



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA INGENIERÍA EN MARKETING

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERA EN MARKETING**

TEMA

**“LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE
HUMITAS EN LA CIUDAD DE PASAJE Y SU IMPACTO
EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS”**

AUTORA

IRINA FERNANDA CEDILLO TIGRE

DIRECTOR DE TESIS

LCDO. WILLIAM STALIN AGUILAR GÁLVEZ

MACHALA - EL ORO – ECUADOR

2015

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR


Yo, IRINA FERNANDA CEDILLO TIGRE, con cédula de identidad N° 0705312049, estudiante de la carrera de INGENIERIA EN MARKETING, de la Unidad Académica de Ciencias Empresariales de la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, en calidad de autora del siguiente trabajo titulado: LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE HUMITAS EN LA CIUDAD DE PASAJE Y SU IMPACTO EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS EN EL AÑO 2015, declaro bajo juramento:

Que el trabajo descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.

Cedo a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA de forma no EXCLUSIVA con referencia a la obra en formato digital los derechos de:

- a. Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respetando lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0), la Ley de Propiedad Intelectual del Estado Ecuatoriano y el Reglamento Institucional.
- b. Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso en internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor(a) la responsabilidad de velar por dichas adaptaciones con la finalidad de que no se desnaturalice el contenido o sentido de la misma.

Machala, 18 de Mayo de 2016


IRINA FERNANDA CEDILLO TIGRE
C.I. 0705312049

APROBACIÓN POR EL TUTOR

Lcdo. Aguilar Gálvez William Stalin

DIRECTOR DE TESIS.

Que: Mediante oficio N° 135-TG-FCE del 14 de Enero de 2015, según resolución N° 3563/2014 de fecha 02 de diciembre 2014 el Honorable Consejo Directivo se designó director de tesis de la investigación titulada “LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE HUMITAS EN LA CIUDAD DE PASAJE Y SU IMPACTO EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS”

CERTIFICA:

Que la presente tesis de grado titulada “LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE HUMITAS EN LA CIUDAD DE PASAJE Y SU IMPACTO EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS” en forma sistemática con sujeción al proyecto de investigación y orientación, la misma que ha sido realizada de acuerdo al reglamento de títulos y grado de la Unidad Académica de Ciencias Empresariales, por lo que autorizo su presentación para su posterior sustentación y defensa.

Machala, Enero 14 de 2015



Lcdo. Aguilar Gálvez William Stalin

DIRECTOR DE TESIS

RESPONSABILIDAD DEL AUTOR

Las ideas, comentarios y criterios expuestos en el presente trabajo de tesis: “LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE HUMITAS EN LA CIUDAD DE PASAJE Y SU IMPACTO EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS” son de absoluta responsabilidad de autor

Machala, Diciembre 09 de 2015



Irina Fernanda Cedillo Tigre

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO



Leda, William Stalin Aguilar Gálvez

DIRECTOR DE TESIS



Ing. Carlos Hernán Moreno Loaiza

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Ing. Jorge Javier Plaza Guzmán MBA

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Ing. Manuel Arcesio López Feijoo

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mi abuelita María Fuela Illaisaca por haberme criado con principios y valores importantes en mi vida y aunque ya falleció hace 2 años se la dedico de todo corazón

Y de la misma manera a mi abuelito Luis Tigre Cárdenas por apoyarme siempre en todo momento de mi vida.

A mi madre Esperanza Tigre Fuela por haberme dado la vida y quererme siempre, apoyándome en cada una de mis metas y proyectos a cumplir.

A mi tío Alejandro Tigre Fuela por quererme como si fuera su hija y brindarme su apoyo moral y económico le agradezco todo su esfuerzo

A mi tía Dolores Tigre Fuela por cuidarme desde pequeña y haber estado en los momentos de mi niñez y ser mi representante en la escuela gracias tía por haberme inculcado valores y consejos.

Y de igual manera al resto de la familia y amigos por el apoyo moral brindado, gracias a todos por ser el pilar fundamental en mi vida.

Irina Fernanda Cedillo Tigre

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a Dios por haberme dado la vida y ayudarme en todo momento y además permitir que hoy este cumpliendo satisfactoriamente mi meta propuesta, a mis abuelitos, ami Madre Esperanza Tigre Juela por guiar, y aconsejar, enseñarlas responsabilidades y valores éticos.

A mis tíos Alejandro Tigre Juela, y Dolores Tigre Juela por brindarme su apoyo incondicional. A mi hermana Luisa Quezada Quezada por los consejos y estar conmigo en todo momento.

A mi querida amiga Anabel Torres Ortiz por su apoyo incondicional de verdadera amiga. Y de igual manera a todos los docentes de la Universidad por transmitir sus conocimientos profesionales y en especial a la Lcda. Ester Toro, Lcdo. Stalin Aguilar, Ing. Wilson Romero por su colaboración en este proyecto

Todo esto ha sido posible gracias al apoyo moral y económicamente de mi familia, y amistades gracias por su ayuda incondicional, se con esta meta cumplida podre desenvolverme mejor en el ámbito profesional.

Irina Fernanda Cedillo Tigre

ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA.....	I
APROBACIÓN POR EL TUTOR	II
DIRECTOR DE TESIS	IV
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	V
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VII
ÍNDICE GENERAL	VIII
ÍNDICE DE CUADROS	XIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XIV
ÍNDICE DE ANEXOS	XV
RESUMEN EJECUTIVO.....	XVI
CAPÍTULO I.....	17
EL PROBLEMA.....	17
1.1. TEMA	17
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
1.2.1 CONTEXTUALIZACIÓN	17
1.2.1.1 MACRO CONTEXTUALIZACIÓN.....	17
1.2.1.2 MESO CONTEXTUALIZACIÓN	17
1.2.1.3 MICRO CONTEXTUALIZACIÓN	18
1.2.2 ANÁLISIS CRÍTICO.....	18
1.2.3 PROGNOSIS.....	18
1.2.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	19
1.2.4.1 PROBLEMA PRINCIPAL	19
1.2.4.2 PROBLEMAS SECUNDARIOS.....	19
1.2.5 PREGUNTAS DIRECTRICES	19
1.2.6 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	19
1.3. JUSTIFICACIÓN	20
1.4. OBJETIVOS	21
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	21
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	21
CAPÍTULO II.....	22
MARCO TEÓRICO	22
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	22

2.2	FUNDAMENTACIÓN FISOLÓFICA	24
2.3	FUNDAMENTACIÓN LEGAL	24
2.4	CATEGORÍAS FUNDAMENTALES	26
	Gráfico 1: Categorías Fundamentales	26
2.4.1	VARIABLE DEPENDIENTE	26
2.4.1.1	EMPRENDEDORES	26
2.4.1.2	CAPACITACIÓN	27
2.4.1.3	ORGANIZACIÓN	27
2.4.1.4	EMPRENDIMIENTO	28
2.4.1.5	ESTABLECIMIENTO	28
2.4.2	VARIABLE INDEPENDIENTE	29
2.4.2.1	INGRESOS ECONÓMICOS	29
2.4.2.2	PRÉSTAMOS	30
2.4.2.3	PROMOCIONES	30
2.4.2.4	PRECIO	31
2.4.2.5	MARCA	32
2.5	HIPÓTESIS	32
2.5.1	HIPÓTESIS CENTRAL	32
2.5.2	HIPÓTESIS PARTICULAR	32
2.6	SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES	33
2.6.1	VARIABLES E INDICADORES	33
	Cuadro 1: Variables e Indicadores	33
	CAPÍTULO III	34
	METODOLOGÍA	34
3.1	ENFOQUE	34
3.2	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	34
3.3	NIVEL O TIPO DE LA INVESTIGACIÓN	35
3.4	POBLACIÓN O MUESTRA	35
3.5	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	36
3.5.1	OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE	36
	Cuadro 2: Operacionalización de la variable independiente	36
3.5.2	OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTES	37
	Cuadro 3: Operacionalización de la variable dependiente	37
	CAPÍTULO IV	38

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	38
1.3 Análisis e interpretación de los resultados de la observación directa realizada a los vendedores informales de la Ciudad de Pasaje	38
1.4 Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta dirigida a la población del Cantón Pasaje	39
1.4.1 ¿Usted pertenece a alguna organización o gremio?	39
Gráfico 2.....	39
1.4.2 ¿Cuáles son las razones porque usted no está asociado a un gremio?	40
Gráfico 3.....	40
1.4.3 ¿A qué se debe la venta informal de humitas?.....	41
Gráfico 4.....	41
1.4.4 ¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación en atención al cliente?	42
Gráfico 5.....	42
1.4.5 ¿Qué normas toma en cuenta para la producción de las humitas?.....	43
Gráfico 6.....	43
1.4.6 ¿Le gustaría estar asociado o agremiado para recibir mayor información, actualización y así mejorar sus ingresos económicos?	44
Gráfico 7.....	44
1.4.7 ¿Ha recibido algún tipo de financiamiento por parte de alguna identidad bancaria para la elaboración de las humitas?.....	45
Gráfico 8.....	45
1.4.8 ¿Alguna vez ha realizado promociones para la venta de humitas?.....	46
Gráfico 9.....	46
1.4.9 ¿Los precios de venta de las humitas son?.....	47
Gráfico 10	47
1.4.10 ¿Le gustaría que el producto cuente con una mejor presentación?.....	48
Gráfico 11	48
CAPÍTULO V.....	49
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	49
5.1 CONCLUSIONES	49
5.2 RECOMENDACIONES	50
CAPÍTULO VI	51
PROPUESTA.....	51
6.1 DATOS INFORMATIVOS	51
6.1.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA	51

6.2	ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	51
6.3	JUSTIFICACIÓN	51
6.4	OBJETIVOS	52
6.4.1	OBJETIVO GENERAL	52
6.4.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	52
6.5	DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	52
6.6	ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA	53
6.7	PLAN DE ACCIÓN	53
6.7.1	Beneficios para la creación del gremio artesanal “HUMITAS CASERAS” ...	53
6.7.2	Creación de la organización legal para los elaboradores de humitas en la Ciudad de Pasaje	54
6.7.3	Requisitos para la obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC): ...	54
6.7.4	Requisito de patentes para personas naturales o jurídicas que lleven contabilidad en el Municipio del cantón Pasaje:	55
6.7.5	Requisitos para la obtención del permiso para el Cuerpo de los Bomberos: ...	55
6.7.6	Requisitos para la obtención del certificado de salud ocupacional en el Ministerio de Salud Pública del cantón Pasaje:	55
6.7.7	Requisitos para la Constitución de la empresa en la Superintendencia de Compañías (SIC):	56
6.7.8	Requisito para obtención del permiso de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA):	56
6.7.9	Requisito para la certificación del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO):	56
6.7.9.1	Requisito para pertenecer a un gremio de artesanos:	57
6.7.10	Requisito para la calificación y recalificación del taller artesanal:	57
6.7.11	Para realizar la capacitar a los vendedores se realizará el siguiente planteamiento:	57
	Cuadro 4: Capacitación a los socios de la organización de los elaboradores de humitas caseras	58
6.8	DISEÑO ESTRUCTURAL Y ORGÁNICO DE LA FÁBRICA	59
	Cuadro 5: Diseño estructural y orgánico de la fábrica	59
6.9	DISEÑO TÉCNICO DE LA FÁBRICA DE LAS HUMITAS CASERAS	60
	Cuadro 6: Diseño técnico de la fábrica de las “HUMITAS CASERAS”	60
6.10	DISEÑO TÉCNICO DE LOS LOCALES COMERCIALES	61
	Cuadro 7: Diseño técnico de los locales comerciales	61
6.11	PRESUPUESTO	62
6.11.1	PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS	62

Cuadro 8: Presupuesto	62
Cuadro 9: Presupuesto/capacitación	64
BIBLIOGRAFÍA	65
ANEXOS	67

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Variable e Indicadores	33
Cuadro 2 Operacionalización de la variable independiente	36
Cuadro 3 Operacionalización de la variable dependiente	37
Cuadro 4 Capacitación a los socios de la organización de los elaboradores de Humitas Caseras	42
Cuadro 5 Diseño estructural y orgánico de la fábrica	46
Cuadro 6 Diselo técnico de la fábrica de las humitas caseras	60
Cuadro 7 Diseño técnico de los locales comerciales	61
Cuadro 8 Presupuesto	62
Cuadro 9 Presupuesto/capacitación	64

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Categorías Fundamentales	26
Gráfico 2 Usted pertenece a alguna organización o gremio	39
Gráfico 3 Cuáles son las razones porque usted no está asociado a un gremio	40
Gráfico 4 A qué se debe la venta informal de humitas	41
Gráfico 5 Alguna vez ha recibido alguna capacitación en atención al cliente:	42
Gráfico 6 Qué normas toma en cuenta para la producción de las humitas	43
Gráfico 7 Le gustaría estar asociado o agremiado para recibir mayor información, actualización y así mejorar sus ingresos económicos	40
Gráfico 8 Ha recibido algún tipo de inanciamiento por parte de alguna identidad bancaria para la elaboración delas humtas.....	40
Gráfico 9 Alguna vez ha realizado promociones para la venta de humitas	46
Gráfico 10 Los precios de venta de lashumitas son:	40
Gráfico 11 Le gustaría que el producto cuente con una mejor presentación	48

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Localización de la fábrica de humitas.....	68
Anexo 2 Árbol de problemas.....	69
Anexo 3 Guía de observación.....	70
Anexo 4 Guía de entrevista	42
Anexo A Estado de Resultado.....	42
Anexo A1 Tir y Van	42
Anexo B Cantidad de producción de los choclos a nivel de la Provincia de El Oro.....	42
Anexo C Lugar donde almacenan y procesan la materia prima.....	42
Anexo C1 Desgranando el choclo y elaborando la masa para realizar las humitas	42
Anexo D Encuesta realizada a los usuarios que adquieren humitas en el cantón Pasaje	77
Anexo D1 Encuestando a los habitantes del catón Pasaje.....	78
Anexo E Personas que venden humitas de manera informal	42
Anexo F Local para la fábrica de humitas.....	80
Anexo F1 Locales para la fábrica de humitas	42
Anexo G Obteniendo los requisitos del presidente de los Artesanos del cantón Pasaje .	42
Anexo G1 Obteniendo los requisitos en la secretaría del “ARCSA” Machala	83
Anexo H Herramientas a utilizar para el proceso de producción.....	84
Anexo H1 Herramientas a utilizar para guardar loa utensilios de cocina y demás materiales de elaboraciún.....	85
Anexo H2 Herramientas a utilizar para moler el choclo y cocinarlo	86

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis consiste en la organización de los elaboradores de humitas en la Ciudad de Pasaje con el objetivo central de realizar con las personas que están dedicadas a esta labor seorganicen y formen una agrupación de socios de tal manera que se crea la organización y poder obtener todos los beneficios para vivir en una sociedad productiva.

Para la realización del proyecto se recopilará los siguientes datos como: las encuestas, entrevistas y la observación, estas técnicas ayudarán a establecer información acerca de cómo se está elaborando dicho producto y esto permitirá plantear propuesta para solucionar los diferentes problemas que tienen los elaboradores de humitas en la Ciudad Pasaje.

El presente trabajo de investigación consta de seis capítulos de los cuales describimos a continuación.

En el capítulo I se describe el problema que tienen los que elaboran las humitas en la Ciudad de Pasaje, el cual se desarrolla las hipótesis obtenidas de la problemática antes descrita.

En el capítulo II se describe el marco teórico con el desarrollo de la macro, meso y micro contextualización el cual servirá como base fundamental para el desarrollo del proyecto de tesis.

En el capítulo III se desarrollará la metodología de investigación utilizando las técnicas de campo como: encuesta y observación en cual ayudarán a obtener los datos reales para el análisis de dicho proyecto.

En el capítulo IV se realizará el análisis e interpretación de los resultados el cual se analizará los resultados obtenidos de las diferentes técnicas de campo de tal forma que tendremos resultados cuantitativos y cualitativos para el desarrollo de presente trabajo.

En el capítulo V encontraremos las diferentes conclusiones sobre el desarrollo de la problemática de investigación de los elaboradores de humitas en la Ciudad d Pasaje, en este capítulo se recomienda diferentes soluciones

En el capítulo VI se propone crear la organización para los elaboradores de humitas el cual servirá como fortalecimiento para el desarrollo comercial del producto de las humitas en la Ciudad de Pasaje, y esto permitirá obtener mayor rentabilidad minimizando los gastos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. TEMA

“La organización de los elaboradores de humitas en la Ciudad de Pasaje y su impacto en los ingresos económicos”.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Deficiente organización de los elaboradores de humitas en la Ciudad de Pasaje y su impacto en los ingresos económicos.

1.2.1 CONTEXTUALIZACIÓN

1.2.1.1 MACRO CONTEXTUALIZACIÓN

A nivel mundial la pequeña empresa ha venido evolucionada tanto en la producción y presentación del producto como en sus maquinarias y sus sistemas operativos, por ende hoy en día la competitividad de la empresa hace que se mejore los diferentes productos para sus clientes.

Tradicionalmente las humitas es un producto que se lo consume a nivel mundial, de tal forma que se lo conoce con varios nombres (humintas, chumales, choclotandas, tamalitos verdes, bollicos de maíz, humitas, hallaca, bollo, pastel de choclo, tamal.), siendo parte del menú tradicional de varios países, este producto ha tenido una gran evolución tanto en Sudamérica como Centroamérica a través del tiempo.

La tradición de la familias a través de las generaciones han venido consumiendo las humitas a la hora de tomar el café o té, en la actualidad las humitas sigue siendo un producto tradicional el cual se ha convertido en un plato típico en cada mesa del hogar.

1.2.1.2 MESO CONTEXTUALIZACIÓN

En la provincia de El Oro existe la pymes que compiten con productos similares o sustitutos para conquistar al cliente, en la actualidad los vendedores ambulantes o los informales no cuenta con locales para realizar sus ventas, motivo por el cual la mayoría de vendedores de humitas todavía optan por venderlas de manera informal.

La competitividad es la nueva tendencia coyuntural el cual las empresas se han visto con la necesidad de realizar cambios estructurales con la finalidad de permanecer en los mercados locales y regionales.

En la ciudad de pasaje y en el resto de cantones existen micro-empresas que se dedican a la elaboración y comercialización de las humitas, de esta forma se llega a tener ingresos económicos para varias familias el cual generan nuevas fuentes de trabajo para mejorar la calidad de vida de los habitantes del cantón.

1.2.1.3 MICRO CONTEXTUALIZACIÓN

Las micro empresas que están localizadas en la Ciudad de Pasaje están dedicadas a comercializar los productos de manera informal por ende se ha encontrado con la deficiente organización por parte de los elaboradores de humitas.

En la actualidad las ventas de humitas en la Ciudad de Pasaje se han incrementado por eso las micro empresas se han aumentado considerablemente siendo la nueva fuente de trabajo para los habitantes, la mayoría de elaboradores de este producto no cuenta con una preparación académica ni conocimiento micro empresarial, el cual desarrollan desordenadamente las ventas de las humitas.

1.2.2 ANÁLISIS CRÍTICO

Las pequeñas empresas al seguir con la venta informal de humitas en la Ciudad de Pasaje producen un desorden a la hora de comercializar los productos, lo que esto ocasiona una baja rentabilidad económica a los comerciantes. Todo esto genera un deficiente servicio al cliente, que influye directamente al volumen de ventas, y a su vez esta situación está generando poca demanda de consumidores.

1.2.3 PROGNOSIS

Ante la deficiente organización de esta empresa “Humitas Caseras” al no emprender los conocimientos adquiridos, y no mejorar la calidad del producto, el consumidor se verá en la necesidad de buscar otro lugar adecuado y satisfactorio para él consumidor y su familia, en la cual esta empresa perderá clientela y obtendrá bajos ingresos económicos.

1.2.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.4.1 PROBLEMA PRINCIPAL

¿Qué factores influyen para que exista deficiente organización de los elaboradores de humitas en la Ciudad de Pasaje, impactando en los ingresos económicos?

1.2.4.2 PROBLEMAS SECUNDARIOS

- a) Delimitada información del desarrollo micro empresarial.
- b) Desorganización de los vendedores de humitas.
- c) Exceso de vendedores informales.

1.2.5 PREGUNTAS DIRECTRICES

- a) ¿A qué conlleva la delimitada información del desarrollo micro empresarial en la venta de humitas en la Ciudad de Pasaje?
- b) ¿A qué se debe la desorganización de los vendedores de humitas en la Ciudad de Pasaje?
- c) ¿Qué factores influyen en el exceso de vendedores informales de humitas en la Ciudad de Pasaje?

1.2.6 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Campo: .Económico- Empresarial

Área: Marketing

Aspecto: Estudio de Factibilidad

Tema: “La organización de los elaboradores de humitas en la Cuidad de Pasaje y su impacto en los ingresos económicos”.

Problema: Deficiente organización de los elaboradores de humitas en la Ciudad de Pasaje y su impacto en los ingresos económicos.

Delimitación especial: Esta investigación se realizó en la Ciudad de Cantón Pasaje provincia de El Oro.

Delimitación temporal: El trabajo investigativo se lo realizo en el año 2015.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La venta informal se ha venido dando a principios de los años setenta, desde ese entonces los negocios informales están relacionado con los países del tercer mundo, el cual este tipo de negocios fue utilizada en un principio para describir las actividades no agrícolas de pequeña escala productiva, con lo cual los individuos obtenían una forma de comercio adicional a la que el mercado formal les podía ofrecer.

Las actividades económicas estaban relacionadas con la producción de bienes y servicios con la finalidad de generar utilidad para las economías familiares, por ende la actividad informal ha sido la fuente de crecimiento económico de los individuos a lo largo de las diferentes épocas.

Los vendedores informales son aquellos comerciantes que no están establecidos en un local específico y no se encuentran apegados a las reglas fiscales, ni laborales. Los trabajadores informales en América Latina, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) están en un promedio de entre el 10 a 15% más que los del sector formal, lo que incrementa la desigualdad en la distribución de los ingresos.

El exceso de vendedores informales de los diferentes productos en especial de las humitas se caracteriza por brindar productos sin ninguna norma de higiene y una escasa atención al cliente lo que provoca la inconformidad de los consumidores a la hora de adquirir los productos comestibles.

En la ciudad de Pasaje se detecta el desaprovechamiento de oportunidades y la delimitada información del desarrollo micro empresarial de los elaboradores de humitas, por lo que se plantea el siguiente proyecto de investigación: “LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE HUMITAS EN LA CUIDAD DE PASAJE Y SU IMPACTO EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS”, este problema se caracteriza por involucrar factores rentables a la insatisfacción de clientes en los puestos existentes a nivel local.

Este trabajo se realizará con el propósito de dar conocer a la sociedad una problemática tan importante pero a su vez tan olvidada como son las ventas informales dentro del cantón Pasaje, el motivo es generar fuentes de trabajo para los habitantes del cantón, generando nuevos ingresos económicos mejorando el nivel de vida de los habitantes.

Mediante este proyecto se organizara a los elaboradores de humitas para la fabricación a menor costo y servirá como fuentes de trabajos para los personas que viven en el cantón Pasaje, y de esta forma mejorar los ingreso económico para las familias. Su objetivo estructurar la organización, diseñar estrategia de comercialización, para obtener mayor ventas.

Gracias al proyecto realizado muchas personas se verán beneficiadas por esta razón obtendrán los socios un trabajo digno y su remuneración estaría estable, esto será un medio de subsistencia para que estas personas se organicen legalmente en función de buscar nuevas oportunidades económicas.

De acuerdo a los requerimientos de la Universidad Técnica de Machala mi proyecto está asignado en organizar a los elaboradores de humitas para evitar la venta informal de este producto dentro de la ciudad de Pasaje, y así se minimizara los costos de producción y se maximizará las utilidades.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Organizar a los vendedores informales de humitas en la Ciudad de Pasaje para elevar los ingresos económicos de los mismos minimizando los costos de producción.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Implementar programas de emprendimiento para organizara los vendedores informales de alimentos preparados en la Ciudad de Pasaje.
- Diagnosticar el sistema de ventas para mejorar la comercialización del producto.
- Determinar cuáles son los factores de ventas para elevar la cuota mercado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Al realizar la investigación bibliográfica se utilizó las herramientas virtuales que tienen las Universidades del país de tal forma que se encontró información que ayude al presente proyecto de investigación.

Tema: “PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA VENTA DE COMIDA RÁPIDA AL CARBÓN EN EL CANTÓN ARENILLAS, PROVINCIA DE EL ORO”.

Autor: José Modesto Masa Apolo

Ciudad: Machala

Año: 2003

Objetivo general: Establecer un plan de negocio para la creación de una microempresa dedicada a la venta de comida rápida al carbón para la incrementación económico.

Conclusiones: Se concluye que la aplicación de un plan de negocio ayudará a generar nuevas perspectivas en el mercado de comidas rápidas buscando introducir al mercado los nuevos sabores en comida rápida.

La realización de este proyecto determinar la factibilidad Comercial, factibilidad Organizacional, factibilidad económica, financiera y la factibilidad técnica de la creación de la empresa dedicada a las comidas rápidas.

Se justifica la inversión porque existe un mercado que no está explotado en su totalidad y se puede decir, que es un nicho de mercado, con amplia oportunidad de crecer.(MASA APOLO, 2003).

Tema: “CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO (SUPERMERCADO)”.

Autor: Martínez Guachimán; Deysi Geovanna

Ciudad: Quito

Año: 2009

Objetivo general: Diseñar un plan de negocios que permita evaluar la factibilidad de la creación de una microempresa en el sector norte de la ciudad de Quito.

Conclusiones: Se concluye que el presente trabajo es diseñar estrategia para realizar la expansión de mercado con la finalidad de crear un nuevo sistema de empresa que brinde a sus clientes todos los productos en el mismo lugar y tiempo para satisfacer las necesidades diarias de los consumidores.

La determinada zona no cuenta con los servicios de un supermercado, el cual es favorable para establecer nuevos negocios que tendrá influencia en la cobertura del mercado potencial de sus zonas con perspectivas de urbanización que incrementaran la rentabilidad del mismo.

El periodo de recuperación de la inversión es de 4,25 años o equivalente a 4 años y 100 días considerados razonable y que también viabiliza el negocio.(MARTÍNEZ GUACHAMÍN, 2009).

Tema: “PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE PAPAS FRITAS ARTESANALES UBICADA EN EL CANTÓN RUMIÑAHUI”.

Autor: Marcillo Pito; Paola Maribel

Ciudad: Quito: UCE

Año: 2012

Objetivo general: Crear la microempresa para la elaboración y comercialización de papas fritas artesanales (hojuelas, chips).

Conclusiones: Se concluye que a través del estudio de mercado se pudo apreciar que el consumidor está dispuesto en adquirir papas fritas artesanales como un Snacks debido a su adecuado manejo productivo e higiénico, siendo estas las características del producto que más llamó la atención a las personas encuestadas al momento de consumir el producto.

El presente plan de negocios es importante, por el desarrollo de la microempresa productora y comercializadora de papas fritas artesanales, que cumpla con todos los estándares de calidad: materia primas adecuadas y maquinarias necesarias para la elaboración del producto.

El proyecto es factible porque se desarrolló evaluación de la rentabilidad, la cual se obtuvieron los siguientes resultados; VAN positivo el cual es \$ 147, 127,94 y una tasa interna de retorno (TIR) DE 95%, la misma que es mayor a la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) de 19,76% determinada por los inversionistas.(MARCILLO PITO, 2012).

2.2 FUNDAMENTACIÓN FISOLÓFICA

Para la ejecución de la presente investigación, se utilizará el paradigma critico-propositivo, por las siguientes consideraciones filosóficas:

Hoy en día se debería considerar que las empresas u organizaciones deberán evolucionar acorde a las necesidades, preferencias y expectativas del consumidor, cumpliendo con las respectivas normas de calidad como; higiene, registro sanitario y al momento de entregar o distribuir el producto deberá ser entregado en óptimas condiciones al cliente de acuerdo al pedido realizado, ya que los clientes son cada vez más exigentes y no solo quieren el servicio de un producto, ni cantidad sino su atención y calidad.

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Según la constitución de la república en el capítulo segundo sección primera artículo 13 se sitúa que las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos preferentemente productivos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales.(ASAMBLEA , Constituyente, 2008 pág. 24).

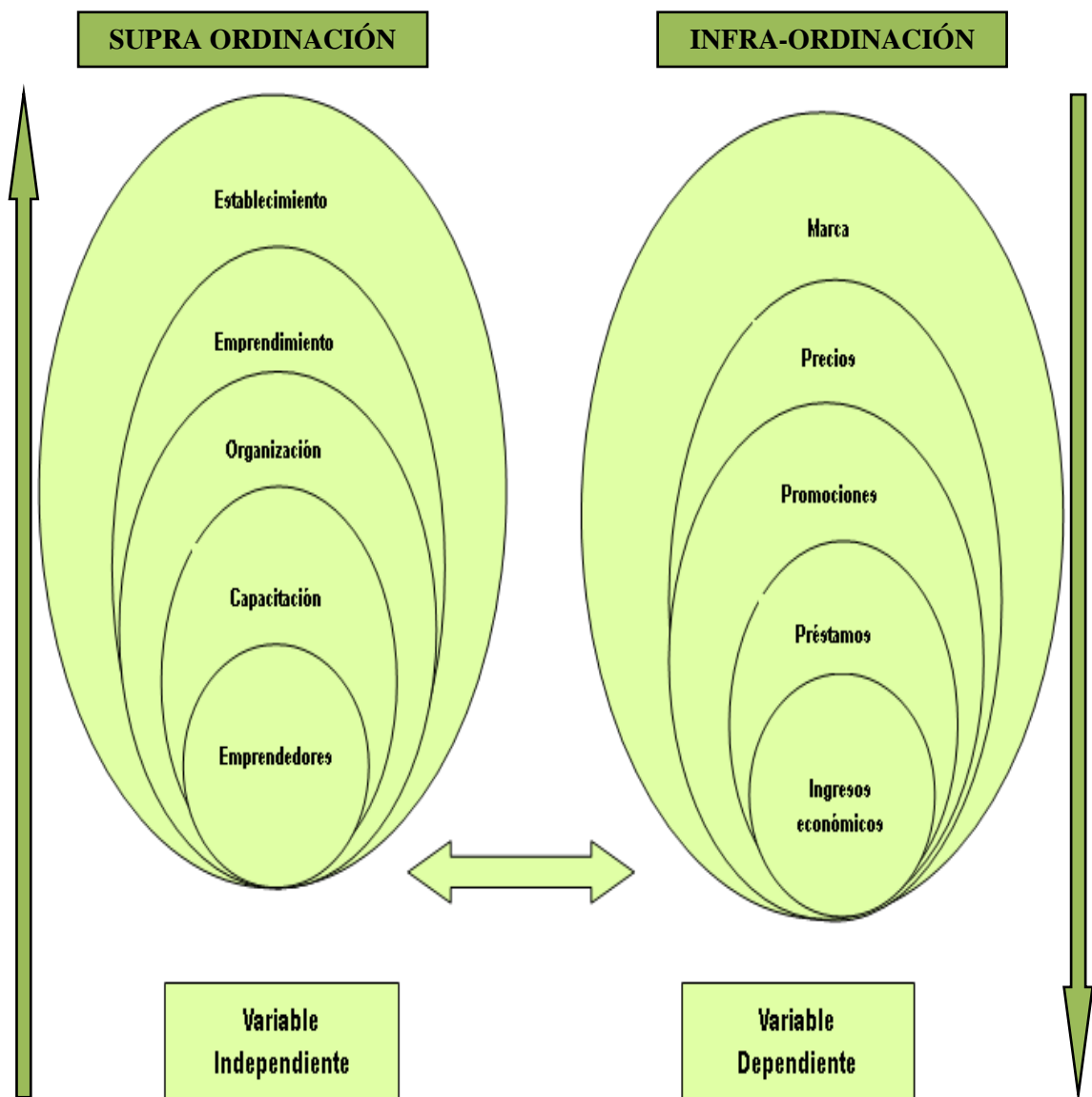
Según el municipio del cantón Pasaje para realizar el proyecto se necesitará las siguientes documentaciones.

- Solicitar al municipio de la ciudad de Pasaje la licencia municipal de apertura para formalizar el inicio de las actividades de la microempresa.

- Acogerse a la obligación tributaria afiliándose al RISE o al registro único de contribuyentes para aportar con el desarrollo de la nueva matriz productiva.
- Afiliar a los empleados al seguro social.
- Requisitos para la obtención del permiso para el Cuerpo de los Bomberos:
- Requisitos para la obtención del certificado de salud ocupacional en el Ministerio de Salud Pública del cantón Pasaje:
- Requisitos para la aprobación de la empresa en la Superintendencia de Compañías (SIC).
- Requisito para obtención del permiso de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA):
- Requisito para la certificación del Ministerio Nacional de Economía Popular y Solidaria (MIPRO):
- Requisito para pertenecer a un gremio de artesanos:

2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

Gráfico 1: Categorías Fundamentales



Elaborado por: Autora

2.4.1 VARIABLE DEPENDIENTE

2.4.1.1 EMPRENDEDORES

“El emprendedor es “quien indica o asume acciones dificultosas o arriesgadas”, lo que literalmente y de arranque significa que si hay dificultad o riesgo en las acciones no cualquiera está en condiciones de iniciarlas”.(PONCIO, 2010 pág. 21)

“Aquella persona q detecta una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha en forma de un negocio o actividad económica. Se caracteriza por ser una persona innovadora, capaz de generar bienes y servicios de una forma activa”.(SÁNCHEZ , 2014 pág. 6)

Son personas que proyectan ideas e innovaciones con algún fin de obtener mejores ingresos económicos, que a su vez está generando algún tipo de innovación y empleos en el país.

Para la realización del proyecto de emprendimiento se tendrá que verificar la cantidad de recursos que se necesitará en la organización, y se sabrá con certeza cuáles serán las fortalezas y debilidades de la organización.

2.4.1.2 CAPACITACIÓN

“La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa y organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actividades del colaborador”.

“Para que el objetivo general de una empresa se logre plenamente, es necesario la función de capacitación que colabora aportando a la empresa un personal devidamente adiestrado, capacitado y desarrollado para que desempeñe bien sus funciones habiendo previamente descubierto las necesidades reales de la empresa”.(SILICEO, 2006 pág. 246).

Antes de iniciar la actividad en la empresa se capacitará al personal de trabajo para brindar nuevos conocimientos y poner en claro cada una de sus inquietudes y así mejorar el nivel de conocimiento de los empleados.

El personal de la empresa será constantemente capacitado para lograr un mejor desempeño laboral que a su vez puedan desarrollar nuevos conocimientos y obtener un óptimo desempeño laboral dentro de la empresa.

2.4.1.3 ORGANIZACIÓN

“La organización son unidades sociales (o grupos humanos) debidamente construidos y reconstruidos para buscar fines específicos”.

“Organización es el arreglo del personal para facilitar el logro de ciertos propósitos pre–establecidos, a través de una adecuada ubicación de funciones y de responsabilidades”.(YOPO, 1970 pág. 3).

La organización es un grupo de personas que planifican buscar fines específicos en función de obtener beneficios para los socios.

La unión de varias personas conforma una organización de tal forma que cada socio obtiene funciones y responsabilidades para el desarrollo empresarial.

2.4.1.4 EMPRENDIMIENTO

“Reside en que los emprendedores se identifican no solo por sus acciones y por como perciben su propio trabajo, sino también por los resultados de sus actividades .En este sentido, deben realizar una inversión personal (en términos de tiempo, ideas y recursos) para poner marcha una actividad que involucre cierto grado de riesgo e incertidumbre”.(OECD, 2012 pág. 25).

“Una mano tendida para todos los que en un determinado momento se han interesado por las actividades emprendedoras y su implementación, contribuyendo así, por encima de los distintos procesos de socialización, a construir realidades alternativas que nos conducen a una mejor calidad de vida y, en general, a un mayor bienestar de nuestra sociedad”.(URBANO, TOLEDANO, 2008 pág. 4).

Estos a su vez no solo se podrán identificar por las acciones percibida en el lugar de trabajo, sino por los resultados que dará cada una de las actividades, invirtiendo tiempo, ideas y recursos, mejorando el nivel de creatividad personal.

Se logrará implementar o contribuir nuevas alternativas que permitirán realizar procesos de socialización para mejorar la calidad de vida y bienestar a nuestra sociedad.

2.4.1.5 ESTABLECIMIENTO

“Una persona que no sea intermediario independiente que realice el desarrollo normal de su negocio. Esto significa que, de acuerdo con la ley interna, un agente dependiente se considera como un establecimiento permanente. Mientras que en el contexto de los convenios, la autoridad exige celebrar contratos a nombre de un contribuyente no

residente como un requisito necesario para que un agente dependiente califique como representante o establecimiento permanente”.(OECD, 2012 pág. 133).

“En este sentido, tienden dicha consideracion los locales edificados y las construcciones e intalaciones fijas y permanentes, cubiertas o sin cubrir, exteriores o interiores a una edificacion, con o sin escaparates, en los que se desarrolla profesionalmente una actividad economica”.(OTONIN, 2005 pág. 482).

Es el lugar donde se creará la organización de elaboradores de humitas que independientemente desarrollará un sistema de negocio innovador, el cual aumentará los ingresos en cada una de las familias que pertenece a la agrupación, y de esta forma se elegirá a una persona como representante legal que dirigirá la organización.

La organización tendrá tres locales, el cual uno de ellos servirá como fábrica para realizar la elaboración de las humitas, mientras que los dos locales servirán para la comercializacion de los productos.

2.4.2 VARIABLE INDEPENDIENTE

2.4.2.1 INGRESOS ECONÓMICOS

“Los ingresos económicos se han recogido por hogar y, en función de números del miembros de la familia que depende del presupuesto de la misma, por personas”.(EQUIPO DE INVESTIGACIÓN SOCIOLOGICA, 1996 pág. 106)

“La medicion de los ingresos procedentes del empleo deberá abarcar a toda la poblacion economicamente activa (es decir, las personas ocupadas y desempleadas). No se considera que los desempleados habian de permanecer con carácter permanente sin empleo; su situacion era temporal y los ingresos que persibian en forma de prestaciones de desempleo o beneficios analogos estaban en general vinculados con su situacion en un empleo anterior (en forma de contribuciones pagadas por ellos mismos y/o su empleador entra en en este riesgo), y su disponibilidad y/o buaca de una ctividad economica”.(ORGANISATION, INTERNATIONAL LABOUR, 1998 pág. 38)

El total de ingresos económicos se basan en la relación existente entre el número de miembros de la familia y el presupuesto de la misma.

Los ingresos económicos el sueldo fijo que tendrá el personal de la organización por su trabajo laboral y a su vez son los preexistentes que acogerán a toda una población económicamente activa.

2.4.2.2 PRÉSTAMOS

“El crédito usuario o “invisible” es un fenómeno importante en el funcionamiento efectivo de la sociedad rural y de la economía campesina ante las necesidades de recursos externos ya sean públicas o privadas. El financiamiento usuario se centra en el crédito y es un instrumento no reconocido ni por el Estado ni por profesionales oficiales. Es visible tanto como a la ley como a la justicia y a las políticas bancarias”.(PIÑAR, 2002 pág. 146).

El préstamo es una operación financiera de prestación única y contraprestación múltiple. En ella una parte (llamada prestamista) entrega una cantidad de dinero (C) a otra (llamada prestatario) que le recibe y se compromete a devolver el capital prestado en el (dos) vencimiento (s) pactado (s) y a pagar unos intereses (precio por el uso del capital prestado) en los vencimientos señalados en el contrato”.(CRESPO, y otros, 2004 pág. 53).

Es el funcionamiento efectivo que adquirirá la persona que desea invertir en la organización de humitas, ya sea alguna identidad bancaria que fuese pública o privada ante la necesidad de recursos.

La persona que no cuente con suficientes recursos económicos para integrarse a la organización realizará este tipo de préstamos para así obtener una cantidad necesaria de capital, que a su vez deberá pagar una tasa de interés necesaria de acuerdo a lo estipulado por la entidad bancaria.

2.4.2.3 PROMOCIONES

“Las promociones de venta son una forma más de dar a conocer un producto, pero sobre todo de invitar al público consumidor a adquirir de manera casi inmediata el mismo”.(SULSER VALDEZ, PEDROZA ESCANDON, 2005 pág. 124).

“Las promociones de venta se conciben como un conjunto de incentivos, generalmente a corto plazo, diseñados para estimular rápidamente la compra de determinados

productos o servicios por los consumidores o comerciantes”.(RODRIGUEZ ARDURA, 2011 pág. 178).

Las promociones se realizan en la inauguración de los locales de humitas para dar a conocer el producto en su totalidad e incentivar al público a comprarlo de manera inmediata.

Se realizaran pequeños incentivos que se harán a corto plazo, que a su vez ayudarán al cliente realizar de manera rápida y eficaz la compra del producto.

2.4.2.4 PRECIO

“Precios es la cantidad de bienes o servicios que se está dispuesto a pagar por obtener otros bienes o servicios. Para los ofertantes funciona como un indicador que permite establecer el mínimo a partir del cual es rentable producir. Para los demandantes funciona como un informante de las cantidades máximas que están dispuestos a consumir; además, funciona como el mejor mecanismo que encuentra el mercado para que se logre negociar entre la oferta y la demanda. Por medio de este se logrará que todos los recursos se destinen mejor para obtener un óptimo, con el cual la sociedad maximiza su beneficio.”(BAUTISTA , 2001 pág. 102).

“El precio en general es una medida cuantitativa, que nos indica el valor de un producto o servicio. No así, para algunos bienes que tienen valores cualitativos , como el aprecio o las consideraciones de otro tipo, como el valor adquirido por ser un unico bien producido en el mundo”.(SULSER, y otros, 2004 pág. 99).

Es la cantidad monetaria que se pagará por el producto dentro del mercado, por medio de este se logrará que todos los recursos se destinen mejor para obtener uno óptimo, con el cual la sociedad maximiza su beneficio.

Es el valor que se establecerá al producto de acuerdo a las encuestas realizadas en el Cantón Pasaje.

2.4.2.5 MARCA

“Todo signo distintivo que distinga o sirva para distinguir en el mercado productos o servicios de una persona, de productos o servicios idénticos o similares pertenecientes a otra persona”.(SANSALONI, 2006 pág. 97).

“Una marca es una promesa; al identificar y autentificar un producto la marca ofrece un compromiso de satisfacción y calidad”.(BELIO, y otros, 2007 pág. 164).

El signo distintivo del producto es “HUMITAS CASERAS”, esta será la marca que se introducirá al mercado local, fue denominado con ese nombre por la fácil pronunciación y en representación a la humita.

Se identificará o describirá el producto en sí detallando la calidad para mayor satisfacción.

2.5 HIPÓTESIS

2.5.1 HIPÓTESIS CENTRAL

En la Ciudad de Pasaje se evidencia una deficiente organización de los elaboradores de humitas debido a la limitada información del desarrollo micro-empresarial el cual produce escasas oportunidades de crecimiento, también es producido por la desorganización de los vendedores de tal manera que se origina la escasa comercialización, y esto proporciona el exceso de vendedores informales de tal forma que promueve la competencia desleal en la Ciudad de Pasaje.

2.5.2 HIPÓTESIS PARTICULAR

H1: La limitada información del desarrollo micro empresarial es provocado por las escasas oportunidades de crecimiento micro empresarial.

H2: La desorganización de los vendedores de humitas trae como consecuencia escasa comercialización.

H3: El exceso de vendedores informales promueve una competencia desleal en la Ciudad de Pasaje.

2.6 SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES

2.6.1 VARIABLES E INDICADORES

Cuadro1: Variables e Indicadores

HIPÓTESIS	VARIABLE	INDICADORES
H1: La limitada información del desarrollo micro empresarial es provocado por las escasas oportunidades de crecimiento micro empresarial.	V.I: Información micro-empresarial	Organización Creación de empresas Financiamiento
	V.D: crecimiento empresarial	Alto Medio Bajo
H2: La desorganización de los vendedores de humitas trae como consecuencia escasa comercialización.	V.I: Desorganización de los vendedores	Conocimiento Emprendimiento Establecimiento
	V.D: comercialización	Métodos de venta Atención al usuario Productos de calidad
H3: El exceso de vendedores informales promueve una competencia desleal.	V.I: Exceso de vendedores	Venta informal Venta formal
	V.D: Competencia desleal	Nivel bajo de ventas Precios desiguales Productos sin la respectiva calidad

Cuadro Nro.1: Variable e Indicadores

Elaborado por: Irina Fernanda Cedillo Tigre

Fuente: Investigación Directa

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 ENFOQUE

En la presente investigación se utilizó la observación directa, en la cual se realizó la investigación cuantitativa cualitativa, esto permitió obtener la información clara y concreta de todos los acontecimientos que está sucediendo, en cuanto a la investigación cuantitativa esta presentará datos cuantificables de lo que se aplicará a los elaboradores de humitas y de esta manera se recolectará todos los datos para analizar la hipótesis, la investigación cualitativa permitirá obtener información sobre la desorganización de los elaboradores de humitas, obteniendo información interna y externa de la entidad, así se obtendrá una visión clara de los acontecimientos que tienen los elaboradores de humitas y de esta manera dar solución al problema.

3.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Para realizar este presente trabajo investigativo se utilizó la investigación bibliográfica y la investigación de campo.

Investigación Bibliográfica o Documental

Se analizará toda la información escrita posible, a través de lecturas científicas o diferentes documentos como: libros especializados, citas textuales de un texto, revistas científicas, tesis de grado, cita ideológica, etc.

Investigación de Campo

La información a investigar en este campo será primaria, así se obtendrá más conocimientos reales sobre este problema, ya que permitirá el contacto del investigador, es decir estar en el lugar de los hechos poder conocer la problemática o sucesos que está aconteciendo.

En la presente investigación de campo las técnicas a utilizarse son las encuestas y la observación, estas técnicas a su vez presentarán un óptimo desarrollo y proyectaran resultados fáciles de interpretación.

3.3 NIVEL O TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

Para el presente trabajo de investigación se aplicó los siguientes tipos de investigación ya que son los más factibles para la realización del trabajo:

Investigación Descriptiva

Se aplicará con el propósito de desarrollar y describir la deficiente organización de los elaboradores de humitas en la ciudad de Pasaje, permitirá describir los datos por medio de medidas, gráficos o tablas en las que se puedan apreciar claramente el comportamiento o tendencias de la información recopilada detallando los acontecimientos más importantes del problema, y de esta manera se utilizará métodos y técnicas como la encuesta entrevistas y observación de campo que identificarán los motivos de esta problemática.

Investigación Explicativa

Se encargará de buscar el porqué de los hechos de la deficiente organización de los elaboradores de humitas en la Ciudad de Pasaje, evaluando las características del fenómeno en mención, es decir explicando su significatividad dentro de los hechos o fenómenos que se producen en determinadas condiciones, lo cual se efectuará una propuesta para dar solución a la problemática.

3.4 POBLACIÓN O MUESTRA

La población del presente proyecto será los elaboradores de humitas de la Ciudad de Pasaje de acuerdo a los datos estadísticos del Municipio de Pasaje, es de 45 personas, por lo tanto no aplico la fórmula porque el tamaño de la población es pequeña.

Para recolectar los datos se utilizó el método de entrevista y observación a las personas que elaboran las humitas en la Ciudad de Pasaje.

3.5 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

3.5.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

Cuadro2:Operacionalización de la variable independiente

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	INFORMANTES
Emprendedores .- Son personas que tienen una visión clara delo que quieren alcanzar, proyectando ideas innovadoras y concretas para convertirlas en un proyecto a realizar, la misma que se iniciará dentro de una empresa u organización.	Planificación	Capacitación micro-empresarial	¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación en atención al cliente? ¿Qué normas toma en cuenta para la producción de las humitas? ¿Brinda una buena atención al cliente?	Entrevista Observación	Guía de entrevista Guía de observación	Elaboradores de humita
		Organización	¿Usted pertenece a alguna organización o gremio? ¿Cuáles son las razones porque usted no se asociado a un gremio? ¿El lugar de preparación de las humitas es el adecuado?	Entrevista Observación	Guía de entrevista Guía de observación	Elaboradores de humita
		Emprendimiento	¿A qué se debe la venta informal de humitas?	Entrevista	Guía de entrevista	Elaboradores de humita
		Establecimiento	¿Le gustaría estar asociado o agremiado para recibir mayor información, actualización y así mejorar sus ingresos económicos?	Entrevista	Guía de entrevista	Elaboradores de humita

Cuadro Nro.2: Operacionalización de variable Independiente

Elaborado por: Irina Fernanda Cedillo Tigre

Fuente: Investigación Directa

3.5.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTES

Cuadro3: Operacionalización de la variable dependiente

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMES BÁSICOS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	INFORMANTES
Ingresos económicos.- Es la cantidad de dinero que una familia puede gastar en un periodo determinado, de acuerdo a sus fuentes de ingresos económicos que satisfacen necesidades básicas como: sueldos, salarios, dividendos, ingreso por intereses, pagos de transferencia, alquileres, entre otros.	Financiamiento	Préstamos	¿Ha recibido algún tipo de financiamiento por parte de alguna entidad bancaria para la elaboración de las humitas?	Entrevista	Guía de entrevista	Elaboradores de humitas
		Promociones	¿Alguna vez ha realizado usted promociones para la venta de humitas?	Entrevista	Guía de entrevista	Elaboradores de humitas
		Precios Altos Medios Bajos	¿Cree usted que los precios de las humitas son:	Encuesta	Guía de entrevista	Elaboradores de humitas
		Marca	¿Le gustaría que el producto cuente con una mejor presentación?	Encuesta	Guía de entrevista	Elaboradores de humitas

Cuadro Nro.3: Operacionalización de variable dependiente

Elaborado por: Irina Fernanda Cedillo Tigre

Fuente: Investigación Directa

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

1.3 Análisis e interpretación de los resultados de la observación directa realizada a los vendedores informales de la Ciudad de Pasaje

- Según la observación que se realizó en las instalaciones se realiza la fabricación de las humitas se puede apreciar que en el lugar carece de espacio, salubridad y falta de limpieza e higiene, dando una valoración de uno por estar en malas condiciones.
- Siguiendo con el análisis de observación podemos detectar que las herramientas que utilizan en la preparación de las humitas se encuentran deteriorado, por lo tanto se disminuye la producción y encarece los gastos de los mismos. La valoración de este ítem es uno por el deterioro de las herramientas.
- En la preparación de las humitas se pudo apreciar que lo realizan de forma empírica, por el método tradicional, por el cual se gasta mucha materia prima produciendo gastos innecesarios.
- Otro de los aspectos importantes que se observó en cuanto a la materia prima que utilizan los que fabrican las humitas están en condiciones no adecuadas, la única diferencia es el lugar el cual no es apropiado para la conservación de la materia prima. La valoración es de tres.
- Al observar la forma como están vendiendo las humitas podemos apreciar que están completamente desorganizados tanto así que forman caos en la vía pública y esto perjudica a la colectividad. En este punto se dio la valoración de dos por el caos que provocan.
- Según se pudo constatar en la observación realizada en la hora de vender las humitas, el vendedor no atendió al cliente como él se lo merece provocando que el consumidor se vaya sin la adquisición del producto. La valoración es uno.

1.4 Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta dirigida a la población del Cantón Pasaje

1.4.1 ¿Usted pertenece a alguna organización o gremio?

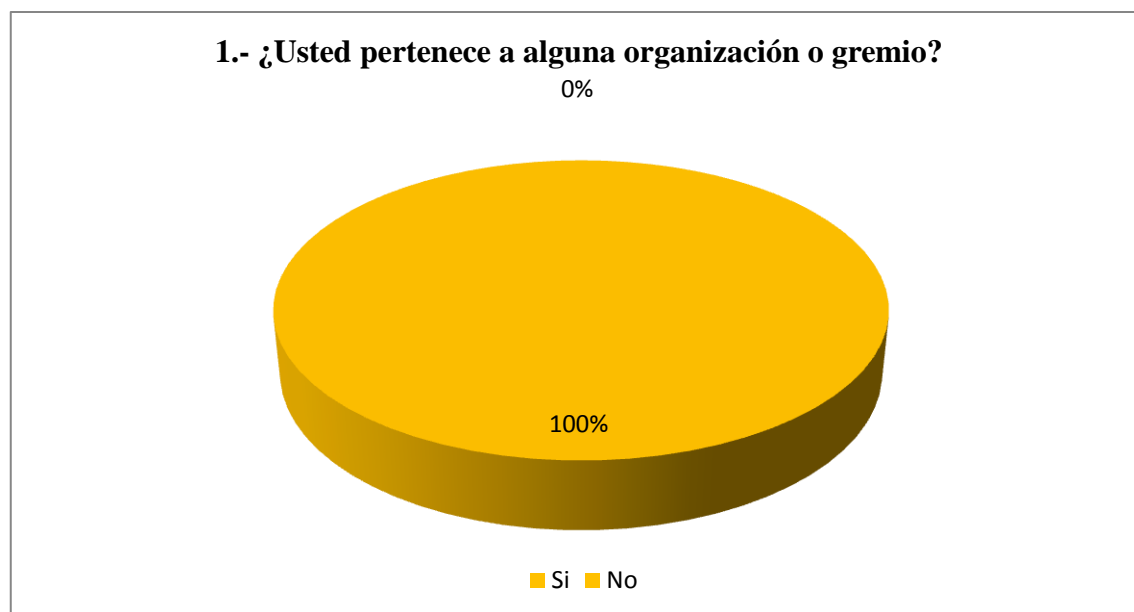
Tabla 1

DENOMINACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Si	0	0%
No	45	100%
TOTAL	45	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje

Elaborado por: Autora

Gráfico 2



Análisis: Previo a la investigación de mercado realizada en la Ciudad de Pasaje, se determinó que de 45 encuestados, el 100% de los elaboradores de humitas no pertenecen a ninguna organización o gremio, siendo un porcentaje satisfactorio para la creación de la organización, siendo factible al proyecto propuesto.

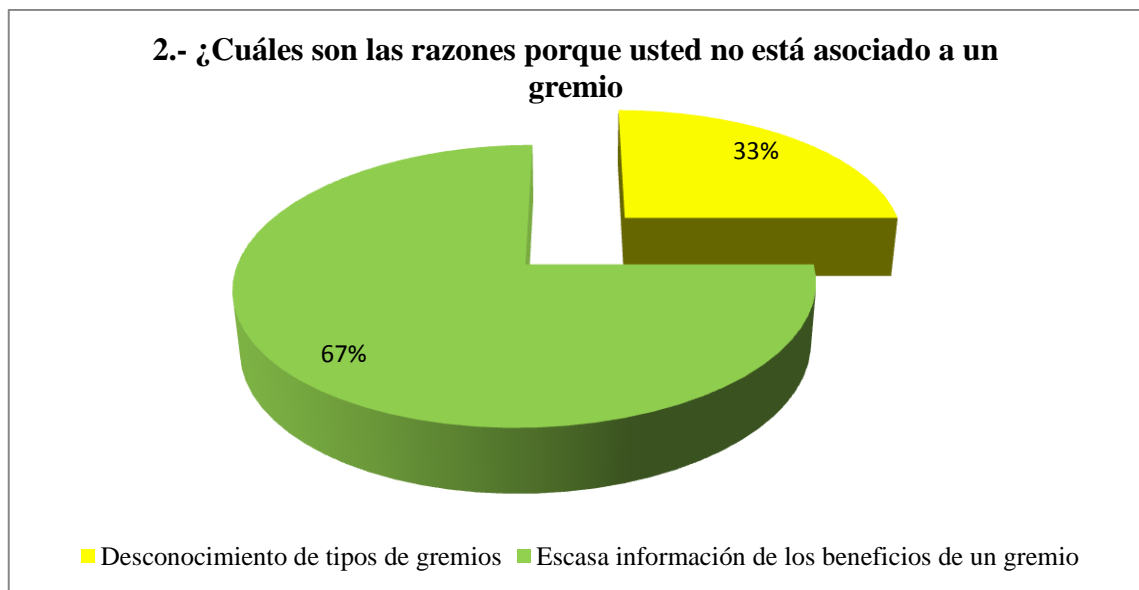
1.4.2 ¿Cuáles son las razones porque usted no está asociado a un gremio?

Tabla 2

DENOMINACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Desconocimiento de tipos de gremios	15	33%
Escasa información de los beneficios de un gremio	30	67%
TOTAL	45	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje
Elaborado por: Autora

Gráfico 3



Análisis: Los resultados obtenidos de las encuestas se determinaron que de 45 encuestados, 67% de los elaboradores de humitas de la Ciudad de Pasaje tienen una escasa información de los beneficios de un gremio, mientras que un 33% tienen un desconocimiento de la existencia de gremios. Según los datos recolectados sea determinado que la mayoría de los elaboradores de humitas de la Cuidadde pasaje tienen un desconocimiento de los beneficios que puede ofrecer un gremio, lo que significa que la presente organización brindará información acerca de sus beneficios.

1.4.3 ¿A qué se debe la venta informal de humitas?

Tabla 3

DENOMINACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Escaso presupuesto	10	22%
Pocas oportunidades de empleo	35	78%
TOTAL	45	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje
Elaborado por: Autora.

Gráfico 4



Análisis: Previo a la investigación de mercado realizada en la Ciudad de Pasaje, se determinó que de 45 encuestados, el 78% de ellos afirman que la venta informal se debe a las pocas oportunidades de empleo, el 22% hay escaso presupuesto, se concluye que las oportunidades de empleo son escasas lo que significa que la presente organización de humitas optará en organizar a los vendedores informales para minimizar gastos y obtener mayores ingresos económicos.

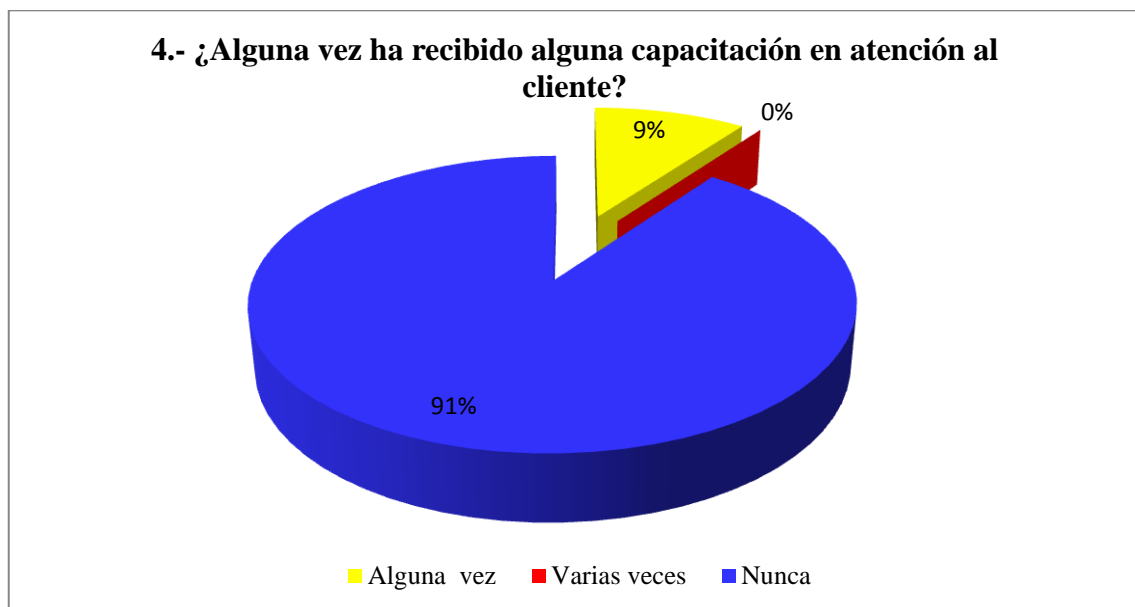
1.4.4 ¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación en atención al cliente?

Tabla 4

DENOMINACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Alguna vez	4	9%
Varias veces	0	0%
Nunca	41	91%
TOTAL	45	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje
Elaborado por: Autora.

Gráfico 5



Análisis: Mediante la recolección de datos de las encuestas realizadas se determinó que de 45 encuestados, 91% de elaboradores de humitas no han recibido ninguna capacitación, y un 9% dijeron que en una sola ocasión recibieron capacitación, mientras que la opción de varias veces obtuvo un 0% de resultados. Los datos recolectados de las encuestas permiten saber que la mayoría de los elaboradores de humitas no han recibido ninguna capacitación en atención al cliente, lo que significa que la presente organización optará en capacitar a los elaboradores de humitas y al personal de trabajo para mejorar la atención con el cliente.

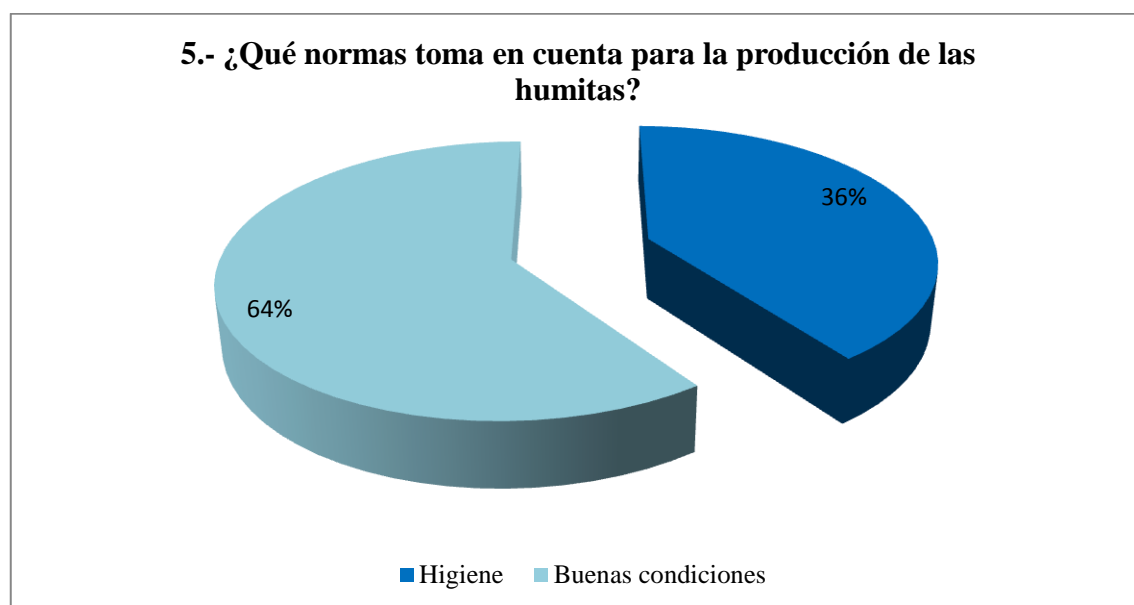
1.4.5 ¿Qué normas toma en cuenta para la producción de las humitas?

Tabla 5

DENOMONACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Higiene	16	36%
Buenas condiciones	29	64%
TOTAL	40	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje
Elaborado por: Autora.

Gráfico 6



Análisis: Previo a la investigación de mercado realizada en la Ciudad de Pasaje, se determinó que de 45 encuestados, el 64% de ellos afirman que el lugar de elaboración solo tiene que estar en buen estado, mientras que el 36% aseguran que más importante es la higiene. Se concluye que la mayoría de personas se conforma en tener en buenas condiciones el lugar de producción de las humitas. A partir de estos porcentajes se pudo concluir que la mayoría de elaboradores de humitas no mantienen una buena higiene en el lugar de producción, lo que significa que al realizar la organización la norma principal será la higiene que a su vez se tomará en cuenta tanto en la producción y el lugar de ventas.

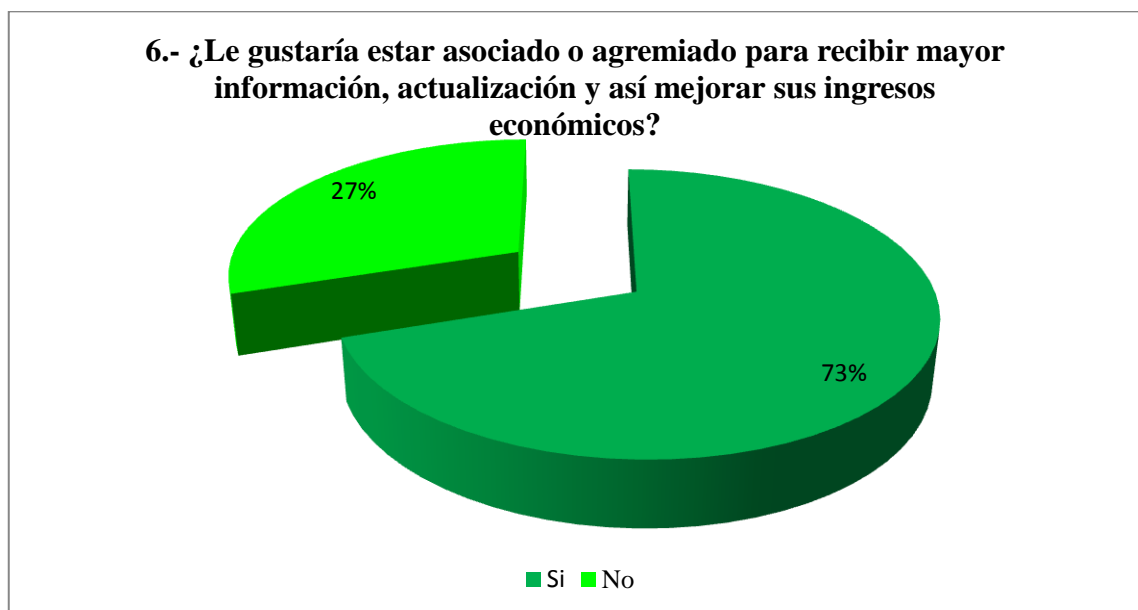
1.4.6 ¿Le gustaría estar asociado o agremiado para recibir mayor información, actualización y así mejorar sus ingresos económicos?

Tabla 6

DENOMINACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Si	33	73%
No	12	27%
TOTAL	45	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje
Elaborado por: Autora.

Gráfico 7



Análisis: De los habitantes encuestados de la Ciudad de Pasaje se ha determinado que de 45 encuestados, el 73% de encuestados dijeron que si estarían de acuerdo en estar asociado o agremiado, mientras que el 27% dijeron que no. A partir de estos porcentajes se pudo concluir que la mayoría de elaboradores de humitas si están de acuerdo en estar asociados o agremiados, siendo un resultado factible para la creación de la organización de los elaboradores de humitas.

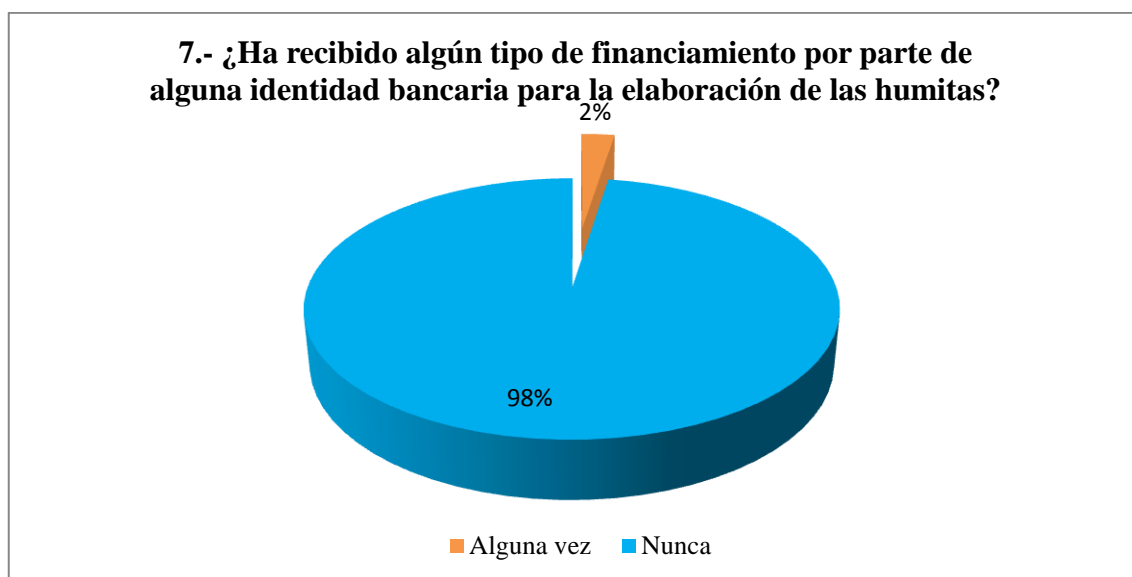
1.4.7 ¿Ha recibido algún tipo de financiamiento por parte de alguna identidad bancaria para la elaboración de las humitas?

Tabla 7

DENOMONACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Alguna vez	1	2%
Nunca	44	98%
TOTAL	45	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje
Elaborado por: Autora.

Gráfico 8



Análisis: Según encuestas realizadas a la población de la Ciudad de Pasaje, se determinó que de 45 encuestados, un 98% de personas dijeron que nunca han recibido, mientras un 2% optaron por responder que alguna vez lo han obtenido. Analizado los resultados de las encuestas se ha llegado a la conclusión que la mayoría de personas nunca han recibido ningún tipo de financiamiento, lo que significa que el presente proyecto optaría a realizar créditos financieros a nombre de la organización paragastos de producción los cuales serían pagados por cada uno de los socios, así se logrará minimizar los gastos de inversión.

1.4.8 ¿Alguna vez ha realizado promociones para la venta de humitas?

Tabla 8

DENOMONACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Si	0	0%
No	45	100%
TOTAL	40	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje
Elaborado por: Autora.

Gráfico 9



Análisis: Pobladores de la Cuidad de Pasaje son encuestados para saber si han realizado alguna promoción en la venta de humitas, lo que se determinó que de 45% encuestados, un 100% de personas dijeron que No, lo que significa que los elaboradores de humitas no han realizado ninguna promoción porque sus ganancias son mínimas Dando como conclusión que al realizar la organización se logrará minimizar gastos de producción obteniendo mayor rentabilidad, con las ganancias obtenidas se realizará las respectivas promociones en fechas especiales.

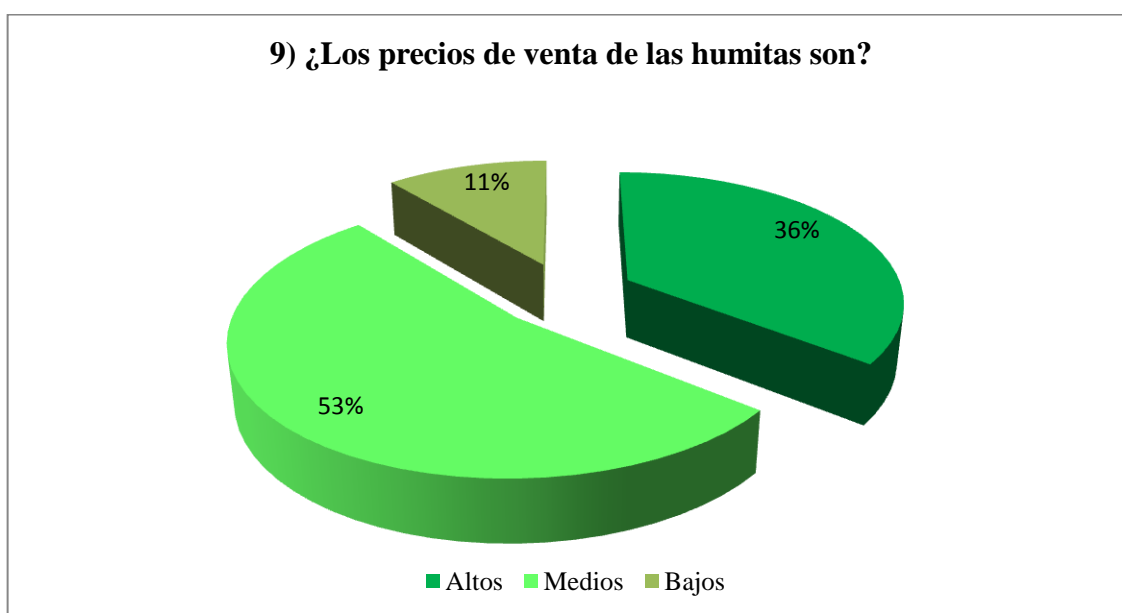
1.4.9 ¿Los precios de venta de las humitas son?

Tabla 9

DENOMINACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Altos	16	36%
Medios	24	53%
Bajos	5	11%
TOTAL	45	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje
Elaborado por: Autora.

Gráfico 10



Análisis: De los habitantes encuestados de la Ciudad de Pasaje se ha determinado que de 45 encuestados, el 53% de ellos afirmaron que los precios son medios, el 36% que los precios adquiridos son altos, el 11% determinaron que los precios son bajos. Se concluye que los precios ofertados por los vendedores informales son medios, lo que significa que la creación de la organización de humitas opte por vender el producto con valores de acuerdo a la competencia.

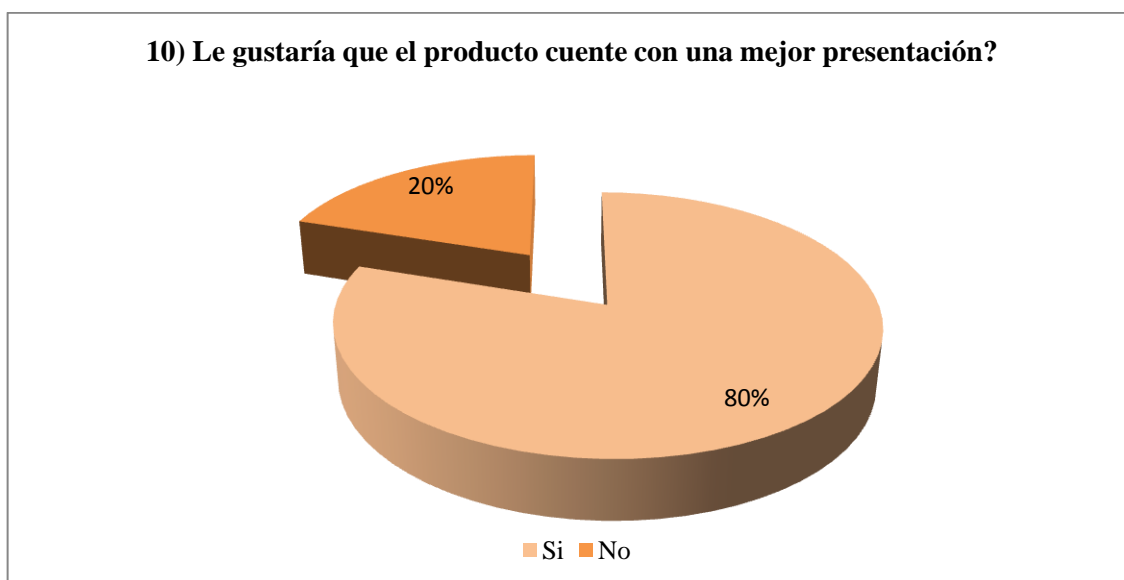
1.4.10 ¿Le gustaría que el producto cuente con una mejor presentación?

Tabla 10

DENOMONACIÓN	FREUENCIA	PORCENTAJE
Si	36	80%
No	9	20%
TOTAL	45	100%

Fuente: Encuesta. A la población de la Ciudad de Pasaje
Elaborado por: Autora.

Gráfico 11



Análisis: Pobladores de la Ciudad de Pasaje son encuestados para determinar si les gustaría que las humitas cuente con una mejor presentación con respecto al empaque, se determinó que de 45 personas, un 80% de personas dijeron que si, sin embargo un 20% dijeron que están en desacuerdo. Según datos recolectados se determinó que el producto carece de presentación en el mercado local, lo que significa que los elaboradores de humitas si prefieren que el producto cuente con una mejor presentación, lo cual se realizará un empaque o marca del producto.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 CONCLUSIONES

Luego de utilizar las técnicas de investigación tales como: observación directa, entrevista a los vendedores informales de humitas y encuestas a los consumidores se concluyó las siguientes falencias de los vendedores informales

- Se concluye que los que fabrican las humitas carecen de infraestructura, y de maquinaria industrial para el desarrollo de la elaboración de las humitas, esto provoca pérdida de materia prima y gastos innecesarios para el fabricante.
- Se considera que las personas que elaboran y venden las humitas están desorganizadas provocando caos en la elaboración y comercialización en la fabricación del producto en la Ciudad de Pasaje.
- Los vendedores carecen de conocimiento sobre la atención del servicio al cliente, de tal forma que desconocen de las técnicas de venta provocando un mal servicio.
- Se concluye que los elaboradores de humitas no están organizados por lo que comercializan el producto de manera informal, lo cual afecta a rentabilidad del negocio produciendo en pequeñas cantidades obteniendo mayores gastos de producción.

5.2 RECOMENDACIONES

Luego de analizar las siguientes conclusiones es recomendable la realización de recomendaciones, para desarrollar expectativas en el mercado de acuerdo a los gustos y preferencias del consumidor.

- Diseñar un local para la fabricación de las humitas con infraestructura y maquinaria industriales que permitan desarrollar los procesos productivos minimizando tiempo y recursos
- Crear la organización a los elaboradores de humitas de la Ciudad de Pasaje con la finalidad de mejorar su actividad comercial.
- Realizar capacitaciones en cuanto a la elaboración de las humitas con la finalidad de utilizar técnicas apropiadas para minimizar los gastos en materia prima, también capacitar a los vendedores con técnicas especializadas para la venta con la finalidad de recuperar a los clientes insatisfechos.
- Organizar a los elaboradores de humitas para formar una asociación, con la finalidad de producir a mayor escala minimizando los gastos de producción del producto.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA.

6.1 DATOS INFORMATIVOS

6.1.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA

Creación de la organización de elaboradores de humitas en la Ciudad de Pasaje.

6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Desde los tiempos antiguo se ha venido elaborando las humitas con los materiales como son: choclo fresco, queso de mesa, huevitos, mantequilla esto ha sido como tradición para las familias de todas las regiones, ciudades y pueblos del Ecuador.

Los habitantes de la Ciudad Pasaje siguen con la tradición de la elaboración de las humitas de tal forma que la mayoría lo preparan para consumo del hogar, en diferentes casos lo preparan las personas para la venta en los diferentes lugares del cantón; sin embargo en su mayoría de fabricantes no cuentan con el establecimiento adecuado e higiénico por ende carece de infraestructura adecuada para la elaboración del producto.

La vetas del producto lo realizan en las esquinas de las calles o en triciclos, es por ello que el presente proyecto servirá para dar solución a la incomodidad que tiene los vendedores y el caos que se genera a la hora de vender este producto en el cantón, de tal forma .que obtendrían beneficio porque obtendrán una lugar adecuado he higiénico para la elaboración del producto y a los consumidores porque podrán comprar las humitas en un local apropiado de acuerdo a sus necesidades.

Por medio de este proyecto se organizará a los vendedores informales brindándoles programas de capacitación y emprendimiento para cubrir sus falencias, con el propósito de brindar un óptimo desarrollo micro empresarial para cubrir con las expectativas del consumidor.

6.3 JUSTIFICACIÓN

Todas las personas tienen el derecho de agruparse y mejorar su calidad de trabajo para obtener estabilidad económica y social, es importante pertenecer al gremio de tal forma

que se obtendrá beneficios, seguridad, confiabilidad que garantice la legibilidad del proceso empresarial.

Se Justifica la realización de este proyecto con la finalidad de organizar, dirigir a un grupo de personas que se dedican a la transformación de la materia prima en la Ciudad de Pasaje, la realización de la organización ayudará ser parte del gremio artesanal con la finalidad de maximizar las utilidades y minimizar costos de inversión, mejorando la calidad de vida de los que pertenecen a la organización.

Con la investigación realizada a las personas que se dedican a la elaboración y comercialización de las humitas se ha podido apreciar que están totalmente desorganizados de tal manera que este proyecto servirá para organizar, dirigir, evaluar y controlar el desarrollo industrial y comercial del producto las humitas.

6.4 OBJETIVOS

6.4.1 OBJETIVO GENERAL

Crear la organización artesanal para mejorar la elaboración y distribución de humitas en la Ciudad de Pasaje.

6.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Organizar a los elaboradores de humitas para mejorar su producción

Capacitar a los vendedores para dar un buen servicio de atención al cliente

Diseñar la estructura orgánica y técnica de la fábrica para la elaboración y comercialización del producto.

6.5 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

En la siguiente propuesta se plantea organizar a los elaboradores y vendedores de humitas en la Ciudad de Pasaje para maximizar la producción y comercialización del producto, para empezar se conformará la agrupación de las personas con la finalidad de realizar una organización legal y que pertenezca al gremio de los artesanos, obteniendo todos los beneficios legales para los socios.

Siguiendo con la propuesta se propone realizar capacitaciones para el personal de venta y operativo de la organización en curso para aumentar la productividad y mejorar el servicio de atención al cliente con la finalidad de ampliar los rubros de ventas del producto.

Otro punto importante de este proyecto es la realización del diseño estructural orgánico y técnico del lugar donde se elaborarán las humitas con la finalidad de minimizar los gastos operativos y de fabricación del producto en cuestión, lo cual se realizará la adquisición de maquinarias industriales para el mejoramiento del proceso productivo, también se hará la adquisición de los utensilios para la elaboración del producto.

Una vez terminado con todos los requisitos para la realización de la organización y el funcionamiento de los locales, se convocará a los respectivos socios para la conformación de la directiva, y establecer la fecha de la inauguración de la asociación llamada “HUMITAS CASERAS”

6.6 ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA

En la siguiente función se otorgará la administración de la empresa al socio que se haya nombrado como el presidente de la respectiva organización basándose en las normativas del reglamento interno de dicha institución.

6.7 PLAN DE ACCIÓN

6.7.1 Beneficios para la creación del gremio artesanal “HUMITAS CASERAS”

- Tener ventaja competitiva
- Tener beneficios de ley
- Obtención de créditos financieros
- Exoneración de impuestos fiscales (pertenecer al gremio de artesanos)
- Exoneración de impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinarias, equipos auxiliares, accesorios y herramientas.
- Mayor producción (producción a escala).
- Mayor utilidad

6.7.2 Creación de la organización legal para los elaboradores de humitas en la Ciudad de Pasaje

En este proyecto de crear la organización legal se necesita realizar diferentes trámites que ayudaran a formar dicha organización; entre los trámites a realizar son los siguientes: obtención del Registro Único Contribuyente (RUC), patentes, permiso de los Bomberos, certificado de Salud Ocupacional, requisitos de la Superintendencia de Compañías (SIC), permiso de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), certificación del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), requisitos para pertenecer a un gremio de Artesanos. Para realizar los diferentes trámites a continuación detallamos los requisitos que tienen que tener las personas para formar una organización.

6.7.3 Requisitos para la obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC):

- Formulario 01 A (si son más de 5 accionistas, se presentará en medio magnético de acuerdo a la ficha técnica)
- Original y copia de cedula del Representante Legal.
- Original y copia del nombramiento de Representante Legal (Registro de Directiva)
- Original y copia, o copia certificada de las Escrituras Públicas de Constitución (bajo control de la Súper de Compañías, Holding o sucursales extranjeras) o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil. Acuerdo Ministerial.
- Copia de planilla de agua, luz, o telefonía fija o móvil, pago de predios urbanos o rústicos, televisión por Cable, contrato de arrendamiento (inscritas en las oficinas de inquilinato), factura de arrendamiento (constar la dirección) que este a nombre del sujeto de pasivo, Representante Legal o su cónyuge, o accionistas, caso contrario Estado de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito, o Certificaciones de uso de locales, otorgadas por administradores de centros comerciales, del municipio o de asociaciones de plazas y mercados (Que esté a nombre de la sociedad) o cualquier documento emitido por una entidad pública (a nombre de la sociedad o Representante Legal) los mismos que deben corresponder a cualquiera de los último tres meses a la fecha en que se realiza el trámite. En caso de Patente Municipal o permiso de Bomberos (copia) por la Actividad Económica que va a realizar la Sociedad o a nombre del Representante Legal.

6.7.4 Requisito de patentes para personas naturales o jurídicas que lleven contabilidad en el Municipio del cantón Pasaje:

- Copia de cedula y votación.
- Copia del Ruc.
- Copia del pago del predio donde funciona el negocio.
- Copia del pago de Bomberos.
- Copia del certificado de Salud Ocupacional.
- Copia de las Escrituras de Constitución.
- Copia de la resolución de la Superintendencia de CIA.
- Permiso de funcionamiento: ARCSA.
- Certificado de no adeudar del GAD del Cantón Pasaje.
- Formulario de la patente (primera vez).

6.7.5 Requisitos para la obtención del permiso para el Cuerpo de los Bomberos:

- Presentar el Ruc del establecimiento
- Revisión de los cables de energía eléctrica
- Obtener un extintor de acuerdo al área de trabajo para que se derive el libraje que debe tener el establecimiento ya sea de PQS o CO2, previo a la revisión del inspector del cuerpo de bomberos.
- Sensores de humo.
- Señalética de evacuación.
- Luces de emergencia y lugar de punto de encuentro.
- Botiquín.

6.7.6 Requisitos para la obtención del certificado de salud ocupacional en el Ministerio de Salud Pública del cantón Pasaje:

- Sacar un tique para laboratorio y luego entregar los resultados en Administración de caja.
- Copia de cédula.
- 1 foto a color
- Cancelas valor de la tarjeta.

6.7.7 Requisitos para la Constitución de la empresa en la Superintendencia de Compañías (SIC):

- Ingresar al portal web (www.supercias.gob.ec) (crear e ingresar su usuario y contraseña)
- Llenar el formulario de solicitud de constitución de compañía y efectuar los documentos habilitantes.
- Un notario se encargará de ingresar al sistema, validar la información y asignar fecha y hora para firmar la escritura y los nombramientos.
- Registro mercantil validará la información y facilitará la razón de inscripción de la escritura y los nombramientos.
- El sistema remitirá la información de este trámite al servicio de Rentas Internas (SRI) y se emitirá el RUC de la Compañía
- El sistema emitirá el número de expediente y notificará que el trámite de constitución ha finalizado.(EL TELÉGRAFO, 2014)

6.7.8 Requisito para obtención del permiso de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA):

- Copia del ruc o rice.
- Documento del MIPRO.
- Asesoría de un representante técnico Ing. En Alimentos o Químico o Bioquímico farmacéutico.
- Copia del título del Ing. de Alimentos o Bioquímico.
- Correo electrónico.

6.7.9 Requisito para la certificación del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO):

- Tener ruc.
- Registrarse en la página de Industrias.gob.ec (servicio en línea) RUA y llenar el formulario.
- Correo electrónico.

6.7.9.1 Requisito para pertenecer a un gremio de artesanos:

- Copia de cedula a color.
- Copia de certificado de votación.
- 2 fotos tamaño carnet.
- Tipo de sangre.
- Título de Artesano.
- Oficio dirigido al presidente de los Artesanos.
- Carpeta colgante verde.

6.7.10 Requisito para la calificación y recalificación del taller artesanal:

- Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (adquirir el formulario en la junta)
- Copia del título artesanal
- Carnet actualizado del gremio
- Declaración juramentada de ejercer la artesanía por los artesanos autónomos
- Copia de cédula de ciudadanía
- Copia de papeleta de votación (hasta los 65 años de edad)
- Foto tamaño carnet
- Tipo de sangre

6.7.11 Para realizar la capacitar a los vendedores se realizará el siguiente planteamiento:

- Capacitación en relaciones personales
- Capacitación en ventas
- Capacitación en servicio atención al cliente
- Capacitación en administración de empresas

Cuadro 4: Capacitación a los socios de la organización de los elaboradores de humitas caseras

CAPACITACIÓN A LOS SOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE HUMITAS CASERAS		
Tiempo	Seminarios	Temática
3 días	Relaciones personales	Motivación Trabajo en equipo
3 días	Venta	Técnica de ventas Clínica de venta
2 días	Servicio de atención cliente	Calidad de atención al cliente Importancia de servicio al cliente
2 días	Administración de empresas	Beneficios de las organizaciones

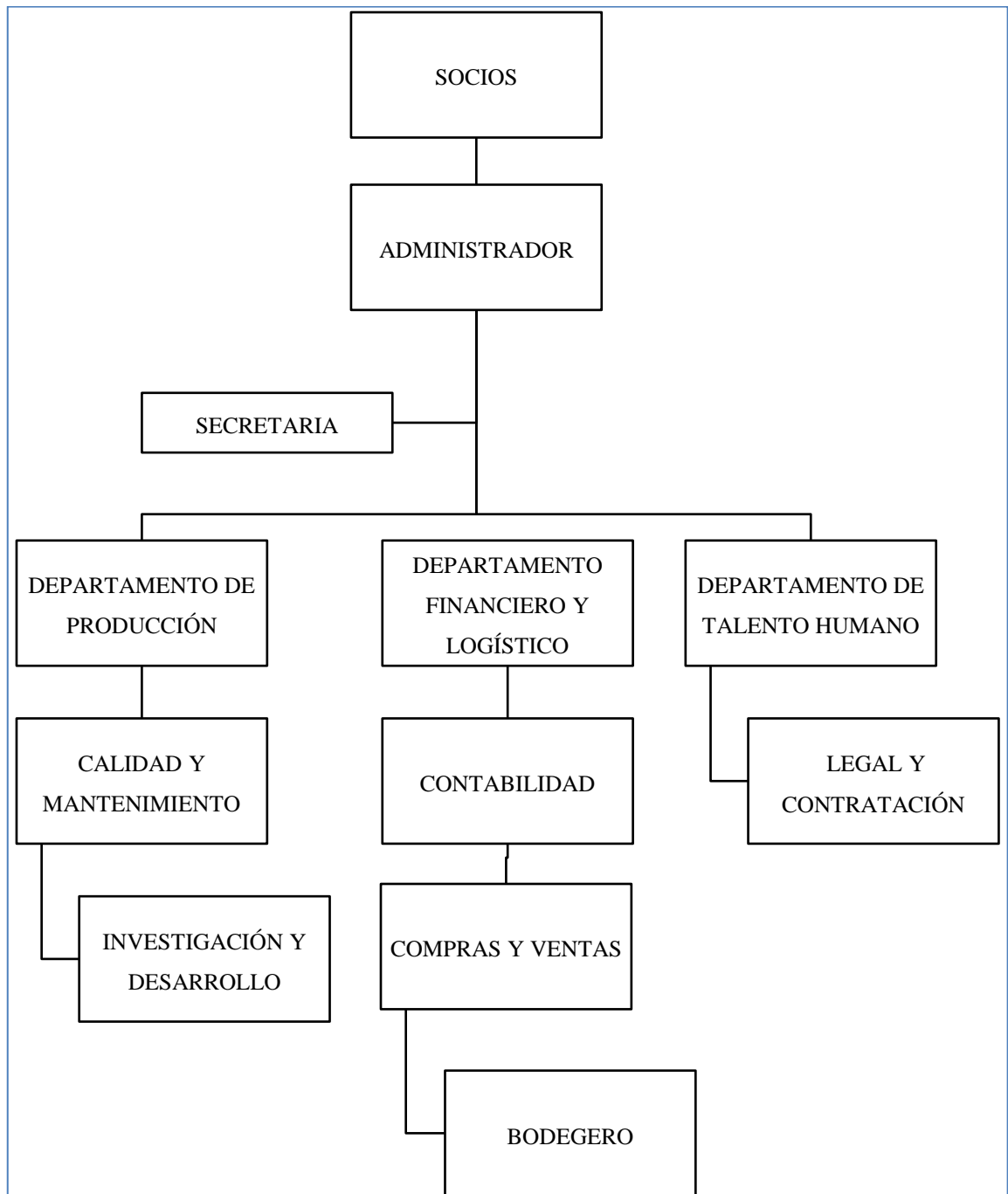
Cuadro Nro.4: Capacitación a los socios de la asociación de las humitas caseras

Elaborado por: Irina Fernanda Cedillo Tigre

Fuente: Investigación Directa

6.8 DISEÑO ESTRUCTURAL Y ORGÁNICO DE LA FÁBRICA

Cuadro 5: Diseño estructural y orgánico de la fábrica



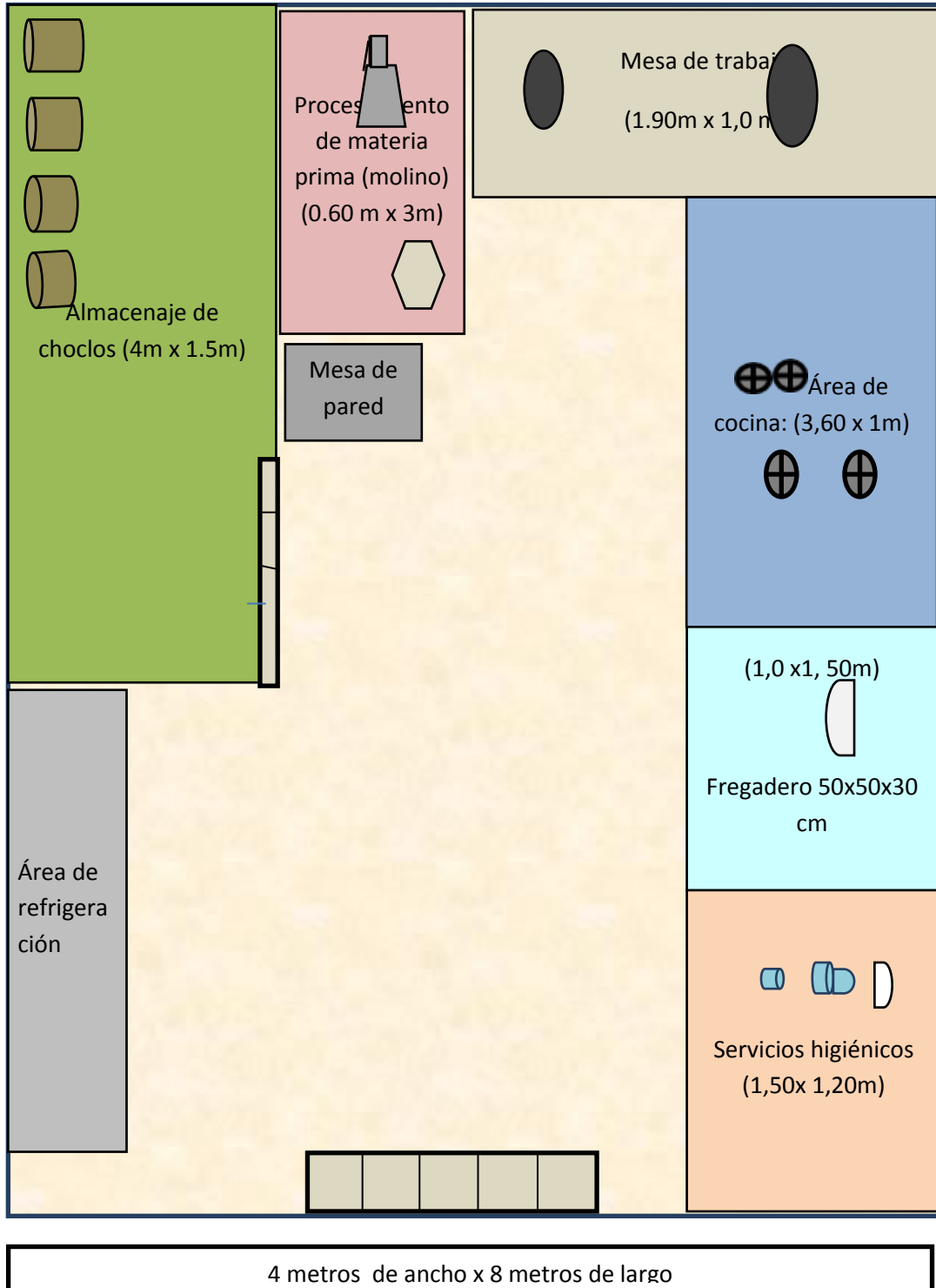
Cuadro Nro.5:Diseño estructural y orgánico de la fábrica

Elaborado por: Irina Fernanda Cedillo Tigre

Fuente: Investigación Directa

6.9 DISEÑO TÉCNICO DE LA FÁBRICA DE LAS HUMITAS CASERAS

Cuadro 6: Diseño técnico de la fábrica de las “HUMITAS CASERAS”



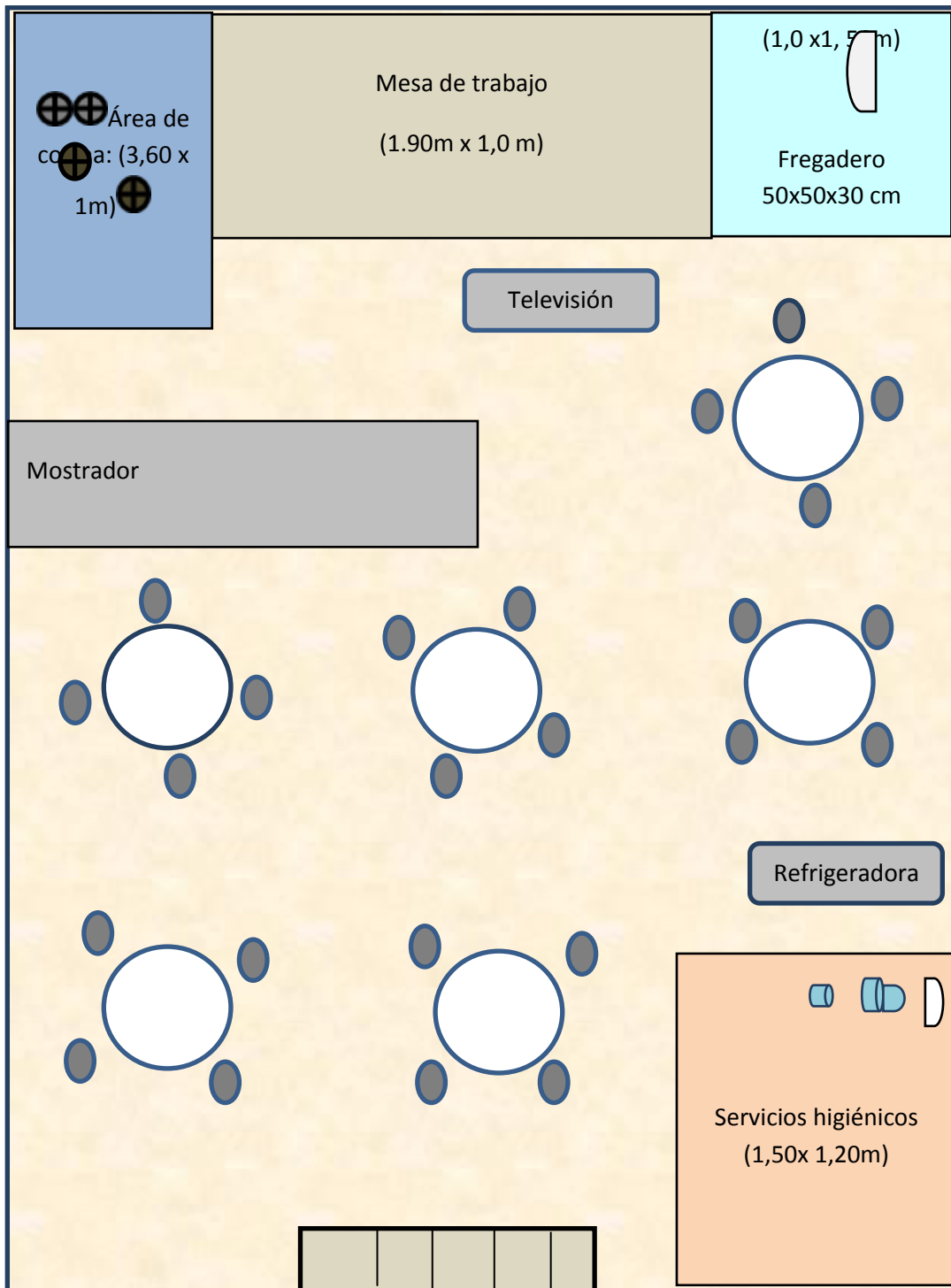
Cuadro Nro.6: Diseño técnico de la fábrica de las humitas caseras

Elaborado por: Irina Fernanda Cedillo Tigre

Fuente: Investigación Directa

6.10 DISEÑO TÉCNICO DE LOS LOCALES COMERCIALES

Cuadro 7: Diseño técnico de los locales comerciales



Cuadro Nro. 7: Diseño técnico de los locales comerciales

Elaborado por: Irina Fernanda Cedillo Tigre

Fuente: Investigación Directa

6.11 PRESUPUESTO

6.11.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS

A continuación se detallará el presupuesto que necesitará la empresa para la implementación de la propuesta.

Cuadro 8: Presupuesto

PRESUPUESTO					
IMAGEN INSTITUCIONAL Y COMERCIALIZACIÓN					
Medios	Detalle	Cant.	Duración de contrato	Precio Unitario	Precio Total
Diseño Técnico de fabrica	Ing. civil	1	1 mes	\$500,00	\$500,00
Diseño Técnico de los locales comerciales	Diseñador gráfico	1	1 meses	\$1.500,00	\$1.500,00
SUBTOTAL A					\$2.000,00
MATERIAL PARA LA ORGANIZACION DE LA EMPRESA					
Medios	Detalle	Periodicidad de medición		Precio Unitario	Precio Total
Documentación	Copias de los documentos para iniciar la gestión	1 meses		\$15,00	\$45,00
Suministros de oficina	Carpetas	1 meses		\$10,00	\$10,00
	Clip	1 meses		\$ 2,00	\$ 2,00
	Binchas	1 meses		\$ 3,00	\$ 3,00
	Esferos	1 meses		\$ 5,00	\$ 5,00
	Internet	1 meses		\$20,00	\$20,00
Impresiones	1 meses		\$30,00	\$30,00	
SUBTOTAL B					\$70,00
MATERIAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LAS HUMITAS					
Áreas	Detalle	CANTIDAD	Precio Unitario	Precio Total	
Área de bodega	Repisas para almacenaje	4	\$250,00	\$1.000,00	
Área de proceso de materia prima	Molino eléctrico industrial	1	\$375,00	\$375,00	
	Mesa de pared doble entrepaño 5 litros	1	\$405,00	\$405,00	
	Desgranador de maíz	1	\$1.000,00	\$1.000,00	
Área de producción terminada	Refrigeradora industrial	1	\$6.000,00	\$6.000,00	
	Cocina industrial	2	\$760,00	\$1.520,00	
	Fregadero de pozo	1	\$110,00	\$110,00	
	Ollas caldero	4	\$350,00	\$1.400,00	
	Mesa de trabajo de acero inoxidable	1	\$290,00	\$290,00	

	Boquilla de gas	2	\$25,00	\$50,00
	Tanque de gas	2	\$140,00	\$280,00
	Paila de aluminio industrial	2	\$105,00	\$210,00
	Encendedor eléctrico	1	\$5,00	\$5,00
	Cuchara grande de madera	2	\$2,00	\$4,00
	Cuchillo	4	\$1,50	\$.....6,00
SUBTOTAL C				\$12.655,00
MATERIAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS DOS LOCALES COMERCIALES				
Áreas de Comercialización Cocina industrial Refrigeradora	Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
	Cocina industrial	2	\$760,00	\$1.520,00
	Refrigeradora	2	\$1.800,00	\$3.600,00
	Ollas caldero	2	\$350,00	\$700,00
	Boquilla de gas	2	\$25,00	\$50,00
	Tanque de gas	2	\$140,00	\$280,00
	Vitrina mostrador de vidrio	2	\$285,00	\$ 570,00
	LCD 42 LG	2	\$900,00	\$1.800,00
	Juego de mesa plásticas	12	\$52,00	\$ 624,00
	Sillas plásticas	48	\$15,00	\$720,00
	Cafetera	2	\$85,00	\$ 170,00
	Encendedor eléctrico	2	\$5,00	\$ 10,00
	Cuchara grande de madera	2	\$ 2,00	\$4,00
	Cuchillo	2	\$ 1,50	\$ 3,00
	Platos desechables	2.000	\$ 40,00	\$ 80,00
	Cucharas desechables	2.000	\$ 20,00	\$ 40,00
	Vasos desechables para café	2.000	\$ 10,00	\$ 20,00
	Servilletas	2.000	\$ 10,00	\$ 20,00
SUBTOTAL D				\$10.211,00
CAPITAL DE OPERACIÓN EN DÓLARES POR MES				
ÁREA OPERATIVA	DESCRIPCIÓN	TIEMPO EN MESE	Precio Unitario	Precio Total
	Mano de obra Directa	1	\$ 354,00	\$2.478,00
	Gastos Indirectos de producción	1	\$460,00	\$460,00
	Gastos de Administración	1	\$1.200,00	\$2.200,00
SUBTOTAL E				\$5.138,00
MATERIA PRIMA O MATERIALES DIRECTOS EN DÓLARES				
DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANT	V/UNIT	V/TOTAL

Choclos	sacos	120	\$19,00	\$2.280,00
Sal	kilos	4	\$1,10	\$ 440,00
Huevos	Cubetas x30	120	\$3,20	\$384,00
Aceite	litros	360	\$0,80	\$288,00
Mantequilla	kilos	120	\$ 2,50	\$ 300,00
Queso	libras	480	\$ 1,80	\$ 864,00
Azúcar	quintal	1	\$45,00	\$ 45,00
SUBTOTAL F				\$ 4.601,00
SUBTOTAL GENERAL (A+B+C+D+E+F)				\$34.675,00
IMPREVISTOS (5% A+B+C+D +E+F)				\$ 1.733,75
COSTO TOTAL				\$36.408,75
INGRESOS				
FINANCIAMIENTO PROPIO				\$36.408,75
FINANCIAMIENTO EXTERNO				0
TOTAL				\$36.408,75

Elaboración: La Autora

Según datos financieros, se necesita **\$36.408,75** para realizar la creación de la organización de los elaboradores de humitas e implementar cuatro locales para realizar la comercialización del mismo producto en la ciudad de Pasaje.

Cuadro 9: Presupuesto/capacitación

PRESUPUESTO				
CAPACITACIÓN				
DENOMINACIÓN	DÍAS/HORAS	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
Relaciones personales	1 días x2h	7	\$10,00	\$ 140,00
Venta	3 días x6h	7	\$ 10,00	\$420,00
Servicio de atención cliente	2 días x6h	7	\$ 10,00	\$420,00
Administración de empresas	2 días x4h	10	\$ 10,00	\$ 400,00
SUBTOTAL F				\$ 1.380,00
COSTO TOTAL				\$1.380,00

Elaboración: La Autora

La capacitación que se propone para la preparación del personal y de los socios de la organización costará \$1.380,00; esta capacitación permitirá tener conocimiento y estar competitivamente en el área de comercialización para captar el mercado objetivo.

BIBLIOGRAFÍA.

ASAMBLEA , Constituyente. 2008. Leyes. [aut. libro] Constituyente ASAMBLEA. La constitución. Montecristi : s.n., 2008, pág. 24..

BAUTISTA , Gloria. 2001. Concepto de precio. [aut. libro] Gloria BAUTISTA. [ed.] Pontificia Universidad Javeriana. Estrategias de producción y mercado para los servicios de salud. Bogota : Pontificia Universidad Javeriana, 2001, pág. 102.

BELIO, José y ANDRES, Ana. 2007. Concepto o definicion de marca. Claves para gestionar precio, producto y marca: cómo afrontar una guerra de precios. Madrid : Especial Directivos, 2007, pág. 164.

CRESPO, Tomas, y otros. 2004. Concepto de prestamo. [ed.] MAD-Eduforma. Administración de Empresas. Profesores de Enseñanza Secundaria. Volumen Iii. E-boo. Primera. Madrid : Mad S.I, 2004, pág. 53.

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN SOCIOLOGICA. 1996. Que son los ingresos Económicos. [ed.] Cárita Española. Las condiciones de vida de la población pobre de la provincia de Cádiz y la ciudad de Ceuta. Ceuta : Fundación Foessa, 1996, pág. 106.

MARCILLO PITO, Paola Maribel. 2012.“Plan de negocio para la creación de la microempresa de papas fritas artesanales ubicada en el cantón Rumiñahui”. Quito : s.n., 2012. Tesis de grado.

MARTÍNEZ GUACHAMÍN, Deysi Geovanna. 2009."Creación de una microempresa ubicada en la ciudad de quito (supermercado)". Quito : s.n., 2009. Tesis de grado.

MASA APOLO, José Modesto. 2003.“Plan de negocio para la creación de una microempresa dedicada a la venta de comida rápida al carbón en el Cantón arenillas, provincia de el Oro”. Machala : s.n., 2003. Tesis de grado.

OECD. 2012. Concepto de establecimiento. Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio: versión abreviada. Madrid : OECD, Publishing, 2012, pág. 133.

OECD. 2012. Concepto o definicion de emprendimiento. [trad.] Claudia ESTEVE. Panorama del emprendimiento 2012. Mexico D.F : OECD , Publishing, 2012, pág. 25.

ORGANISATION, INTERNATIONAL LABOUR. 1998. Concepto de Ingresos Económicos. [aut. libro] International Labour Organisation. [ed.] International Labour Organisation. Informe de la conferencia. Informe ICLS 16/1998/V. Primera. Ginebra : Organización Internacional del Trabajo, 1998, pág. 38.

OTONIN, Fernando. 2005. Concepto o definicion d establecimiento. [ed.] La ley. La ordenación de los establecimientos comerciales: especial referencia a las licencias comerciales. Madrid : Macarena Castro Abella, 2005, pág. 482.

PIÑAR, Angeles. 2002. Concepto o definicion de préstamo. El sistema financiero al servicio del desarrollo rural sustentable. Primera. Michoacan : Abya Yala, 2002, pág. 146.

PONCIO, Darío Analberto. 2010. Definición de emprendedores. [ed.] UNVM. Animarse a Emprender. Villa María : EDUVIM, 2010, pág. 21.

RODRIGUEZ ARDURA, Imma. 2011. Concepto o definicion de promocion. Estrategias y técnicas de comunicación: Una visión integrada en el marketing. Primera. Barcelona : UOC, 2011, pág. 178.

SÁNCHEZ , Jesús Salvador. 2014. Definición de Emprendedores. [aut. libro] Jesús Salvador SÁNCHEZ. [ed.] IC EDITORIAL. Actitud emprendedora y oportunidades de negocio. ADGD0210. Primera. Antequera : Innovación y cualificación S.L, 2014, pág. 6.

SANSALONI, José. 2006. Definicion de marca. Innovación y propiedad industrial. Valencia : UPV, 2006, pág. 97.

SILICEO, Alfonso. 2006. Concepto o definicion capacitacion. [ed.] Grupo Noriega. Capacitacion y desarrollo del personal. Cuarta Edicion. Mexico D.F : Limusa S.A, 2006, pág. 246.

SULSER VALDEZ, PEDROZA ESCANDON, Rosario Alejandra, Jose Enrique. 2005. Concepto o definicion de promocion. La promocion internacional para Productos y Servicios. Primera. Mexico D.F : Fiscales ISEF, 2005, pág. 124.

SULSER, Rosario y PEDROSA, José. 2004. Concepto o definicion de precio. [ed.] Ediciones Fiscales ISEF. Exportacion efectiva. Primera. Mexico D.F : ISEF, 2004, pág. 99.

URBANO, TOLEDANO, David, Nuria. 2008. Concepto o definicion de emprendimiento. [ed.] Laburo t.v. Invitacion al emprendimiento: Una aproximacion a la creacion de empresas. Primera. Barcelona : UOC, 2008, Vol. 118, pág. 4.

YOPO, Boris. 1970. Concepto o definicion de organizacion. [aut. libro] YOPO Boris. [ed.] Biblioteca Venezuela IICA. Organizacion y administracion universitarias. Primera. Buenos Aires : FAVBA, 1970, pág. 3.

ANEXOS

ANEXO N: 1

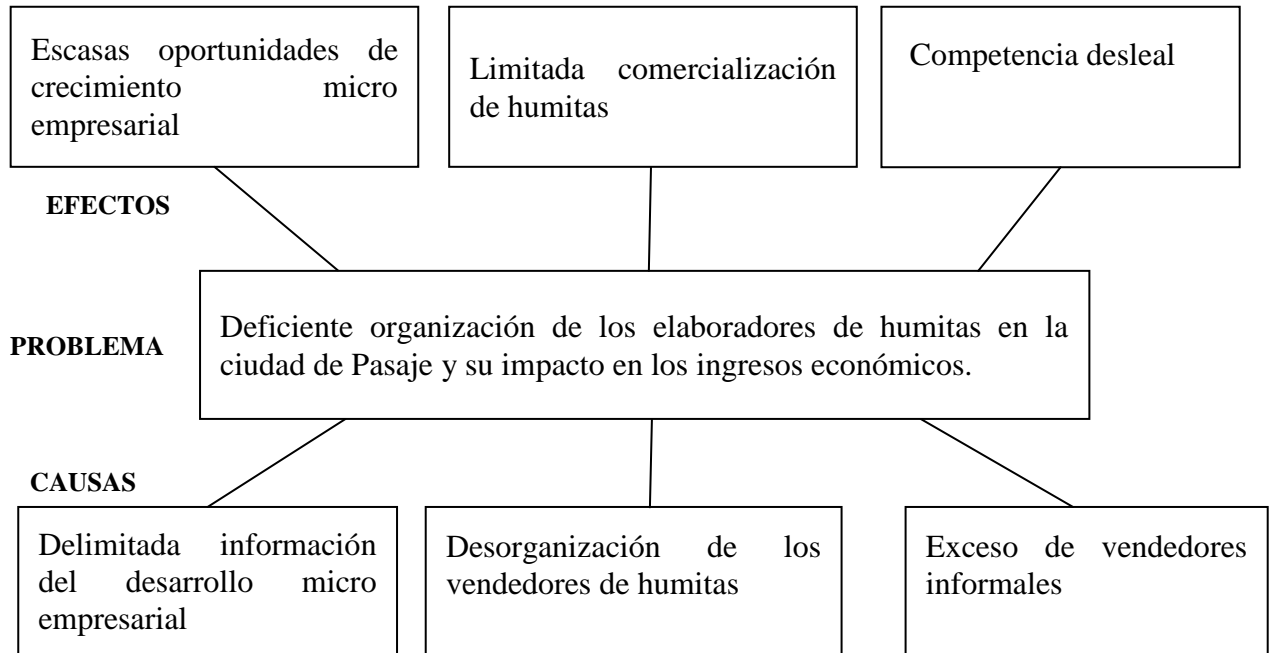
LOCALIZACIÓN DE LA FÁBRICA DE HUMITAS



Fuente: <http://www.codigospostal.org/mapas/ecuador/plano.php?Pasaje&id=44>

ANEXO 2

ÁRBOL DE PROBLEMAS



ANEXO 3



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES CARRERA INGENIERÍA EN MARKETING



Tema: “LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE HUMITAS EN LA CIUDAD DE PASAJE Y SU IMPACTO EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS”.

GUÍA DE OBSERVACIÓN

Objetivo: Recabar información acerca de la preparación de las humitas en el Cantón Pasaje.

Luego de la observación respectiva se ubicará la apreciación del objeto observado, utilizando la siguiente escala de valoración.

ESCALA DE VALORES

Muy Alto	Alto	Medio	Bajo
4	3	2	1

()

1	El lugar de preparación de humitas es el adecuado	4	3	2	1
----------	--	---	---	---	---

Comentario:

Sugerencia:

()

2	Hábitos Higiénicos	4	3	2	1
----------	---------------------------	---	---	---	---

Comentario:

Sugerencia:

()

3	Herramientas que utilizan	4	3	2	1
----------	----------------------------------	---	---	---	---

Comentario:

Sugerencia:

()

4	Manejo de la materia prima	4	3	2	1
----------	-----------------------------------	---	---	---	---

Comentario:

Sugerencia:

()

5	Preparación de las humitas	4	3	2	1
----------	-----------------------------------	---	---	---	---

Comentario:

Sugerencia:

()

6	Organización	4	3	2	1
----------	---------------------	---	---	---	---

Comentario:

Sugerencia:

()

7	Brinda una buena atención al cliente	4	3	2	1
----------	---	---	---	---	---

Comentario:

Sugerencia:

()



ANEXO 4
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERÍA EN MARKETING



ENTREVISTA

Tema: “LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE HUMITAS EN LA CIUDAD DE PASAJE Y SU IMPACTO EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS”.

Encuesta dirigida a los elaboradores de humitas de la ciudad de Pasaje.

Objetivo: Recabar información de los vendedores informales de humitas de la Ciudad de Pasaje.

Instrucciones:

- 1) Los datos de la presente encuesta serán utilizados exclusivamente para el trabajo académico de graduación
- 2) No es necesario anotar datos ni referencias personales.
- 3) Lea atentamente las preguntas y responda con la mayor veracidad posible
- 4) No deje ninguna pregunta sin responder, marque con una **X** el casillero correspondiente.
- 5) Favor marcar una sola opción

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

- 1) ¿Usted pertenece a alguna organización o gremio?
SI ()
NO ()
- 2) ¿Cuáles son las razones porque usted no está asociado a un gremio?
Desconocimiento de tipos de gremios ()
Escasa información de los beneficios de un gremio ()
- 3) ¿A qué se debe la venta informal de humitas?
Escaso presupuesto ()
Pocas oportunidades de empleo ()
- 4) ¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación en atención al cliente?
Alguna vez ()
Varias veces ()
Nunca ()
- 5) ¿Qué normas toma en cuenta para la producción de las humitas?
Higiene ()
Buenas condiciones ()
- 6) ¿Le gustaría estar asociado o agremiado para recibir mayor información, actualización y así mejorar sus ingresos económicos?
SI ()
NO ()
- 7) ¿Ha recibido algún tipo de financiamiento por parte de alguna entidad bancaria para la elaboración de las humitas?
Alguna vez ()
Nunca ()
- 8) ¿Alguna vez ha realizado promociones para la venta de humitas?
SI ()
NO ()
- 9) ¿Los precios de venta de las humitas son?
Altos ()
Medios ()
Bajos ()
- 10) ¿Le gustaría que el producto cuente con una mejor presentación?
SI ()
NO ()

ANEXO A						
		ESTADO DE RESULTADO				
		AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015				
		USD				
			AÑO 1			AÑO 2
VENTAS			108000.00			124200.00
(-)COSTO DE VENTA			32400.00			37260.00
(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTA			75600.00			86940.00
(-)GASTOS OPERACIONALES			23972.00			23972.00
GASTOS AMINISTRATIVOS		23472.00			23472.00	
SUELDOS	16992.00			16992.00		
SERVICIOS BASICOS	1080.00			1080.00		
ARRIENDO	5400.00			5400.00		
GASTOS DE VENTA		500.00			500.00	
PUBLICIDAD	500.00			500.00		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			51628.00			62968.00
PARTICIPACION A TRABAJADORES			7744.20			9445.20
15% A PARTICIPACION A TRABAJADORES	7744.20			9445.20		
IMPUESTO A LA RENTA			43883.80			53522.80
22% AL IMPUESTO A LA RENTA	9654.44			11775.02		
UTILIDAD NETA			34229.36			41747.78
FLUJO NETO			34229.36			41747.78

ANEXO A1

I= 36.408,75
F_{n1}= 34229.36
F_{n2}= 41747.78
i= 15%

$$VAN = \frac{\sum fn}{(1+i)^n} - I^o$$

$$VAN = \frac{34229.36}{(1+0.15)^1} + \frac{41747.78}{(1+0.15)^2} - 36.408,75$$

$$VAN = 29764.66 + 31567.32 - 36.408,75$$

$$VAN = 61331.98 - 36.408,75$$

$$VAN = 24923.23$$

$$\theta = \frac{\sum fn}{(1+TIR)^n} - I^o$$

$$\theta = \frac{34229.36}{(1+TIR)^1} + \frac{41747.78}{(1+TIR)^2} - 36.408,75$$

$$\theta = \frac{34229.36(1+TIR)^1 + 41747.78 - 36.408,75(1+TIR)^2}{(1+TIR)^2}$$

$$\theta = -36.408,75(1+TIR)^2 + 34229.36(1+TIR)^1 + 41747.78$$

$$\theta = 36.408,75(1+TIR)^2 - 34229.36(1+TIR)^1 - 41747.78$$

$$TIR = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a}$$

$$TIR = \frac{-(-34229.36) \pm \sqrt{34229.36^2 - 4(36.408,75)(-41747.78)}}{2(36.408,75)}$$

$$TIR = \frac{34229.36 \pm \sqrt{1171649086 + 6079937940}}{72817.50}$$

$$TIR = \frac{34229.36 \pm \sqrt{7251587026}}{72817.50}$$

$$TIR = \frac{34229.36 \pm 85156.25}{72817.50}$$

$$TIR = \frac{119385.61}{72817.50}$$

$$TIR = 1.64$$

CONCLUSION: el siguiente proyecto se tiene un valor actual neto (VAN) de \$ **24923.23** que representa rentable o factible y la tasa interna de retorno (TIR) es del **1.64** por cada dólar invertido se obtendrá una ganancia adicional de 0.64 centavos más.

ANEXO N: B

Cantidad de producción de los choclos a nivel de la provincia de El Oro año 2012

2012 ^{3/}					
PROVINCIA	Superficie sembrada (Ha.)	Superficie cosechada (Ha.)	Producción en choclo (Tm.)	Rendimiento (Tm./Ha.)	
Total Nacional ^{4/}	74.663	69.161	72.624	1,05	
Azuay	17.240	15.750	3.347	0,21	
Bolívar	16.560	16.294	18.881	1,16	
Cañar	1.392	1.203	233	0,19	
Carchi	250	249	624	2,50	
Cotopaxi	14.100	12.614	3.254	0,26	
Chimborazo	8.206	7.668	9.296	1,21	
El Oro	61	61	153	2,53	
Esmeraldas	45	22	14	0,64	
Guayas	198	198	910	4,60	
Imbabura	1.619	1.604	3.799	2,37	
Loja	5.797	4.615	4.693	1,02	
Los Ríos	240	240	30	0,12	
Manabí	115	115	230	2,00	
Morona Santiago	25	25	6	0,23	
Napo					
Orellana					
Pastaza					
Pichincha	3.026	2.864	6.410	2,24	
Tungurahua	5.627	5.480	20.563	3,75	
Zamora Chinchipe	52	50	29	0,57	
Galápagos					
Sucumbíos	108	108	150	1,38	
Santo Domingo de los Tsáchilas	1	1	1	0,91	
Santa Elena					
Zonas en conflicto ^{5/}				1,01	

Fuentes:

Fuente: <http://sinagap.agricultura.gob.ec/maiz-suave-choclo-2/file/3526-serie-historica-2000-2012>

ANEXO N: C

Lugar donde almacenan y procesan la materia primas



ANEXO N: C1

Desgranando el choclo y elaborando la masas para realizar las humitas



ANEXO N: D

Encuesta realizada a los usuarios que adquieren humitas en el cantón Pasaje



ANEXO N: D1

Encuestando a los habitantes del cantón Pasaje



ANEXO N: E

Personas que venden huminta de manera informal

DIRECCIÓN: Juan Montalvo y Av. Rocafuerte



DIRECCIÓN: Colón y Av. Rocafuerte



ANEXO N: F

LOCAL PARA LA FÁBRICA DE HUMITAS

Dirección: Rodrigo Ugarte y Colón



ANEXO F1

LOCALES PARA LA VENTA DE LAS HUMITAS

DIRECCIÓN: Sucre y Colón



DIRECCIÓN: Av. Azuay y Piedrahita



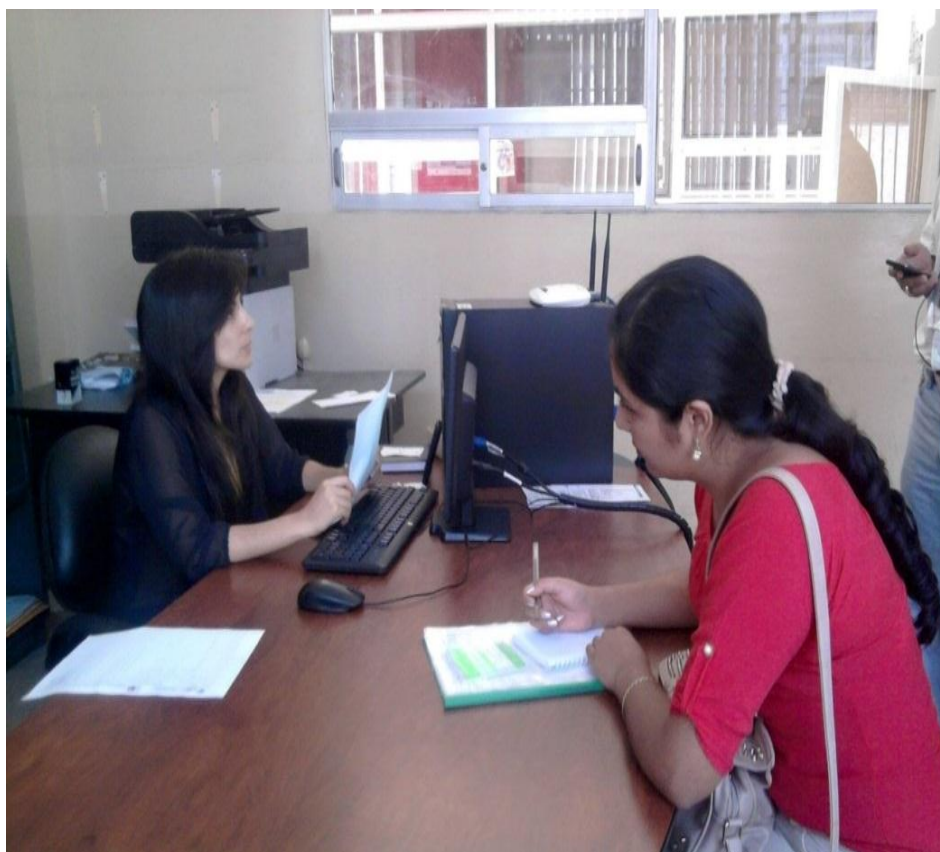
ANEXO G

Adquiriendo los requisitos del Presidente de los Artesanos del cantón Pasaje



ANEXO N: G1

Obteniendo los requisitos en la secretaria del “ARCOSA” Machala



ANEXO N: H

Herramientas a utilizar para el proceso de producción



ANEXO N: H1

Herramientas a utilizar para guardar los utensilios de cocina y demás materiales de elaboración



ANEXO N: H2

Herramientas a utilizar para moler el choclo y cocinarlo




Machala, 07 de Septiembre del 2015

Ingeniero
Eudoro Parra Ochoa
DECANO DE LA UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Ciudad.-

Señor Decano:

Yo, WILLIAM STALIN AGUILAR GÁLVEZ, Tutor de Trabajo de Titulación de la Señorita, Irina Fernanda Cedillo Tigre portadora de la cédula de identidad N° 070531204-9, con el Tema "LA ORGANIZACIÓN DE LOS ELABORADORES DE HUMITAS EN LA CIUDAD DE PASAJE Y SU IMPACTO EN LOS INGRESOS ECONÓMICOS", en vista que no se me ha facilitado aun la clave del sistema Urkund a pesar de mi pedido en reiteradas ocasiones, he solicitado al Economista Guido Sotomayor envíe el trabajo de titulación al sistema Urkund desde su cuenta, el mismo que amablemente accedió, adjunto la captura del informe recibido, cuyo valor final fue 8%, por lo tanto se considera apto para continuar con los procesos correspondientes, agradeciendo su gentil atención me despido.

Atentamente,



Lcdo. William Stalin Aguilar Gálvez
C.I.0704165307

Documento : TESIS IRINA CEDILLO.docx [D14994126]

Alrededor de 8% de este documento se compone de texto más o menos similar al contenido de 71 fuente(s) considerada(s) como la(s) más pertinente(s).

La más larga sección comportando similitudes, contiene 151 palabras y tiene un índice de similitud de 94% con su principal fuente.

TENER EN CUENTA que el índice de similitud presentado arriba, no indica en ningún momento la presencia demostrada de plagio o de falta de rigor en el documento.

Puede haber buenas y legítimas razones para que partes del documento analizado se encuentren en las fuentes identificadas.

Es al corrector mismo de determinar la presencia cierta de plagio o falta de rigor averiguando e interpretando el análisis, las fuentes y el documento original.

Haga clic para acceder al análisis:

<https://secure.arkund.com/view/15020696-367593-183243>

The screenshot shows the URKUND web interface. At the top, the browser address bar displays the URL: <https://secure.arkund.com/view/15020696-367593-183243#DocId=15020696-367593-183243#DocId=15020696-367593-183243>. The main content area is titled "URKUND" and contains a table with the following information:

Document	Rank	Path/Filename
Document: TESIS IRINA CEDILLO.docx [D14994126]		
Submitted: 2018-07-23 13:51:48:00		
Submitted by: irina@prensario.com		
Receiver: jtorres@prensario.com		
Message: Texto Presiona Cedillo [DocId=15020696-367593-183243]		
8% of this approx. 20 page long document consists of text present in 3 sources.		
		https://www.gutenberg.org/files/50000/50000-h/50000-h.htm
		https://www.gutenberg.org/files/50000/50000-h/50000-h.htm
		https://www.gutenberg.org/files/50000/50000-h/50000-h.htm

CAPITULO I
CAPITULO I
CAPITULO I
EL PROBLEMA
TEMA
La integración de los electrodomésticos de lujo en la ciudad de Puzos y su impacto en los ingresos económicos.
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
El efecto de la integración de los electrodomésticos de lujo en la ciudad de Puzos y su impacto en los ingresos económicos.
CONTENIDO
ANEXO CONTENIDO