



**INSTITUTO PERUANO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
IPAE**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS**

**MEJORA EN LA ÁREA DE PRODUCCIÓN PARA QUE PUEDA
BRINDAR SUS DISEÑOS SELECCIONADOS A UN TIEMPO PRECISO**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título de
Administración de Negocios**

JANNET CATHERINE CORRALES CRUCES

(0009-0001-9673-0694)

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a nuestros padres por el apoyo incondicional y motivándonos a seguir brindando lo mejor de nosotros. Es por ello por lo que este trabajo está elaborado con mucho esfuerzo y dedicación para hacer de nosotros una mejor persona en el ámbito profesional.

Índice General

Resumen Ejecutivo.....	7
Introducción	8
Capítulo I: Proyecto empresarial	
Identificación del Problema	9
Justificación de la Mejora Empresarial.....	10
Indicadores de Impacto de la Mejora Empresarial.....	11
Capítulo II: Reseña de la Empresa	
Descripción del Negocio.....	12
<i>Misión</i>	13
<i>Visión</i>	13
<i>Valores Corporativos</i>	13
<i>Objetivos Estratégicos de la Empresa</i>	14
Matriz FODA – FODA cruzado	15
Breve Resumen de la Trayectoria Empresarial	17
Capítulo III: Diagnóstico Empresarial	
Entorno Empresarial	18
Perspectivas del Diagnóstico Empresarial	21
<i>Financiera</i>	22
<i>Clientes</i>	26
<i>Procesos Internos</i>	27
Capacidades del Personal y la Organización	30
Capítulo IV: Oportunidad de Mejora empresarial	
Identificación del Área de Aplicación para el Plan de Mejora Empresarial	32
<i>Problema</i>	32

<i>Causas</i>	32
<i>Puntos Críticos</i>	32
Formulación de la Oportunidad de Mejora	33
<i>Priorización de Puntos Críticos</i>	33

Capítulo V: Propuesta de Mejora Empresa

Justificación de la Mejora Empresarial	34
<i>Objetivos de la Mejora</i>	35
<i>Estrategias</i>	36
<i>Factores Internos</i>	37
<i>Escenarios Externos</i>	37
Evaluación de Alternativas Beneficio – Costo.....	38

Capítulo VI: Implementación de la Propuesta de Mejora

Cronograma de Implementación.....	44
<i>Plan de Acción</i>	45
<i>Sistema de Monitoreo</i>	46
Definición de los Indicadores de Desempeño	47
Conclusiones	48
Recomendaciones	49
Referencias bibliográficas	50
Anexos	51

Resumen Ejecutivo

Somos una empresa dedicada a la fabricación y venta de ropa femenina, la cual ofrece tallas y variedad de modelos innovadores y atractivos que realza la figura de la mujer. Nuestro producto cuenta con prendas como jeans, toreros, chalecos, casacas entre otros. Mustache jeans es atractivo para los clientes ya que responde a los gustos y preferencias de las damas que les gusta vestir bien, clásicas, modernas, juveniles y cómodas. Nuestro principal objetivo es crear un estilo diferenciador a lo que ofrecen otros negocios locales, por ello que cada temporada innovamos en los modelos, también ofrecemos ventas al por menor y mayor en Lima y provincia. La empresa cuenta con una ardua experiencia en el mercado textil, la cual ha mostrado durante todo este tiempo la capacidad que tiene para llegar a los clientes, la confianza en que le entregaremos un producto elaborado con materia prima de buena calidad. Vendemos nuestros productos en Jr. Gamarra N° 460 Galería El Encanto sótano 103 – 1er sótano, La Victoria, también nos encuentras en nuestra página web y en las redes sociales como Facebook, Tik Tok o pueden solicitar nuestro catalogo por WhatsApp, contamos con un servicio personalizado y cámaras de seguridad en la tienda para la tranquilidad y seguridad de nuestros clientes. Por lo explicado, esta tesis tiene como objetivo principal mejorar en el área de producción, esto es debido a la demora de fabricación de prendas en temporadas de alta demanda, como campañas importantes, por ello se considera mejoras que serán explicadas detalladamente más adelante.

Introducción

Mustache jeans, se encuentra ubicada en Jr. Gamarra N° 460 Galería El Encanto sótano 103 – 1er sótano, La Victoria, dicha empresa empezó en el año 2010, en una tienda en Gamarra con una cantidad de 50 unidades de jeans para dama. Hoy en día con 12 años en el mercado textil, se encuentra ganando experiencia, clientes y estabilidad.

Mustache jeans cuenta con todos los recursos necesarios y con el talento humano calificado para la fabricación de jeans para dama, pero por demora en el área de producción, los lanzamientos de temporada no salen en las fechas pactadas, dado que no cuenta con personal de costura en campañas de alta demanda y por esta razón no se ve reflejado el crecimiento esperado por parte del directivo.

Al realizar el presente trabajo de investigación se ha tomado en cuenta la ejecución de seis capítulos que se encuentran bien definidos y narrados ordenadamente. Al haber definido el tema y haber planteado el problema en el primer capítulo, podemos plantear una posible solución presentada por el investigador.

En los próximos capítulos determinaremos las estrategias, técnicas e instrumentos que serán utilizados para resolver el problema de investigación, además mostraremos los estados financieros de la empresa, para ver la rentabilidad durante los años 2020 y 2021 e implementaremos la propuesta de mejora con cronogramas y planes de acción. Finalmente concluiremos con las conclusiones y recomendaciones que fueron obtenidas durante la investigación.

Capítulo I. Proyecto empresarial

Identificación del problema

Mustache jeans es una marca peruana con una amplia trayectoria en el mercado textil, la cual se dedica a la fabricación y comercialización de prendas denim, como:

Pantalones, short, toreros, chalecos, casacas, faldas, overoles y entre otras prendas para la mujer a la moda actual.

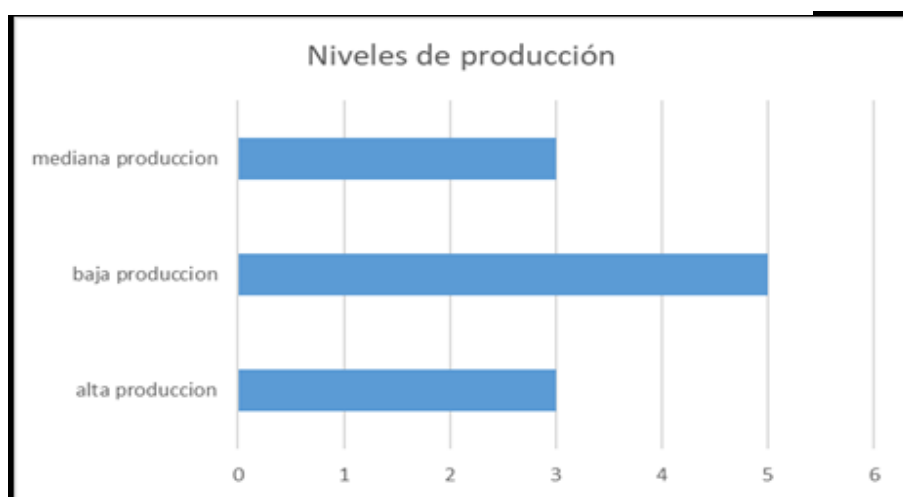
Ubicada: Jr. Gamarra N°460 interior S103 – La victoria

En esta marca existe un principal problema que se encuentra en su área de producción, debido a la demora en la fabricación de prendas según las temporadas.

Esto se debe a que no cuentan con un personal perenne de costura para todas las campañas ocasionando retrasos en los nuevos lanzamientos, reflejando, así como resultado el incumplimiento de objetivos y metas trazadas a las ventas.

Figura 1

Niveles de Producción



Nota. Recuperado de Ministerio de Producción (2022)

Justificación de la Mejora Empresarial

Teniendo identificado el problema de la marca Mustache jeans, tercerizaremos la mano de obra de costura en campañas importantes como: día de la madre, fiestas patrias y campaña navideña para tener el stock de mercadería de los nuevos lanzamientos a tiempo.

Es por ello por lo que realizamos las siguientes propuestas de mejora:

- Contrato anticipado con el personal tercerizado (costurero) bajo una penalidad, para así evitar tener problemas con la entrega de la producción y de esta manera puedan cumplir con la fecha de sus nuevos lanzamientos.
- Trabajar con 4 a 5 proveedores encargados de realizar los lavados industriales, para así dividir la cantidad de prendas y tener la mercadería a tiempo, dado que ese proceso no lo hace la empresa Mustache.
- Como primera opción aumentar 4 horas adicionales, pagando horas extras al personal fijo del área de producción, solo en campañas fuertes.
- Contratar personal de costura al destajo solo en campañas del: día de la madre, fiestas patrias y navidad, para mejorar la producción en esas fechas y sacar variedad de modelos a tiempo.
- Contar con cámaras de seguridad tanto en la tienda, como en el taller de producción, con la finalidad de poder hacer seguimiento al proceso y presionar al personal a cargo, para sacar la producción en la fecha pactada.

Gracias a ello podrán comercializar sus productos lo más anticipado posible ya que cuentan con una demanda del 17% en el mercado, por ende, los productos que ellos ofrecen es una prenda habitual en el uso diario, cabe resaltar que se diferencia de otras marcas por sus diversos colores, diseños innovadores con una excelente calidad.

Indicadores de Impacto de la Mejora Empresarial

El objetivo de la marca Mustache jeans es mejorar su producción, teniendo, así como resultado una rápida entrega de las prendas que fabrican según las campañas que se presentan en el mercado y de esa manera se posicione como la marca más innovadora y puntual a la hora de ofrecer sus nuevos diseños al público,

Por esa razón contaremos con una contratación anticipada con el personal tercerizado para así cubrir la demanda que se presenta en el mercado, ir y conversar con los proveedores para ver como esta su capacidad y así poder ampliar su cartera de clientes. Como resultado final la marca Mustache se posicionará mucho más rápido en el mercado y así sobresalir entre otras marcas.

Fechas aproximadas que se realizara la contratación del personal de costura

- Los contratos que se realizara serán programados con 2 meses de anticipación según lo indique el gerente de la marca.
- Las visitas a los proveedores serán con 1 mes de anticipación, para ver la demanda con la que cuentan y si podrán sacar a tiempo el pedido.

Capítulo II. Reseña de la empresa

Descripción del Negocio

Resultado de la Búsqueda			
Número de RUC:	10097199928 - VILLAR CABANA BERTHA NORA		
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO		
Tipo de Documento:	DNI 09719992 - VILLAR CABANA, BERTHA NORA		
Nombre Comercial:	MUSTACHE		
Fecha de Inscripción:	04/04/2006	Fecha de Inicio de Actividades:	01/04/2006
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		

El proyecto se basa en la elaboración de una mejora de negocio para la producción y comercialización de prendas 100% nacionales, para el sector femenino. Mustache se caracteriza por brindar prendas cómodas que ayudan a moldar y mejorar la figura femenina.

Dentro de la línea de productos a ofrecer se encuentra: casacas clásicas, casacas crop, pantalones fajeros, pantalones clásicos con un botón y 3 botones, faldas, shorts y toreros para dama.

La tienda de jeans se encuentra localizada en Jr. Gamarra N° 460 Galería El Encanto sótano 103 – 1er sótano. Esto lo hacemos con la finalidad de estar cerca a nuestro público objetivo y también cerca a la planta de producción de la empresa. Los procesos que realiza la empresa van desde la elaboración de las prendas, con modelos exclusivos, según la tendencia, el lavado y con la venta de productos al por mayor y menor.

La razón por la cual se escogió la zona de la victoria – Gamarra, es por la alta demanda que tiene en afluencia de público, la cual nos permitirá abarcar todo sector, llegando a más espectadores y así nuestra marca se haga mas conocida a nivel nacional.

Visión

Ser una marca reconocida a nivel nacional por su calidad e innovación en sus productos que se enfocan en las nuevas y futuras tendencias de la moda, respetando el trabajo y esfuerzo de nuestros colaboradores como la integridad de nuestros clientes.

Misión

Confeccionar, diseñar productos de alta calidad, para brindar un buen producto y servicio a sus clientes.

Valores Corporativos

- **Honestidad:** Realizamos actividades con integridad, brindando una información clara y concisa a nuestros clientes y empleados.
- **Confianza:** Trabajamos para ofrecer a nuestros clientes tranquilidad y seguridad.
- **Respeto:** Para nuestros colaboradores como para nuestro público en general.
- **Responsabilidad:** Para cumplir con las responsabilidades pactadas en las fechas acordadas.

Objetivos Estratégicos

Objetivo general:

Ser marca líder en ventas de jeans al por mayor y menor, cumpliendo con los estándares de calidad y exactitud en el tiempo de entrega.

Objetivo específico:

Incrementar la producción y ventas de prendas en un 10% con rapidez y eficacia para cada temporada del año sin retraso.

INCREMENTO DEL 10 %					
	ACTUAL	PROYECTADO			
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	75636	83200	91520	100672	110739
Egresos	27301	30031	33034	36338	39971
Utilidad	48335	53169	58485	64334	70767

Fuente: Elaboración Propia

- Posicionarnos en el mercado como una empresa sólida y reconocida a nivel nacional, con una alta demanda en producción de jeans.
- Incrementar el registro de clientes de nuestra plataforma en un 15% anualmente para fidelizarlos y así mejorar nuestra rentabilidad como empresa.

INCREMENTO DEL 15%					
	ACTUAL	PROYECTADO			
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Clientes	7000	8050	9258	10646	12243

Fuente: Elaboración Propia

Análisis FODA

1. Fortalezas:

- Cuentan con una amplia cartera de clientes
- Buen manejo de redes sociales
- Variedad de diseños acorde a cada temporada
- Sistema de comercialización personalizada
- Alianzas estratégicas con los proveedores

2. Oportunidades:

- Comercio electrónico obtiene mayor aceptación
- Expandirnos a nivel nacional
- Crecimiento del mercado textil
- Participación en ferias de Gamarra
- Talleres de desarrollo de diseños novedosos

3. Debilidades:

- Demora en la fabricación de prendas
- Incumplimiento en los plazos de entrega
- Procesos deficientes
- Mala gestión de proveedores
- Falta de personal tercero.

4. Amenazas:

- Alza de precios en nuestros insumos principales
- Copia de nuestros diseños exclusivos
- Importación de prendas similares a las nuestras
- Carencia de mano de obra adecuada
- Inestabilidad de política nacional

Matriz FODA- Cruzado:

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con una amplia cartera de clientes • Buen manejo de redes sociales • Variedad de diseños acorde a cada temporada • Sistema de comercialización personalizada • Alianzas estratégicas con los proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Demora en la fabricación de prendas • Falta de personal tercero. • Incumplimiento de plazos de entrega • Procesos deficientes • Mala gestión de proveedores
OPORTUNIDADES	FO	DO
<ul style="list-style-type: none"> • Comercio electrónico obtiene mayor aceptación • Expandirnos a nivel nacional • Crecimiento del mercado textil • Participación en ferias de Gamarra • Talleres de desarrollo de diseños novedosos 	<ul style="list-style-type: none"> • Lograremos que la marca se vuelva mas conocida mediante las redes sociales y que se comercialice en Lima y provincia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Generar un contrato con fecha de entrega y penalidad caso no se cumpla, para tener mayor puntualidad en las entregas.
AMENAZAS	FA	DA
<ul style="list-style-type: none"> • Alza de precios en nuestros insumos principales • Copia de nuestros diseños exclusivos • Importación de prendas similares a las nuestras • Carencia de mano de obra adecuada • Inestabilidad de política nacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Fidelizar a los clientes, haciendo seguimiento y brindarles variedad y la tranquilidad de productos de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • En temporadas bajas, reducir la producción para no generar sobre stock y no tener perdidas.

Fuente: Elaboración Propia

Resumen de la trayectoria empresarial

Mustache jeans inicio en el año 2010 fabricando sus primeras 50 unidades de pantalones jeans, de un solo color ofreciendo su producto en pequeños negocios comerciales del cono sur. En el 2012 decidieron apertura su primera tienda en el emporio de gamarra en la cual decidieron ampliar su línea de productos como: pantalones, casacas, short, faldas, toreros y entre otras prendas de material 100% denim nacional para damas de acuerdo a la moda que se presentaba en el año.

Teniendo 12 años en el mercado textil ganaron experiencia, cartera de clientes y equipamiento de máquinas para el terminado de una prenda completa.

Mustache jeans cuenta con una amplia trayectoria en el mercado, por su experiencia y eficacia. Al no solo ofrece un buen servicio, sino también productos de alta calidad, resistentes y duraderos, con una amplia variedad de modelos innovadores que se presenta



Capítulo III. Diagnóstico empresarial

Entorno Empresarial

Análisis pestel:

Factores externos:

Político. El gobierno tomo medidas para apoyar la industria textil peruana, como la creación del nuevo programa de compras MYPERU, que beneficia a la industria textil para su crecimiento. Actualmente Perú cuenta con 16 TLC que permite generar un mayor crecimiento en el área textil.

Económico. De acuerdo con el informe del INEI, el sector comercio en el 2021 creció un 2,3 % en todas sus ramas. Y las ventas al por menor incrementaron a un 1,3% en comparación al año previo, dado que por la pandemia el área textil tuvo un golpe muy fuerte y el centro principal de Gamarra tuvo que cerrar sus puertas, perdiendo un 60% de la venta anual en el 2022. Que en soles suman pérdidas de más de 3,000 millones y solo un 45% de empresas han vuelto a reiniciar sus actividades.

Sociocultural. Según información del año 2021 de APEIM en Lima el gasto familiar promedio designado para vestir es de s/. 264.00 (NSE A) y de s/. 86.00 (NSE C) representando el 3% de los gastos mensuales.

Distribución del gasto según NSE 2021 Lima Metropolitana

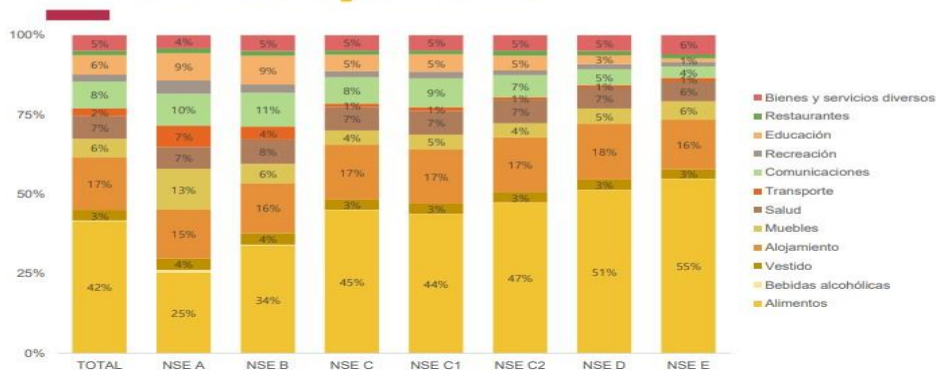


Figura N° 1 Distribución del Gasto Familiar

Fuente Apeim

<http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2021/10/niveles-socioecono%CC%81micos-apeim-v2-2021.pdf>

Ingresos y Gastos Según NSE 2021 Lima Metropolitana

Promedios	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
GRUPO 1: Alimentos dentro del hogar	S/1,154	S/1,846	S/1,473	S/1,183	S/1,234	S/1,109	S/898	S/744
GRUPO 2: Bebidas alcohólicas y estupefacientes	S/6	S/63	S/12	S/3	S/4	S/3	S/2	S/1
GRUPO 3: Vestido y calzado	S/94	S/264	S/156	S/86	S/92	S/77	S/57	S/42
GRUPO 4: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	S/462	S/1,111	S/685	S/452	S/486	S/402	S/307	S/212
GRUPO 5: Muebles, enseres y mantenimiento de la vivienda	S/158	S/940	S/262	S/118	S/128	S/104	S/84	S/79
GRUPO 6: Salud	S/201	S/494	S/332	S/194	S/207	S/174	S/116	S/84
GRUPO 7: Transporte	S/65	S/491	S/177	S/28	S/35	S/18	S/13	S/15
GRUPO 8: Comunicaciones	S/234	S/728	S/461	S/218	S/256	S/162	S/86	S/49
GRUPO 9: Recreación y cultura, otros bienes y servicios	S/62	S/304	S/114	S/50	S/60	S/35	S/29	S/20
GRUPO 10: Educación	S/169	S/625	S/393	S/136	S/155	S/108	S/48	S/15
GRUPO 11: Restaurantes y hoteles, alimentos fuera del hogar	S/39	S/110	S/65	S/35	S/33	S/38	S/24	S/17
GRUPO 12: Bienes y servicios diversos, cuidado personal	S/136	S/302	S/216	S/127	S/136	S/113	S/87	S/82
Promedio del gasto familiar mensual	S/2,781	S/7,278	S/4,347	S/2,632	S/2,827	S/2,344	S/1,752	S/1,359
Promedio del ingreso familiar mensual	S/3,539	S/12,576	S/6,245	S/3,066	S/3,401	S/2,571	S/1,912	S/1,381

Figura N° 2 Ingresos y Gastos según NSE

Fuente Apeim

<http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2021/10/niveles-socioecono%CC%81micos-apeim-v2-2021.pdf>

Tecnológico. Actualmente la tecnología cumple un papel muy importante en el sector textil, por que ello permite reducir el trabajo humano y fabricar más rápido las prendas, con diseños ya establecidos.

En el 2021 las redes sociales cumplieron una importante labor, ya que ello, en pandemia permitió algunas micro y macroempresas a mantenerse activos, si bien es cierto, no fue lo esperado, pero si permitió a muchos hogares tener un ingreso mensual.

Ecológico. La salud es muy importante en cualquier país, sobre todo si se trata de la contaminación al usar prendas sintéticas o plásticos que son liberados en cada lavado y terminan en los océanos, ingresando así a la cadena de las especies marinas y terminan en nuestra mesa. Esto sucede cuando compramos productos sintéticos como ropas de baño, camisetas, mallas y demás prendas que al contener porcentajes altos de polyester contaminan los mares de una forma rápida.

Según INEI 2017 se menciona en un artículo de la Organización Mundial de la Salud, OMS, que una pieza de ropa de polyester puede liberar 700.000 fibras en un solo lavado. El polyester actualmente se utiliza en un 60 % de la ropa que usamos.

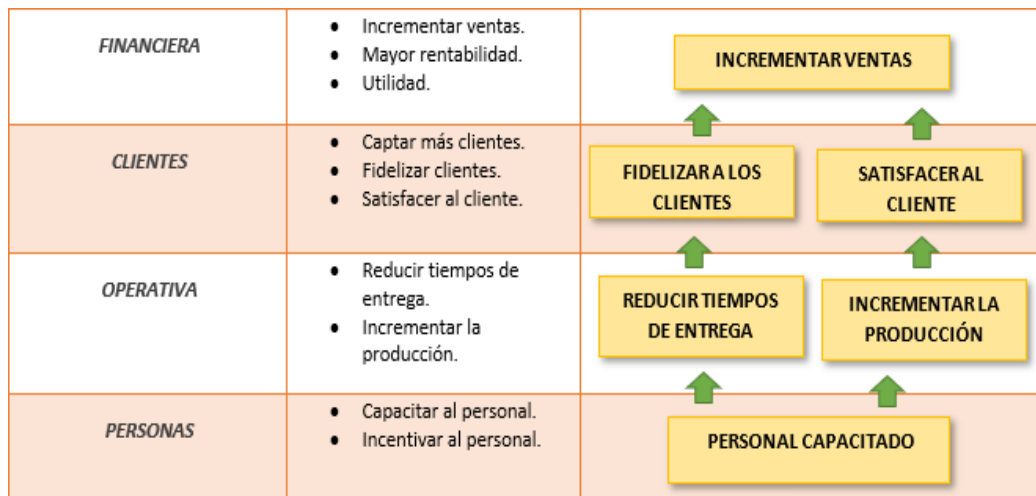
Sabemos que el algodón es hasta 2 veces menos contaminante que el polyester, pero a su vez la plantación de algodón es contaminante para el planeta.

Se saco información de este link.

<https://1library.co/article/an%C3%A1lisis-pestel-pol%C3%ADtico-legal-social-cultural-demogr%C3%A1fico-global.z3dv55ed>

Perspectivas del Diagnóstico Empresarial

Mapa estratégico



Fuente: Elaboración Propia

Financiera

El diagnóstico financiero que se va a realizar a la empresa Mustache Jeans se analizará los resultados de los estados financieros, la cual nos ayudará a saber cómo se encuentra económicamente de la empresa y que debilidades estaría presentando. La cual con este análisis se podrá tomar un plan de acción para su mejora.

Estado de Situación Financiera (Análisis Vertical)

Empresa: MUSTACHE JEANS				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
Al 31 de diciembre del año 2021				
194196				
Activos	2021	%	2019	%
Activos Corrientes	año de análisis		año base	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	20,419.00	13.69%	15,130.00	13.49%
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	78,577.70	52.70%	63,049.50	56.20%
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Existencias (neto)	26,740.00	17.93%	14,282.00	12.73%
Gastos Contratados por Anticipado	2,268.00	1.52%	1,879.00	1.67%
Otros Activos	3,847.00	2.58%	3,387.00	3.02%
Total Activos Corrientes. Objetivo: liquidez y rentabilidad	131,851.70	88.43%	97,727.50	87.11%
Activos No Corrientes				
Propiedades, Planta y Equipo	17,452.00	11.70%	16,814.00	14.99%
Depreciación y Amortización Acumulada	-9,364.00	-6.28%	-8,647.00	-7.71%
Activo Impuesto a la Renta Diferido	6,926.00	4.64%	4,450.00	3.97%
Otros activos	2,242.00	1.50%	1,847.00	1.65%
Total Activos no Corrientes inv largo plazo	17,256.00	11.57%	14,464.00	12.89%
TOTAL ACTIVO	149,107.70	100.00%	112,191.50	100.00%
Pasivo y Patrimonio	2021	%	2019	%
Pasivos Corrientes: deuda corto plazo				
Sobregiros Bancarios	4,901.00	3.29%	3,896.00	3.47%
Cuentas por pagar Comerciales	1,622.00	1.09%	875.00	0.78%
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Pagar y provisiones	3,956.00	2.65%	1,192.00	1.06%
Parte Corriente de la Deuda a Largo Plazo	20,867.00	13.99%	13,921.00	12.41%
Total Pasivos Corrientes	31,346.00	21.02%	19,884.00	17.72%
Pasivo No Corriente: deuda largo plazo				
Deudas a Largo Plazo	6,893.00	4.62%	5,246.00	4.68%
Total Pasivo No Corriente	6,893.00	4.62%	5,246.00	4.68%
Total Pasivo	38,239.00	25.65%	25,130.00	22.40%
Patrimonio Neto				
Capital	45,991.00	30.84%	42,120.00	37.54%
Capital Adicional	38,136.00	25.58%	34,785.00	31.01%
Excedente de Revaluación	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Reservas Legales	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Resultados Acumulados	26,741.70	17.93%	10,156.50	9.05%
Total Patrimonio Neto	110,868.70	74.35%	87,061.50	77.60%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	149,107.70	100.00%	112,191.50	100.00%
DEUDAS (terceros) Y APORTES (capital del socio)	0.00		0.00	

Fuente: Elaboración Propia

Estado De Resultados (Análisis Vertical)

Empresa: MUSTACHE				
Estado de Resultados				
Al 31 de diciembre del				
año 2021				
194196				
	2021	%	2019	%
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	75,636.00	100.00%	52,567.00	100.00%
Costo de ventas (Operacionales)	-47,301.00	62.54%	32,301.00	61.45%
Utilidad Bruta	28,335.00	37.46%	20,266.00	38.55%
Gastos de Ventas/ generales y administracion	-7,758.00	10.26%	-6,804.00	12.94%
Depreciacion	-1,218.00	-1.61%	-1,185.00	-2.25%
Utilidad Antes de intereses	19,359.00	25.59%	12,277.00	23.35%
Ingresos Financieros	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Intereses pagados	-931.00	-1.23%	-992.00	-1.89%
Utilidad antes de Impuestos	18,428.00	24.36%	11,285.00	21.47%
Impuesto a la renta	-1,842.80	-2.44%	-1,128.50	-2.15%
Resultado del periodo	16,585.20	21.93%	10,156.50	19.32%

Fuente: Elaboración Propia

- El análisis vertical demuestra que las ventas entre el 2019 al 2021 aumentaron en s/23,069.00 pasada la situación de la pandemia. Es decir que la empresa genera ganancias al propietario.
- El costo de ventas hubo una variación.

Estado de Situación Financiera (Análisis Horizontal)

El siguiente análisis muestra el incremento de efectivo y equivalente del efectivo en 34.96%, esto se debe al incremento de ventas que se ha presentado durante estos 2 periodos. Las cuentas por cobrar comerciales incrementaron en 17.74%.

Dentro de los pasivos los sobregiros incrementaron en un 25.80% esto indica que obtuvo más préstamos bancarios en el año 2021,

Empresa: MUSTACHE JEANS

**ESTADO DE
SITUACIÓN
FINANCIERA**
Al 31 de diciembre del
año 2021
194196

Activos	2021	2019	VARIACION	
	año de análisis	año base	Importes	%
Activos Corrientes				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	20,419.00	15,130.00	5,289.00	34.96%
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	78,577.70	63,049.50	15,528.20	24.63%
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	0.00	0.00	0.00	0.00%
Existencias (neto)	26,740.00	14,282.00	12,458.00	87.23%
Gastos Contratados por Anticipado	2,268.00	1,879.00	389.00	20.70%
Otros Activos	3,847.00	3,387.00	460.00	13.58%
Total Activos Corrientes. Objetivo: liquidez y rentabilidad	131,851.70	97,727.50	34,124.20	34.92%
Activos No Corrientes				
Propiedades, Planta y Equipo	17,452.00	16,814.00	638.00	3.79%
Depreciación y Amortización Acumulada	-9,364.00	-8,647.00	-717.00	8.29%
Activo Impuesto a la Renta Diferido	6,926.00	4,450.00	2,476.00	0.00%
Otros activos	2,242.00	1,847.00	395.00	0.00%
Total Activos no Corrientes inv largo plazo	17,256.00	14,464.00	2,792.00	19.30%
TOTAL ACTIVO	149,107.70	112,191.50	36,916.20	32.90%

Pasivo y Patrimonio	2021	2019	VARIACION	
			Importes	%
Pasivos Corrientes: deuda corto plazo				
Sobregiros Bancarios	4,901.00	3,896.00	1,005.00	25.80%
Cuentas por pagar Comerciales	1,622.00	875.00	747.00	85.37%
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	0.00	0.00	0.00	0.00%
Otras Cuentas por Pagar y provisiones	3,956.00	1,192.00	2,764.00	231.88%
Parte Corriente de la Deuda a Largo Plazo	20,867.00	13,921.00	6,946.00	49.90%
Total Pasivos Corrientes	31,346.00	19,884.00	11,462.00	57.64%
Pasivo No Corriente: deuda largo plazo				
Deudas a Largo Plazo	6,893.00	5,246.00	1,647.00	100.00%
Total Pasivo No Corriente	6,893.00	5,246.00	1,647.00	100.00%
Total Pasivo	38,239.00	25,130.00	13,109.00	52.16%
Patrimonio Neto				
Capital	45,991.00	42,120.00	3,871.00	9.19%
Capital Adicional	38,136.00	34,785.00	3,351.00	100.00%
Excedente de Revaluación	0.00	0.00	0.00	0.00%
Reservas Legales	0.00	0.00	0.00	0.00%
Resultados Acumulados	26,741.70	10,156.50	16,585.20	163.30%
Total Patrimonio Neto	110,868.70	87,061.50	23,807.20	27.35%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	149,107.70	112,191.50	36,916.20	32.90%
	0.00	0.00		

Fuente: Elaboración Propia

Estado de Resultados (Análisis Horizontal)

Empresa: MUSTACHE JEANS				
Estado de Resultados				
Al 31 de diciembre del año				
2021				
194196				
	2021	2019	VARIACION	
ESTADOS DE RESULTADOS			Importe	%
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	75636	52567	23,069.00	43.88%
Costo de ventas (Operacionales)	-47301	-32301	15,000.00	46.44%
Utilidad Bruta	28,335.00	20,266.00	8,069.00	39.82%
Gastos de Ventas/ generales y administracion	-7758	-6804	-954.00	14.02%
Depreciacion	-1218	-1185	-33.00	2.78%
Utilidad Antes de intereses	19,359.00	12,277.00	7,082.00	57.69%
Ingresos Financieros	0	0	0.00	0.00%
Intereses pagados	-931	-992	61.00	-6.15%
Utilidad antes de Impuestos	18,428.00	11285	7,143.00	63.30%
Impuesto a la renta	-1842.8	-1128.5	-714.30	63.30%
Resultado del periodo	16585.20	10156.50	6,428.70	63.30%

Fuente: Elaboración Propia

- Este análisis nos permite tener en claro cómo ha crecido la empresa al comparar los 2 periodos. La cual refleja un incremento del 43.88% del 2019 al 2021 siendo un equivalente de S/23,069.00 soles como crecimiento.

Clientes

Mustache jeans ha clasificado su público objetivo de la siguiente manera

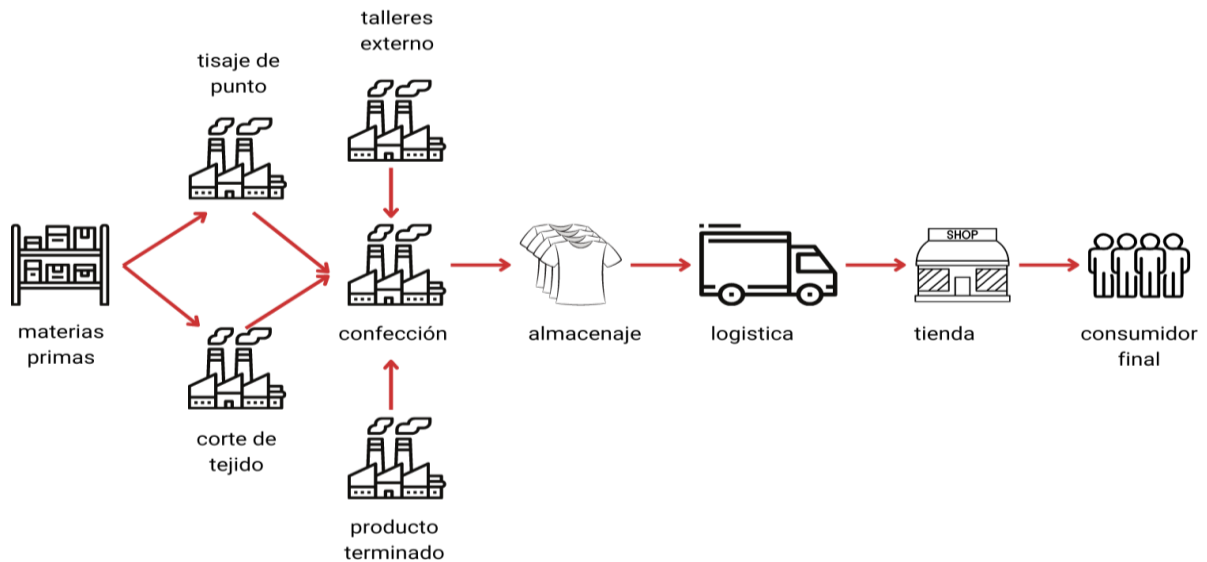
- Mayoristas: pequeños empresarios dedicados a la comercialización de prendas jeans para dama que realizan sus compras semanalmente
- Minoristas: conjuntos de personas que desean comprar mensualmente las prendas en pequeñas cantidades para su uso personal

Por otro lado, el mercado textil es muy grande la cual hay diversos consumidores que adquieren productos similares al nuestro como pantalones fresherry, la cual la marca no atiende el 3% de esos consumidores ya que suelen comprar a otras marcas.

Es por ello que la marca presenta nuevas estrategias para sus consumidores, como: entregas más rápidas de su producto solicitado, priorizan los modelos de la prenda para

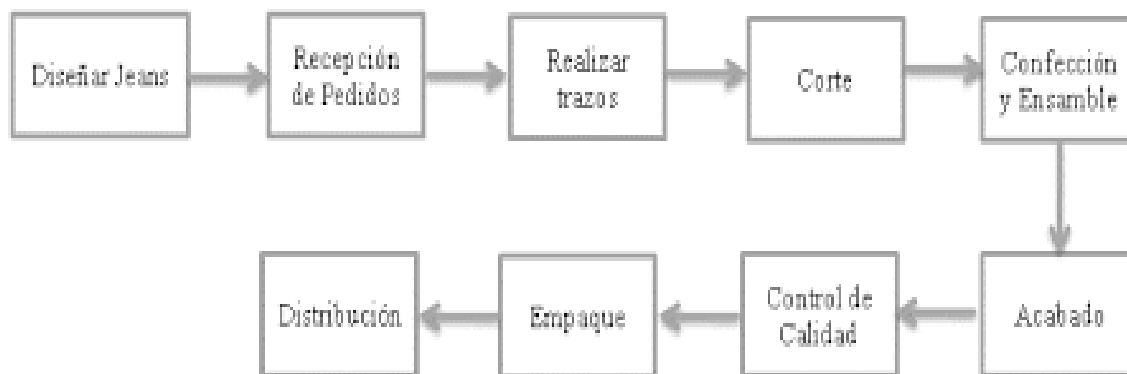
favorecer los atributos de las futuras clientas y aumentan sus estándares de calidad al fabricar sus productos.

Cadena de Suministro:



En resumen, comenzamos con los insumos del jean, pasamos al área de confección, corte, luego visitamos al personal tercero para el lavado, al tener el producto terminado pasa al almacén, al área logística, a la tienda y luego al consumidor final.

Procesos internos de la Producción:



Fuente: Elaboración Propia

Los materiales e insumos para la fabricación de un jean son suministrados por diferentes empresas nacionales sean estos productores o distribuidores de materiales importados.

Estos insumos van unidos para brindar una prenda terminada al 100%, todos estos proveedores deben estar al día con la innovación de cada insumo para los cambios fuertes que sufre la moda. Es por ello por lo que cada empresa proveedora maneja diferentes precios de acuerdo con la demanda que se le presenta en el mercado.

Las compras que realiza la empresa mustache jeans a sus proveedores depende mucho de la demanda que se le presenta en el mercado

RUC	RAZON SOCIAL
20305882071	NABILA SAC
20100561019	ANGLOAMERICA SAC
20513118849	CASAS SAC
20554951733	TEXTILES ASIATEX
20607132411	CCOPA IMPRESIONES
20348133889	BOTONES BYJ
20497784817	PLASTICOS BRILLOMAR

Proveedores de Telas. “NABILA” “ANGLOAMERICA” “CASAS” La marca Mustache Jeans realizan sus compras semanalmente ya que prefieren abastecerse de tela de diferentes calidades como: jeans stretch y rígido para tenerlas almacenadas y así puedan variar en la confección de sus prendas que se le brinda al público objetivo.

Proveedores de hilos y cierres. Con la empresa importadora “TEXTILES ASIATEX” realizan sus compras semanalmente ya que puede almacenar los insumos a gran cantidad sin fecha de vencimiento.

Proveedores de etiquetas bordadas y de tallas. Con la empresa “BORDADEX” suelen comprarles anualmente estos insumos, que por más diseños que la empresa desee realizar siempre se va a utilizar en cualquier prenda que se desea confeccionar

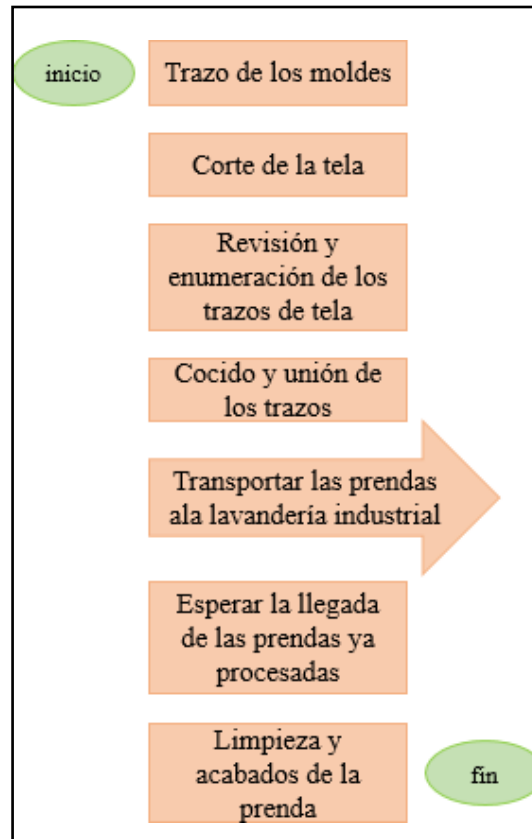
Proveedor de cueros, bolsas, placas y handtangs. Con la empresa “CCOPA IMPRESIONES” realizan sus compras bimestralmente ya que por temporadas la empresa realizar cambios de diseños, colores, tamaños y así puedan perfeccionar esos pequeños detalles que se les brinda a los clientes

Proveedor de bolsas brillo- chequera. Las compras que realizan a este negocio son en grandes cantidades las cuales se abastecen anualmente

Proceso interno de confección: Para realizar este proceso comenzaremos:

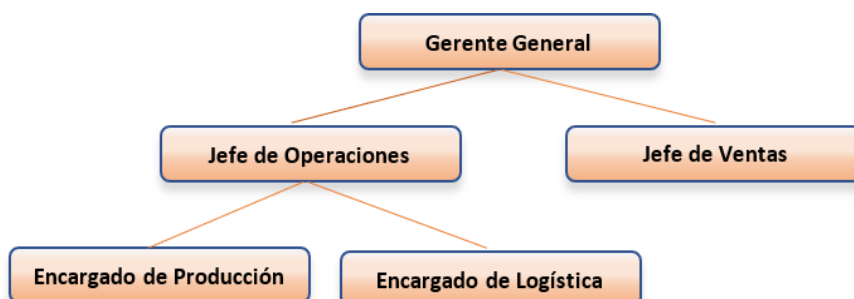
La marca se encarga de confeccionar sus propias prendas de acuerdo con la demanda que se les presenta en el mercado. Ya sea pantalón, casaca, short y entre otras prendas.

El proceso que ellos tercerizan son los lavados industriales en todas sus prendas, la cual demoran entre 6 a 8 días para tener listo el lote enviado, seguidamente vuelven al taller de confección para realizar sus últimos acabados de la prenda



Capacidades del personal:

Organigrama de la empresa



Las capacidades del personal son muy importantes para la empresa ya que les aporta sus conocimientos para una mejor gestión. La empresa debe brindar una adecuada

comunicación con todos sus empleados para que puedan desempeñarse y puedan lograr alcanzar los objetivos de la empresa.

Gerente general:

- Planificar la producción de acuerdo la demanda se presente
- Hacer cumplir los reglamentos y normal de la empresa
- Mantener el correcto funcionamiento de la empresa

Jefe de operaciones:

- Realizar compras de materiales que se necesita para la confección de las prendas
- Revisar la correcta confección de las prendas
- Generar estrategias para mejorar los tiempos de producción

Encargado de Producción:

- Controlar la maquinaria textil para tener un buen acabado de la prenda
- Limpiar, ordenar decorar las prendas ya confeccionadas
- Resolver pequeños problemas técnicos

Encargado de Logística:

- Organiza los pedidos solicitados
- Controla las entradas y salidas de las prendas del almacén
- Realiza el manejo de productos dentro del almacén

Jefe de Ventas:

- Informar detalladamente al cliente sobre las prendas
- Incrementar la cartera de clientes
- Ofrecer los productos que se les brinda.

Capítulo IV: Oportunidad de Mejora empresarial

Identificación del Área de Aplicación para el Plan de Mejora Empresarial

Problema:

Como se expuso letras arriba, el rendimiento operativo en el área de producción a interferido con el proceso de entrega de mercadería a tiempo para las campañas establecidas, según el análisis se puede verificar que afecta al rendimiento operativo, el tiempo de fabricación y el trabajo en proceso, por ende, debemos reducir el tiempo de entrega y aumentar la producción.

Causas:

- No cuentan con personal perenne de costura para fechas establecidas
- No llevan una planificación adecuada con la empresa que realiza los lavados

industriales

- Genera reducción en las ventas proyectadas del año pronosticado
- Mala gestión de los proveedores la cual no nos facilita los insumos a tiempo preciso.

Puntos Críticos:

Demora en la Producción del jean. Debido a que no cuentan con un contrato bajo penalidad postergan las fechas de entrega así mismo retrasan los lanzamientos de sus nuevos diseños.

Al no contar con más proveedores, no hay opciones a tener el stock de jeans a tiempo.

Demora en la lavandería. Normalmente la entrega es de 6 a 8 días, pero en épocas de mayor demanda demoran entre semana y media a 2 semanas, a esto le agregamos que las tonalidades en el desgate de la tela final no son iguales a lotes anteriores, pero es algo que por defecto ocurre, no se puede sacar el mismo tono.

Reducción en las ventas. Con lo mencionado anteriormente, debido a la demora de sus producciones de la marca se habido una reducción de ventas según su planificación final

Formulación de la Oportunidad de Mejora

Priorización de Puntos Críticos:

Demora de la fabricación del jean. Se buscará alternativas con otros proveedores, para así dividir el stock y nos entreguen la mercadería al mismo tiempo.

Pagaremos horas extras al personal de costura que tenemos a cargo, solo por campañas importantes, con la finalidad de avanzar y tener los lanzamientos en la fecha.

Contratar personal (costura) al destajo solo por campañas.

Demora en los lavados industriales. Dividiremos la cantidad de producción a diferentes proveedores, para ganar tiempo y tener la mercadería en la fecha pactada.

Reducción de ventas. Es la consecuencia del punto A y B y es por ello por lo que nos enfocaremos a realizar inversiones en publicidad y asesorías más profundizadas en redes sociales la cual generen más ventas para la tienda.

Con lo mencionado en los tres puntos, la reducción de tiempo debe ser favorable para la marca y esto nos permitirá ser más rentables y conocidos a nivel nacional, no obstante, a ello incrementaremos nuestra cartera de clientes ya que hoy en día las personas buscan variedad de modelos, colores y diseños en una prenda innovadora

Es por ello por lo que la marca mustache jeans se diferencia de otros negocios del mismo rubro no solo por sus diseños, sino también por su calidad de las prendas que brinda a sus consumidores.

Capítulo V. Propuesta de Mejora Empresa

Justificación de la Mejora Empresarial

Aunque el mercado en Perú y sobre todo Gamarra, es un lugar muy conocido ya que tiene gran movimiento comercial principalmente relacionado a la industria de la moda y el textil.

Podemos decir que grandes marcas han surgido de manera nacional e internacional diversificándose por la variación de modelos y precios en jeans para dama.

Nos enfocaremos en la eficacia y creación de modelos nuevos e innovadores que se distingue de la competencia, para así, ponerla a prueba en el mercado y generar una buena aceptación en Lima y Provincia.

Sabemos que la moda va ligada a las nuevas tendencias que se generan en un mundo ya globalizado, llegando hoy en día a mas lugares y clientes de todo NSE por los diferentes medios tecnológicos que hay. Es por esa razón, que queremos apostarle a Mustache Jeans una marca con experiencia en el mercado y que sea reconocida por sus modelos, puntualidad y lealtad con sus clientes.

Por esta razón podemos ver según el grafico que el hábito de consumo en el mercado de Perú está en la categoría de ropa y zapatos representando un 41% de ventas a nivel anual.



Objetivos de la Mejora

- Lanzamientos de colección a tiempo preciso
- Mejorar el posicionamiento de marca.
- Incremento de ventas según su objetivo establecido.

Estrategias

El siguiente detalle nos explica las estrategias a realizar a los diferentes puntos críticos detectados, con el fin de mejorar los objetivos planteados.

Realización de los contratos: En el documento ira toda la información de las clausulas, penalidad y condiciones al trabajador si no cumple con el tiempo estimado que acuerdan ambas personas.

Contratación de personal (costura) al destajo por campañas.

Mas proveedores: Contar con 4 a 5 proveedores para la producción y lavado, para así en campañas fuertes, poder dividir el stock y no tener demora para lanzar a tiempo los nuevos modelos.

Asesorías en redes sociales: Realizaremos una inversión para las asesorías 2 veces al año, la cual tendría un costo de s/50.00 en fechas importantes para tener un buen alcance en redes sociales así aumenten las ventas en el año futuro.

Control de Calidad:

La verificación de colores (prueba RUB TEST)

Verificación de tonalidades.

Prueba de solidez del color ISO 105

Prueba adhesiva (logotipos, impresión)

Fotografías profesionales. Los gastos que se van a generar en fotos del producto serán mensuales ya que la empresa suele tener varios ingresos durante los diversos cambios que presenta la moda. De esa manera tendrá más alcance visual en sus prendas mediante redes y las clientas mayoristas de provincia realizaran su pedido mucho más rápido sin necesidad de visitar la tienda.

Factores Internos:

- Como bien lo mencionamos mustache jeans se encuentra en una zona de mucha competencia es por ello por lo que la marca debería realizar unos pequeños cambios dentro de su tienda como que el personal de tienda deba realizar cambios de prenda a los maniquís con el lanzamiento de las nuevas temporadas.
- Contar con cámaras de seguridad dentro de la tienda y en el taller de producción, para ver como van con los avances, si el personal se relaja y poder así presionar.
- Horas extras pagadas al personal de producción solo en campaña como día de la madre, fiestas patrias, navidad y año nuevo.

Escenarios Externos:

- Dada la coyuntura actual y situación económica que atraviesa el país, por factores políticos, la gente no está comprando como normalmente se hace en campañas, es por esa razón, las promociones que brindaremos para tener mayor rotación en nuestros productos.
- La competencia, es un factor importante, dado que el negocio en general está bajo para todos, están más agresivos, es por ello, que nosotros como empresa, seremos agresivos en nuestras promociones, para captar más clientes.

Evaluación de Alternativas Beneficio – Costo

Siguiendo con las estrategias brindadas la empresa mustache jeans realizara.

- **Realizar los contratos anticipados con el personal contratado**

CONTRATO DE TRABAJO TEMPORAL

Conste por el presente documento de trabajo a una modalidad temporal por inicio de una nueva actividad.

La marca Mustache con RUC 10097199928 representada por su gerenta general la Sra. Bertha Nora Villar Cabana con DNI: 09719992.

Contrata al Sr(a): con DNI: con domicilio real en:

Se realiza la contratación de sus servicios de costura del mes de diciembre en el cual le entregamos 500 prendas a confeccionar, bajo su responsabilidad.

Las clausulas del contrato son las siguientes:

PRIMERA: El empleado trabajará desde el día en la categoría laboral recibiendo una remuneración de, los cuales serán pagados, en primera instancia con un adelanto del 20% que es y la diferencia al entregar la mercadería.

SEGUNDA: Durante el tiempo de trabajo del presente contrato, el empleado se obliga a ajustarse a las normas en cuanto a puntualidad.

TERCERA: El empleado está sujeto a entregar la mercadería en un plazo de 10 días, caso contrario habrá una penalidad de por incumplimiento de contrato.

CUARTA: Dicha penalidad esta sujeta a un descuento del 30% del monto acordado la cual es

Lima,de del 20...

FIRMA TRABAJADOR FIRMA EMPLEADOR

Beneficios:

- ✓ Cumplir con cada colección programada debido que existe un contrato con el proveedor.
- ✓ Incrementar las ventas para generar mayor rentabilidad para la empresa.
- ✓ Generar confianza con los clientes para que sepan que somos una empresa confiable y responsable.

Contratación de personal al destajo (costura):

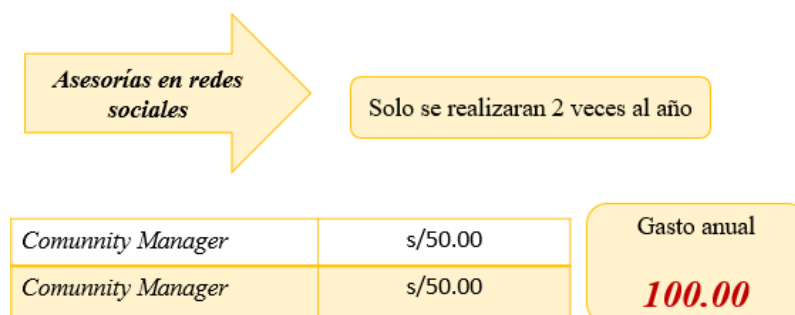
	Costo/Prenda	Capacidad Semanal Producción	Pago al destajo
Personal extra	2.70	200	540

Si la capacidad del personal en taller es 200 prendas por semana, al mes cada personal produce 800 prendas y tenemos un total de 2400 prendas al mes. Necesitamos un promedio de 5000 prendas por mes en campaña, para cubrir con la demanda en dichas fechas.

	Producción/ Semanal	Producción/ Mes	Producción/ Día	Producción/ Hora
Personal 1	200	800	33	4
Personal 2	200	800	33	4
Personal 3	200	800	33	4
	600	2400	100	13

	4 horas Extras	P/D	P/S	P/M
Personal 1	17	50	300	1200
Personal 2	17	50	300	1200
Personal 3	17	50	300	1200
				3600

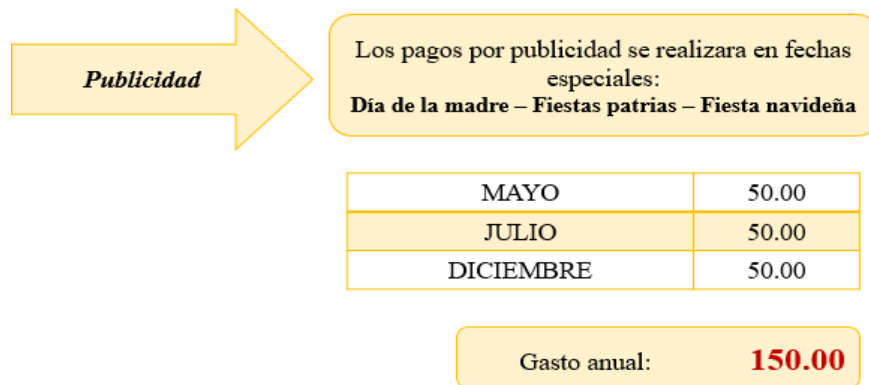
Fuente: Elaboración Propia

Contratación de un personal para asesorías en redes sociales

Fuente: Elaboración Propia

Beneficios:

- ✓ Tener una constante interacción con el público.
- ✓ La marca se haga conocida mediante redes sociales.
- ✓ Mejorar la imagen de la marca para su crecimiento.
- ✓ Lograr llegar a más personas fuera y dentro del país para así expandirnos.

Publicidad

Fuente: Elaboración Propia

Beneficios:

- ✓ Incrementar la cartera de clientes.
- ✓ Ganar la confianza de los clientes y fidelizarlos.
- ✓ Incrementar las ventas, para generar rentabilidad.

Fotografías profesionales

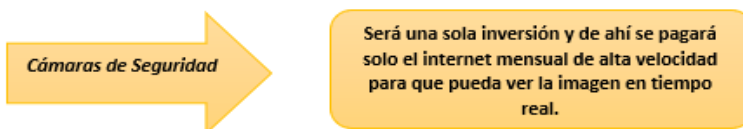


Fuente: Elaboración Propia

Beneficios:

- ✓ Ser la marca más reconocida en variedad y diversidad de modelos.
- ✓ Más visibilidad en redes sociales
- ✓ Generará una mayor rotación en las prendas por temporadas.

Cámaras de Seguridad:



Kit 4 Cámaras de seguridad HD 1080p + Cable Hdmi P2P	S/ 629.00
INTERNET:	S/. 69.90.00
ENERO	S/. 69.90.00
FEBRERO	S/. 69.90.00
MARZO	S/. 69.90.00
ABRIL	S/. 69.90.00
MAYO	S/. 69.90.00
JUNIO	S/. 69.90.00
JULIO	S/. 69.90.00
AGOSTO	S/. 69.90.00
SETIEMBRE	S/. 69.90.00
OCTUBRE	S/. 69.90.00
NOVIEMBRE	S/. 69.90.00
DICIEMBRE	S/. 69.90.00

Gasto anual
838.80.00

Fuente: Elaboración Propia

Beneficios:

- ✓ Ver como avanza el movimiento en la tienda y el avance de producción en el taller, para así, presionar al personal cuando no estén haciendo sus labores.
- ✓ Mayor seguridad para nuestros clientes y para el negocio.

Al contar con cámaras de seguridad, nos permite llevar un mejor manejo y control en ambas áreas, tanto en la tienda para el avance de las ventas y en el taller para el avance de producción.

Costo Beneficio

DETERMINACIÓN DEL BENEFICIO/COSTO CONSIDERANDO SOLO INVERSIONES EN EL CORTO PLAZO					
ANÁLISIS DEL COSTO / BENEFICIO EN PLAN DE MEJORA					
CUADRO DE COSTO/BENEFICIO CONSIDERANDO LA INVERSIÓN TOTAL					
CUADRO DEL ESTADO DE RESULTADOS CON EL COSTO BENEFICIO					
CONCEPTOS	2022 final	Plan de mejora	crecimiento normal	AÑO	AÑO
			2021	2021	2019
		INVERSIONES	AÑO PROYECTADO	AÑO ANÁLISIS	AÑO BASE
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	S/116,392.42	S/7,563.60	S/108,828.82	S/75,636.00	S/52,567.00
Costo de ventas (Operacionales)	-S/72,670.35	-S/3,403.62	-S/69,266.73	-S/47,301.00	-S/32,301.00
Utilidad Bruta	S/43,722.07	S/4,159.98	S/39,562.09	S/28,335.00	S/20,266.00
Gastos de Ventas/ generales y adminis	-S/11,574.56	-S/2,728.80	-S/8,845.76	-S/7,758.00	-S/6,804.00
depreciación	-S/1,251.92	S/0.00	-S/1,251.92	-S/1,218.00	-S/1,185.00
Utilidad Antes de intereses	S/30,895.59	S/1,431.18	S/29,464.41	S/19,359.00	S/12,277.00
Ingresos Financieros	S/0.00		S/0.00	S/0.00	S/0.00
intereses pagados	-S/931.00		-S/931.00	-S/931.00	-S/992.00
Utilidad antes de impuestos	S/29,964.59	S/1,431.18	S/28,533.41	S/18,428.00	S/11,285.00
impuesto a la renta	-S/2,996.46		-S/2,853.34	-S/1,842.60	-S/1,128.50
Utilidad neta	S/26,968.13	S/1,431.18	S/25,680.07	S/16,585.20	S/10,156.50
		ventas crecimiento	10%	del sector, análisis del costo de la empresa	

EXPLICACIÓN DE LAS INVERSIONES

ESTRATEGIAS DE LOS ALUMNOS PARA MEJORAR LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA: INVERSIONES O COSTO

La empresa para mejorar la situación que presenta debe invertir en los siguientes conceptos

COSTO DE VENTAS	S/3,403.62		
Costo del producto o mercaderías	S/3,403.62	Negociación con el proveedor o busqueda de un nuevo proveedor	
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad	S/250.00		
fotografías profesionales	S/1,440.00		
Internet	S/838.80		
Servicios de asesoría R.S.	S/200.00		
COSTO PERSONAL			
Incentivos	S/60.00		
TOTAL GASTOS DE VENTAS	S/2,728.80		
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Servicios formulación organigrama			
Servicios formulación del MOF			
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/0.00		
TOTAL INVERSIÓN	S/6,132.42		

CUADRO DE BENEFICIO / COSTO

Beneficio ventas	S/7,563.60	1.23	ventas	por cada sol invertido, la empresa ha vendido	0.23
Costo	S/6,132.42				

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo VI. Implementación de la propuesta de mejora

Cronograma de Implementación:

ACTIVIDADES	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
Análisis de la Empresa	● ● ●			
Identificación del problema	● ●			
Recopilación de datos		●		
Realización de presupuesto		● ● ●		
Análisis de costeo			● ●	
Realización de contratos			●	
Fotografías profesionales			●	
Pagos de publicidad				●
Asesorías de Redes Sociales				● ●
Prueba de desarrollo				● ●
Contratación de personal				● ●
Reunión con el personal para brindarles información de los cambios que surgirán con la propuesta de mejora				●

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con nuestras actividades estableceremos la duración del proyecto planificado, la fecha de inicio y final.

Cronograma de Ejecución:

ACTIVIDADES	SEMANA 1							SEMANA 2							SEMANA 3							SEMANA 4										
	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D				
Propuesta de Mejora	■																															
Colocacion de camaras de seguridad		■	■																													
Realización de Contratos				■																												
Producción de Jeans					■			■	■	■	■	■	■																			
Lavado de Jeans															■	■	■	■	■	■												
Fotografías Profesionales																										■	■	■	■	■		
Publicidad en redes sociales																																
Full Ventas																																
Días activos para el plan de Mejora	■																															

Fuente: Elaboración Propia

Esta nos ayuda a llevar un control de todas las actividades que ejecutaremos, después de haber escuchado el plan de mejora.

Plan de Acción:

Realización de contratos. Esta actividad está enfocada en el área de producción ya que la empresa realizaría contratos con sus trabajadores tercerizados como la mano de obra que son los costureros y las empresas de lavandería industriales dentro de ficha de contratos brindara clausulas y penalidad para el cumplimiento de lotes que va dirigido a cada persona designada.

Trabajo de horas extras. Solo para el personal del taller de producción en fechas de campañas.

Asesorías de redes sociales. Dentro de ellas está el área de ventas la cual el personal contratado se va a encargar de aplicar todos los conocimientos que se le brinda en las asesorías como los:

Pagos de publicidad

Estadística de tu público objetivo

Fotografías profesionales. Esta actividad abarca dentro del área de ventas las cuales nos generarían una mayor captación de clientes a nivel nacional y así mismo logren realizar una compra instantánea.

Cámaras de Seguridad. Esto abarca para la tienda y para el taller para llevar un mejor control de cómo van los avances de las ventas y producción en el taller, con la finalidad de poder presionar en caso no estén los resultados en el tiempo plasmado.

Sistema de Monitoreo:

Al realizar el monitoreo de la empresa Mustache Jeans con el plan de mejora, nos ayudara a verificar que tan efectivo y eficiente se estaría realizando esta implementación. Con este se tendrá un mejor análisis al ver el resultado en las áreas que están siendo afectadas.

Lo principal de la empresa es que tenga un monitoreo constante en sus áreas que están en un proceso de mejora mediante su personal contratado, con ello, lograra un mejor manejo.

Monitoreo del Área de producción: Se realiza un seguimiento al personal tercerizado con sus horarios y fechas cumplidas con el trabajador contratado así mismo nos ayudara a que nuestros lanzamientos de nuevos diseños logren salir al mercado a un tiempo preciso.

Visitas constantes a los proveedores para ver como van los avances en la producción, para así anticiparnos a cualquier demora.

Monitoreo en el Área de Ventas. Con el personal contratado llevaran un mejor dominio en sus redes sociales con publicaciones actualizadas para conocimiento de los clientes.

Monitoreo en las cámaras: Seguimiento al personal de la tienda y taller, para evitar relajos y avances más rápidos en ambas áreas, aparte de la seguridad que se brindara caso halla algún robo.

Definición de los Indicadores de Desempeño

Tenemos algunos indicadores de desempeño, que los pondremos en practica en la tienda

Mustache jeans como:

- Poner una cuota de tienda mensual, tanto en soles como en unidades, basado en las ventas de los 6 últimos meses, sacaremos un porcentaje e incrementaremos un 5% más.
- La finalidad es que los trabajadores se desempeñen mejor en su trabajo y puedan lograr el objetivo. En caso la tienda llega a la cuota se le dará una bonificación adicional a su sueldo.
- Al detectar las necesidades de formación que necesitemos, brindaremos puntos de mejora, con la finalidad de seguir creciendo y seguir trabajando en equipo.

Conclusiones

Conclusión 1

La empresa se demora en entregar los pedidos, debido al retraso en el área de producción, en el lavado de los jeans, la cual ocasiona no tener la mercadería a tiempo.

Conclusión 2

No son eficientes, dado que cuentan con fallos en la fecha de entrega, esto genera un impacto negativo en la competitividad de un negocio.

Conclusión 3

Falta de organización para sacar a tiempo los modelos de cada temporada. La empresa tiene conocimiento sobre los meses con mayor demanda y manda a elaborar su pedido con corto tiempo y esto ocasiona que al tercerizar no cumplan con la fecha.

Recomendaciones:

Recomendación 1

Nuestro equipo de trabajo a recomendado firmar un contrato con el proveedor para que se haga responsable y se comprometa a entregar la mercadería en la fecha pactada.

Recomendación 2

Aumentar 4 horas adicionales, pagando horas extras al personal fijo del área de producción, solo en campañas fuertes.

Recomendación 3

Contar con cámaras de seguridad tanto en la tienda, como en el taller de producción, con la finalidad de poder hacer seguimiento al proceso y presionar al personal a cargo, para sacar la producción en la fecha pactada.

Recomendación 4

Contar con más proveedores para dividir las cantidades de prendas y así tener rapidez y no retrasar los pedidos.

Recomendación 5

Lo otro es hacer publicidad agresiva para la venta del producto debido a la alta demanda tanto en redes sociales como presencial, eventos, desfiles para que la marca se vuelva mas conocida en lima y provincia.

Referencias Bibliográficas

- Asociación Peruana de Empresas de Inteligencia de Mercados. (2021, noviembre). *Niveles Socioeconómicos*. Recuperado de: <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2021/10/niveles-sociocono%CC%81micos-apeim-v2-2021.pdf>
- ATX Business Solution. (2020, 27 de agosto) *Tendencias en tecnología de la Industria textil*. Recuperado de: <https://atx.mx/2020/08/27/tendencias-en-tecnologia-de-la-industria-textil/>
- Fasson, Annalucia. (2016, 9 de agosto). *La crisis del emporio: un análisis sobre lo que está ocurriendo en Gamarra*. Esan. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-crisis-del-emporio-un-analisis-sobre-lo-que-esta-ocurriendo-en-gamarra>.
- Infobae. (2022, 13 de julio). *Comerciantes de Gamarra lanzaran campaña para ofertar ropa de invierno*. <https://www.infobae.com/america/peru/2022/07/13/comerciantes-de-gamarra-lanzaran-campana-para-ofertar-ropa-de-invierno/>
- Perú Retail LA WEB DEL RETAIL Y LOS CANALES COMERCIALES. (2017, 17 de enero). *Categorías Premium de ropa y calzado son las más vendidas en Perú*. Recuperado de: <https://www.peru-retail.com/categorias-premium-ropa-calzado-mas-vendidas-peru/>

ANEXOS

Lista de Precios de Productos

A continuación, se presentan los datos de costos de una serie de modelos de jeans dama.

JEANS DAMA				
Codig o	Costo Prend a	Costo Insumo s	Costo Fijo Unitari o	Costo Unitari o Total
P120	35	5.7	7.2	47.9
P121	27.1	5.7	7.2	40
P122	30	5.7	7.2	42.9
P123	27.1	5.7	7.2	40
P124	35	5.7	7.2	47.9
P125	30	5.7	7.2	42.9
P126	27.1	5.7	7.2	40
P127	27.1	5.7	7.2	40
P128	30	5.7	7.2	42.9
P129	35	5.7	7.2	47.9
P130	30	5.7	7.2	42.9

