



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2022 - ABRIL 2023

**EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA DE CARÁCTER
COMPLEXIVO**

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN COMERCIO

TEMA:

**PROCESOS PRODUCTIVOS DE LA ARROCERA EL REY S.A DEL CANTÓN
DAULE, PROVINCIA DEL GUAYAS, PERIODO 2022**

EGRESADA:

DAYANARA BELEN PIBAQUE MENDEZ

TUTOR:

ING. JUAN OSWALDO ORTIZ, MsC.

AÑO 2023

CONTENIDO

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
JUSTIFICACIÓN	3
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	4
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	5
MARCO CONCEPTUAL	6
MARCO METODOLÓGICO.....	19
RESULTADOS.....	20
DISCUSIÓN DE RESULTADOS	22
CONCLUSIONES	24
REFERENCIAS.....	26
ANEXOS	30

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Empresa Arrocería el Rey S.A. es una industria de arroz que tiene como obligación llevar la contabilidad; como también se dedica a cosechar y a procesar el arroz para el consumo humano, inició sus labores en el 2009 y está ubicada en el Cantón Daule, provincia del Guayas, cuenta con un número de 33 personas que prestan servicio a la compañía. En los últimos tres años ha sufrido un declive, por lo tanto en el presente estudio de caso, los diversos problemas encontrados y relacionados con una mala planificación de los procesos productivos.

Uno de los problemas que se han observado en la Empresa Arrocería el Rey S.A. es la falta de mantenimiento anual de las maquinarias de procesamiento del arroz, ocasionando graves consecuencias como que las máquinas se detengan en plena producción, lo que hace que disminuya la calidad del arroz que ofrecen en la empresa. Además, el no realizar el mantenimiento puede provocar una pérdida de productividad y de clientes, lo que puede afectar la rentabilidad de la compañía, así como el aumento de los costos de reparación de los equipos.

Cabe considerar que, otro de los problemas que afectan es la demora en las entregas de materiales para la bodega de producción, ya que las personas que están encargadas en distribuir el material no están totalmente capacitadas acerca de los materiales y existen confusiones y llevan materiales que no han sido solicitados como el hilo, el saco con su marca sobre el tipo de arroz, ocasionando que se detenga la producción y ahí es cuando se comienzan acumular los pedidos que hay de arroz y eso molesta a los clientes, porque los pedidos no son entregados a tiempo.

Por lo tanto, la falta de personal para operación esto se debe a que hay 10 trabajadores en el área de producción 4 de ellos si están capacitados y los otros 6 no tienen el suficiente conocimiento o no están capacitados de cómo manejar una máquina hay trabajadores que no saben

cómo utilizar un montacargas ni como estibar al momento que se está haciendo el despacho del producto que esté adquiriendo el cliente y es de suma importancia al momento de despachar u ordenar el arroz para su entrega así pueden evitar el atraso en los diferentes tipos de los pedidos que hay en el día.

Cabe resaltar que el exceso de productos envejecido es uno de los graves problemas que hay en la empresa, ya que muchas veces hay exceso no miden la cantidad de cuantos sacos hacer diarios y eso produce una molestia en la cual también ocasiona a no tener salida del producto tampoco a que generen muchas ventas y se van quedando en bodega y eso ocasiona molestia para el que está produciendo porque ocupa espacio y con el transcurso del tiempo se vuelve perjudicial para el consumo del ser humano y van a disminuir tanto en las ventas como en los clientes.

Sé pudo observar que también hay exceso de productos de materia prima porque en ocasiones, los empleados no tienen totalmente el conocimiento acerca de la cantidad de productos a elaborar tampoco, tienen una medición que sé exacta a lo que se requiere y en eso origina pérdidas de dinero y tiempo y surge unos altos costos de funcionamiento y de consumo de energía que disminuyen la productividad de una manera incorrecta y es perjudicial para la Arrocera con acordé de sus clientes y sus ventas y que se eleven los precios de una manera errónea.

JUSTIFICACIÓN

El presente estudio de caso se da porque debido a recientes investigaciones han demostrado que el nivel de productividad ha disminuido de manera considerable en la empresa arrocera el REY S.A. en los últimos tres años, este declive coincide con la llegada del COVID-19 ocasionando la mala planificación de las maquinarias del procesamiento del arroz, esto ha provocado que la empresa no cumpla con los objetivos de producción y ventas establecidas, generando tanto como pérdidas económicas, y pérdidas de clientes potenciales de la empresa.

Por esta razón, se propone estudiar cada uno de los motivos que están afectando los procesos productivos y bajando el nivel de producción, llevar a cabo esta investigación permitirá identificar dos cosas: por un lado, detectar una de las causas posibles del porqué no se está llevando el control de las maquinarias al procesar el arroz. Por el otro lado, colaborar con el diseño de una nueva planificación para que se lleve a cabo todo el mantenimiento de las maquinarias del procesamiento del arroz, de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Por lo tanto, con este estudio de caso se pretende cambiar la forma que maneja actualmente el personal de producción sobre los debidos procesos a seguir, la forma de planificar, organizar sus actividades dentro del área de producción para llevar a cabo y entregar los pedidos de arroz a tiempo y también se pretende mejorar la comunicación entre el personal de producción y el personal de ventas para que el personal de producción tenga una mejor comprensión de los pedidos y los plazos de entrega, así ya no exista ningún inconveniente con los clientes, no solo se busca dar fin a la mala planificación que afecta el bajo rendimiento de los procesos productivo del arroz, si no beneficiar a la Empresa arrocera el REY S.A con la buena planificación y puedan cumplir con los objetivos de producción y ventas establecidas.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Evaluar los procesos productivos que se efectúan en la arrocería EL REY S.A, mediante el diseño de una nueva planificación para mejorar los procesos productivos de la empresa.

OBJETIVO ESPECÍFICO

Identificar los procesos productivos que se realizan, mediante una entrevista al jefe del área, para conocer la capacidad productiva de la empresa.

Determinar el estado actual de los procesos productivos que se aplican en la empresa Arrocería el REY S.A, mediante encuestas a los trabajadores del área de producción

Recomendar ideas que permitan dar solución a los procesos productivos.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

El estudio de caso titulado “Procesos Productivos de la Arrocera el Rey S.A del Cantón Daule, provincia del Guayas, periodo 2022” también puede relacionarse como un conjunto de operaciones y procesos necesarios que se lleve a cabo de manera planificada y secuencial para lograr la elaboración de los productos. Que influyen en los resultados al final del periodo además, las empresas desarrollan sus procesos productivos con la finalidad de poder satisfacer la demanda del mercado; El presente caso de estudio guarda una precisa relación con la línea de investigación: Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control y se enmarca en la sublínea marketing y comercialización, por las razones que se detallan a continuación.

Además, existe una relación directa entre las actividades oportunas de la empresa Arrocera el Rey S.A del cantón Daule y la línea de investigación: Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, debido a que es una empresa comercial que se dedica exclusivamente a la cosecha y venta de arroz, cuyo mercado está conformado por toda la comunidad de distintas ciudades, ya que no existen restricciones de público para la adquisición de este producto; en este contexto sé el proceso productivo que es el que permite llevar correctamente todos los proceso.

Este caso de estudio se enmarca dentro de la sublínea marketing y comercialización, debido a que la variable a estudiar es la de procesos productivos, la misma que representa un proceso mediante el cual se coordina un grupo de trabajadores y recursos para alcanzar las metas de producción de la arrocera, así mismo dentro de la empresa en referencia se involucra una serie de políticas y procedimientos que actúa como una guía para ayudarlo a superar toda esta serie acciones, los misma que se plantean en forma de recomendaciones en este documento.

MARCO CONCEPTUAL

Arrocera El Rey S.A. es una empresa ubicada en el Cantón Daule, provincia del Guayas, con RUC 0992614935001 inicio sus labores en el 2009. La empresa se especializa en la producción de arroz de alta calidad para satisfacer las necesidades de sus clientes. El equipo de empleados de la Arrocera El Rey S.A. se esfuerza por ofrecer productos de primera calidad y servicios de primera clase para satisfacer las necesidades de sus clientes. La empresa se enorgullece de ofrecer precios competitivos y productos de calidad para satisfacer las necesidades de sus clientes.

Arrocera El Rey S.A. ofrece una gama completa de productos y servicios de arroz para satisfacer las necesidades de los clientes. La empresa ofrece productos de calidad, como arroz blanco, arroz integral, descascarillado, pulido, salvaje, entre otros. Además, la empresa ofrece soporte técnico para ayudar a los clientes a obtener el mejor resultado de sus productos y que los clientes estén sumamente satisfechos con el producto que quieran adquirir de la arrocera y así tener una buena perspectiva hacia los usuarios.

Arrocera El Rey S.A. se compromete a ofrecer un servicio de atención al cliente de primera clase. La empresa cuenta con un equipo de profesionales altamente cualificados que están disponibles para ayudar a los clientes con cualquier problema que puedan tener. El equipo de soporte técnico de la empresa está disponible para ayudar a los clientes a obtener el mejor rendimiento de sus productos y así poder tener un buen producto que como empresa de arroz poder ofrecer un buen arroz de mucha calidad.

Arrocera El Rey S.A. se compromete a mantener un alto nivel de calidad y tecnología para satisfacer las necesidades de sus clientes. La empresa invierte en el desarrollo de nuevas tecnologías para garantizar que los productos y servicios sean de la más alta calidad. Además, la

empresa se esfuerza por ofrecer un servicio de atención al cliente de primera clase para asegurar que los clientes estén satisfechos con los productos y servicios que ofrecen y así poder tener una buena imagen como empresa que brinda cosas de calidad.

Un mal mantenimiento a la maquinaria puede desencadenar problemas no detectados más adelante, si bien es cierto el área de control de calidad se encarga de mantener los estándares físicos y químicos del producto, la calidad total del producto no sólo es trabajo de esa área. Además, se evidencia que una mala organización de los empleados y sus tareas de cada máquina, esto ha provocado que haya tiempo desperdiciado, el cual afecta el cumplimiento de fechas de entrega o despacho del arroz de cualquier calidad, el control de la producción se encarga de verificar el volumen de producción y que se lleve a cabo de acuerdo con la planeación establecida.

Afirma (Luque, 2022) mantenimiento preventivo de maquinaria tiene como objetivo no sólo prolongar la vida útil de la maquinaria, sino también evitar daños, averías y errores que puedan paralizar la cadena productiva. Además, obviamente, estos planes de mantenimiento también sirven para proteger al operario ya que mejoran la estabilidad del taller. Las máquinas que funcionan mal pueden causar incendios, atascos, pérdida de fluidos, incapacidad para responder a los comandos de parada del operador y más. Sin duda, esto supone un riesgo para los trabajadores del taller. (pag.45)

Es necesario que la Empresa Arrocería el Rey S.A, realice los mantenimientos en su debido tiempo a cada una de las maquinarias para que de esta forma se pueda realizar un buen trabajo y no existan retrasos o pérdidas de tiempo y esto beneficiara a la empresa positivamente por que sus ingresos podrán incrementarse. El correcto mantenimiento de los equipos de trabajo encontramos varios beneficios: aumentar la vida útil del equipo, disminuir el uso de repuestos y

recambios, minimizar el riesgo de avería y aumentar el valor residual del mismo. En efecto, un buen mantenimiento aumenta la productividad de la máquina.

El retraso en la entrega de materiales para el almacén de producción debido a que las personas que siguen siendo responsables de la distribución del material no están completamente capacitadas sobre los materiales y la cantidad que tienen que llevar, muchas veces los confunde son materiales desgastados que son no tan bueno como el hilo, la bolsa con la marca en la variedad de arroz, lo que hace que se detenga la producción y luego aumente la demanda de arroz, y esto molesta a los consumidores porque las solicitudes no se entregan a tiempo.

De acuerdo con (Galy, Gestión de bodegas en restauración, 2019) la bodega es un flujo de entrada de mercancías obtenidas de proveedores, centros de construcción, etc. Y un flujo de salida enviado a su producción, comercialización, etc. Junto con recursos de almacenamiento, manipulación, humanos y administrativos. Estos flujos suelen estar descoordinados esta es una de las razones por las que se conceptualiza rigurosamente la logística óptima de almacenamiento. Las actividades económicas de una empresa pueden requerir uno o más tipos de almacenes, como materias primas, productos semielaborados y productos terminados. (pag.16)

Se busca mejorar la manera en que los empleados encargados del área de producción planifiquen, de una manera más eficiente sus actividades donde se coloque sus clases en el área de producción para completar y las respectivas solicitudes de arroz de manera oportuna, y también se pretende mejorar la comunicación entre el personal de producción y el personal de ventas para que el personal de producción tuviera una mejor comprensión de los requisitos y los tiempos de entrega para que no existan problemas con los clientes en este momento.

Menciona (Kinley & Ben-Hur, 2019) que la escasez de personal en una empresa se refiere a una situación en la que hay menos empleados de los que realmente se requieren para lograr la meta postulada, lo que provoca cierta interrupción en la productividad de la empresa. Son muchos los peligros asociados a la escasez de empleados, y entre ellos está el peligro de sobrecargar a los trabajadores permanentes de la planta en relación con la capacidad de desempeñar cada una de las profesiones que se demandan en este momento. Por esta razón, es mejor evaluar el desempeño de la empresa y la interacción entre la empresa y los empleados una y otra vez. (pag.25)

Se requiere realizar un correcto reclutamiento y selección del personal de trabajo la contratación no tiene que ser masivo solo escoger a los perfiles apropiados para las áreas de la empresa. Esto beneficiara positivamente a la empresa para que se puedan cumplir con todas las cargas de trabajo. Además, la empresa debe crear una política de asistencia donde sea un requerimiento la asistencia de los empleados con se reducirá las llegadas reiteradas tardes los empleados.

Se evidencia que existe una falta de compromiso laboral los empleados no desempeñan correctamente sus actividades labores, y esto se reflejará en un descenso de la productividad laboral, ocasionando una menor rentabilidad en los ingresos de la empresa afectando su imagen competitiva en el mercado ya que tendrá una pérdida de clientes.

Argumenta (Gabini, 2018) que el compromiso de la fuerza laboral es el vínculo entre los empleados y la organización. Aunque complicado por tal concepto de satisfacción, motivación y compromiso con la unión, va mucho más allá, pues considera aspectos racionales y emocionales y los traduce en una reacción proactiva bipartita que hace que esta relación se extienda en el pasado a largo plazo manteniendo su calidad. En la gestión de personal, este aspecto cobra cada

vez más importancia, ya que el compromiso de los empleados está directamente relacionado con el desempeño del sindicato. Este aspecto se ha convertido en una prioridad para muchas organizaciones, ya que se dan cuenta de que la felicidad de los empleados es perjudicial para su productividad y para mantenerse creativos. (pag.55)

La empresa necesita fomentar la comunicación y plantear metas y expectativas claras a los empleados con esa motivación los empleados tendrán un mayor empeño ya que los empleados se van han sentir valorados y comprendidos ya que es positivo que ellos sientan la confianza de los jefes siendo esto muy beneficio por que se podrá evidenciar un incremento en la efectividad y la eficiencia en la realización de las tareas esto significara mayor rentabilidad e ingresos para la empresa.

El exceso de productos viejos es uno de los problemas importantes de la empresa, ya que en muchos casos hay exceso, no se mide cuantas bolsas se hacen por día y esto genera una desventaja donde tampoco se produce el producto o genera muchas ventas y queda en stock, causando molestias al fabricante porque ocupa espacio y se vuelve perjudicial para el consumo humano con el tiempo, y disminuyen tanto las ventas como los clientes.

Según (Hernández, 2020) el exceso de existencias o el exceso de existencias es el estado del almacén después de que las materias primas y los productos terminados almacenados en las instalaciones superen con creces la demanda. En este entorno, las entradas de productos superan la salida y los almacenes se convierten en un cuello de botella. Esto ocurre como resultado de mala planificación y coordinación entre ventas y logística producción, entre otros. El error de sobre stock de no dedicar la rotación ideal a un producto es un error común en muchas organizaciones. Por cierto, el exceso de stock suele darse en las instalaciones logísticas que abastecen o almacenan productos elaborados en cadena. (pag.56)

Se necesita que la empresa realice un correcto control del stock esto asegurara a la empresa tener un de los gastos y salidas de la empresa, ayuda a prever la cantidad necesaria de artículos para atender cada demanda, evitando el exceso o la mala distribución de dinero para mercancías, favoreciendo también su capital de trabajo. Otro punto importante en este proceso es la información que proporciona sobre su propio negocio. Con la ayuda del control de inventario, es posible ver qué productos son más y cuáles son menos. Esta característica es un factor importante en la creación de estrategias y campañas de ventas que generen interés público en productos menos buscados.

La falta de comunicación entre los departamentos y la gerencia conduce a la toma de decisiones. Un ejemplo de una mala elección es Los empleados no tienen presupuestos adecuados y los métodos de contratación siguen siendo producir resultados negativos. La negatividad se manifiesta en un ambiente negativo donde los trabajadores están desmotivados, causando que sus habilidades sufran incluso para los trabajadores más capacitados y experimentados. En un ambiente de trabajo negativo, el valor de la ética disminuye, lo que lleva a conflictos entre el personal y el trabajo en equipo.

Indica (Martí, 2022) la falta de comunicación en una empresa genera desinformación, y el hecho de trabajar sin información provoca el desconocimiento de dónde ocurren las fallas o quien las genera, lo que genera conflictos. Si los mensajes no llegan a sus destinatarios a tiempo, o no se envían suficientes mensajes, surgen problemas y malentendidos. La buena comunicación en el lugar de trabajo es uno de los pilares fundamentales de la motivación y la productividad. Un empleado que tiene la oportunidad de expresar su opinión se siente escuchado y por lo tanto valorado. Los empleados motivados sienten una mayor lealtad hacia la organización y esta es una de las claves para retener a los mejores talentos y optimizar el desempeño. (pag.87)

Se necesita identificar los diversos problemas de comunicación, además de capacitar correctamente a cada uno de los recursos humanos y logrará mantener informada y preparados a cada uno de los miembros de la empresa ya que se podrá identificar dichos problemas que afectaban a la empresa, se pueden utilizar técnicas como el coaching, la formación en habilidades de comunicación, el desarrollo de liderazgo y la gestión de conflictos. Finalmente, para mantener informada y preparada a la empresa, es importante establecer una estrategia de comunicación, desarrollar un sistema de información, promover la participación y el intercambio de información entre todos los miembros de la empresa y promover el uso de nuevas tecnologías.

Debido a la falta de interés y atención de la gerencia afecta el desarrollo de las actividades de la organización, y esto, a su vez, afecta a las empresas y sus empleados en todos los niveles, pues se refleja una actitud negativa en todas las áreas de la organización. La negatividad se traduce en un entorno negativo en el que los empleados están desmotivados, lo que hace que sus habilidades sufran incluso en manos de los empleados más capacitados y experimentados. En un ambiente de trabajo negativo, el valor de la ética disminuye, lo que genera conflicto entre el personal y el trabajo en equipo. Si una organización carece de motivación, incentivos y reconocimiento, el resultado final es la producción de bienes y servicios deficientes.

Afirma (González, Guzmán, Vásquez, & Trujillo, 2020) que la gerencia es el encargado de encabezar un grupo de personas bajo su mando, debiendo informar diariamente sobre sus actividades o según lo acordado por las partes. En este caso, se define claramente por qué es importante la gestión: sin la supervisión y coordinación del líder, los subordinados pueden no realizar el trabajo asignado y no desempeñar el resto de sus funciones dentro de la organización. Además, el gerente es responsable de identificar los posibles problemas que una determinada

situación pueda causar y debe desarrollar un plan de acción que brinde soluciones a mediano y largo plazo. (pag.45)

Se necesita que se creen estrategias para aumentar el interés y las buenas decisiones en la empresa esto ayudara a crear un excelente ambiente laboral, además permitirá identificar y tener que desarrollar una estrategia que aborde los problemas inmediatos, de mediano y largo plazo que una determinada situación pueda ocasionar.

Se evidencia una planificación deficiente donde no se puede medir el desempeño del trabajo nos proporciona las referencias necesarias, también se conoció que hay una pérdida de mercado, incumplimiento de metas de ventas, pérdida de dinero. No poder identificar las acciones necesarias para lograr los objetivos estratégicos, además esto genera pérdida de posicionamiento en el mercado y pérdidas de clientes potenciales y menores ingresos.

Comenta (Rodriguez, 2018) que la planificación empresarial es el proceso de establecer la misión o el objetivo de una empresa y definir las estrategias que se utilizarán para lograr ese objetivo o misión. El proceso puede ser muy amplio, abarcando todos los aspectos de la actividad o centrándose en determinadas funciones de la estructura general de la empresa. Esto a menudo implica el uso de recursos internos y la contratación de consultores para ayudar a desarrollar e implementar el plan. Además, se vincula las metas a corto y largo plazo, ayuda a vincular actividades específicas con las metas, identifica las limitaciones de recursos y las necesidades de los clientes, identifica las limitaciones de recursos y los compromisos, y los beneficios previstos. (pag.81)

Se requiere plantear un cronograma el cual servirá como herramienta para una buena planificación de la producción hasta el marketing, la financiación y el control de calidad. Además, la planificación empresarial. Con él, puedes definir el tiempo que se invertirá hasta que

el esfuerzo produzca sus resultados. La planificación empresarial mejora los resultados de la gestión y contribuye a la consecución de buenos resultados. Una buena planificación empresarial incide en los resultados de la organización. Liderar el negocio de la mejor manera para lograr resultados más notables y poder ser líderes en venta.

Señala (Galy, Control del aprovisionamiento de materias primas 2.^a edición, 2019) que cualquier bien que pasa por un proceso de producción para convertirse en un bien de consumo se denomina materia prima. Como resultado, algunos productos no pueden ser utilizados directamente por los consumidores y deben transformarse a través de un proceso de producción en algo que se pueda consumir. La principal cualidad de las materias primas es que se encuentran casi en su totalidad en su estado natural y no han sido alteradas por intervención o tratamiento humano. Todo proceso industrial o productivo comienza con las materias primas, que sirven de base a toda la cadena productiva. Dado que no podemos transformar ningún bien en bienes de consumo sin materias primas, no se puede exagerar su importancia. (pag.18)

Expresa (Juez, 2020) que el único objetivo de la productividad es cuantificar la eficiencia productiva de cada factor o recurso utilizado, asumiendo que la eficiencia se refiere a lograr el mayor rendimiento utilizando la menor cantidad de recursos. Por lo tanto, la productividad y la eficiencia serán mayores cuantos menos recursos se requieran para producir la misma cantidad. La productividad se puede medir como una función del tiempo y se puede utilizar para evaluar qué tan bien se han utilizado los recursos a lo largo del proceso de producción, así como qué tan bien un sistema de producción puede producir productos. (pag.25)

Si los empleados son altamente productivos, la empresa será más rentable. Por lo tanto, la productividad es una posibilidad que se puede medir la eficiencia productiva por cada factor o recurso usado, con el objetivo de obtener el mayor rendimiento posible usando una cantidad

mínima de recursos. Esto significa que cuantos menos recursos se necesiten para producir una misma cantidad, la productividad y la eficiencia serán mayores. La productividad puede medirse en función del tiempo y determinar la capacidad de un sistema productivo para la elaboración de productos, así como el grado en el que los recursos han sido usados de forma adecuada durante todo el proceso de producción.

Explica (Ossa, 2021) que un cliente es una persona natural o jurídica adquiere un bien o servicio a cambio de dinero en efectivo u otra contraprestación, trueque de cualquier tipo. Según sus roles y funciones, los clientes internos y externos se distinguen a nivel empresarial u organizacional. Por lo tanto, los clientes internos son aquellos que trabajan para una empresa y aportan sus servicios y mano de obra para que esta pueda proporcionar bienes o servicios comercializables. Los empleados son los clientes internos de una empresa en este sentido. Por otro lado, el cliente externo es cualquier persona a quien una empresa comercializa sus bienes o servicios y que realmente compra o utiliza esos bienes o servicios. Como resultado, el flujo de ingresos de la empresa proviene de clientes externos. (pag.12)

La importancia de tener una estrategia adecuada para satisfacer los requerimientos de los clientes internos y externos. Los clientes internos son aquellas personas que laboran dentro de una empresa y proporcionan sus servicios y fuerza de trabajo para que la empresa pueda ofrecer productos o servicios comercializables. Los clientes externos, por otro lado, son aquellas personas hacia las cuales están orientadas los bienes o servicios que una empresa ofrece a los clientes. Dentro del negocio, estos clientes son la fuente de ingresos.

Expresa (Montañez, Serrano, & Sanabria, 2021) que el mercadeo de un producto debe estar predominantemente centrado en el consumidor, ya que el consumidor es quien comprará el bien o servicio. Debido a que estas estrategias están diseñadas específicamente para él, el cliente

de marketing es el principal para la planificación, las estrategias y su ejecución. Una empresa no puede sobrevivir en el mercado sin ellos, por lo que es crucial garantizar su satisfacción porque al hacerlo se determina cuánto tiempo existirá la empresa. (pag.65)

Una manera de satisfacer a los clientes y mejorar la experiencia de compra es a través de la atención al cliente. Esto incluye ofrecer un servicio de atención al cliente eficiente, responder rápidamente a las preguntas de los clientes y proporcionarles información o asistencia adicional cuando sea necesario. También es importante ofrecer una variedad de opciones de pago para satisfacer las necesidades de los clientes. Además, es importante ofrecer una garantía de satisfacción para asegurar que los clientes estén contentos con su compra.

Comenta (Blasco, 2022) que el almacén es una estructura que, junto con las herramientas para manejar, almacenar, administrar y emplear personas, nos permite controlar las variaciones en los flujos de entrada de mercancías de proveedores, fábricas y otras fuentes. Adicionalmente, están los que salen de la mercadería que se envía a producción, venta, etc. Es necesario definir una logística de almacenamiento óptima porque estos flujos normalmente no están coordinados. (pag.45)

La bodega es una instalación que permite regular la diferencia entre los flujos de entrada y salida de mercadería. Esto significa que los flujos de entrada son los que reciben la mercadería de los proveedores, centros de fabricación, etc. y los flujos de salida son aquellos que envían la mercadería a la producción, la venta, etc. Por lo tanto, es importante definir una óptima logística de almacenamiento debe estar diseñada para satisfacer las necesidades del cliente, minimizar los costos de almacenamiento y cumplir con los plazos de entrega. Además, es importante considerar la ubicación de la bodega, el diseño de la misma, los sistemas de control de inventario

y la seguridad de los almacenes ya que esto nos ayudaría a tener una buena imagen y poder destacar de las demás empresas.

Menciona (Kazravan, 2020) que la venta es una actividad destinada a animar a los consumidores potenciales a realizar una determinada compra. El plazo de la compraventa es bastante amplio, pero se basa en un acto de negociación en el que una parte es vendedora y la otra parte es compradora. Hacer un trato significa hacer un trato. Las ventas se dan tanto a organizaciones que tienen que vender sus productos o servicios, como a particulares cuando venden un producto utilizado en anuncios. (pag.46)

Explica (Cuellar & Cardenas, 2020) que los costos de producción también llamados costos operativos son los costos necesarios para mantener en funcionamiento un proyecto, una línea de producción o un equipo. La ganancia bruta es la cantidad que, en un negocio típico, queda después de pagar los costos de producción y los ingresos (de ventas y otras fuentes). Esto indica que el futuro financiero de la empresa depende de sus ingresos., por ejemplo, los bienes vendidos en el mercado y el precio recibido y los costos de producción de los bienes vendidos. (pag.84)

Con los costos de producción se busca mantener en funcionamiento un proyecto, una línea de procesamiento o un equipo. Estos costos pueden incluir los costos de materias primas, mano de obra, almacenamiento, transporte, publicidad, impuestos y otros gastos relacionados con la producción. La diferencia entre los ingresos y los costos de producción es la ganancia bruta, lo que significa que el destino financiero de la empresa está relacionado con los ingresos y los costos de producción.

Argumenta (Ross & Tyler, 2021) los costos de producción están estrechamente relacionados con el sector de tecnología, mientras que los ingresos, particularmente los ingresos por ventas, están relacionados con el sector de marketing de la empresa; por lo tanto, es crucial que el técnico de pesca sea consciente de estos costos. A veces, en los países en desarrollo, las dos características opuestas de los costos de los productos no se entienden bien. La primera es que los bienes deben consumirse para ser producidos, lo que implica gastar dinero. El requisito de mantener los costos lo más bajo posible y eliminar los innecesarios es otra característica. Esto no implica que los costos deban reducirse o eliminarse al azar. (pag.15)

MARCO METODOLÓGICO

Método

Para la elaboración del presente estudio de caso la metodología que se utilizó fue la de sistema integrado de gestión de calidad, el cual nos permitió proponer cambios para la mejora de los procesos productivos. Esta metodología de investigación nos permitió identificar los puntos débiles en los procesos productivos, así como también los aspectos que necesitaban mejorar. Además, nos permitió aplicar las medidas correctivas necesarias para optimizar los procesos y mejorar la calidad de los productos. Estas mejoras en los procesos productivos se traducen en una mayor satisfacción de los clientes, lo que contribuye a una mayor rentabilidad para la empresa.

Técnicas

Las técnicas que se utilizaron en el presente estudio de caso son una entrevista aplicada al jefe del área de producción y una encuesta a los empleados de la arrocera EL REY S.A. La entrevista se enfocará en preguntar sobre los procesos de producción, los problemas que se han encontrado y las soluciones que se han implementado. La encuesta, por otro lado, se centrará en recoger la opinión de los empleados sobre las maquinarias, la satisfacción laboral y el nivel de motivación. Estas técnicas nos permitirán recopilar información sobre los procesos productivos de la empresa y así identificar los aspectos que necesitan mejorar.

Instrumentos

Estas fueron las herramientas empleadas en este estudio de caso:

- Encuesta: aplicada a los empleado de la arrocera el REY S.A
- Cuestionario de entrevista: aplicado al jefe del área de producción

RESULTADOS

Tabla 1

Resultados de la entrevista aplicada al jefe de área de producción

Orden	Preguntas	Datos relevantes encontrados
1	¿Cuáles son los principales objetivos de la producción?	Nosotros como empresa y equipo que somos tenemos como objetivo todos los años alcanzar nuestras metas de ventas.
2	¿Qué estrategias se utilizan para mejorar la eficiencia de los procesos de producción?	Por el momento no se tiene una estrategia ya que se nos ha hecho difícil llevar de una manera correcta los procesos productivos.
3	¿Qué metodologías se utiliza para garantizar la calidad de los productos?	Que el arroz pase por todos los procesos de calidad y así garantizar el producto.
4	¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan el área de producción?	En el tiempo que llevo a cargo del área se han presentado muchos desafíos principalmente es la planificación de las maquinarias.
5	¿Cómo se asegura de que los procesos de producción se lleven a cabo de manera eficiente?	Como jefe del área es una tarea muy difícil ya que tenemos que estar atrás del empleado que hagan de manera correcta su trabajo.
6	¿Qué planes se tienen para el futuro de la producción?	Nuestro plan es ser mejor cada día ser una empresa reconocida y mejorar los procesos de producción.

Fuente: Entrevista aplicada al jefe de área de producción de la Arrocera el Rey SA.

Elaborado por: Dayanara Belén Pibaque Méndez

Los resultados de la encuesta fueron aplicables al personal de la Arrocería el Rey SA

Tabla 2

Satisfacción

Opciones	Frecuencia	%
Muy satisfecho		0
Satisfecho		33.3
Medianamente satisfecho		66.7
Algo satisfecho		0
Insatisfecho		0
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la arrocería el Rey SA

Elaborado por: Dayanara Belén Pibaque Méndez

Tabla 3

Aspecto para lograr mejorar los procesos

Opciones	Frecuencia	%
Recursos		0
Tiempo		0
Capacitación		100
Precio		0
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la arrocería el Rey SA

Elaborado por: Dayanara Belén Pibaque Méndez

Tabla 4

Nivel de motivación

Opciones	Frecuencia	%
Muy motivado		0
Moderadamente motivado		33.3
Poco motivado		66.7
total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la arrocería el Rey SA

Elaborado por: Dayanara Belén Pibaque Méndez

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Al analizar cada una de las respuestas del jefe de producción se puede determinar que no tienen estrategia para mejorar la eficiencia de los procesos de producción ya que esto ocasiona que la Arrocería el Rey SA esté con dificultades de conocimientos al momento de producir. El jefe detalla que las anomalías de la Arrocería se las identifica a través de los días transcurridos desde el momento de su apertura hasta la actualidad lo que permite corregirlos y así ir solucionando los errores que existen para que la Empresa Arrocería el Rey tenga un mejor funcionamiento y así satisfacer a los clientes.

Para lograr dicho fin el jefe ha decidido implementar estrategias que le ayuden a mejorar los procesos productivos y así destacar en el mercado, por ello se ha planteado mejorar en sus funciones como jefe del área, motivar al equipo de trabajo, capacitarlo mensualmente para que así puedan tener mayor conocimiento sobre todos los procesos a desarrollar en el área de producción para que los clientes se sientan satisfechos porque le entregan a tiempo sus pedidos y evaluar los precios que ofrecen con otras Piladoras también ha decidido implementar un sistema de evaluación constante para mejorar la calidad de los productos. Esto incluye controlar la calidad de los materiales utilizados, asegurar que los productos cumplan con los estándares de calidad y realizar pruebas de calidad en los productos terminados antes de entregarlos a los clientes y de esta manera poder ir mejorando en los procesos productivos.

Con respecto a las encuestas aplicadas a los empleados del área de producción de la arrocería el REY S.A se obtuvo los siguientes resultados:

Como se observa en los resultados de la tabla dos, sobre la satisfacción de la calidad del tipo de arroz que elaboran la mayor cantidad de empleados encuestados mencionaron estar medianamente satisfechos con la calidad del arroz que ofrecen esto se debe a que al momento de

estar en plena producción los empleados hacen un mal manejo de las maquinarias, y muchas veces ponen a secar demasiado el arroz y lo que esto origina es que se vaya perdiendo la calidad del arroz ocasionando esto a que la hora de la cocción del arroz se necesite más agua de lo normal y existan quejas de los clientes.

Con respecto a los resultados de la tabla tres, sobre los aspectos para lograr mejorar los procesos productivos todos los empleados encuestados consideran que al área de producción les hacen falta que se lo capaciten ya que unos no tienen el conocimiento de cómo manejar las maquinarias para poder llevar los procesos adecuados y así no afectar a la calidad del arroz ya que los clientes no van a querer adquirir el arroz de la empresa si no el de la competencia por eso motivo los empleados desean ser capacitados ya que consideran que es importante para mantener la confianza de los clientes y asegurar que el arroz de la empresa sea preferido por encima del de la competencia

Finalmente, en la tabla cuatro el nivel de motivación de los empleados la mayor cantidad de empleados encuestados dijeron estar poco motivado que no existe esa motivación de parte del jefe que no se le ofrecen incentivos, u oportunidad de desarrollo profesional , no ofrecen reconocimiento por el trabajo realizado, establecer metas realistas y alcanzables, y crear un ambiente de trabajo positivo, además que fomenten la colaboración entre los empleados del área de producción, y den libertad para que los empleados tomen decisiones en cualquier emergencia Además, es importante que el jefe establezca objetivos claros para los empleados, y nos brinden una retroalimentación constructiva y regular, y promuevan una cultura de trabajo basada en el respeto y la confianza. Esto ayudará a los empleados a sentirse motivados y comprometidos con el trabajo

CONCLUSIONES

El jefe del área de producción de la arrocera el REY S.A ha mencionado varias falencias en los procesos productivos, ya que, dentro de la empresa en el área de producción los empleados no tienen las suficientes capacitaciones, por ende, no llevan a cabo de manera correcta los procesos, por este motivo, la empresa no ha podido llevar de manera correcta los procesos productivos, por lo tanto, no ha logrado cumplir con los objetivos planteados, como una de sus consecuencias la compañía está perdiendo clientes potenciales y no ha podido estar a nivel de la competencia.

La planificación del mantenimiento de las maquinarias es una parte importante de la gestión de la empresa, ya que, permite asegurar que las maquinarias estén en buen estado y funcionen correctamente. Esto ayuda a prevenir problemas y asegura que la producción sea eficiente. Además, la planificación del mantenimiento también ayuda a reducir los costos y mejorar la seguridad de los trabajadores. Por lo tanto, es importante que las empresas planifiquen adecuadamente el mantenimiento de sus maquinarias para asegurar el buen funcionamiento de sus operaciones.

Todos los empleados deben estar completamente comprometidos y dispuestos a llevar a cabo la propuesta en el momento de su implementación, si el jefe del área de producción lo determina como conveniente, estos cambios para beneficio de la empresa, y trabajar de manera eficiente para asegurar el buen funcionamiento de la compañía. Finalmente, es importante que el jefe del área de producción se asegure de que todos los trabajadores estén comprometidos con el proceso de planificación del mantenimiento de las maquinarias. Esto ayudará a asegurar el buen funcionamiento de la compañía y garantizar que el producto final cumpla con los estándares de calidad requeridos.

RECOMENDACIONES

Capacitar a los empleados del área de producción para que estén aptos para realizar de manera oportuna, precisa y eficiente todos los procesos, se deben implementar estrategias de capacitación para que los empleados entiendan y comprendan los procesos y así, puedan identificar cualquier problema de calidad que pudiera presentarse durante la producción y sepan cómo abordarlo. Que inspeccionen correctamente si se están llevando a cabo todos los procesos para así evitar también cualquier inconveniente con los clientes, ofreciendo siempre un producto de calidad superior.

Planificar e implementar estrategias innovadoras y eficaces que contribuyan al logro de las metas fijadas por la empresa, dado que a través de estrategias acertadas la empresa podría estar a la par de la competencia e incluso podría estar un paso más adelante si las estrategias que se desarrollen son eficientes. Además, para que las estrategias sean eficaces, es fundamental que se motiven a los empleados para que se comprometan con los objetivos de la empresa y trabajen de manera conjunta para alcanzar el éxito. Los empleados son el motor de la empresa y su compromiso es fundamental para alcanzar los objetivos

Ofrecer una excelente atención a su clientela, buscar nuevas maneras de llenar sus expectativas así recuperar clientela ya sea mediante descuentos para de esta manera fidelizarlos, mejorar la comunicación con los clientes para entender sus necesidades y expectativas y que los compradores se sientan satisfecho con la empresa y sigan comprado el arroz y a su vez recomienden el productos a más clientes por ende se debe realizar constantemente dichas estrategias constantes para satisfacer sus necesidades y así aumentar la cantidad de clientes potenciales.

REFERENCIAS

- Blasco, I. V. (2022). *La Bodega*. Madrid: BoD – Books on Demand, 2022. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=B1BhEAAAQBAJ&pg=PA182&dq=que+es+bodega&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjf5vKn2Iz9AhV4EFkFHUmxDcoQ6wF6BAgHEAE#v=onepage&q=que%20es%20bodega&f=false>
- Cuellar, G., & Cardenas, M. S. (2020). *Costos por órdenes de producción y por procesos*. Madrid: Univ. La Salle. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=xe_6DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+costo+de+produccion&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Gabini, S. (2018). *Potenciales Predictores Del Rendimiento Laboral: Una Exploración Empírica*. Buenos Aires: UAI. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=zNmfvwEACAAJ&dq=falta+de+compromiso+la+boral&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiXqtjTs4v9AhVsSzABHUG_DQgQ6AF6BAgEEAI
- Galy, D. (2019). *Control del aprovisionamiento de materias primas 2.^a edición*. Madrid: Paraninfo. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=hD2dDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+materia+prima&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20materia%20prima&f=false
- Galy, D. (2019). *Gestión de bodegas en restauración*. España: Paraninfo. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=EvqFDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+bodega&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20bodega&f=false
- González, M., Guzmán, A., Vásquez, M., & Trujillo, D. (2020). *Gerencia Financiera basada en valor: Hacia un proceso sistemático*. Madrid: CESA. Obtenido de

https://books.google.com.ec/books?id=43n1DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+gerencia&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20gerencia&f=false

Hernández, E. S. (2020). *Economía de la Empresa 2º Bachillerato*. España: compartiendo conocimientos SLU. Obtenido de

https://books.google.com.ec/books?id=GZDZDwAAQBAJ&pg=PA222&dq=%C2%BFQu%C3%A9+es+el+sobrestock?&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwifm-31q4z9AhVDJUQIHeUMA_E4ChDoAXoECAMQA#v=onepage&q=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20sobrestock%3F&f=false

Juez, J. (2020). *Productividad Extrema: Como Ser Más Eficiente, Producir Más, y Mejor*.

Madrid: Julio Juez . Obtenido de

https://books.google.com.ec/books?id=2YznDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+productividad&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20productividad&f=false

Kazravan, O. (2020). *Cerrando Ventas: Conviértete en un Maestro Cerrando Ventas y*

Perfecciona el Arte de Venderla a Cualquiera Tanto en Persona Como en Línea. España:

Aiditorial Books . Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=J-](https://books.google.com.ec/books?id=J-cuzQEACAAJ&dq=que+son+las+ventas&hl=es&sa=X&redir_esc=y)

[cuzQEACAAJ&dq=que+son+las+ventas&hl=es&sa=X&redir_esc=y](https://books.google.com.ec/books?id=J-cuzQEACAAJ&dq=que+son+las+ventas&hl=es&sa=X&redir_esc=y)

Kinley, N., & Ben-Hur, S. (10 de enero de 2019). *Cambiando el comportamiento de los*

empleados: Una guía práctica para directivos. Madrid: Reverté, S. A. Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=ROalDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=falta+de+empleados&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjfo6DjoYv9AhWti7AFHT_SBUI4ChDo](https://books.google.com.ec/books?id=ROalDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=falta+de+empleados&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjfo6DjoYv9AhWti7AFHT_SBUI4ChDoAXoECAoQA#v=onepage&q=falta%20de%20empleados&f=false)

[AXoECAoQA#v=onepage&q=falta%20de%20empleados&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=ROalDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=falta+de+empleados&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjfo6DjoYv9AhWti7AFHT_SBUI4ChDo)

[AXoECAoQA#v=onepage&q=falta%20de%20empleados&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=ROalDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=falta+de+empleados&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjfo6DjoYv9AhWti7AFHT_SBUI4ChDoAXoECAoQA#v=onepage&q=falta%20de%20empleados&f=false)

Luque, R. F. (2022). *Máquinas, herramientas y materiales de procesos básicos de fabricación*.

Madrid: Ic. Obtenido de

https://books.google.com.ec/books?id=KvWbEAAAQBAJ&pg=PT215&dq=El+mantenimiento+preventivo+de+las+m%C3%A1quinas&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjM38_P9Yn9AhVLSjABHR94CqYQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=El%20mantenimiento%20preventivo%20de%20las%20m%C3%A1quinas&f=false

Martí, F. N. (2022). *El director de calidad en empresas de alojamiento y restauración: Diseño*.

Madrid: Díaz de Santos. Obtenido de

<https://books.google.com.ec/books?id=jN0dEAAAQBAJ&pg=PA53&dq=La+falta+de+comunicaci%C3%B3n+entre+los+departamentos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjP6YD3v4z9AhW2KEQIHc4IDQ8Q6AF6BAgBEAI#v=onepage&q=La%20falta%20de%20comunicaci%C3%B3n%20entre%20los%20departamentos&f=>

Montañez, P. G., Serrano, A., & Sanabria, N. (2021). *Mercadeo agropecuario: una estrategia de gestión empresarial*. Madrid: UPTC. Obtenido de

<https://books.google.com.ec/books?id=QzQ7EAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+mercadeo&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj2x5b614z9AhUxEFkFHVuSDjY4ChDoAXoECAkQAg#v=onepage&q=que%20mercadeo&f=false>

Ossa, H. P. (2021). *Descubriendo paso a paso la excelencia en servicio al cliente*. Madrid:

Ediquid. Obtenido de

https://books.google.com.ec/books?id=dA5rzgEACAAJ&dq=que+son+clientes&hl=es&sa=X&redir_esc=y

Rodriguez, T. R. (2018). *Planificación Estratégica*. Madrid: Clube de Autores. Obtenido de

<https://books.google.com.ec/books?id=HSh6DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que>

+es+planificaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi6stG_xYz9AhWUMUQIHZX
cAWYQ6AF6BAgDEAI#v=onepage&q=que%20es%20planificaci%C3%B3n&f=false

Ross, A., & Tyler, M. (2021). *Ingresos Predecibles: Cómo implementar la revolucionaria.*

España: Auntenica business. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=n-](https://books.google.com.ec/books?id=n-UsEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+ingresos+por+ventas&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20ingresos%20por%20ventas&f=false)

[UsEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+ingresos+por+ventas&hl=es&sa=X&
redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20ingresos%20por%20ventas&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=n-UsEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+ingresos+por+ventas&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20ingresos%20por%20ventas&f=false)

ANEXOS

Anexo 1: Carta de autorización



ARROCERA EL REY S.A. ARROREY

Babahoyo, 3 de marzo del 2023

Magister

Eduardo Galeas Guijarro

DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

En su despacho.

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos Arrocera El Rey S.A Km 13.5 Via Puntilla -Salitre del cantón Daule

Por medio de la presente me dirijo a usted para comunicarle que se ha **AUTORIZADO** a la estudiante **Dayanara Belen Pibaque Méndez** de la carrera de comercio de la Facultad de Administración Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo para que realice el estudio de caso con el tema: **Procesos Productivos de la empresa. Arrocera el REY S.A** el cual es requisito indispensable para poder titularse.


Sin otro particular me suscribo de usted

Atentamente.


Ernesto Alonso Méndez Zapata
1205728908
0986227491

Planta: Km 13½ vía la Puntilla - Salitre
Base Cel.: (593) 0999446230

Anexo 2: Informe Compilatio



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

PIBAQUE MENDEZ DAYANARA BELEN

4%
Similitudes

< 1% Texto entre comillas
0% similitudes entre comillas


< 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: PIBAQUE MENDEZ DAYANARA BELEN.pdf
ID del documento: bf14cd1ec31b168e80ecb9aa56d72cc45ce46cc1
Tamaño del documento original: 331,09 ko

Depositante: ORTIZ CAMPI JUAN OSWALDO
Fecha de depósito: 28/3/2023
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 29/3/2023






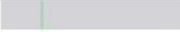



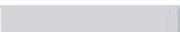
Número de palabras: 7306
Número de caracteres: 48.969

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes

Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 www.sdeisol.com > Productividad ¿Qué es? ¿Cómo funciona? https://www.sdeisol.com/glosario/productividad/#?text=Por lo que, cuanto más pequeño sea el(trabaja...	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (73 palabras)
2	 view.genial.ly (LCC) Involvement: factores que lo generan e inhiben https://view.genial.ly/60bda4c17bd4420d324f740e/interactive-content/igc-involvement-factores-que-...	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (54 palabras)
3	 cimatic.com.mx Principales problemas de producción CIMATIC https://cimatic.com.mx/blog/principales-problemas-de-produccion/#?text=Dentro de los principales p...	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (41 palabras)
4	 www.descartes.com ¿Cuál es la importancia del Control de Stock? Descartes https://www.descartes.com/ves/resources/blog/cual-es-la-importancia-del-control-de-stock	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (37 palabras)
5	 www.goodreads.com Cerrando Ventas: Conviértete en un Maestro Cerrando Venta... https://www.goodreads.com/book/show/51237532-cerrando-ventas	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (21 palabras)

Anexo 3: Registro único contribuyente

RUC
0992614935001

Razón social
ARROCERA EL REY S.A. ARROREY

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Representante legal	
Nombre/Razón Social:	VARGAS GUEVARA CARLOS CELIANO
Identificación:	1801077569

Contribuyente fantasma
NO

Contribuyente con transacciones inexistentes
NO

Actividad económica principal		VENTA AL POR MAYOR DE CEREALES (GRANOS).	
Tipo contribuyente	Régimen	Categoría	
SOCIEDAD	GENERAL		
Obligado a llevar contabilidad	Agente de retención	Contribuyente especial	
SI	SI	SI	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
2009-03-24	2014-01-07		

Anexo 4: Ficha de entrevista al jefe del área de producción de la “Arrocera el Rey SA”

1) ¿Cuáles son los principales objetivos de la producción?

2) ¿Qué estrategias se utilizan para mejorar la eficiencia de los procesos de producción?

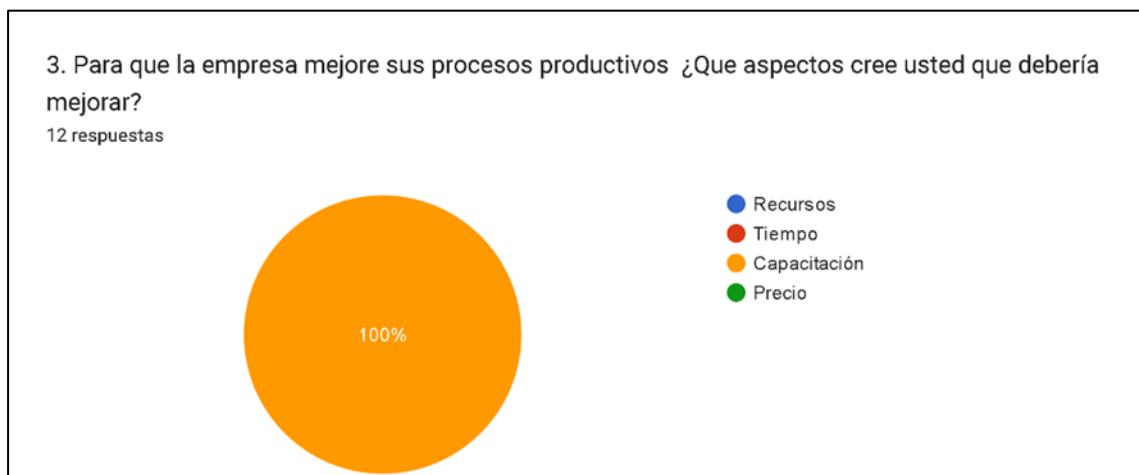
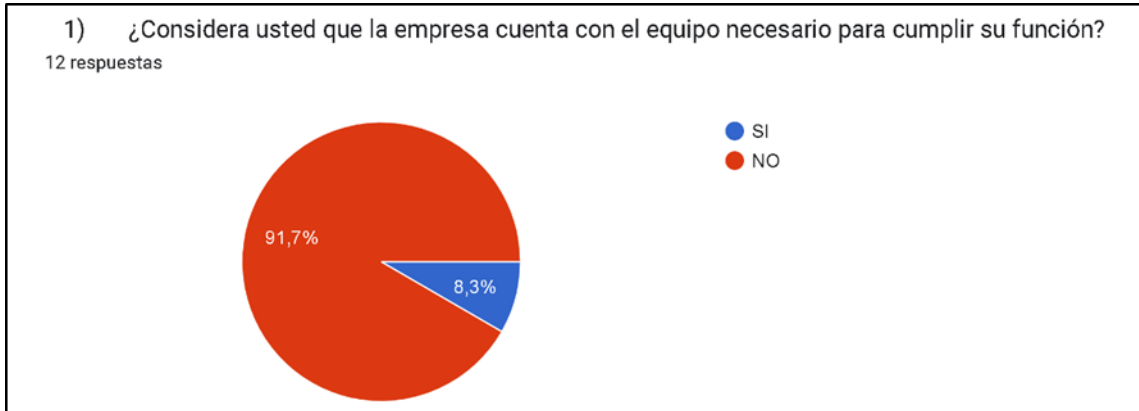
3) ¿Qué metodologías se utiliza para garantizar la calidad de los productos?

4) ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan el área de producción?

5) ¿Cómo se asegura de que los procesos de producción se lleven a cabo de manera eficiente?

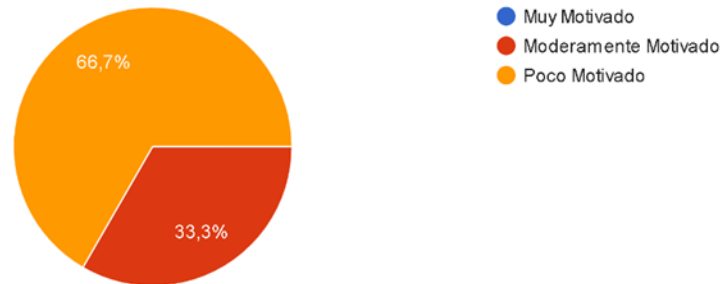
6) ¿Qué planes se tienen para el futuro de la producción?

Anexo 5: resultados obtenidos de la encuesta a los empleados



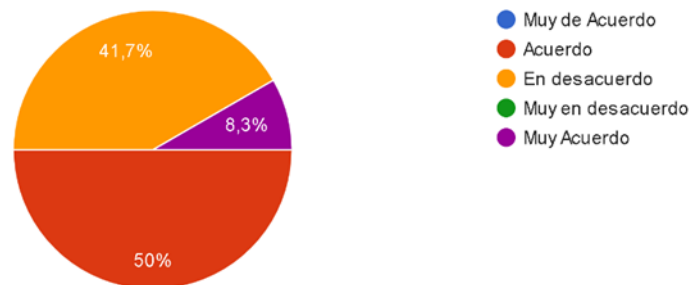
4. ¿Qué tan motivado estas para trabajar en el área de producción?

12 respuestas



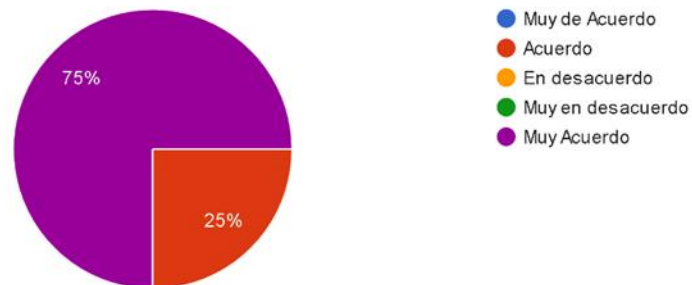
5) ¿Cree usted que los problemas existentes en los procesos productivos de la arrocera afecta al cliente?

12 respuestas



6) ¿Cree usted que los procesos de operación actuales pueden mejorar?

12 respuestas



Anexo 6: Matriz de consistencia metodológica.

MATRIZ DE CONSISTENCIA METODOLÓGICA				
OBJETIVOS ESPECIFICOS	PROCEDIMIENTO	TÉCNICA	INSTRUMENTO	EVIDENCIA
Identificar los procesos productivos que se realizan, mediante una entrevista al jefe del área, para conocer la capacidad productiva de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Formular preguntas • Aplicar la entrevista 	Entrevista al jefe de producción	Ficha de entrevista	Informe final, se han obtenido la respuesta de la capacidad productiva de la empresa
Determinar el estado actual de los procesos productivos que se aplican en la empresa Arrocería el REY S.A, mediante encuestas a los trabajadores del área de producción	<ul style="list-style-type: none"> • Formular cuestionario con opciones múltiples • Aplicar la encuesta 	Encuesta a los trabajadores	Ficha de encuesta	Informe final se ha identificado los problemas que afectan a la empresa