establecer cursos de capacitación en el área de producción; implementar un plan de mantenimiento para evitar el paro máquinas; determinar el plan agregado, plan de requerimientos de materiales y plan de requerimiento de recursos humanos; cuantificar los valores obtenidos y contrastarlos con sus valores actuales a fin de cuantificar los indicadores de la variable independiente, evaluar el impacto económico de la propuesta mediante indicadores de la variable dependiente VAN, TIR, C/B. El autor establece como hipótesis, si la propuesta de mejora en la gestión de producción en la empresa de Calzado Pereda S.A.C. incrementa la rentabilidad. El tipo de investigación utilizado es por la orientación Aplicada, y diseño de la investigación Pre experimental.

En base a la investigación se concluye que se logró aumentar la rentabilidad de la empresa de calzado Pereda S.A.C. mediante la implementación de la propuesta de mejora, también se diagnosticó el área de producción con el propósito de poder identificar los errores que se presentan en estas áreas de la empresa Calzado Pereda S.A.C, a su vez se aplicó el MRP II, ABC, matriz de proveedores, lista de materiales, plan mantenimiento, capacitación, etc. con la finalidad de reducir los costos de fabricación, teniendo un ahorro de S/. 24,720 anual y por

último se evaluó el impacto económico de la propuesta de mejora aplicando MRP II, ABC, matriz de proveedores, lista de materiales, plan mantenimiento, capacitación, etc. en el área de producción de la empresa de Calzado Pereda S.A.C., lo cual se logró cumplir las metas.

(Alvarado, 2014) en su tesis para optar el Título de Ingeniero en Energía, denominada *“Elaboración e implementación de la gestión de producción y del mantenimiento en la empresa Aceros Estructurales UBC S.A.C”*, describe como objetivo general, establecer herramientas de planificación y control indispensables para una gestión de producción y mantenimiento, eficaz y competitiva tanto a nivel estratégico como táctico, para lograr una real eficiencia energética en la Empresa Aceros Estructurales UBC S.A.C, y como objetivos específicos describir, esquematizar y detallar el procedimiento operacional básico para la implementación del programa de gestión de producción y mantenimiento, considerando la capacidad operacional, los costos, la calidad del producto final, la seguridad e higiene industrial y la eficiencia energética, Desarrollar sistemas basados en la aplicación de técnicas de gestión de producción y mantenimiento, gestión energética y el uso racional de la energía, que conlleven a buscar la mejora continua y una mayor productividad, Sustentar los beneficios tanto técnicos como económicos de implantar un sistema de gestión de la producción y del mantenimiento desde el punto de vista energético, Establecer parámetros e indicadores de Producción, Mantenimiento y el uso eficiente de la energía, adecuados para la reducción de tiempos de fabricación y las fallas en los equipos. Además establece como hipótesis que resuelve el problema planteado es la siguiente: Organizand los sistemas, planes, estrategias de producción y de mantenimiento de la empresa aceros estructurales UBC S.A.C, se lograra cumplir con los plazos de entrega y los altos estándares de calidad establecidos para el producto final, a la vez, disminuirá los tiempos en los procesos de fabricación y la reducción de fallas en equipos o unidades principales en un 10%. Para lograr obtener el resultado de la hipótesis planteada se utilizó como población la Corporación UBC, conformada por tres

empresas y como muestra el área de producción, el tipo de investigación es como método básico: descriptivo y como método específico de un solo grupo.

Como resultado del estudio se concluye: La implementación del programa de gestión de la producción, ha permitido determinar las políticas a seguir por la empresa, así como la metodología adecuada para la integración de la información relevante que conlleven a obtener a mediano plazo resultados positivos que faciliten la toma de decisiones en materia de gestión de producción, mantenimiento, energética y el uso racional y eficiente de la energía, Se ha logrado desarrollar casos prácticos mediante la aplicación de esta metodología como son: los procedimientos de fabricación de estructuras metálicas, programas de acción para las actividades de mantenimiento, consideraciones para un análisis energético general y pautas para la reducción de costos a partir del ahorro de energéticos empleados en la empresa, La ejecución del programa de gestión enfocado en el aspecto energético ha conseguido la reducción del costo por consumo de energía reactiva, mediante la instalación de un banco de condensadores de 120 kV AR logrando un ahorro anual de S/. 7200, para un tiempo del retorno de la inversión de 1.4 años, además de los beneficios técnicos como es el incremento de la capacidad del sistema en la transmisión de potencia en un 16 % y la reducción de pérdidas de corriente en los cables de transmisión en un 29 %, Los indicadores que se han obtenido son: en relación a la producción, el ratio productivo es 1.1 Tn Materia Prima/Tn estructura metálica, rendimiento productivo es 89.76%, velocidad de procesamiento es 0.12 Tn/hr, velocidad de producción es 0.11 Tn/hr y la eficiencia de planta es 105% en relación al mantenimiento se tiene un porcentaje de cumplimiento de 93.18%, una reducción de la frecuencia de fallas en los motores eléctricos de 12.50% en relación a la eficiencia energética, el factor de potencia de 0.82 el factor de carga de 0.96 el factor de simultaneidad 0.90, para una máxima demanda de 300kW y en relación al consumo de energéticos el consumo de energía eléctrica de la planta en promedio es de 57799 KW7h, el consumo de combustible D-

2 registrado es de 80 gal/día, de gas propano de 200 Kg/día, de Argomix 5 gal/día, y oxígeno de 3 gal/día.

2.1.2. Internacionales

(Balladares, 2010) en su tesis “*Modelo de gestión de producción y su incidencia en las ventas de la empresa La Raíz del jeans de Cantón Pelileo*”, para optar el Título de Ingeniero en Marketing y Gestión de Negocios, plantea como objetivo general determinar un modelo de gestión de producción que permita mejorar las ventas de la empresa Raíz del Jean del Cantón Pelileo, a su vez como objetivos específicos, Analizar un modelo de producción que facilite la gestión de las actividades productivas, a través de procesos continuos para el aprovechamiento de recursos, Establecer los mecanismos adecuados en la producción para incrementar las ventas, Diseñar un modelo de gestión de producción, a través de la socialización y documentación de los procesos, para incidir en las ventas de la empresa Raíz del Jeans del Cantón Pelileo, La población de La Raíz del Jeans en la actualidad cuenta con 23 individuos entre operativos y administrativos, (fuente La Raíz del Jeans 2010) y con 11 clientes externos, ya que el mercado objetivo de la empresa son los mayoristas que consumen productos en volúmenes altos y no vende por unidades al consumidor final, por lo consiguiente para el estudio de la investigación se trabajará con su totalidad. Los tipos de investigación a aplicar, Investigación Exploratoria, se realizará la investigación exploratoria ya que permitirá explorar el problema planteado, formulando hipótesis de trabajo, mediante la información que se ha captado en la empresa La Raíz del Jeans, dicha investigación nos permitirá detallar, especificar las características del problema, como se originó o como ha ido evolucionando durante todo este tiempo, aplicando métodos, técnicas de investigación y control, así como también permitirá medir estadísticamente la relación existente entre variables del objeto de estudio, a su vez una Investigación Descriptiva, se aplicará con el propósito de desarrollar y describir como incide la ausencia de un modelo de gestión de

producción en el incremento de las ventas de la empresa la Raíz del Jeans evaluando las características del fenómeno en mención, es decir se encargará de describir y medir con la mayor precisión posible el mismo, tomando en cuenta espacio-tiempo, también tendrá como técnicas de recolección de información primaria la utilización de la encuesta y la observación de campo.

Considerando, a lo largo de la investigación realizada entre el sujeto y objeto de estudio se ha detectado falencias para lo cual se recomienda que deben ser mejoradas para un buen desenvolvimiento de la vida de la empresa La Raíz del Jeans, La gestión en los diseños de procesos y planificación es nula por qué no se tiene una estructura determinada para saber que procesos se necesitarán en un producto determinado y en qué orden, equipo y tecnología son necesarios para dicho proceso, La gestión de control de calidad en la confección es ineficiente, provocando que no se obtenga productos terminados de calidad, duraderos, sino más bien un porcentaje de prendas con fallas, encareciendo los costos de producción, perdiendo demanda y posicionamiento en el mercado, El diseño de los productos resulta obsoleta referente a su patrón, escalado, tiempo y modelado, porque se sigue aplicando los mismos patrones antiguos de cortado y diseño, siendo este proceso uno de los más relevantes en reducir costos a través del ahorro de materia prima (tela), Otro factor influyente es la localización de la maquinaria ya que las mismas no se encuentran distribuidas en un orden secuencial a los procesos repercutiendo en desperdicio de tiempo.

2.1.3. Nacionales

(Garnica, 2016), en su tesis para optar el Título profesional en Administración de Negocios Internacionales denominada “*Análisis de las limitaciones para la exportación de aceituna de mesa en envases destinados al consumo en la empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C*”, plantea como objetivo general determinar las limitaciones que pueden afectar a las exportaciones de aceituna de mesa en envases de consumo final hacia el mercado de Estados

Unidos en Agroindustrias Olivepack y como objetivos específicos, Determinar los requisitos y barreras de acceso de la aceituna envasada al mercado de Estados Unidos, Determinar el potencial exportador de la empresa hacia el mercado de Estados Unidos. Asimismo, establece como hipótesis general el regular estado del potencial exportador de la empresa se limita al acceso al mercado norteamericano y como hipótesis específico la empresa no cumple medianamente con los requisitos a Estados Unidos y el nivel del potencial exportador es regular. Se utilizó como población y muestra de la presente investigación la empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C. La presente investigación viene a ser una investigación descriptiva-correlacional, porque se pretende analizar diferentes factores los cuales se pueden medir de manera independiente, ya que se relaciona dos tipos de variables para un mismo estudio. Se concluye que la empresa Agroindustrias Olivepack tiene muchas deficiencias en el área administrativa por que no cuenta con objetivos claros y bien articulados en cuanto a estrategias y negocios, las políticas y objetivos en materia de calidad son conocidos por toda la organización y ejecutados por lo que su producto final de aceituna en mesa cuenta con los estándares de calidad e higiene y seguridad, El gerente general es quien investiga y realiza estudios de mercado para tener más conocimiento acerca al destino que desearía poder ingresar, La exportación de aceituna ha mantenido un crecimiento constante en los últimos años, en el año 2014 donde se exporta más de 30 Tn en cantidad de aceituna de mesa, la mayor parte de la aceituna se comercializa a granel o pre envases, es decir en envases que no se destinan directamente al consumidor, Actualmente la región de Tacna es la que produce la mayor cantidad de aceituna de mesa y la participación de las exportaciones por aduanas Tacna representa el 60%, en este sentido la empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C., ha logrado desarrollar una marca en el mercado nacional y comercializa aceituna de mesa en diferentes preparaciones y presentaciones en envases con cantidades menores a 2 kg, su producción actual es de 80 Tn anuales en producto envasado, pero no cuenta con la suficiente información

del mercado y desconoce los requisitos y estrategias para introducir su producto al mercado y por último la exportación de productos envasados de aceituna de mesa ha sido creciente los últimos 3 años sobre todo a Estados Unidos, por lo que la empresa está interesada en exportar a este destino.

(Diana Llanos Rodriguez, 2015) en su tesis para optar el Título profesional en Negocios Internacionales y Turismo “*Análisis de las exportaciones de artesanías de la región Loreto, periodo 2009-2013*”, en el que establece como objetivo general analizar el nivel de exportaciones de artesanías de Loreto en el periodo 2009–2013, asimismo, plantea como objetivos específicos, Identificar las empresas de Loreto que exportaron artesanías en el periodo 2009–2013, Identificar el tipo de productos artesanales se exportaron de Loreto en el periodo 2009–2013, Identificar los mercados a donde se destinaron las exportaciones de artesanías de Loreto en el periodo 2009–2013, como hipótesis general, Las exportaciones artesanías de la región Loreto durante el periodo 2009-2013 presentan un comportamiento positivo y como hipótesis específico, Las exportaciones de artesanías de la región Loreto durante el periodo 2009–2013 fueron realizadas por pocas empresas, Las exportaciones de artesanías de la región Loreto durante el periodo 2009-2013 se sustentaron en pocos productos, asimismo, las exportaciones de artesanías de la región Loreto durante el periodo 2009–2013 se concentraron en pocos países de destino. Se consideró como población y muestra a todas las exportaciones de artesanías de la región Loreto realizadas en el periodo de tiempo 2009-2013, registradas en SUNAT- ADUANAS y SERPOST de Loreto como jurisdicción de salida. Se consideró como tipo de investigación realizada es analítico - descriptivo, porque se analizó y se describió la problemática de las exportaciones de artesanías de la región Loreto, efectuadas y registradas en SUNAT – ADUANAS y SERPOST durante el periodo 2009- 2013. Se concluye que las exportaciones de artesanía de la región Loreto durante el periodo 2009-2013, mostró un comportamiento variable, con variaciones positivas

en un año y negativas en el otro, así por ejemplo, el año 2010 creció 77.37% en relación al año anterior, pero el crecimiento del año 2011 fue negativo en -35.46% para luego volver a crecer moderadamente en 5.64% el año 2012, cerrando la serie el año 2013 con un crecimiento negativo de -39.84%, Existe una fuerte concentración de las exportaciones de artesanía de la región Loreto durante el periodo 2009-2013, en pocas empresas exportadoras pues las cuatro primeras representan el 77.12% del valor total exportado. Esta situación reviste de mucho riesgo, ya que si algo negativo les llegara a pasar a cualquiera de las cuatro empresas las exportaciones se reducirían drásticamente, Las exportaciones de artesanía de la región Loreto se concentran en tan solo cinco productos, que representan el 95.59% del total. Del mismo modo, esta es una situación de mucho riesgo ya que si estos productos sufrieran una caída, repercutiría negativamente en el total de exportaciones y por último en relación a los países de destino de las exportaciones de artesanía de la región Loreto, se puede ver que tres de ellos concentran el 76.92% de los envíos, siendo el principal Estados Unidos con el 60.04% del total. Situación que también reviste de peligro ya que si uno de ellos entrara en crisis, tal como sucedió en el año 2008 con Estados Unidos, esto afectaría negativamente las cifras de exportación.

2.1.4. Internacionales

(Hernandez C. H., 2017) en su tesis para optar el título de *“Plan de negocios para producción y exportaciones de aceites esenciales extraídos de plantas aromáticas de ciclo corto”*, determina como objetivo general formular un plan de negocios para la extracción de aceites esenciales de plantas aromáticas de ciclo corto en la parroquia Chongón, provincia del Guayas para la exportación a la industria farmacéutica y de cuidado personal, a su vez como objetivos específicos, Identificar los mercados internacionales que demandan aceites esenciales de plantas aromáticas de ciclo corto, Determinar la factibilidad técnica y organizacional para la extracción con calidad de exportación de aceites esenciales de plantas aromáticas de ciclo corto en la parroquia Chongón, provincia del Guayas, Determinar mediante el análisis

financiero, la factibilidad para la extracción y exportación de aceites esenciales de plantas aromáticas de ciclo corto en la parroquia Chongón, provincia del Guayas para la industria farmacéutica y de cuidado personal e identificar la afectación del proyecto a los diferentes grupos de interés y a la localidad de Chongón. Además plantea como hipótesis general la existencia de una demanda mundial de aceites esenciales constituye una oportunidad para la producción y exportación de los extractos de plantas aromáticas de ciclo corto de la parroquia Chongón y como hipótesis específica, Un proceso de extracción controlado garantizará un producto de óptima calidad para la exportación, si se selecciona adecuadamente la forma organizativa se dispondrá de una estructura empresarial eficiente, Una adecuada planificación y distribución de recursos económicos obtendrá como resultados un proyecto financieramente viable. Se consideró que la población constituye la fuerza productiva de una sociedad y a su vez el principal mercado y factor que la dinamiza, por ello es importante conocer su tendencia de crecimiento. El tipo de investigación fueron de varios tipos, uno de ellos es el exploratorio que buscan lograr esclarecer y delimitar problemas no bien definidos, a partir de estos resultados se proyectarán investigaciones que busquen mayor profundidad de conocimientos, por su diseño se basan en estudio de bibliografía y opiniones de expertos.

Se estableció como conclusiones, Los aceites esenciales son los extractos puros oleosos que se extraen directamente de la planta sin la participación de ningún agente químico, son un componente de la industria farmacéutica, alimentos y bebidas, nutracéutica, cosméticos, productos para el cuidado personal, perfumería y otros, En el año 2015 las importaciones mundiales de este producto ascendieron hasta US\$ 4.6 miles de millones de dólares. Los principales países importadores fueron Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, China, Francia, España, Japón y Canadá, juntos concentran el 65.36 % del total de la demanda internacional, La extracción de aceites esenciales es técnicamente posible y factible realizarlo en el país como ya están haciéndolo empresas como Young Living del Ecuador, el

equipo requerido es similar al que utiliza la agroindustria en el país, consiste en un triturador, una olla, un caldero, un separador, por ello, la barrera de entrada está por el lado de la calidad del producto y un área de investigación para continuar revisando nuevos procesos, Un aspecto crítico es la producción de la especie vegetal, que debe ajustarse preferentemente a criterios de producción orgánica que es la preferencia del mercado por su utilización en industria nutracéutica, farmacéutica, de alimentos y bebidas, cuidado personal y otros, otro aspecto crítico es el tiempo entre la cosecha y el inicio de su procesamiento en planta que por el clima cálido y húmedo de la costa ecuatoriana podría generar un deterioro de la materia prima lo que afectaría su rendimiento y calidad del producto. Por ello es necesario que cosecha e inicio de procesamiento este estrechamente coordinado, Se diseñó un organigrama sencillo, considerando que se trata de un producto que no va a un consumo masivo y atomizado en el país, sino que se orienta a clientes industriales de las industrias que utilizan el producto y que buscan calidad del mismo, por ello la plantilla general no superarán las 16 personas, también se definieron los procesos requeridos, El análisis financiero indica que bajo los parámetros estimados de ventas que son conservadores, se alcanzaría un ingreso para el primer año de US\$ 632.990,59 considerando una tasa de oportunidad del 14,9 %, el valor actual neto sería de US\$ 106.034,10 y una tasa interna de retorno del 31,8%.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Gestión de Producción

2.2.1.1. Definiciones

(Vilcarromero, 2017), en las empresas industriales la aplicación de la gestión de producción es la clave para que asegure su éxito. Por lo tanto en estas empresas su componente más importante es la producción, en tanto es fundamental que cuenten con un buen control y planificación para que mantengan su desarrollo en un nivel óptimo.

Por lo tanto define a la gestión de producción como el conjunto de herramientas administrativas, que va a maximizar los niveles de la productividad de una empresa, por lo tanto la gestión de producción se centra en la planificación, demostración, ejecución y control de diferentes maneras, para así obtener un producto de calidad.

(Riggs, 2007) Producción es el acto intencional de producir algo útil. Esta definición no limita de ningún modo el método mediante el cual se produce algo, pero si elimina la generación accidental de productos. Se ha de reconocer que una amplia gama de procesos de producción tienen características similares, independientemente de la utilidad de los productos. La definición de producción se varía incluyendo el concepto de sistema al decir que un sistema de producción, es el proceso de diseño mediante el cual los elementos son transformados en productos útiles. Un proceso es un procedimiento organizado para lograr la conversión de insumos en productos.

(Quijano Ponce de Leon, 2007) Un sistema de producción es un conjunto de actividades que un grupo humano organiza, dirige y realiza, de acuerdo a sus objetivos, cultura y recursos, utilizando prácticas en respuesta al medio ambiente físico.

(Muñoz C. y., 2009) Para iniciar la explicación de la gestión de producción se debe tener en cuenta la existencia de dos tipos de empresas, en primer

lugar se tienen las empresas que tienen como producto final un bien y en segundo lugar son aquellas que ofrecen un servicio.

Las empresas que comercializan bienes pueden dividirse a su vez en empresas productoras o industriales, si tienen instalaciones para fabricar sus productos y empresas distribuidoras o comerciales, si se limitan a comprar el producto a un proveedor y venderlo a un cliente sin transformarlo.

2.2.1.2. Planificación

Definiciones

(Molina., 2006) “La planificación es una disciplina metodológica como un proceso de reflexión y acción racional que permite determinar lo que se ha de hacer en el presente o en el futuro para lograr los objetivos proyectados. En fin, es la previsión de las actividades y de los recursos, tanto humanos como materiales para el logro de los objetivos que se desean alcanzar, es un proceso para determinar a donde ir de la manera más eficiente y económica posible”.

(Castellano Bohórquez, 1998) Un método bajo la forma de proceso, para la toma de decisiones entorno al mantenimiento de una realidad dada o su transformación en otra más deseable, mediante la distribución de recursos entre fines múltiples, cumpliendo los siguientes requisitos: la minimización de costos, la maximización de beneficios y el mantenimiento de equilibrios dinámicos entre las fuerzas sociales que poseen los recursos, desean poseerlos o se ven afectados por el uso que de ellos se haga.

En la actualidad, las organizaciones se preparan para responder a los cambios que están apareciendo en la fabricación de productos, sin embargo, no se cuenta con una solución perfecta, sino por lo contrario se necesitan procesos eficientes los cuales se sometan a mejoras constantes para realizar un producto correcto, sabiendo de qué está hecho, ésta, es solo una parte del éxito. Otra parte, radica en el desarrollo correcto de la producción y para lograrlo es necesario el planeamiento y control de la producción.

En este paso de planificación de la producción se realiza la acción de coordinar todas las operaciones de un proceso productivo, con el propósito de cumplir los deberes que se asumen con los clientes de la empresa. En la etapa de planificación se establecen que materiales, máquinas, personal y tiempos se van utilizar, para la realización de los pedidos emitidos por los clientes. El personal encargado de realizar esta función debe estar en permanente contacto con el almacén de materias primas o por lo contrario llevar un control del mismo mediante el sistema que utilizan de acuerdo a la empresa.

“En este nivel se fijan las cantidades a producir de los ejes en cada uno de nuestros periodos de tiempo, obteniendo el llamado plan maestro de producción. Quizá te estés preguntando por qué no se fabrica la demanda. Piensa que tal vez no tengamos suficiente capacidad de producción para ello o que nuestra fábrica va a interrumpir su producción durante un mes de vacaciones. En este último caso podría adelantarse la producción de las vacaciones a periodos anteriores.” (Muñoz, 2009)

Objetivos de la planificación

El objetivo principal de la planificación contempla el responder a las demandas irregulares del mercado, mediante una utilización efectiva de los recursos de la organización, teniendo en cuenta por supuesto, que las demandas no siempre pueden satisfacerse en su totalidad y que las personas responsables de esto deben balancear entre la variabilidad de la demanda contra la disponibilidad más estable de capacidad productiva de la empresa.

Plan Maestro de Producción (PMP)

El Plan Maestro de Producción (PMP) o Master Production Schedule (MPS), es un plan detallado, que dicho en términos muy simples establece cuantos productos terminados serán producidos y en qué período de tiempo. Es un proceso completo que contempla diversas variables y que no es para nada estático, sino por el contrario tiende a ser dinámico, por lo que ayuda a tomar importantes decisiones en el planeamiento de la producción.

En él se divide el plan de ventas y operaciones en programas de productos específicos.

(Krajewsky, 2008)

“Aun cuando algunas empresas - en especial aquellas que son pequeñas o que ofrecen sobre todo servicios – no desarrollan un programa maestro formal, se puede afirmar que toda compañía cuenta con uno” (Chapman, 2006)

“Las cantidades de productos se obtendrán del Plan Maestro de Producción, a partir de la previsión de ventas o de pedidos en firme” (Cuatrecasas Arbós, 2012)

Dimensiones del Plan Maestro de Producción

A) Fuentes de la Demanda

La demanda es el dato de ingreso de todo PMP, esta demanda puede ser estimada (pronósticos) o puede proceder de necesidades concretas (orden de compra) de parte de los clientes.

Es importante definir cuáles serán las fuentes de la demanda para cada caso y además tener en cuenta que la lectura de dichas demandas puede ser variable, dependiendo de los tiempos o barreras de tiempo que se definan.

B) Capacidad de Producción

“En general la capacidad de producción es la tasa máxima de producción de una organización” (Gaither & Frazier, 2000)

Es importante mencionar que, para determinar la capacidad de producción existe un concepto llamado La Teoría de las restricciones (TOC, del inglés Theory of constraints), cuyo método sistemático se centra en administrar las restricciones que impiden el progreso de la empresa.

Eliyahu Goldratt, desarrollo la teoría hace 3 décadas. Dicho proceso se centra en los procesos cuellos de botella que limitan el sistema en su conjunto.

La aplicación práctica en resumen considera los siguientes pasos:

- Identificar el o los cuellos de botella del sistema.
- Explotar dichos cuellos de botella, maximizando su eficiencia.
- Subordinar o alinear todas las decisiones de los demás procesos a la capacidad de los cuellos de botella.
- Elevar los cuellos de botella, si continúan siendo una restricción después de aplicado los pasos anteriores.

C) Listas de Materiales

La lista de materiales (conocido también como BOM, siglas del inglés Bill of materials), es el registro de la totalidad de los componentes de un producto terminado o semi terminado, donde además de la relación de dependencia se muestran las cantidades requeridas por cada componente para hacer realizable una unidad o una cierta cantidad de unidades del producto final. Dependiendo del tipo de producto, la lista de materiales puede estar desagregada en pocos o muchos niveles.

D) Horizonte del PMP

Es importante definir el horizonte de PMP y esto tiene mucha relación con la acumulación de lead time para obtener el producto final. El lead time es el tiempo que transcurre desde que se inicia un proceso hasta que se completa, por lo tanto, se mencionan los siguientes tipos de lead time más importantes en un proceso de producción.

- ✓ **Lead time de abastecimiento de insumos**, desde que se ejecuta la OC a los proveedores hasta que el insumo está disponible para ser usado para producción.
- ✓ **Lead time de programación**, es el tiempo que el departamento de programación define desde que genera la necesidad en el sistema (mediante una orden de producción), hasta antes de iniciar la producción.
- ✓ **Lead time de producción**, desde que se inicia la producción hasta que el producto terminado está disponible en el almacén de productos terminados.

Entonces la acumulación de lead time será la suma de ambos leads time, que intervienen en los procesos a analizar, y a su vez el horizonte del PMP tiene que ser por lo menos igual a la acumulación de los leads time con el fin de no tener inconvenientes en entregar los productos requeridos a tiempo.

E) Barreras de tiempo del PMP

Las barreras de tiempo son períodos de tiempo que son necesarios determinar para poder diferenciar el campo de acción y las decisiones a tomar con la implementación del PMP.

- ✓ **Barrera de demanda**, tiene que ver con la lectura de las fuentes de demanda antes y después de un tiempo establecido. Por ejemplo, se puede decidir tener una lectura de los pedidos reales en el mes siguientes y en adelante tener lectura de estimados, entonces la barrera de demanda será de un mes, dado que pasado ese tiempo la lectura de la fuente de la demanda cambia.
- ✓ **Barrera de tiempo de planificación**, tiene que ver con lo explicado en el horizonte del PMP, sobre el acumulado de los leads time del sistema, considerando por ejemplo que entre al abastecimiento y la producción de un producto la sumatoria de tiempos es de 3 meses, los administradores de las fuentes de demanda (departamentos comerciales), no deberían realizar mayores cambios en las cantidades demandadas salvo consulta y aprobación previa del departamento de Programación Maestra.

2.2.1.3. Ejecución y Control

El control es el seguimiento que se hace a las órdenes de producción emitidas en la planeación, para poder cumplir con el programa dado. De igual forma se debe tomar en cuenta que el proceso debe ser controlado continuamente, pues se debe controlar las actividades del personal y así mismo corroborar que la carga de trabajo sea equilibrada de manera apropiada. Además, considerar que la comunicación entre el personal y los directivos servirá para identificar los posibles problemas y sobre todo para darles posibles soluciones. (Tellez, 2009).

Para ayudar al control de la producción es necesario el uso de indicadores, estos ayudarán a determinar la capacidad de una empresa para producir sus productos. Estos son:

- ✓ Indicadores de tiempo: los cuales ayudan a identificar los tiempos perdidos por la falta de inventarios, tiempos de setup, porcentajes de retrasos, velocidad de respuesta al cliente, etc.
- ✓ Indicadores de inventario: determina con qué frecuencia y en qué magnitud existe escases o exceso de inventario, partes malas dentro de estos, pedidos incompletos debido a problemas con los inventarios, etc.
- ✓ Indicadores de trámites: muestran errores en la programación de la producción, inventario real vs cantidades de inventario erróneas, errores en los requerimientos de materiales, etc.
- ✓ Indicadores de personal: señalan la cantidad de empleados enfermos, en vacaciones, fuera por accidentes de trabajo, etc.

- ✓ Indicadores de tecnología: indica el estado del sistema, programas informáticos, maquinaria de la producción, etc.
- ✓ Indicadores de seguridad: muestran el plan de seguridad, capacitación a los empleados, calendario de entrenamiento e información sobre el cumplimiento.” (SHIPULSKI & HOCKLEY, 2009).

Dichos indicadores permiten llevar un mayor control sobre la producción e identificar los errores que ocurren en la planeación. Realizar los cambios adecuados en dichos indicadores intervendrá directamente en la producción y en su capacidad.

De esta manera, los tres pasos antes mencionados se complementan para lograr cumplir las metas propuestas en la organización con un conveniente manejo de la producción realizada en planta. El control se puede realizar, también, mediante herramientas, tales como:

- ✓ Ordenes de producción
- ✓ Reportes de trabajos y
- ✓ Control de materias primas (Hargreaves, 2006)

Con ayuda de las herramientas antes mencionadas y desarrollando los 3 pasos básicos de la producción, se puede conseguir una mejor organización de esta área, asimismo de un mayor control en el consumo de materias primas, el tiempo trabajado por los operarios y la verificación de las cantidades producidas. No se puede dejar de lado, el hecho que el seguimiento de la planificación, programación y control de la producción sirven para incrementar la capacidad de producción de la planta; y sobre todo se debe comenzar por realizar un diagnóstico de la estrategia empresarial que ayudará a que la organización se torne más competitiva (Reyes, 2001).

2.2.2. Exportación

2.2.2.1. Definición de exportación.

(Daniels J., 2004) La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir, que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas.

(Sunat, 2019) Define a la exportación como régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero.

De acuerdo a la (Organización Mundial de Comercio, 2005) la exportación consiste en la obtención de beneficios por la venta de productos y servicios a otros países, de ahí que los vendedores (Exportadores), gocen del privilegio de tener clientes fuera de sus fronteras (Importadores), y por supuesto se deben tomar muy en cuenta las normas aplicables al mercado en cuestión.

En general según puntos de vista económicos las exportaciones generan ingresos para el país vendedor, por lo que son fuente de riqueza, además la exportación es una forma de incursionar en los mercados internacionales siendo una de las maneras más usuales para varias compañías

(PromPeru, 2019) Es un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre comercialización que salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior las cuales no están afectas a ningún tributo en el mercado local.

Formas de exportar

Existen dos formas de exportar, una directa la otra de forma indirecta. En la exportación directa, el exportador trata directamente con el cliente en el extranjero, mientras que en la indirecta, existe un operador que se encarga de alguna o todas las actividades vinculadas a la exportación, asumiendo la responsabilidad de esta.

Exportación directa

Esta es la modalidad más usada y ambiciosa, donde el exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido. Dentro de las ventajas de una exportación directa destacan: mayor control ejercido sobre todo el proceso de exportación, potencialmente mayores ganancias, relación directa con los mercados y con los clientes. Este tipo de exportación es el camino más directo para aumentar las ganancias y obtener un sólido crecimiento empresarial a mediano y largo plazo. Las empresas que toman el camino hacia la exportación directa, deben tener muy en cuenta acerca de los canales de distribución más apropiados. Estos canales de distribución incluyen: agentes, distribuidores, minoristas y consumidores finales.

Exportación indirecta

A través de la venta a clientes nacionales, que luego exportan el producto. Es como vender a cualquier otro cliente nacional, en esta situación, es otro el que decide qué producto puede ser vendido en un mercado extranjero, asumiendo las tareas de investigación de mercados y la gestión de la exportación. Es una forma interesante de comenzar a colocar los productos propios en el extranjero. La principal ventaja de la exportación indirecta, para una pequeña o mediana empresa, es que ésta es una manera de acceder a los mercados internacionales sin tener que enfrentar la complejidad de la exportación directa.

Exportación definitiva

Régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero. (Sunat, 2019)

Condiciones Generales

- ✓ La exportación no está gravada con tributo alguno.
- ✓ El procedimiento a seguir, dependerá del valor de los productos que desea exportar. Así, si el valor FOB de los productos que desea exportar no supera los cinco mil dólares americanos (US\$ 5 000,00), se puede hacer el despacho a través de una Declaración Simplificada de Exportación, de conformidad con lo establecido en el procedimiento específico: Despacho Simplificado de Exportación DESPA-PE-02.01.

- ✓ En caso el valor FOB de las mercancías superase dicho monto, se requerirá por ley, la intervención de una agencia de aduana que tramitará el despacho en su representación, presentando el formato de Declaración Aduanera de Mercancía (DAM) y toda la documentación pertinente, de conformidad con lo establecido en el Procedimiento General DESPA-PG.02.
- ✓ Pueden exceptuarse del ingreso a los depósitos temporales las siguientes mercancías: Perecibles que requieran un acondicionamiento especial;
- ✓ Peligrosas tales como: explosivas, inflamables, tóxicas, infecciosas, radioactivas y corrosivas;
- ✓ Maquinarias de gran peso y volumen;
- ✓ Animales vivos;
- ✓ Mercancías a granel (que se embarquen sin envases ni continentes);
- ✓ Otras mercancías que a criterio de la Autoridad Aduanera califiquen para tal fin.
- ✓ No procede la exportación definitiva de mercancías prohibidas. La exportación de mercancías restringidas está sujeta a la presentación de las respectivas autorizaciones.

Exportación simplificada

Consideraciones generales

Mediante el Despacho Simplificado de Exportación se tramitan las exportaciones de:

- ✓ Mercancías que no tengan fines comerciales o si los tuvieran su valor FOB no exceda de cinco mil dólares US\$ 5 000,00.

- ✓ Equipaje y menaje de Casa
- ✓ Muestras sin valor comercial.
- ✓ Donaciones, cuyo valor FOB no exceda los US\$ 5,000 dólares.
- ✓ Obsequios, cuyo valor FOB no exceda los US\$ 1 000 dólares de los Estados Unidos de América.
- ✓ Mercancías comprendidas en el Tráfico fronterizo.
- ✓ Bienes a que se refiere el numeral 5 del Artículo 33° de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo cuyo valor FOB no exceda de cinco mil dólares US\$ 5 000,00.

Se emplea el formato denominado Declaración Simplificada de Exportación (DSE), el mismo que debe ser llenado de acuerdo con la cartilla de instrucciones (RIN N° 3270, publicada el 03.12.1997 y sus modificatorias).

El despacho simplificado de exportación de la mercancía podrá solicitarse ante la Intendencia de Aduana por el mismo exportador o un tercero habilitado por éste mediante carta poder legalizada notarialmente o por un despachador de aduana.

Exporta fácil

(Sunat, 2019) Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales a través de Serpost S.A.

Quienes pueden acceder

Pueden acceder las personas naturales o empresas que exporten mercancías con fines comerciales por un valor que no podrá exceder de US\$7500 ni los 30 Kg de peso.

El exportador deberá contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) activo y no tener la condición de no hallado o no habido.

Beneficios con exporta fácil

- ✓ Te permite iniciar el trámite de exportación desde la comodidad de tu hogar, oficina o cabina de internet y desde cualquier ciudad del país.
- ✓ Puedes colocar tus productos en otros países de manera simple, económica y segura.
- ✓ Es un trámite aduanero sencillo, ágil y sin costo.
- ✓ Puedes realizar el seguimiento de tus envíos por internet.

Requisitos y documentos

- ✓ **RUC**

Registro informático a cargo de la SUNAT donde se encuentran inscritos los contribuyentes de todo el país; número de identificación del contribuyente ante la SUNAT, de uso obligatorio.

- ✓ **Clave SOL**

Conjunto de letras y números que conforman una identificación secreta que permite ser reconocido por los sistemas informáticos; puede obtenerla gratuitamente en cualquier centro de servicios al contribuyente de la SUNAT, en todo el territorio nacional.

- ✓ **Factura o boleta de venta**

El comprobante de Pago a presentar debe cumplir con la normatividad del reglamento de comprobantes de pago.

- ✓ **Documento de control**

En el caso de mercancías restringidas: Los documentos registrados en el portal de la VUCE o fotocopia autenticada por el agente de aduana de la autorización o documento de control o declaración jurada suscrita por el representante legal del importador en los casos que la norma específica lo señale.

✓ **Certificado de origen**

Fotocopia autenticada del certificado de origen, cuando corresponda.

2.2.2.2. Incremento de ingresos de ventas.

Definición.

Empezar a vender en nuevos mercados donde la empresa nunca ha tenido actividad implica que el volumen de ventas aumentará. En consecuencia, el flujo de dinero o los ingresos también incrementarán. En el largo plazo, una vez que los gastos de inserción en el mercado internacional han sido cubiertos, subir las ventas en el extranjero mejorará la rentabilidad general al tener más capacidad y mayores volúmenes de producción.

2.2.2.3. Economías de escala

Definición.

(Andrade, 2019) La economía de escala se refiere al poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor coste, es decir, a medida que la producción en una empresa

crece, sus costes por unidad producida se reducen. Cuanto más produce, menos le cuesta producir cada unidad.

En otras palabras, se refiere a que si en una función de producción se aumenta la cantidad de todos los inputs utilizados en un porcentaje, el output producido puede aumentar en ese mismo porcentaje o bien aumentar en mayor o menor cantidad que el mismo porcentaje. Si aumenta en el mismo porcentaje, estaríamos ante economías constantes de escala, si fuera en más, serían economías crecientes de escala, si fuera en menos, en economías decrecientes de escala.

En microeconomía, se entiende por economía de escala a las ventajas en términos de costes que una empresa obtiene gracias a la expansión y buenas sinergias que ésta haya aplicado a su entorno competitivo.

El concepto de "economías de escala" sirve para el largo plazo y hace referencia a las reducciones en el coste unitario a medida que el tamaño de una instalación y los niveles de utilización de inputs aumentan. Las fuentes habituales de economías de escala son el inventario (compra a gran escala de materiales a través de contratos a largo plazo), de gestión y logística (aumentando la especialización de los gestores), financiera (obteniendo costes de interés menores en la financiación de los bancos), marketing y tecnológicas (beneficiándose de los rendimientos de escala en la función de producción).

El concepto de economías de escala es útil a la hora de explicar fenómenos del mundo real como los patrones de Comercio Internacional, el número de empresas en un mercado y cómo las empresas se vuelven "too big to fail" (demasiado grande para quebrar). Las economías de escala también juegan

un importante rol en el "monopolio natural" por el hecho de que diferencian su producto mediante una mejora en sus procesos productivos, lo que permite posteriormente tener una mayor aceptación de sus productos en el mercado nacional e internacional.

2.2.2.4. Diversificación.

Es una estrategia de crecimiento empresarial que se puede realizar con distintos objetivos, como aumentar la cuota de mercado, reducir costes de producción o introducirse en nuevos mercados

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

3.1. Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE Gestión de Producción	<p>(Vilcarromero R, Raúl) En las empresas industriales la aplicación de la gestión de producción es la clave para que asegure su éxito. Por lo tanto en estas empresas su componente más importante es la producción, en tanto es fundamental que cuenten con un buen control y planificación para que mantengan su desarrollo en un nivel óptimo.</p> <p>Podemos decir que la gestión de producción es el conjunto de herramientas administrativas, que va a maximizar los niveles de la productividad de una empresa, por lo tanto la gestión de producción se centra en la planificación, demostración, ejecución y control de diferentes maneras, para así obtener un producto de calidad</p>	<p>La variable gestión de producción se medirá a través de un cuestionario compuesto por 6 preguntas formuladas de acuerdo a las dimensiones, esto es planificación, ejecución y control. Asimismo permitirá describir a la variable a través de sus indicadores.</p>	Planificación	Capacidad productiva promedio de planta
				Elaboración del plan maestro de producción.
				Cantidad de tiempos muertos por paradas programadas de maquinaria.
			Ejecución y Control	Nivel de cumplimiento del plan maestro de producción
				Tiempos usados por ciclos de producción por pedido
				Nivel de rendimiento la capacidad productiva de planta.

Elaboración propia

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE DEPENDIENTE: Exportación	(Daniels y Redebaugh, p.714) La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas	La variable exportación se medirá a través de un cuestionario compuesto por 7 preguntas formuladas de acuerdo a las dimensiones, como incrementar los ingresos de ventas, economías de escala en la producción y diversificación de sedes de ventas asimismo permitirá describir a la variable a través de sus indicadores.	Incremento ingresos de ventas.	Cantidad de exportaciones al año.
				Valor total de exportaciones por año.
				Aumento de la utilidad
			Economías de escala en la producción	Evolución del costo.
			Diversificación de sedes de ventas	Cantidad de países a los que se exporta.
				Cantidad de nuevos mercados de exportación
Participación en ruedas de negocios por año				

Elaboración Propia.

3.2. Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo Descriptivo- explicativo.

Descriptivo ya que, nos permite especificar propiedades importantes del fenómeno estudiadas, usando los datos de una muestra determinada y no se hará ningún cambio, los cuales nos ayudarán al diagnóstico de la situación actual de la empresa.

Explicativo, ya que se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas. (Hernandez F. y., 2001)

3.3. Diseño de investigación

El tipo de investigación es, No experimental; debido que no se construirá ninguna situación, sino que se observarán situaciones ya existentes para luego analizarlas. Diseños descriptivos (cuantitativo - simple) se utilizará data secundaria estadística. Transversal, porque se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población.

Para este trabajo de investigación se utilizará como población a la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos SAC.

(Tamayo y Tamayo, 1997) Señala que la población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio. Asimismo señala que la población se define como

la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

3.4.2. Muestra.

La empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C, la muestra es la que puede determinar la problemática ya que es capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso.

(Tamayo y Tamayo, 1997, pág. 38) Afirma que la muestra “es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico”.

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

En el presente trabajo de investigación se utilizara como instrumento la encuesta con la técnica del Cuestionario.

La encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas, así por ejemplo: permite explorar la opinión pública y los valores vigentes de una sociedad, temas de significación científica y de importancia en las sociedades democráticas.

El instrumento básico utilizado en la investigación por encuesta es el cuestionario, que es un documento que recoge en forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta (Campos, 2003)

3.6. Procedimiento

Se procesaron los datos en tablas de Excel para su posterior interpretación y análisis

CAPÍTULO 4. RESULTADOS

Variable Gestión de producción

Tabla 2. Capacidad productiva promedio de planta

CANTIDAD DE MAQUINAS INYECTORAS			
	UBICACIÓN PLANTA	N° MAQ/ID DE EMPRESA	TN
1	PRINCIPAL	33	600
2	PRINCIPAL	38	328 X
3	PRINCIPAL	39	110 X
4	PRINCIPAL	40	500 X
5	PRINCIPAL	41	268 X
6	PRINCIPAL	42	330X
7	PRINCIPAL	43	330X
8	PRINCIPAL	46	270 X
9	CIRUELOS	47	800 X
10	PRINCIPAL	50	320
11	PRINCIPAL	51	330 X
12	PRINCIPAL	52	170X
13	CIRUELOS	53	1500
14	PRINCIPAL	54	110 X
15	PRINCIPAL	55	530 J5
16	PRINCIPAL	56	170 J5
17	PRINCIPAL	57	270 J5
18	PRINCIPAL	58	270 J5
19	PRINCIPAL	59	330 J5
20	PRINCIPAL	60	420 J5
21	PRINCIPAL	61	330 J5
22	PRINCIPAL	62	230 X
23	PRINCIPAL	63	330 J5
24	PRINCIPAL	64	170 J5
25	PRINCIPAL	65	330 J5
26	CIRUELOS	66	800 J5
27	PRINCIPAL	67	270 J5

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Tabla 3. Capacidad productiva promedio de planta por matriz al 100%

CÓDIGO MATRIZ	DESCRIPCIÓN DE MATRIZ	CAVIDADES	PESO (Kg/unidad)	Suma de CICLO	Suma de unid/hora (100%)	Suma de unid/día (100%) 24 HRS
CH130E	CHIFERO MEDIANO SM 13 CUADRADO	4	0.0771	22.20	649	14400
CH160E	CHIFERO MEDIANO SM 16 CUADRADO	4	0.1125	28.80	500	14400
PT250E	PLATO TENDIDO SEMICUADRADO N° 25	4	0.1358	23.00	626	14400
VA160E	VASO SEMICUADRADO N°16E	6	0.088	29.00	745	21600

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Tabla 4. Capacidad productiva promedio de planta en periodos de producción por matriz

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE MATRIZ	DESTINO	PEDIDO UND	Suma de CICLO	Suma de unid/hora (100%)	DIAS DE PRODUCCION
PT250E	CHIFERO MEDIANO SM 13 CUADRADO	MEXICO	115560	22.20	649	8.03
CH130E	CHIFERO MEDIANO SM 16 CUADRADO	MEXICO	58560	28.80	500	4.07
CH160E	PLATO TENDIDO SEMICUADRADO N° 25	MEXICO	110664	23.00	626	7.69
VA160E	VASO SEMICUADRADO N°16E	MEXICO	47760	29.00	745	2.21

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación.

Tabla 2: se muestra que la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C, actualmente cuenta con 27 máquinas inyectoras totalmente operativas, lo cual significa que está bien equipada y puede responder a las necesidades del área comercial en general.

Asimismo, en las tablas 3 y 4 se muestra la capacidad productiva promedio de planta por matriz al 100% y la capacidad productiva promedio de planta en periodos de producción por matriz en los productos más exportados.

Tabla 5. Elaboración del plan maestro de producción – programa de Inyección

 MANUFACTURAS Y MOLDEOS PLASTICOS S.A.C.	PROGRAMA DIARIO DE INYECCIÓN	: PRD-RG024
		: 1/1
		: 0
		AÑO 2019

FECHA OPER	OPERACIÓN	LOTE	LINEA	MATRIZ	COLOR	DISEÑO	CLASE	UND X PQT	N° PQT	CANT. REAL	CANT. PROGR	T. PED	N° PEDIDO	DESTINO	PESO PROGRAM (Kg)	APT	CICLO (s)	EFICIENCIA REAL	HRS 100 % Efici	MAQ	COD. DE OPERARIO	DESCRIPCION
6-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	BL01S	J002	B	120	40	4,080	4,800	3	3754	EXPORTACION			570.2		15.5	67		PLATO TENDIDO N°23
6-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	BL01S	F227	B	120	20	-	2,400	3	3754	EXPORTACION			285.1		15.5	67		PLATO TENDIDO N°23
7-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	BL01S	F227	B	120	6	960	720	3	3754	EXPORTACION			85.5		15.5	67		PLATO TENDIDO N°23
7-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	BL01S	F227	B	120	40	4,800	4,800	3	3754	EXPORTACION			570.2		15.5	67		PLATO TENDIDO N°23
7-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	CR01S	J071	B	120	40	2,160	4,800	3	3754	EXPORTACION			570.2		15.5	67		PLATO TENDIDO N°23
8-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	CR01S	J071	B	120	22	2,880	2,640	3	3754	EXPORTACION			313.6		15.5	67		PLATO TENDIDO N°23
9-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	CR01S	J071	B	120	20	2,400	2,400	3	BOL	EXPORTACION			285.1		15.5	67		PLATO TENDIDO N°23
9-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	CR01S	J071	B	120	12	1,440	1,440	3	BOL	EXPORTACION			171.1		15.5	67		PLATO TENDIDO N°23

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación: se muestra la programación diaria de inyección por matrices de productos.

Tabla 6. Elaboración del plan maestro de producción- programa de Serigrafía

 MANUFACTURAS Y MOLDEOS PLÁSTICOS S.A.C.	<h2>PROGRAMA DIARIO DE SERIGRAFÍA</h2>	Código : PRD-RG025 Página : 1/1 Actualización : 0
--	--	--

AÑO 2019

FECHA OPER	OPERACIÓN	LOTE	LINEA (ME)	MATRIZ	COLOR	DISEÑO	CLASE	UND X PAQ	CANT REAL	REAL DOC	HR REAL	CANT PROG	T. PED	Nº PEDIDO	DESTINO	T. EMP	APT	PESO (Kg)	GRUPO / SERV	HRS	DOC	PAS
7-nov.	G-IM-E-XE	829	ME	PT230M	BL01S	F227	B	120	4800	400	7.6	4,800	3	3754	EXPORTACION		P	570.24		7.6	400	2
7-nov.	G-IM-E-XE	829	ME	PT230M	CR01S	J071	B	120	0	0	0.0	240	3	3754	EXPORTACION		P	28.51		0.4	20	2
8-nov.	G-IM-E-XE	829	ME	PT230M	CR01S	J071	B	120	2280	190	3.6	4,800	3	3754	EXPORTACION		P	570.24		7.6	400	2

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación: Se muestra la programación diaria de serigrafía y/o pintado.

Tabla 7. Elaboración del plan maestro de producción - programa de empaque

	PROGRAMA DIARIO DE EMPAQUE	Código	: PRD-RG026
		Página	: 1/1
		Actualiza	: 0

AÑO 2019

FECHA OPER	OPERACIÓN	LOTE	LINEA (MELH)	MATRIZ	COLOR	DISEÑO	CLASE	UND X PAQ	Nº PAQ	G/E	S/N	CANT REAL	CANT PROGRAM	T PED	Nº PEDIDO	DETINIO	EMP	PESO (Kg)	DOC	CÓDIGO OPERARIO	UNID X HR	PQTE X HR	EMP/ENC	TIPO	OPERACION	CARTON (Base)	CARTON (Tapa)	
8-Nov	I-EM-E-PT	829	ME	PT230M	BL01S	F227	B	120	40	E	S		4,800	3	3754	EXP	3	-	7.5	E19	1440	12	X	S		37 X 42	0	
8-Nov	I-EM-E-PT	829	ME	PT230M	CR01S	J071	B	120	40	E	S		4,800	3	3754	EXP	3	-	7.5	E19	1440	12	X	S		37 X 42	0	
11-Nov	I-EM-E-PT	829	ME	PT230M	CR01S	J071	B	120	16	E	S		1,920	3		EXP	3	-	100	E07	1440	12	X	S		37 X 42	0	
11-Nov	I-EM-E-PT	829	ME	PT230M	BL01S	J002	B	120	26	E	S		3,120	3		EXP	3	-	100	E07	1440	12	X	S		37 X 42	0	

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación: Se muestra la programación diaria de empaque.

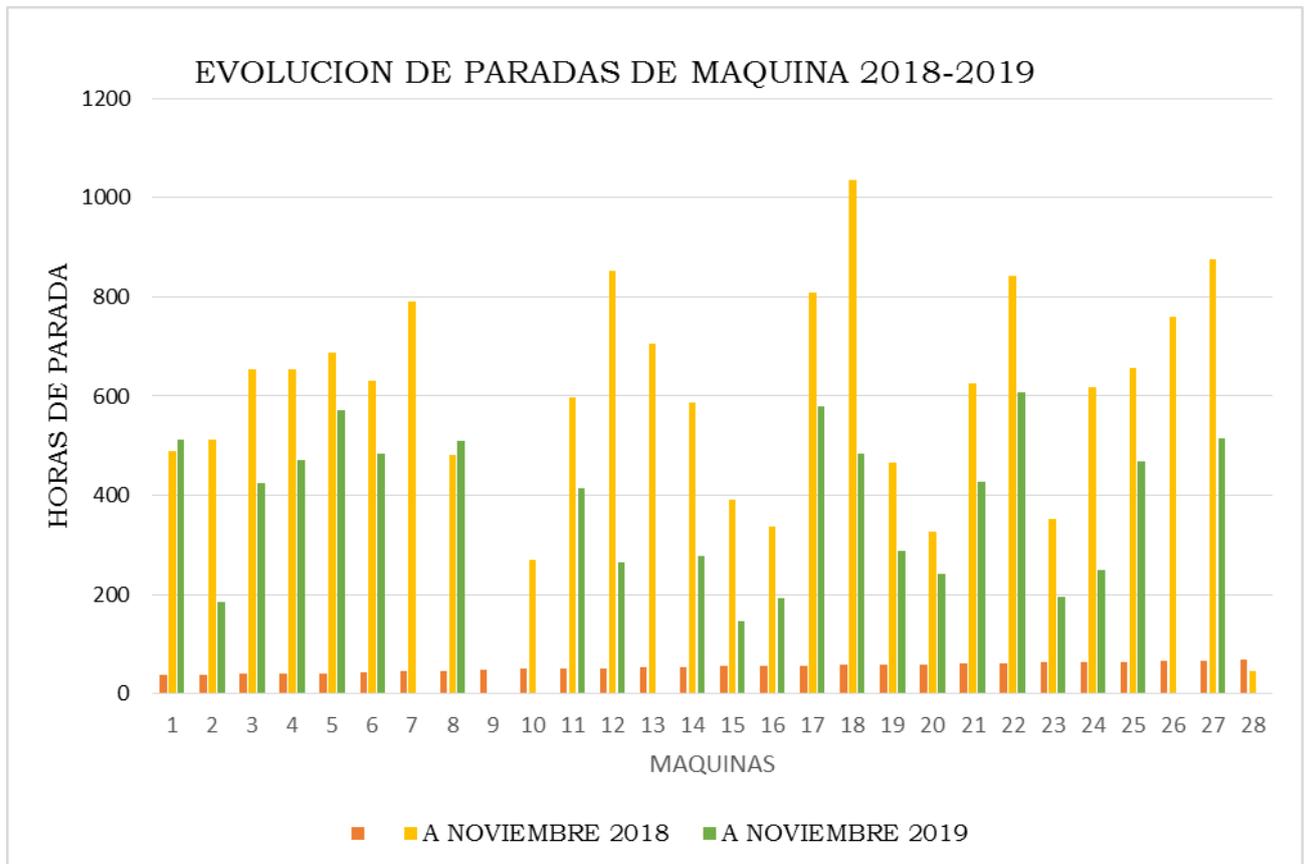
Tabla 8. Cantidad de tiempos muertos por paradas de maquinaria

PERIODO	A NOVIEMBRE 2018	A NOVIEMBRE 2019
MAQUINA	TOTAL HORAS EN PARADAS	TOTAL HORAS EN PARADAS
38	488	511.43
39	512	185.63
40	655	424.08
41	655	472.38
42	689	570.80
43	632	485.15
46	792	0.00
47	483	509.90
49	2	0.00
50	270	0.00
51	597	413.60
52	853	264.38
53	705	0.00
54	587	278.68
55	390	146.30
56	337	193.92
57	810	579.50
58	1037	482.87
59	467	287.45
60	326	242.75
61	625	426.13
62	843	607.50
63	354	195.60
64	619	250.40
65	657	469.60
66	760	0.00
67	877	515.35
68	46	0.00
	16065	8513

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Ilustración 1. Evolución de paradas de máquina 2018-2019



Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C
Elaboración Propia

La tabla 8: se muestra la totalidad de tiempos muertos por paradas de maquinarias durante los periodos 2018 – 2019.

El 2019 ha disminuido en promedio al 48%, pero esto se debe básicamente a que algunas máquinas antiguas están siendo reemplazadas por maquinaria nueva y también se está realizando mantenimiento preventivo más seguido.

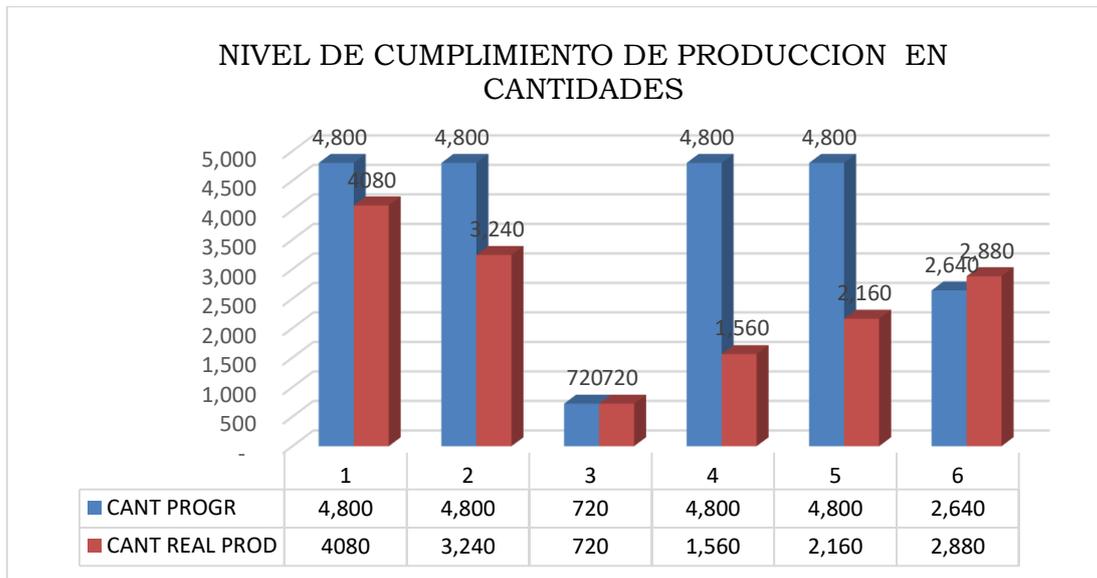
Tabla 9. Nivel de cumplimiento del Plan Maestro de Producción

FECHA OPER	OPERACIÓN	LOTE	LINEA	MATRIZ	CANT PROGR	CANT REAL PRODUCIDA	T. PED	N° PEDIDO	DESTINO	PESO PROGR (Kg)	PESO REAL (KG)	HRS 100% Eficiencia	HORAS PRODUCIDAS	EFIC REAL	MAQ
6-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	4,800	4080	3	3754	EXPORTACION	570.24	484.70	15.5	11.3	73%	67
6-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	4,800	3,240	3	3754	EXPORTACION	570.24	384.91	15.5	10.0	65%	67
7-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	720	720	3	3754	EXPORTACION	85.54	85.54	15.5	11.0	71%	67
7-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	4,800	1,560	3	3754	EXPORTACION	570.24	185.33	15.5	11.0	71%	67
7-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	4,800	2,160	3	3754	EXPORTACION	570.24	256.61	15.5	5.2	34%	67
8-Nov	E-EP-XI	829	ME	PT230M	2,640	2,880	3	3754	EXPORTACION	313.63	342.14	15.5	8.0	52%	67

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos SAC

Elaboración Propia

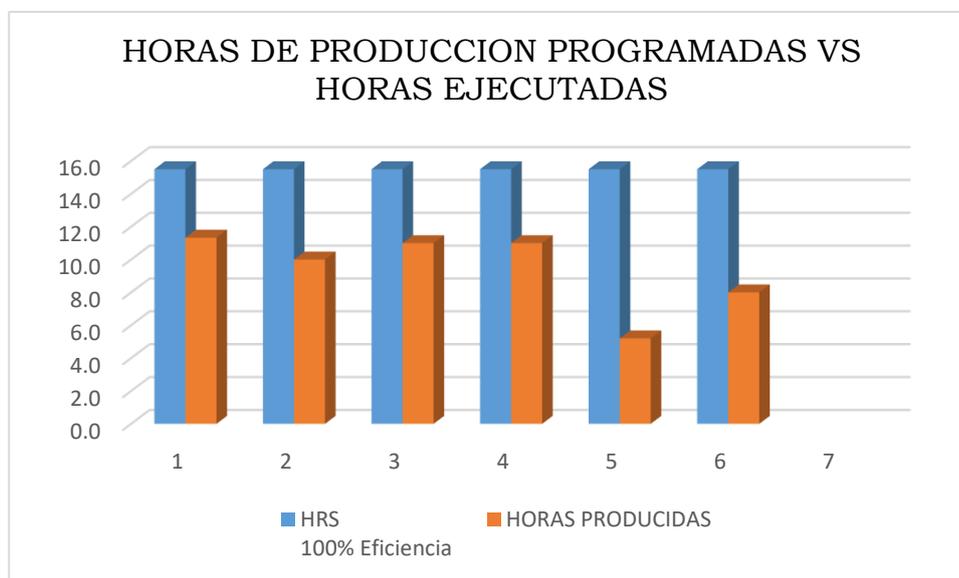
Ilustración 2. Nivel de cumplimiento del plan maestro de producción



Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Ilustración 3. Nivel de cumplimiento del plan maestro de producción



Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

La tabla 9: se muestra el nivel de cumplimiento del plan de producción, en donde la eficiencia real es de un 64% en promedio de horas producidas. En cuanto al cumplimiento en cantidades producidas la eficiencia es de 75% en promedio

Tabla 10. Tiempos usados por ciclos de producción por pedido 2018

MATRIZ	CANT REAL PRODUCIDA	N° PEDIDO	DESTINO	CANT PROG	MA Q	1	2	3	4	5	6	7	12	15	17	18	21	26	TOTAL PARADAS/MINUTOS	HORAS PROGRAMADAS	PARADAS	TOTAL HORAS TRABAJADAS	% EFICIENCIA
CH160E	4080	2274	MEXICO	9,600	65	40		120				40			20				220	12	3.7	8.3	69%
PT250E	4320	2274	MEXICO	9,600	40	20													20	12	0.3	11.7	97%
PT250E	4800	2274	MEXICO	12,000	40				15	30	30						25		100	12	1.7	10.3	86%
CH130E	1680	2274	MEXICO	9,600	67						30		30						60	12	1.0	11.0	92%
PT250E	4800	2274	MEXICO	8,040	40						30								30	12	0.5	11.5	96%
CH130E	1200	2274	MEXICO	7,440	67						30								30	12	0.5	11.5	96%
PT200E	1920	2274	MEXICO	7,200	46							300							300	12	5.0	7.0	58%
CH160E	6120	2274	MEXICO	12,000	65						25								25	12	0.4	11.6	97%
PT200E	2340	2274	MEXICO	7,200	46						30								30	12	0.5	11.5	96%
PT200E	2400	2274	MEXICO	2,700	46						25							150	175	12	2.9	9.1	76%
CH160E	2820	2274	MEXICO	2,640	65	30	15								35				80	12	1.3	10.7	89%
CH130E	1440	2274	MEXICO	8,592	67	30													30	12	0.5	11.5	96%
PT200E	2640	2274	MEXICO	2,880	46	90	60					40				300			490	12	8.2	3.8	32%
VA160E	4800	2274	MEXICO	7,200	61									40					40	12	0.7	11.3	94%
CH160E	2880	2274	MEXICO	2,544	65						60								60	12	1.0	11.0	92%
CH130E	960	2274	MEXICO	720	67			90				120							210	12	3.5	8.5	71%
VA160E	1800	2274	MEXICO	1,680	61							30			40				70	12	1.2	10.8	90%
																				204.0	56.6	339.4	86%

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación: se muestra el tiempo que se utilizó para la producción de un pedido de exportación, considerando las horas de trabajo menos las paradas de maquinaria por distintos motivos. Se programó 204 horas de trabajo de los cuales 56.6 fueron paradas de maquinaria y 171.10 horas fue la totalidad de horas ejecutadas para dicho pedido, en promedio se trabajó en promedio 67% del total programado.

Tabla 11. Tiempos usados por ciclos de producción por pedido 2019

 MANUFACTURAS Y MOLDEOS PLÁSTICOS S.A.C.						PURGADO D MAQ. CAMBIO DE COLOR /MATERIAL	CAMBIO Y LIMPIEZA DE MOLDE	ENFRIAMIENTO DE PUNTO DE INYECCION	FUGA DE AGUA O AIRE (EN MANGUERAS)	LIMPIEZA DE FILTRO Y DE CANASTILLA	REGULACION Y LIMPIEZA DE MAQUINA	RELEVO O REFRIGERIO (ALMUERZO O CENA)	FALTA DE AIRE	FALTA DE MATERIAL	MATERIAL CONTAMINADO	PRUEBA DE COLOR O MOLDE	FALLA DE MOLDE O MAQUINA	TOT AL	HORA S PROG RAMA DAS	HRS PRODUCCI DAS	PARA DAS
MATRIZ	CANT REAL	Nº PEDIDO	DESTINO	CANT PROG	MAQ	2	3	4	5	6	7	9	15	17	18	22	24	TOT AL	HORA S PROG RAMA DAS	HRS PRODUCCI DAS	PARA DAS
PT250E	2640	3881	MEXICO	8400	43			30		30					50			110	12	8.0	1.8
PT250E	2640	3881	MEXICO	8400	43			30							145			175	12	8.0	2.9
VA160E	240	3882	MEXICO	8400	61		270					60				230		560	10	0.5	9.3
VA160E	4080	3882	MEXICO	8400	61			25	30			30	30				50	165	12	7.5	2.8
PT250E	2400	3881	MEXICO	2640	43			30		30					90			150	12	7.3	2.5
PT250E	2520	3881	MEXICO	2640	43			35							85			120	12	7.0	2.0
VA160E	4080	3882	MEXICO	10560	61	30		60		30			30	15				165	12	7.5	2.8
VA160E	5520	3882	MEXICO	10560	61							30	30					60	12	10.1	1.0
CH160E	1200	3881	MEXICO	3600	65		180				30							210	6	2.3	3.5

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación: se muestra el tiempo que se utilizó para la producción de un pedido de exportación, considerando las horas de trabajo menos las paradas de maquinaria por distintos motivos. Se programó 204 horas de trabajo de los cuales 56.6 fueron paradas de maquinaria y 171.10 horas fue la totalidad de horas ejecutadas para dicho pedido, en promedio se trabajó en promedio 67% del total programado.

Tabla 12. Factores que inciden en la parada de maquinaria

N°	FACTORES
1	CALENTAMIENTO DE PUNTOS Y DE MAQUINA
2	PURGADO D MAQ. CAMBIO DE COLOR /MATERIAL
3	CAMBIO Y LIMPIEZA DE MOLDE
4	ENFRIAMIENTO DE PUNTO DE INYECCION
5	FUGA DE AGUA O AIRE (EN MANGUERAS)
6	LIMPIEZA DE FILTRO Y DE CANASTILLA
7	REGULACION Y LIMPIEZA DE MAQUINA
8	PURGA DE AGUA O MANGUERAS
9	RELEVO O REFRIGERIO (ALMUERZO O CENA)Y OTROS
10	FALLA DE CHILLER
11	FALLA ELECTRICA DE LA MAQUINA
12	FALLA DE TABLERO
13	FALTA O FUGA DE ACEITE
14	FALTA DE AGUA
15	FALTA DE AIRE
16	RECALENTAMIENTO DE ACEITE CALENTAMIENTO
17	FALTA DE MATERIAL
18	MATERIAL CONTAMINADO
19	MATERIAL FRIO O CHANCACA
20	NO PASA O BAJA EL MATERIAL
21	PROBLEMA POR TONO O COLOR
22	PRUEBA DE COLOR O MOLDE
23	FALLA DE VALVULA DE AIRE
24	FALLA DE MOLDE O MAQUINA
25	CHARLA O CAPACITACION Y APOYO EN PLANTA
26	ENFRIAMIENTO Y CAMBIO DE BOQUILLA CANASTILLAS
27	FALTA DE PROGRAMACION
28	NIPLE ROTO EN EL MOLDE OTROS

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Tabla 13. Nivel de rendimiento de la capacidad productiva de planta

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE MATRIZ	DESTINO	PEDIDO UND	Suma de unid/hora (100%)	Suma de unid/día (100%) 24 HRS	HORAS DE PRODUCCION PROYECTADO	HORAS DE PRODUCCION EJECUTADO	DIAS DE PRODUCCION PROYECTADO	DIAS DE PRODUCCION EJECUTADO	% CAPACIDAD PRODUCTIVA
CH130E	CHIFERO MEDIANO SM 16 CUADRADO	MEXICO	47760	500	14400	79.60	73	3.32	3.04	92%
CH160E	PLATO TENDIDO SEMICUADRADO N° 25	MEXICO	110664	626	14400	184.44	248	7.69	10.33	74%
PT250E	CHIFERO MEDIANO SM 13 CUADRADO	MEXICO	115560	649	14400	192.60	248	8.03	10.33	78%
VA160E	VASO SEMICUADRADO N°16E	MEXICO	58560	745	21600	65.07	75	2.71	3.13	87%
										83%

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación: muestra el nivel de rendimiento de la capacidad productiva considerando las matrices que más se exporta, el ratio que se utilizó en la capacidad utilizada entre la capacidad total, esto da como resultado que el rendimiento promedio de planta es de un 83% respecto al 100% de su capacidad de producción.

Tabla 14. Cantidad de exportaciones al año

Lista de la cantidad de exportaciones a noviembre del 2018	
PAIS	CANT DE EXPORTACIONES POR PAIS
PARAGUAY	7
PANAMA	4
MEXICO	4
ECUADOR	3
CHILE	2
BOLIVIA	1
BRASIL	1
TOTAL EXPORTACIONES 2018	22

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Tabla 15. Cantidad de exportaciones al año

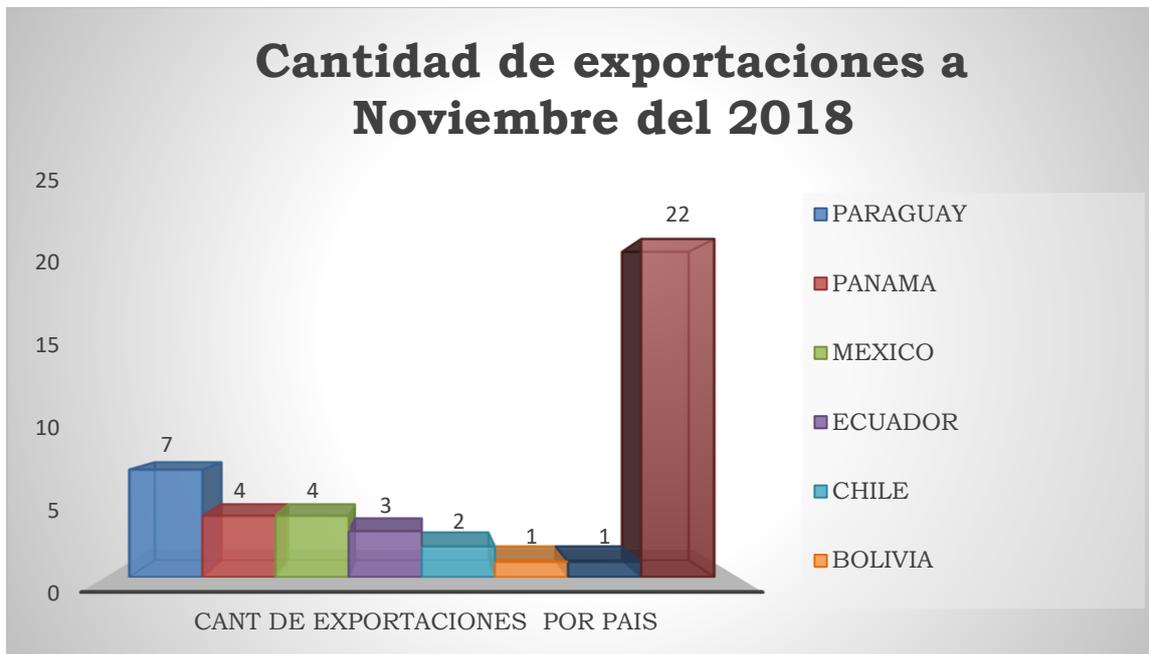
Lista de la cantidad de exportaciones a noviembre del 2019	
PAIS	CANTIDAD DE EXPORTACIONES POR PAIS
MEXICO	11
PANAMA	7
PARAGUAY	6
CHILE	3
BOLIVIA	3
ECUADOR	1
TOTAL EXPORTACIONES 2019	31

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

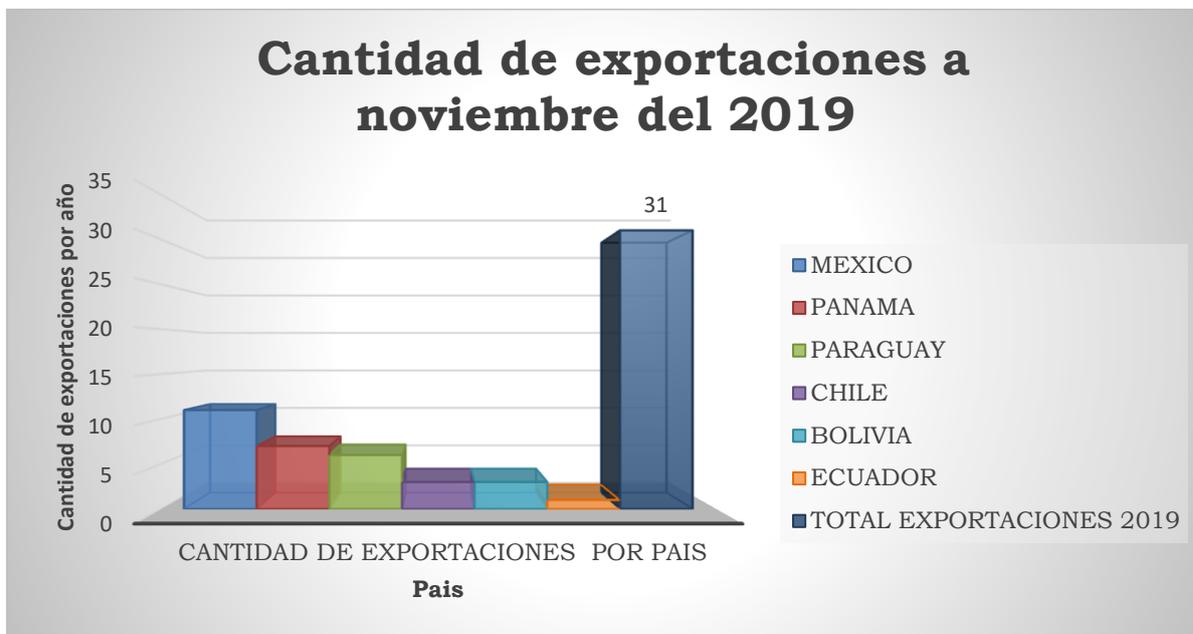
Interpretación (Tablas 14 y 15): Se muestra que la cantidad de exportaciones a noviembre del 2019 en comparación al mismo periodo del 2018 hubo un aumento en 9 operaciones, lo que significa un aumento del 29%, en total a noviembre del 2019, la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C, ha realizado un total de 31 exportaciones.

Ilustración 4. Cantidad de exportaciones al año



Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C
Elaboración Propia

Ilustración 5. Cantidad de exportaciones al año



Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C
Elaboración Propia

Tabla 16. Valor total de las exportaciones al año

Valor total de las exportaciones 2018 en USD	
PAIS	MONTO FOB US\$
PARAGUAY	235,972.56
PANAMA	182,921.54
MEXICO	171,105.60
ECUADOR	168,999.00
CHILE	41,595.25
BRASIL	36,473.11
BOLIVIA	20,413.00
Total general	857,480.06

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Tabla 17. Valor total de las exportaciones al año

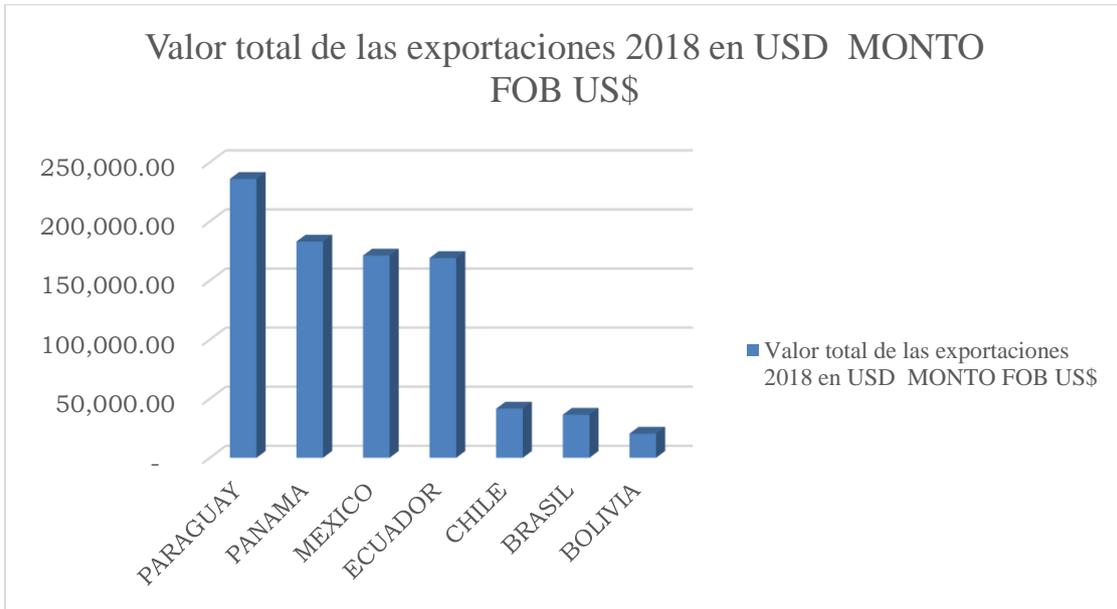
Valor total de las exportaciones 2019 en USD	
PAIS	MONTO FOB US\$
MEXICO	456,194.4
PANAMA	257,292.5
PARAGUAY	165,678.4
CHILE	114,790.0
BOLIVIA	86,025.0
ECUADOR	44,650.0
Total general	1,124,630.25

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

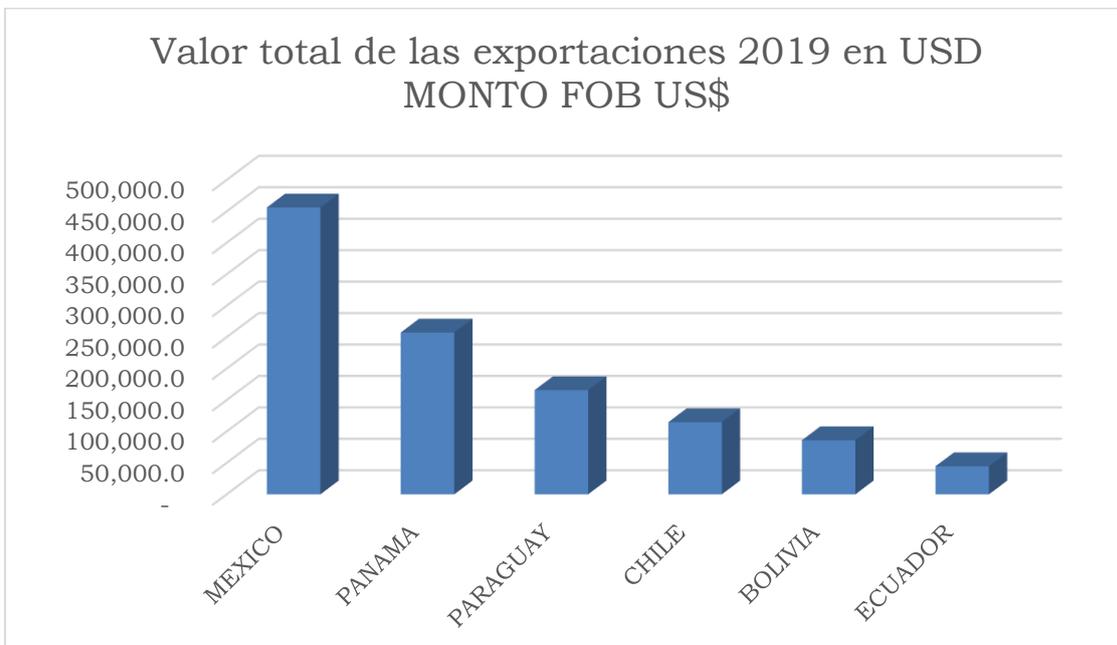
Interpretación (Tablas 16 y 17): Se muestra el valor total de las exportaciones para el mes de noviembre es de USD \$ 1, 124,630, lo que significa un incremento en un 24% más con respecto al mismo periodo en el año 2018 cuyo monto ascendió a USD \$857,480.

Ilustración 6. Valor total de las exportaciones al año 2018



Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C
 Elaboración Propia

Ilustración 7. Valor total de las exportaciones al año 2019



Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C
 Elaboración Propia

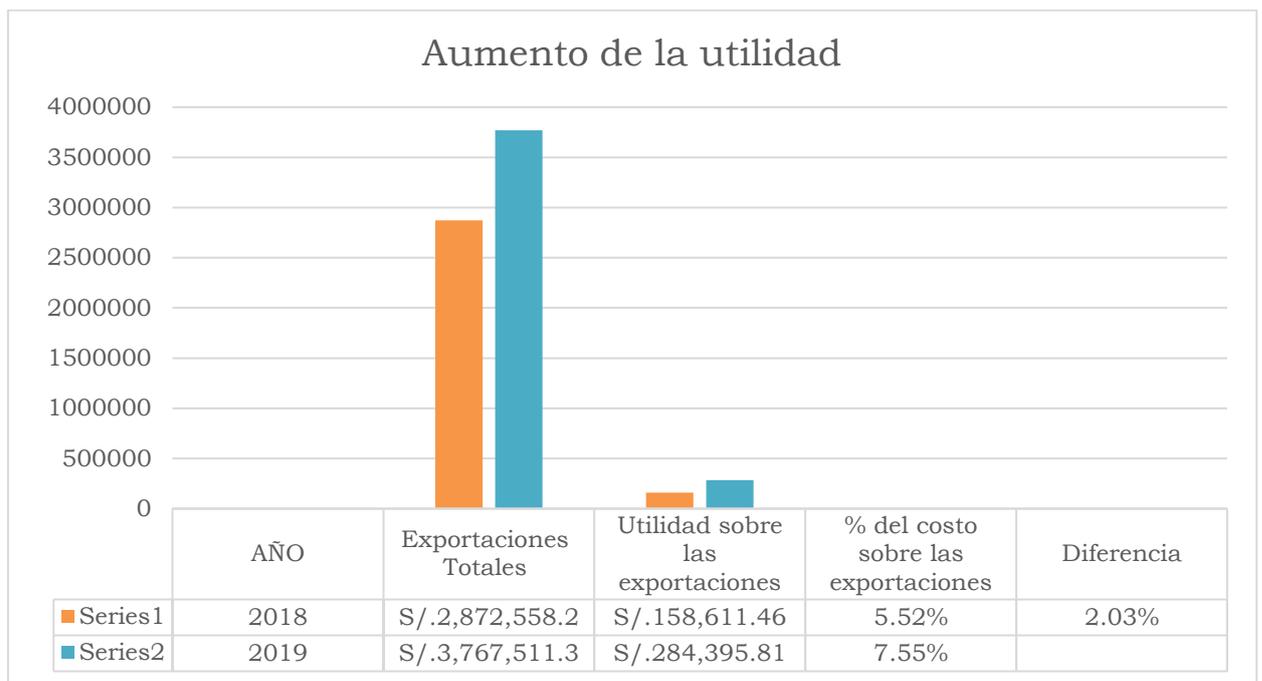
Tabla 18. Aumento de la utilidad

AUMENTO DE LA UTILIDAD				
AÑO	Exportaciones Totales	Utilidad sobre las exportaciones	% del costo sobre las exportaciones	Diferencia
2018	S/.2,872,558.20	S/.158,611.46	5.52%	2.03%
2019	S/.3,767,511.34	S/.284,395.81	7.55%	

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Ilustración 8. Aumento de la utilidad



Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación: Se muestra que en el año 2018 la utilidad sobre las exportaciones ascendió a S/.158,611.46 significa un incremento de 5.52% y en el año 2019 hubo un aumento en la utilidad ascendente a S/.284,395.81, con un 7.55%, lo que nos da una diferencia en la utilidad de 2.03%.

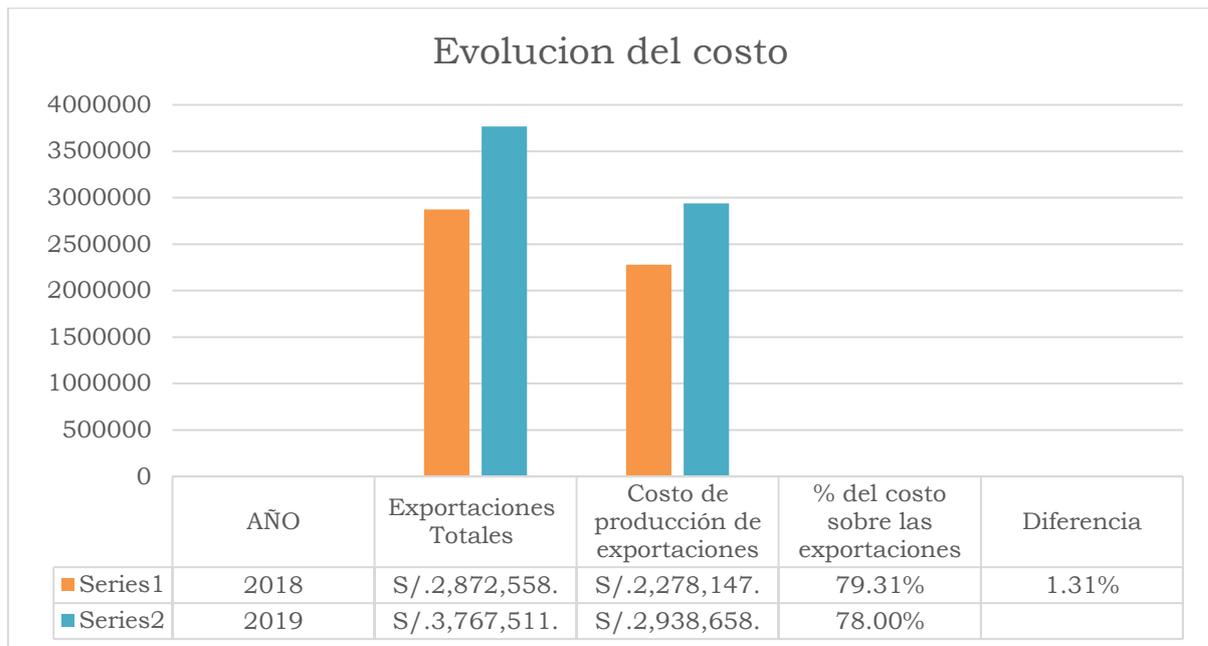
Tabla 19. Evolución del costo

EVOLUCIÓN DEL COSTO				
AÑO	Exportaciones Totales	Costo de producción de exportaciones	% del costo sobre las exportaciones	Evolución
2018	S/.2,872,558.20	S/.2,278,147.75	79.31%	1.31%
2019	S/.3,767,511.34	S/.2,938,658.84	78.00%	

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Ilustración 9. Evolución del costo



Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación: Se muestra la evolución del costo de producción en las exportaciones a noviembre del año 2018 en un 79.31%, para el año 2019 en el mismo periodo en un 78%, lo que nos da a entender que hubo un ligero ahorro en el costo de producción dado que hubo mayor demanda de productos.

Tabla 20. Cantidad de países a los que exporta-2018

NUMERO	PAIS
1	Bolivia
2	Chile
3	Ecuador
4	México
5	Panamá
6	Paraguay
7	Brasil

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia.

Tabla 21. Cantidad de países a los que exporta-2019

NUMERO	PAIS
1	Bolivia
2	Chile
3	Ecuador
4	México
5	Panamá
6	Paraguay

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

Interpretación (Tablas 20 y 21): Se identifica que en el año 2018 la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C, ha exportado a un total de 7 países, mientras que durante el 2019 exporto hacia 6 países, esto podría mejorar de una manera sustancial si ejecutáramos una buena gestión en la producción.

Tabla 22. Cantidad de nuevos mercado de exportación

Cantidad de países a los que se exporta	2018	2019
1	Bolivia	Bolivia
2	Chile	Chile
3	Ecuador	Ecuador
4	México	México
5	Panamá	Panamá
6	Paraguay	Paraguay
7	Brasil	

Fuente: Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C

Elaboración Propia

En las tablas 20 y 21

Interpretación: Se muestra que en el año 2018 la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C, ha exportado a un total de 7 países, mientras que durante el 2019 exporto hacia 6 países, esto podría mejorar de una manera sustancial si ejecutáramos una buena gestión en la producción.

Participación en ruedas de negocios por año

En el 2018, La empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos participo en 2 Ruedas de negocios organizadas por la Cámara de comercio de Lima y Promperú.

En el 2019, ha participado en una Rueda organizada por Promperú en el mes de Junio.

Sector EXPORTACION DE SERVICIOS						
Nombre	Herramienta	Tipo	Contraparte	Fecha	Ciudad-País	Web
Perú Service Summit México	RUEDA DE NEGOCIOS	Coorganización	OCEX México	02 - 09 marzo	México (Ciudad de México, Guadalajara)	http://www.peruservicesummit.com/
Feria Internacional de Franquicias de México	FERIA	Coorganización	OCEX México	07 - 09 marzo	México DF, México	https://www.fif.com.mx/
Misión Comercial Multisectorial a Bolivia	MISION COMERCIAL	Coorganización	OCEX Bolivia	15 - 17 mayo	Bolivia (La Paz, Santa Cruz)	http://ruedasnegocios.promperu.gob.pe
Misión Comercial a Panamá y Centroamérica	MISION COMERCIAL	Propia		05 - 07 Junio	Centroamérica (Panamá)	http://ruedasnegocios.promperu.gob.pe
Expo & Rueda de Negocios de Franquicias	RUEDA DE NEGOCIOS	Coorganización	Cámara de Comercio de Lima	19 - 20 junio	Lima, Perú	http://ruedasnegocios.promperu.gob.pe
Feria Internacional de Franquicias Bogotá	FERIA	Coorganización	OCEX Colombia	02 - 05 Julio	Colombia (Bogotá)	https://www.fanyf.com/
Perú Service Summit Lima	RUEDA DE NEGOCIOS	Propia	OCEX	04 - 06 setiembre	Lima, Perú	http://www.peruservicesummit.com/
Feria Internacional del Libro Guadalajara	FERIA	Propia	OCEX México	29 noviembre 03 diciembre	México (Guadalajara)	https://www.fil.com.mx/

Fuente: PromPerú.

CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

5.1. Discusión

1. (Malca, 2016), realizó un trabajo de investigación que lleva como título *“Propuesta de mejora en la gestión de producción para incrementar la rentabilidad de la empresa de calzado Pereda S.A.C. Trujillo 2016”*, concluye que se evaluó el impacto económico de la propuesta de mejora aplicando MRP II, ABC, matriz de proveedores, lista de materiales, plan mantenimiento, capacitación, en el área de producción de la empresa de Calzados Pereda S.A.C. estamos de acuerdo ya que, se ha logrado llegar a la meta planteada, mediante la implementación de un sistema de Gestión en la Producción. Con el MRP se ha logrado crear un sistema para saber qué es lo que vas a necesitar con respecto a materiales, y cuanto vas a necesitar. Con el ABC se pudo obtener una gestión de inventario y así obtener una clasificación en los materiales. Con el manual de codificación se logró ordenar y reducir los tiempos con respecto a la entrega de materiales. Por lo tanto es de vital importancia la gestión de producción dentro de todas las empresas manufactureras.
2. (Alvarado, 2014), realizó un trabajo de investigación que tiene como título *“Elaboración e implementación de la gestión de producción y del mantenimiento en la empresa Aceros Estructurales UBC S.A.C”*, en su trabajo de investigación concluye que la implementación del Programa de Gestión de la Producción, ha permitido determinar las políticas a seguir por la empresa, así como la metodología adecuada para la integración de la información relevante que conlleven a obtener a mediano plazo resultados positivos que faciliten la toma de decisiones en materia de Gestión de Producción, Mantenimiento, Energética, y el Uso Racional y Eficiente de la Energía. Estamos de acuerdo con la conclusión ya que efectivamente la gestión de producción se ha convertido en un instrumento fundamental para la mejora de la competitividad en las que se hayan inmersas la mayoría de las empresas, es necesario reducir el nivel de existencias, se debe realizar una mejor planificación, conseguir una imagen de calidad hacia la empresa.

3. (Balladares, 2010), realizó un trabajo de investigación el cual lleva como título *“Modelo de gestión de producción y su incidencia en las ventas de la empresa La Raíz del jeans de Cantón Pelileo”*. El objetivo general es determinar un modelo de gestión de producción que permita mejorar las ventas de la empresa Raíz del Jean del cantón Pelileo. En su trabajo de investigación concluye, el diseño de los productos resulta obsoleta referente a su patronaje, escalado, tiempo y modelado, porque se sigue aplicando los mismos patrones antiguos de cortado y diseño, siendo este proceso uno de los más relevantes en reducir costos a través del ahorro de materia prima; en tal sentido podemos decir que estamos de acuerdo en su conclusión, ya que, el crear diferentes modelos de prendas hace que una prenda sea atractiva y tenga mayor demanda, a esto se suma una buena confección y un acabado perfecto, realizar diferentes modelos e interpretar las tendencias de cada época.

4. (Garnica, 2016), realizó un trabajo de investigación que tiene como título *“Análisis de las limitaciones para la exportación de aceituna de mesa en envases destinados al consumo en la empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C”*. Concluye que, la exportación de productos envasados de aceituna de mesa ha sido creciente los últimos 3 años sobre todo a Estados Unidos, por lo que la empresa está interesada en exportar a este destino. Estamos de acuerdo ya que la diversificación de mercados de otros países les permite a las empresas el crecimiento y por consiguiente mayor rentabilidad.

5. (Llanos Rodríguez & Tirado Tello, 2015) realizaron un trabajo de investigación que lleva como título *“Análisis de las exportaciones de artesanías de la región Loreto, periodo 2009.”* En su trabajo de investigación concluyeron que las exportaciones de artesanía de la región Loreto se concentran en tan solo cinco productos, que representan el 95.59% del total. Del mismo modo, esta es una situación de mucho riesgo ya que si estos productos sufrieran una caída, repercutiría negativamente en el total de exportaciones. Podemos afirmar que estamos de acuerdo en sus conclusiones, esto debido a que las empresas deben diversificar su cartera de productos a exportar para minimizar el riesgo.

6. (Hernandez C. H., 2017), realizó un trabajo de investigación que lleva como título *“Plan de negocios para producción y exportaciones de aceites esenciales extraídos de plantas aromáticas de ciclo corto.”* Se concluye que los aceites esenciales son los extractos puros oleosos que se extraen directamente de la planta sin la participación de ningún agente químico, son un componente de la industria farmacéutica, alimentos y bebidas, nutracéutica, cosméticos, productos para el cuidado personal, perfumería entre otros y que estados unidos es un potencial para las exportaciones de este producto por lo cual se deberá hacer un análisis más profundo sobre la factibilidad del proyecto. Estamos de acuerdo en su conclusión puesto que la tendencia por consumir productos saludables en general le ha permitido, a los ofertantes, desarrollar productos de belleza e higiene personal que contengan insumos orgánicos en su composición, la mayor interacción en redes sociales ha configurado una variación inesperada en el incremento de cosméticos en los últimos 18 meses. En el mercado la industria de cosméticos e higiene personal en Estados Unidos sigue un comportamiento reactivo que se determina a raíz de los cambios en los usos y costumbres de la población por lo que resulta muy importante las exportaciones de dicho producto a otros mercados internacionales.

5.2. Conclusiones

Después de haber obtenido los resultados se ha llegado a las siguientes conclusiones.

1. La empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C, posee la capacidad productiva de planta para poder cumplir con la totalidad de órdenes de producción. El problema principal es la falta de un plan maestro de producción, ya que actualmente se cuenta con un registro de planeamiento ineficiente, que se maneja en Ms Excel y eso genera que muchas veces se distorsione la información y se emita malas proyecciones de producción en cuanto a cantidades y tiempo de entrega. Esto se confirma en la encuesta realizada a las jefaturas de la empresa en donde el en promedio consideran que la empresa tiene la capacidad para cumplir con todos los requerimientos del área comercial, que finalmente se ven afectados por los incumplimientos de producción.
2. La cantidad de tiempos por paradas de maquinaria muchas veces no son considerados dentro del plan de producción diario por lo tanto, genera incumplimientos en el plazo de entrega de pedidos.
3. Los tiempos de producción usados por ciclo de pedido no se cumplen según lo programado, según estadística obtenida, la programación se cumple en promedio al 67% en algunos casos, lo cual significa que se programe cargas de contenedores con fechas de anticipación estimadas según programación y no se cumpla con la totalidad de productos solicitados, o en su defecto una gran cantidad de productos defectuosos que son enviados prácticamente de la maquina al contenedor.
4. La investigación nos permitió conocer que las exportaciones a Noviembre del 2019 tuvo un incremento significativo en comparación al mismo periodo del 2018, cuyo

aumento de exportación fue de 9 operaciones lo que significa un aumento del 29% respecto al año anterior, siendo nuestro principal exportador México con un total de 11 operaciones. En total al 30 de Noviembre del 2019, la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos ha realizado 31 exportaciones. A pesar del crecimiento en relación al mismo periodo del año 2018, consideramos que la empresa puede exportar en más cantidad de operaciones, ya que tiene la capacidad productiva, esto lo demuestra los resultados del personal encuestado en donde un 60% está en desacuerdo con la cantidad de exportaciones que se ha realizado hasta el momento, ya que consideran que uno de los principales factores de estos resultados en la falta de planificación y la búsqueda de nuevos mercados.

5. Si bien El crecimiento en el valor de las exportaciones en el periodo 2019 ha tenido una tendencia creciente en un 24% respecto año anterior lo cual ha significado mayores ingresos, también ha significado aumento de costo. En promedio el costo de producción se ha mantenido parecido al año 2018.
Aun la empresa no puede generar economías de escala, que ayudarían a reducir notablemente el costo y que es uno de los principales motivos para exportar, esto debido al tema mencionado anteriormente sobre el plan de producción.
6. La empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C, tiene una baja o casi nula participación en ruedas de negocios y/o ferias tanto nacionales como en el exterior que le permita captación de nuevos clientes y nuevos mercados para la exportación de vajillas de plástico.

5.3. Recomendaciones.

En base a lo estudiado se recomienda lo siguiente,

- ✓ Establecer medidas de mayor control en cuanto a los tiempos y calidad del producto, personal capacitado que pueda realizar el seguimiento diario a las operaciones y que permita dar respuestas concretas a los clientes.
- ✓ Participar más activamente en ruedas de negocios, ferias, etc., que permitan la captación de nuevos clientes, sobretodo de nuevos mercados.

REFERENCIAS

- Alvarado, E. D. (2014). *“Elaboración e implementación de la gestión de producción y del mantenimiento en la empresa Aceros Estructurales UBC S.A.C, . Chimbote-Peru.*
- Andrade, D. (30 de noviembre de 2019). *Proyecto academico de la facultad de Economía y finanzas.* Obtenido de EFI- Economía Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/20-economias-de-escala>
- Balladares, E. M. (2010). *Modelo de Gestion de Produccion y su incidencia en las ventas de la empresa la Raiz del jeans de Canton Pelileo.* Ambato - Ecuador.
- Campos, C. A. (2003). *La encuesta como técnica de investigación. elaboracion de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos II.*
- Castellano Bohórquez, H. (1998). *EL OFICIO DEL PLANIFICADOR.* Caracas.
- Chapman, S. N. (2006). *Planificacion y Control de la produccion.* Mexico.
- Cuatrecasas Arbós, L. (2012). *Organización de la Producción y Dirección de Operaciones.* Madrid .
- Daniels J., R. L. (2004). *Negocios Internacionales* Prentice- Hall Hispanoamericana. . Mexico.
- Diana Llanos Rodriguez, F. d. (2015). *Análisis de las limitaciones para la exportación de aceituna de mesa en envases destinados al consumo en la empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C., Iquitos.*
- Gaither, N., & Frazier, G. (2000). *Administración de producción y operaciones.* International Thompson Editores. México. MX. 2000. 8a ed. 846 p., il., 21 cm.
- Garnica, E. J. (2016). *Análisis de las limitaciones para la exportación de aceituna de mesa en envases destinados al consumo en la empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C”.* Tacna.
- Hargreaves, B. (2006). *El futuro de la industria. En: Professional Engineering.*
- Hernandez, C. H. (2017). *Plan de negocios para producción y exportaciones de aceites esenciales extraídos de plantas aromáticas de ciclo corto.* Guayaquil-Ecuador.
- Hernandez, F. y. (2001). *Metodología de la investigacion.* Ed.Mc. Graw hill Pag. 60.
- Krajewsky, L. J. (2008). *Administración de Operaciones.*
- Malca, K. L. (2016). *Propuesta de mejora en la gestion de Produccion para incrementar la rentabilidad de la empresa de calzado Pereda SAC.* Trujillo.
- Molina. (2006). *Planificación: Concepto e importancia.* VENEZUELA.
- Morales. (2006). *planificacion, Definiciones.*
- Munoz, C. y. (2009). *El Proceso de Gestión y el Desempeño Organizacional.*
- Muñoz, C. y. (2009). *El Proceso de Gestión y el Desempeño Organizacional.*
- Organizacion Mundial de Comercio. (2005).
- PromPeru. (2019).
- Promperu. (s.f.). *Perfil del Producto.*
- Putz, T. (1954). *El aumento de la Productividad como problema de la política economica.*
- Quijano Ponce de Leon, A. (2007). *Sistemas de Produccion .*
- R., V. (2017). *LA GESTION EN LA PRODUCCION.* LIMA.
- Reyes, A. (2001). *La cadena de suministro. En: Entrepreneur. México.*
- Riggs, J. (2007). *La Produccion y los sistemas de Produccion.*
- SHIPULSKI, M., & HOCKLEY, R. y. (2009). *Resucitar la fabricación. En: Industrial Engineer. Norcross*
- Sunat, S. N. (2019). <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html>.
- Tamayo y Tamayo, M. (1997). *El Proceso de la Investigación científica. Pag.114.* Mexico: Editorial Limusa S.A.
- Tellez, D. (2009). *Orden de Trabajo, Unidades dañadas, Unidades defectuosas, el desecho y el desperdicio.*
- Vilcarrromero, R. (2017). *LA GESTION EN LA PRODUCCION.* LIMA.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	INDEPENDIENTE		
¿Cómo influye la gestión de producción en las exportaciones de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019	Determinar cómo influye la gestión de producción en las exportaciones de vajillas de plásticos en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019	La gestión de producción influye significativamente en las exportaciones de vajilla de plásticos en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019	Gestión de la Producción	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad productiva promedio de planta ✓ Elaboración de un plan maestro de producción ✓ Cantidad de tiempos muertos por paradas programadas de maquinaria. ✓ Nivel de cumplimiento del plan maestro de producción ✓ Tiempos usados por ciclos de producción por pedido ✓ Nivel de rendimiento la capacidad productiva de planta. 	<p>TIPO DE ESTUDIO: Descriptivo-Explicativo</p> <p>DISEÑO DE ESTUDIO: No Experimental – Transversal.</p> <p>POBLACIÓN: La empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C</p> <p>MUESTRA. La empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C</p>
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	DEPENDIENTE		
¿Cómo influye la gestión de producción en incrementar los ingresos de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019?	Determinar cómo influye la gestión de producción en incrementar los ingresos de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019	La gestión de producción influye significativamente en incrementar los ingresos de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019	Exportación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cantidad de exportaciones al año. ✓ Valor total de las exportaciones por año. ✓ Aumento de la utilidad ✓ Evolución del costo. ✓ Cantidad de países a los que se exporta. ✓ Cantidad de nuevos mercados de exportación. ✓ Participación en ruedas de negocios por año. 	<p>METODO DE INVESTIGACIÓN: No experimental – Transversal descriptivo/ Explicativo</p> <p>TÉCNICA DE INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN Cuestionario - Encuesta</p> <p>MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS: Microsoft Excel</p>
¿Cómo influye la gestión de producción en conseguir economías de escala en la producción de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019?	Determinar cómo influye la gestión de producción en conseguir economías de escala en la producción de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019	La gestión de producción influye significativamente en conseguir economías de escala en la producción de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019			
¿Cómo influye la gestión de producción en diversificar sedes de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019?	Determinar cómo influye la gestión de producción en diversificar sedes de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018- 2019	La gestión de producción influye significativamente en diversificar sedes de ventas de vajillas de plástico en la empresa Manufacturas y Moldeos Plásticos S.A.C-San Juan de Lurigancho 2018-2019			

Anexo 2. Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	
VARIABLE INDEPENDIENTE Gestión de Producción	<p>(Vilcarromero R, Raúl) En las empresas industriales la aplicación de la gestión de producción es la clave para que asegure su éxito. Por lo tanto en estas empresas su componente más importante es la producción, en tanto es fundamental que cuenten con un buen control y planificación para que mantengan su desarrollo en un nivel óptimo.</p> <p>Podemos decir que la gestión de producción es el conjunto de herramientas administrativas, que va a maximizar los niveles de la productividad de una empresa, por lo tanto la gestión de producción se centra en la planificación, demostración, ejecución y control de diferentes maneras, para así obtener un producto de calidad</p>	<p>La variable gestión de producción se medirá a través de un cuestionario compuesto por 6 preguntas formuladas de acuerdo a las dimensiones, esto es planificación, ejecución y control. Asimismo permitirá describir a la variable a través de sus indicadores.</p>	Planificación	Capacidad productiva promedio de planta	
				Elaboración del plan maestro de producción	
				Cantidad de tiempos muertos por paradas programadas de maquinaria.	
			Ejecución y Control	Nivel de cumplimiento del plan maestro de producción	
				Tiempos usados por ciclos de producción por pedido	
				Nivel de rendimiento la capacidad productiva de planta.	
VARIABLE DEPENDIENTE: Exportación	<p>(Daniels y Redebaugh, p.714) La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas</p>	<p>La variable exportación se medirá a través de un cuestionario compuesto por 7 preguntas formuladas de acuerdo a las dimensiones como incrementar los ingresos de ventas, economías de escala en la producción y diversificación de sedes de ventas asimismo permitirá describir a la variable a través de sus indicadores</p>	Incremento ingresos de ventas.	Cantidad de exportaciones al año.	
				Valor total de exportaciones por año	
				Aumento de la utilidad	
			Economías de escala en la producción	Evolución del costo	
				Diversificación de sedes de ventas	Cantidad de países a los que se exporta.
					Cantidad de nuevos mercados de exportación
			Participación en ruedas de negocios por año		

Anexo 3. Encuesta

ENCUESTA

ENCUESTA SOBRE LA GESTION DE PRODUCCION Y SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE VAJILLAS DE PLASTICOS EN LA EMPRESA MANUFACTURAS Y MOLDEOS PLASTICOS S.A.C. – SAN JUAN DE LURIGANCHO 2018 – 2019.

Edad:

Sexo:

Área:

puesto:

Marque con un aspa x la respuesta que usted considere que va con la realidad de la empresa.

1. ¿Considera usted que la capacidad productiva promedio de planta cumple con los pedidos requeridos?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

2. ¿Cree usted que la empresa cumple con la elaboración de un plan maestro de producción de manera satisfactoria?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

3. ¿Considera usted que la cantidad de tiempos muertos por paradas programadas de maquinaria está de acuerdo a lo planificado por el área de producción?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

4. ¿Cree usted que el nivel de cumplimiento del plan maestro de producción es el óptimo en las actividades de la empresa?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

5. ¿Considera usted que los tiempos usados por ciclos de producción por pedido, se cumple de manera correcta?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

6. ¿Considera usted si el nivel de rendimiento de la capacidad productiva de planta cumple con las expectativas de la organización?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

7. ¿Cree usted que la empresa cumple con la cantidad de exportaciones proyectadas en el año?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

8. ¿Considera usted que el valor total de exportaciones por año va de acuerdo a lo estimado por la empresa?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

9. ¿Cree usted que el aumento de la utilidad en cuanto a exportaciones es la esperada por la empresa?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

10. ¿Considera usted que la evolución del costo en la producción cumple con las expectativas de la organización?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

11. ¿Considera usted que se cumple en su totalidad con los pedidos a todos los países a los que se exporta?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

12. ¿Cree usted que la empresa debe incursionar en nuevos mercados de exportación?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

13. ¿Considera usted que la empresa debería participar más activamente en ruedas de negocios para así impulsar las ventas a nuevos mercados internacionales?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente desacuerdo
-----------------------	------------	--------------------------------	------------	-----------------------

Anexo 4. Modelo de Plan Maestro de producción

PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN 2 0 1 9

Productos	Variantes	Invent. Inicial	Febrero				Marzo				Total prod.	Demanda total
			A producir por semana									
			1	2	3	4	1	2	3	4		
Bolso de mano	Negro	20	50	50	50	55	55	55	55	55	425	423
	Marrón	8	20	20	20	20	20	22	22	22	166	165
Morrall	Negro	14	35	35	35	37	37	39	39	39	296	294
	Marrón	12	30	30	32	32	32	32	32	32	252	251
	Crema	6	15	15	15	10	10	10	0	0	75	77
Total			150	150	152	154	154	158	148	148	1214	1210

Fuente: Lifeder.com

Anexo 5. Estados de ganancias y pérdidas 2018

MANUFACTURAS Y MOLDEOS PLASTICOS SAC
R.U.C. 20506279187
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 EXPORTACIONES
*** SOLES ***

INGRESOS OPERACIONALES:

Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	2,872,558.20
Otros Ingresos Operacionales	
Total Ingresos Brutos	2,872,558.20

COSTO DE VENTAS:

Costo de Ventas (Operacionales)	-2,278,147.75
Otros Costos (Operacionales)	0.00
Total Costos Operacionales	2,278,147.75

UTILIDAD BRUTA **594,410.45**

Gastos de Ventas	-435,798.99
Gastos de Administración	0.00

UTILIDAD OPERATIVA **158,611.46**

RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA **158,611.46**

UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO **158,611.46**

Anexo 6. Estados de ganancias y pérdidas a noviembre del 2019

MANUFACTURAS Y MOLDEOS PLASTICOS SAC
R.U.C. 20506279187
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS A NOVIEMBRE DE 2019- EXPORTACIONE
*** SOLES ***

INGRESOS OPERACIONALES:

Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	3,767,511.34
Otros Ingresos Operacionales	0.00
Total Ingresos Brutos	3,767,511.34

COSTO DE VENTAS:

Costo de Ventas (Operacionales)	-2,938,658.84
Otros Costos (Operacionales)	0.00
Total Costos Operacionales	2,938,658.84

UTILIDAD BRUTA	828,852.49
-----------------------	-------------------

Gastos de Ventas	-544,456.68
Gastos de Administración	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	284,395.81

RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	284,395.81
---------------------------------------	-------------------

UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	284,395.81
---	-------------------