



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2021 - ABRIL 2022

EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA DE CARÁCTER COMPLEXIVO

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA COMERCIAL

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES E
INDUSTRIALIZADORES DE PASTA DE CACAO Y SUS DERIVADOS UNIDOS
SOMOS MAS DEL CANTON CHILLANES**

EGRESADO:

CINTHYA IVETTE LÓPEZ ALVARIO

TUTOR:

ING. WASHINGTON PAZMIÑO GAVILANEZ, MAE.

AÑO 2022

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo observar los procesos administrativos dentro de la asociación Unidos Somo Mas del cantón chillanes, la cual fue seleccionada como muestra, obteniendo información de suma importancia donde se puede observar las falencias que se encuentran dentro de la administración una actividad que han estado realizando por mucho tiempo de manera empírica los integrantes de la asociación, teniendo como referencias la entrevista realizada al representante legal y una encuesta aplicada a los socios, donde se pueden plantear sugerencias de solución para la asociación, como la ayuda externa de un asesor administrativo y así puedan tener un buen desempeño organizacional logrando los objetivos establecidos.

Palabras claves: Organización, eficiencia, objetivos, convenio, procedimientos, beneficios, mejoramiento, mercado.

Abstract

The objective of this work is to observe the administrative processes within the Unidos Somo Mas association of the Chillanes canton, which was selected as a sample, obtaining information of great importance where it is possible to observe the shortcomings that are found within the administration, an activity that has The members of the association have been carrying out empirically for a long time, having as references the interview with the legal representative and a survey applied to the partners, where suggestions for a solution can be proposed for the association, such as the external help of an administrative advisor. and thus they can have a good organizational performance achieving the established objectives.

Keywords: Organization, efficiency, objectives, agreement, procedures, benefits, improvement, market.

Introducción

La asociación productores e industrializadores de pasta de cacao y sus derivados unidos somos más cuyo domicilio está situado en el cantón chillanes, provincia de Bolívar, es una organización conformada por 12 agricultores del recinto junta nueva, quienes obtienen sus ingresos económicos de las actividades agrícolas que realizan y también de actividades que no tienen relación con la agricultura, como la elaboración de productos derivados del cacao como la pasta de cacao y chocolates artesanales con la marca “El Junteñito”.

El objetivo del presente estudio de caso es poder examinar los procesos administrativos de la asociación Unidos Somos Mas, teniendo como guía la línea de investigación gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, enfocándose principalmente en la sublínea de investigación empresas e instituciones públicas y privadas, analizando así cada uno de los procesos administrativos de la asociación cuyo fin es evaluar el enfoque en el que se está trabajando, la obtención de utilidades por las operaciones realizadas y además el cumplimiento de las responsabilidades que tiene la asociación para con los miembros.

Utilizándose en el estudio de caso la metodología descriptiva, la que nos ayudara analizando los procesos administrativos de la asociación de productores e industrializadores de pasta de cacao y sus derivados “Unidos Somos Mas”; recolectando así información fundamental utilizando los mecanismos de investigación que es la encuesta orientada a los integrantes de la asociación y una entrevista que se le realizo al representante legal de la asociación, obteniendo

información relevante para valorar las dificultades que presenta la asociación y poder mostrar los resultados oportunos de la investigación.

Con los instrumentos utilizados para la recolección de información se pueden concluir de manera acertada que la asociación unidos somos más, enfocada en la producción y elaboración de pasta de cacao y chocolates “El Junteñito”, presenta problemas al no poder tener una buena administración de cada uno de los procesos al momento de la elaboración y comercialización de los productos y así desencadenando problemas de carácter organizacional, mostrando una deficiencia empresarial.

Desarrollo

La asociación productores e industrializadores de pasta de cacao y sus derivados unidos somos más, ubicada en el recinto junta nueva del cantón chillanes está conformada por doce miembros quienes son agricultores de la zona cuya actividad principal es la siembra y cosecha de cacao. Al pasar los años de haber fundado la asociación se plantearon realizar productos a base del cacao de manera artesanal como la pasta de cacao y chocolate con la marca El Junteñito.

Aunque por muchos años han llevado sus procedimientos administrativos de una manera empírica porque el representante legal y los socios no cuentan conocimientos técnicos sobre administración, al no haber tenido una formación académica superior, por ende, no llevan un correcto funcionamiento administrativo en la asociación, pero han podido realizar las actividades administrativas gracias a la experiencia que han obtenido a lo largo de los años.

Menciona Luna Gonzalez (2015) “El proceso de la administracion es extraordinario ya que se basa en las actividades de control, direccion y planeacion ayudando a cumplir los objetivos establecido por la organización teneidno en cuenta los recursos materiales y humanos

como de vital importancia”, en relación con la conceptualización se destaca la importancia que una asociación desarrolle los procesos de la administración, en busca de mejoras constantes debido que al aplicar los procesos de manera correcta le permite a la asociación y a sus socios tener una buena gestión administrativa y control adecuado de sus recursos.

Cuando los socios comenzaron con la producción de pasta de cacao y chocolates, no contaban con una asesoría profesional, por lo que no fue posible emplear los procesos administrativos; no obstante, se declaró de manera verbal cuales eran sus proyecciones en el desempeño administrativo de la asociación y así del mismo modo se realizaron estrategias empíricas que buscaban contribuir con el desarrollo económico de la asociación. Según Falconi Piedra, Luna Altamirano, Sarmiento Espinoza , & Andrade Cordero (2019) afirma:

La gestión administrativa implica un nivel elevado de exigencia tanto en el desarrollo de funciones como planificación, organización, coordinación, dirección y control de la organización, como para una mejor gerencia de los bienes de la empresa, entre ellos materiales, financieros y humanos, orientado a la consecución de metas y objetivos trazados por el área directriz de la empresa. (pág. 156)

De modo que, los miembros de la asociación, deben tener como prioridad garantizar el uso correcto de todos sus recursos materiales y de los recursos humanos de la asociación, ya que al utilizarlos de manera correcta en las actividades productivas impulsaran el bienestar de la asociación y de cada uno de los miembros.

Por lo tanto, al no contar con una gestión administrativa dentro de la asociación no se ha podido conformar una estructura organizativa donde cada socio pueda tener designada una actividad administrativa específica y puedan llevar un correcto control de todas las actividades

que se realicen ya que ellos se encuentran inmersos en las actividades agrícolas y se reúnen con baja frecuencia para tratar los temas administrativos. Equipo Vertice (2020) afirmo lo siguiente:

La teoría moderna de la administración esta basada en el principio de que “no hay una estructura que sea la mejor, sino que más bien esta varía de acuerdo con la situación”. Por tanto, cuando el diseño de la estructura se torna obsoleto o inadecuado en una situación de cambio continuo, el reto para la gerencia es formular el diseño de estructuras adecuadas. (pág. 10)

Por otra parte, a Pérez (2021) sugiere que “Las organizaciones tienen una manera muy realista de definir los métodos y procedimientos internos, porque los organigramas no se los considera un simple papel, tienen la reputación de ser como el ADN de cada sector de una empresa”, por la tanto dentro de cada organización se debe plasmar un buen organigrama detallando las funciones que realiza cada departamento, sabiendo que todos los departamentos se los considera la columna vertebral de cualquier organización para poder tener un desarrollo empresarial eficiente.

Dicho de otro modo, al momento que los socios pueden establecer sus actividades dentro de la asociación, el trabajo en equipo se vera reflejado en los beneficios que podrán obtener realizando las tareas administrativas de manera correcta podrán tener bases sólidas sobre la cual podrán tomar decisiones para el mejoramiento de la organización. Según Solano (2017) “La forma de obtener o llegar a una buena decisión radica en la información con que se cuenta para decidir. Siempre existe un riesgo, pero éste va disminuyendo a medida que se recolecte más información”.

Las inversiones pendientes que tienen como asociación es un gran inconveniente porque no pueden procesar el cacao de una forma mas eficiente, que les serviría de mucha ayuda para poder recortar los costos que puedan tener al momento de procesar el cacao y convertirlo en los productos que ellos comercializan. Como señala INFAIMON (2018) “Las metas y los objetivos dentro de una organización son de vital importancia porque ayuda a poder cumplir cada unos de los procesos dentro de las empresas y así se podrá ver de manera mas clara el correcto uso de sus recursos”.

Además, otro de los recursos con los que la asociación presenta inconvenientes, son con los gastos que se producen en la asociación, afirma Garcia Colín (2014) “Los gastos se relacionan con las funciones de venta, administración y financiamiento”, porque al momento de realizar las actividades comerciales no llevan un correcto registro ni el control, tomando en cuenta que los gastos son un elemento importante para poder conocer el estado económico de la asociación. Como afirma Blog EAE Business School (2021) “Para mejorar la posición de una organización y poder llegar a estar en una circunstancia favorable se debe tener presente el saber optimizar los recursos y también reconocer la perspectiva empresarial a corto y largo plazo”, por lo tanto, los socios deben tener claro los objetivos a corto y largo plazo de la asociación porque esto les ayudara a poder optimizar los recursos que posean.

Luego es de conocimiento que la asociación carecen de conocimientos y a su vez experiencia en todo lo relacionado con estrategias comerciales, porque no tienen un personal encargado de asesorarlos sobre un plan a corto y largo plazo de cómo dar a conocer el producto que ellos elaboran al mercado local, nacional e internacional, ya que ellos no comercializan por volumen si no solo bajo pedidos a las personas de la localidad, teniendo en claro que una

temporada alta en ventas es para los meses de noviembre y diciembre por aproximarse las festividades navideñas.

Menciona da Silva (2020) “El proceso de las estrategias comerciales de ventas corresponden a planificar y crear acciones razonables que ayuden a lograr las ventas, permitiendo verificar que se han realizado de acuerdo a lo planeado y se pueda posicionar la marca dentro del mercado”, basándonos en esta conceptualización las estrategias comerciales que la asociación debe implementar la debe ayudar a posesionarse en el mercado nacional con los productos que elaboran.

La asociación en la actualidad está en conversaciones para crear un convenio con la exportadora de cacao Unocace, por la cual quieren exportar la pasta de cacao y el chocolate “El Junteñito”, pero se deben cumplir requisitos que tiene la exportadora, uno de los requisitos es que el cacao debe ser 100% orgánico, sin ningún tipo de químico, para que el producto que se valla a exportar tenga una excelente calidad. Sin embargo, el proceso para que las plantaciones de cacao se conviertan en orgánicas es bastante largo, por esto los socios llevan unos años preparando sus cultivos. Según Universidad Nacional de Piura (2017):

Los convenios son pactos que se celebran entre 2 o mas personas o instituciones de cualquier índole y para aprovechar de manera reciproca las fortalezas y los recursos y así poder entenderlo como una ayuda entre las personas o instituciones que estén siendo parte del convenio.

Es por ello que un convenio para la asociación es muy importante porque ayudara a los socios y en un futuro se buscara ayudar a los agricultores de la zona comprándole a ellos la materia prima que es el cacao, siempre y cuando ellos también cumplan con las normativas de

calidad impuestas por la asociación y los La Unocace, teniendo presente que dichas normativas tendrán que ser avaladas por un profesional agropecuario. Según García (2018)“Las normas son decretadas como reglas que se adoptan para ayudar a regular la conducta o comportamiento de las personas en un ambiente específico o realizar o guiar alguna acción dentro de un grupo de individuos”.

Asimismo, tomando en consideración que en la actualidad la iniciativa que tienen al momento de la presentación del producto se basa en una envoltura de aluminio y el logotipo del producto pegado, pero se debe tener presente que como se presenta el producto influye en como llega al mercado y la acogida que le dan las personas. Como afirma TotalWinePack (2015):

El empaque de cualquier producto funciona como recurso para que el cliente pueda decidirse a comprar, sabiendo que esta acción puede ocurrir en poco tiempo, pero es considerada la más importante al momento de comercializar un producto, porque hay es donde se logra persuadir al consumidor y elige el producto

Tomando en consideración las metas que se han establecidos este es un aspecto a considerar porque al tener más canales de comercialización el producto debe tener una mejor presentación con todos los reglamentos establecidos dentro del país para la comercialización de alimentos, donde se puede detallar el registro sanitario, según Crein (2019) “La autoridad sanitaria nacional es la organización encargada de emitir el registro sanitario que es de vital importancia al momento de fabricar y comercializar productos para el consumo humano dentro del país y también en el caso de exportar”, ya que este requisito es indispensable al momento de sacar al mercado un producto alimenticio.

El semáforo nutricional es otro requisito primordial que debe tener la asociación para la comercialización de la pasta de cacao y los chocolates El Junteñito y tener presente que al contar con todos los requisitos sanitarios que por ley debe tener la asociación para la elaboración y comercialización del producto los ayudara para los futuros convenios que plantean tener. Como afirma ARCSA (2014):

La resolución No. 14 511 donde se oficializa el uso y aplicación obligatorio del Reglamento técnico de rotulado de productos alimenticios procesados, envasados y empaquetados, el cual establece que los empaques de los alimentos procesados deben contar con el sistema gráfico de barras de colores verde, amarillo y rojo, según el contenido de componentes y concentraciones de grasas, azúcares y sodio. El color verde es utilizado cuando el ingrediente es bajo, amarillo cuando es medio y rojo cuando es alto.

Otro aspecto que se debe considerar dentro de la asociación son las consecuencias que trajo consigo la pandemia mundial COVID-19, ya que han tenido que evolucionar dándose nuevos canales de comercialización como las redes sociales, pero aun teniendo este medio para dar a conocer los productos que realizan no se ha podido establecer objetivos estratégicos para poder concretar las metas que tienen como asociación, para Abatedaga , González , Haiquel, Siragusa, & Brondani (2008) “Las metas de una organización es el resultado que se espera obtener en un periodo de tiempo establecido para la realización de un proyecto teniendo como impulso las estrategias y objetivos organizacionales”, en este sentido se puede resaltar que para la asociación es muy importante planificar todo en relación a la administración y más aún cuando las metas están ligadas al cumplimiento de sus objetivos.

Al emplear las diferentes herramientas de investigación como la entrevista, nos ayudar a obtener información muy puntual con ayuda de las respuestas emitidas por la entrevista al representante de la asociación destacaremos aspectos muy relevantes que se detallaran a continuación:

Tabla 1

Resultados de la entrevista aplicada al representante legal de la asociación.

Orden	Preguntas	Datos relevantes encontrados
1	¿Considera usted como representante legal de la asociación está preparado para la responsabilidad que conlleva dirigir esta organización? ¿Por qué?	Búsqueda de asesoría
2	¿Considera usted, que la asociación en la actualidad ayuda a la productividad de los socios, y como lo hace?	Si, comprando su materia prima al mejor precio del mercado
3	¿Con que frecuencia se realizan reuniones con los socios para tratar temas administrativos y para elaborar planes de trabajo?	Después de la pandemia 2 vez al mes
4	¿Al iniciar su gestión administrativa, se realizó un análisis situacional de la asociación, junto a los socios? ¿De qué tipo?	Análisis situacional interno
5	¿Qué cualidades cree ud que le hace falta a la asociación para ser reconocida a nivel nacional?	Campañas de Marketing
6	¿Qué estrategias de marketing implementaría para atraer a más clientes?	Marketing en redes sociales y marketing de referidos

Fuente: Entrevista aplicada al representante legal de la asociación

Elaborado por: Cinthya López Alvario

Al observar los resultados obtenidos de la entrevista dirigida al representante legal de la asociación Unidos Somos Mas, se puede observar que por la falta de preparación académica carecen de conocimientos administrativos, pero aun así buscaron la manera de mejorar su gestión administrativa y poder establecer una mejoría dentro de la asociación con la comercialización de sus productos con campañas de marketing en la localidad con la visión de dar a conocer sus productos a nivel nacional y con los posibles convenios con exportadoras de cacao, presentando como productos principales la pasta de cacao y los chocolates elaborados de manera artesanal darse a conocer de manera internacional.

Al utilizar la otra herramienta de investigación que es la encuesta dirigida a los miembros de la asociación se han podido conseguir los siguientes resultados:

Tabla 2

Comunicación entre los miembros de la asociación

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Muy bueno	0	0 %
Bueno	0	0 %
Regular	9	75 %
Deficiente	3	25 %
Muy deficiente	0	0 %
TOTAL	12	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la asociación “Unidos Somos Más”

Elaborado por: Cinthya López Alvario

Al observar los resultados con referencia a la comunicación entre los miembros de la asociación “Unidos Somos Mas”, se conoce que el 75% de estos encuentran regular la comunicación, mientras que el 25% restante la encuentran deficiente, lo cual demuestra que los socios no mantienen una comunicación efectiva entre ellos lo cual afecta un poco al momento de la producción de la pasta de cacao y los chocolates artesanales, pero se considera que esta situación puede mejorar si los socios logran mantener reuniones con mayor frecuencia.

Tabla 3

Frecuencia de los procesos para elaboración de la pasta de cacao y los chocolates

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Una vez a la semana	0	0%
Cada mes	0	0%
Ocasionalmente	3	25%
Casi nunca	9	75%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la asociación “Unidos Somos Más”

Elaborado por: Cinthya López Alvario

Los resultados que muestra la tabla de la frecuencia de los procesos para elaboración de la pasta de cacao y los chocolates, son que el 25% de los socios han reconocido que los procesos de producción se realizan ocasionalmente, mientras que el 75% restante de los socios manifiesta que la producción se realiza raramente, generando una insatisfacción en los socios porque pueden observar que no es mucha la producción de la pasta de cacao y los chocolates porque ellos se manejan bajo pedido y claramente no mantienen una producción continua.

Tabla 4

Nuevas estrategias de comercialización

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Totalmente de acuerdo	0	0 %
De acuerdo	10	83,33 %
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	16,67 %
En desacuerdo	0	0 %
Totalmente en desacuerdo	0	0 %
TOTAL	12	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los socios de la asociación “Unidos Somos Más”

Elaborado por: Cinthya López Alvario

La tabla de las nuevas estrategias de comercialización, da como resultado que solo el 83,33% de los de los socios están de acuerdo con la implementación de nuevas estrategias de comercialización, debido a que esto los ayudara a dar a conocer los productos que ellos elaboran a la localidad para comenzar a extender la comercialización de los productos, mientras que el 16,67% no se encuentran de acuerdos ni en desacuerdo, aquí influye el poco conocimiento en el ámbito administrativo ya que ellos no tienen ideas claras sobre lo que son estrategias de comercialización efectivas.

Conclusiones

El representante legal junto a los socios de la asociación no se encontraban listos para asumir sus cargos al iniciar el proceso administrativo, también la capacidad de liderazgo, no estaba fortalecida, pero con la asesoría profesional que es requerida por los miembros de la asociación, los procesos administrativos mejoraran radicalmente, a pesar de ello, aún no se alcanza las expectativas en todas las mejoras de la asociación, porque hay que tener presente que las mejoras que se plantean llevan un proceso, desde el tema administrativo hasta la manera de comercializar los productos.

El marketing es la herramienta que ha comenzado a utilizar la asociación para dar a conocer sus productos a los consumidores, mostrando las redes sociales como fuente principal para exponerse ya que a raíz de la pandemia mundial que se está viviendo esta ha sido la fuente principal de marketing para la marca el Junteñito, junto con el marketing de referidos siendo nuestros actuales clientes quienes nos den a conocer con más personas por los productos de calidad que realiza la asociación Unidos Somos Mas.

Teniendo presente las falencias de la asociación, con la colaboración de los socios se plantea llevar de una manera muy positiva las conversaciones que se tienen con la exportadora UNOCACE para poder abarcar un campo mucho más amplio para la comercialización de la pasta de cacao y los chocolates artesanales, siempre y cuando se cumplan con todos los requisitos establecidos, ya que también se busca con este futuro convenio poder ayudar a agricultores de la zona transformándolos en los proveedores de la materia prima que es el cacao teniendo presente que sea 100% orgánico para que la calidad de los productos que se elaboran sean excelente.

Bibliografía

Abatedaga , N., González , V., Haiquel, M., Siragusa, C., & Brondani, L. (2008).

COMUNICACIÓN. Epistemología y metodologías para Planificar por Consensos.

Córdoba, Argentina: Editorial Brujas.

ARCSA, A. y. (2014). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.*

Obtenido de chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fw

ww.controlsanitario.gob.ec%2Fwp-

content%2Fuploads%2Fdownloads%2F2018%2F09%2FRTE-022-

2R_Rotulado_alimentos_procesados-1.pdf&cien=158689&chunk=true

Blog EAE Business School. (Mayo de 2021). *EAE Business School.* Obtenido de

[https://www.eaprogramas.es/blog/negocio/recursos-humanos/optimizacion-de-recursos-](https://www.eaprogramas.es/blog/negocio/recursos-humanos/optimizacion-de-recursos-en-una-empresa)

[en-una-empresa](https://www.eaprogramas.es/blog/negocio/recursos-humanos/optimizacion-de-recursos-en-una-empresa)

Crein. (Abil de 2019). *Crein.* Obtenido de Sabemos lo que hacemos:

<https://www.crein.com.ec/index.php/es/43-icon-posts/101-registros-sanitarios-ec>

da Silva, D. (8 de Diciembre de 2020). *Blog de Zendesk.* Obtenido de

[https://www.zendesk.com.mx/blog/estrategia-](https://www.zendesk.com.mx/blog/estrategia-comercial/#:~:text=El%20sitio%20digital%20Economipedia%20define,o%20de%20participaci%C3%B3n%20de%20mercado.%E2%80%9D)

[comercial/#:~:text=El%20sitio%20digital%20Economipedia%20define,o%20de%20parti](https://www.zendesk.com.mx/blog/estrategia-comercial/#:~:text=El%20sitio%20digital%20Economipedia%20define,o%20de%20participaci%C3%B3n%20de%20mercado.%E2%80%9D)

[cipaci%C3%B3n%20de%20mercado.%E2%80%9D](https://www.zendesk.com.mx/blog/estrategia-comercial/#:~:text=El%20sitio%20digital%20Economipedia%20define,o%20de%20participaci%C3%B3n%20de%20mercado.%E2%80%9D)

Equipo Vertice. (2020). *Estructura y diseño organizativo.* Editorial Elearning, S.L., 2020.

- Falconi Piedra, J., Luna Altamirano, K., Sarmiento Espinoza, W., & Andrade Cordero, C. (05 de Abril de 2019). Gestión administrativa: Estudio desde la administración de los procesos en una empresa de motocicletas y ensamblajes. *Visionario Digital*, III(2), 155-169.
- García Colín, J. (2014). *Contabilidad de costos 4ta Edición*. Mexico: Editorial Mc Graw Hill/ Interamericana Editores, S.A.
- García, V. (Enero de 2018). *¿Que es una norma?* Obtenido de Unidades de Apoyo para el Aprendizaje : <https://uapa.cuaieed.unam.mx/sites/default/files/minisite/static/b21dc82f-af46-4e6e-aa9e-7ec603806a45/1-Concepto-de-Norma/index.html>
- INFAIMON. (29 de Enero de 2018). *INFAIMON Member of STEMMER IMAGING*. Obtenido de <https://blog.infaimon.com/optimizacion-de-recursos/>
- Luna González, A. (2015). *Proceso Administrativo*. Ciudad de Mexico, Mexico: Grupo Editorial Patria, S.A. DE C.V.
- Pérez, A. (26 de Abril de 2021). *OBS Business School*. Obtenido de <https://www.obsbusiness.school/blog/tipos-de-estructuras-organizativas-cual-es-la-mejor-para-tu-empresa>
- Solano, A. (2017). Toma de decisiones gerenciales. *Tecnología en Marcha*, 6(3), 49.
- TotalWinePack. (29 de Junio de 2015). *Total Safe Pack*. Obtenido de bottle packaging experience: <https://www.totalsafepack.com/cuando-la-apariencia-lo-es-todo-en-el-envase-de-tus-productos/>
- Universidad Nacional de Piura. (2017). Convenios e Intercambios. *Oficina Central de Cooperación Técnica - UNP*.

Anexos

Anexo 1

Entrevista

Entrevista dirigida al representante legal de la asociación Unidos Somos Mas.

1. ¿Considera usted como representante legal de la asociación está preparado para la responsabilidad que conlleva dirigir esta organización? ¿Por qué?
2. ¿Considera usted, que la asociación en la actualidad ayuda a la productividad de los socios, y como lo hace?
3. ¿Con que frecuencia se realizan reuniones con los socios para tratar temas administrativos y para elaborar planes de trabajo?
4. ¿Al iniciar su gestión administrativa, se realizó un análisis situacional de la asociación, junto a los socios? ¿De qué tipo?
5. ¿Qué cualidades cree ud que le hace falta a la asociación para ser reconocida a nivel nacional?
6. ¿Qué estrategias de marketing implementaría para atraer a más clientes?

Anexo 2

Encuesta dirigida a los socios de la asociación “Unidos Somos Mas”

1. ¿Qué tiempo lleva siendo miembro de la asociación?

6 meses a 1 año	
1 año a 2 años	
2 años a 3 años	
3 años a 4 años	
5 años o más	

2. ¿Cómo considera la comunicación entre los miembros de la asociación?

Muy bueno	
Bueno	
Regular	
Deficiente	
Muy deficiente	

3. ¿Con que frecuencia han recibido capacitaciones sobre la producción de pasta de cacao y chocolates?

Muy frecuentemente	
Frecuentemente	
Ocasionalmente	
Raramente	
Nunca	

4. **¿Con que frecuencia realizan los procesos para la elaboración de la pasta de cacao y los chocolates?**

Una vez a la semana	
Cada mes	
Ocasionalmente	
Casi nunca	
Nunca	

5. **¿Cómo calificaría los productos que se elaboran en la asociación?**

Muy bueno	
Bueno	
Regular	
Deficiente	
Muy deficiente	

6. **¿Está de acuerdo con la implementación de nuevas estrategias de comercialización?**

Totalmente de acuerdo	
De acuerdo	
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	
En desacuerdo	
Totalmente en desacuerdo	

7. **¿Cuenta con el apoyo de los otros socios para realizar alguna tarea dentro de la asociación?**

Siempre	
Casi siempre	
Medianamente	
Pocas veces	
Nunca	

8. **¿Ud ha recibido ayuda por parte de la asociación para con sus sembríos?**

Siempre	
Casi siempre	
Medianamente	
Pocas veces	
Nunca	

Anexo 3

Carta de autorización

Babahoyo, 26 de febrero del 2022

Sr(a)

Gilberto Troya Looor

REPRESENTANTE LEGAL DE LA ASOCIACIÓN PRODUCTORES E INDUSTRIALIZADORES DE PASTA DE CACAO Y SUS DERIVADOS UNIDOS SOMOS MÁS

En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo **LOPEZ ALVARIO CINTHYA IVETTE**, con cédula de identidad **1206879072**, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Ingeniería Comercial, matriculado(a) en el proceso de titulación periodo noviembre 2021 – abril 2022, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi Caso de estudio denominado **Procesos administrativos de la asociación productores e industrializadores de pasta de cacao y sus derivados unidos somos más del cantón chillanes**, el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido(a).

Muy atentamente



Cinthya Ivette López Alvario
120687907-2

Autorizado
26-02-22
16:50

Telefono: 0980297593

Anexo 4

Informe del URKUND



Document Information

Analyzed document	PROYECTO FINAL.pdf (D131129607)
Submitted	2022-03-22T06:25:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	cilopez@fafi.utb.edu.ec
Similarity	0%
Analysis address	wpazmino.utb@analysis.arkund.com

Sources included in the report

Anexo 5

RUC de la asociación Unidos Somos Mas

		Certificado Registro Único de Contribuyentes	
Razón Social ASOCIACION DE PRODUCTORES E INDUSTRIALIZADORES DE PASTA DE CACAO Y SUS DERIVADOS UNIDOS SOMOS MAS		Número RUC 0291515851001	
Representante legal • TROYA LOOR GILBERTO SEVERINO			
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL		
Fecha de registro 29/09/2015	Fecha de actualización No registra	Inicio de actividades 29/09/2015	
Fecha de constitución 10/04/2015	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra	
Jurisdicción ZONA 5 / BOLIVAR / CHILLANES		Obligado a llevar contabilidad SI	
Tipo SOCIEDADES	Agente de retención NO	Contribuyente especial NO	
Domicilio tributario Ubicación geográfica Provincia: BOLIVAR Cantón: CHILLANES Parroquia: SAN JOSE DEL TAMBO (TAMBOPAMBA) Dirección Barrio: RECINTO JUNTA NUEVA Referencia: EN LA CASA COMUNAL			
Medios de contacto Email: gtroyaloor2015@gmail.com Teléfono trabajo: 053048146 Celular: 0990969126			
Actividades económicas <ul style="list-style-type: none">• C10731106 - ELABORACIÓN DE OTROS PRODUCTOS DE CACAO.• A01270201 - CULTIVO DE CACAO.• S94110001 - ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES CUYOS MIEMBROS SE INTERESAN PRINCIPALMENTE POR EL DESARROLLO Y LA PROSPERIDAD DE LAS EMPRESAS DE UN DETERMINADO SECTOR EMPRESARIAL O COMERCIAL INCLUIDO EL SECTOR AGROPECUARIO, O EN LA SITUACIÓN Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE UNA DETERMINADA ZONA GEOGRÁFICA O SUBDIVISIÓN POLÍTICA, INDEPENDIEMENTE DE LA RAMA DE ACTIVIDAD Y ACTIVIDADES DE CÁMARAS DE COMERCIO, GREMIOS Y ORGANIZACIONES SIMILARES.			
Establecimientos			
Abiertos 1	Cerrados 0		

Razón Social
ASOCIACION DE PRODUCTORES E
INDUSTRIALIZADORES DE PASTA DE
CACAO Y SUS DERIVADOS UNIDOS
SOMOS MAS

Número RUC
0291515851001

Obligaciones tributarias

- 2011 DECLARACION DE IVA
- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES – ANUAL

i Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CATRCR2022000706190
Fecha y hora de emisión: 16 de marzo de 2022 21:10
Dirección IP: 10.1.2.143

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERGCGC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

Anexo 6

Evidencia de la visita a la Asociación Unidos Somos Mas



La materia prima para la elaboración de la pasta de cacao y los chocolates

El Sr. Gilberto Troya nos muestra el proceso de elaboración de la pasta de cacao y los chocolates





Producto terminado

“El Junteñito

Logo de la marca

“El Junteñito

