

INFORME FINAL DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD DEL PROYECTO:
<< Fortalecimiento de las estrategias de la comercialización para mejorar la rentabilidad de los productores de licor artesanal en el sector la Cena >>

I. DATOS INFORMATIVOS DEL PROYECTO	
Identificador	Descripción
Código del Programa o Proyecto:	10-VS-II-2021
Nombre del Programa o Proyecto:	Fortalecimiento de las estrategias de la comercialización para mejorar la rentabilidad de los productores de licor artesanal en el sector la Cena.
Línea y sub-línea de Vinculación:	
Programa de Vinculación:	Capacitar a los productores de licor artesanal de la Cena.
Campo Amplio de conocimiento:	Administración.
Campo específico de conocimiento:	Educación comercial y educación.
Campo detallado de conocimiento:	Administración.
Alcance Territorial logrado:	Internacional () Regional () Nacional () Provincial (x) Cantonal () Institucional ()
Carreras que participaron:	Administración de Empresas
Coordinador Principal:	Nombres Apellidos: Dr. C. Marlon Alberto García Saltos Celular: 0993490742 Email: magarcia@ueb.edu.ec
Coordinador Subrogante:	Nombres Apellidos: Celular: Email:
Cobertura y Localización: (ubicación geográfica)	Provincia: Bolívar Cantón: Echeandía Parroquia: Echeandía. Sitio: La Cena.
Presupuesto Utilizado:	Del Asignado por la UEB: 55 \$ Del Asignado por la Contraparte: \$0 Total, de Presupuesto:
Periodo total de ejecución (Fechas)	Desde: 12/11/2021 Hasta: 11/03/2022
Fases cumplidas (Horas cumplidas)	160
Número de docentes participantes:	1
Número de estudiantes participantes:	9
Comunidad beneficiaria	Recinto la Cena.
Número de beneficiarios directos e indirectos.	Beneficiarios Directos e Indirectos: 100 Beneficiarios

	Beneficiarios directos: Personas que conforman "El Recinto La Cena"
Convenio de respaldo	No existe convenio de respaldo

2. GENERALIDADES

La comunidad la Cena se encuentra ubicada en un sector estratégico entre la capital de la Provincia de Bolívar, el cantón Guaranda perteneciente a la sierra y el cantón Echeandía es parte del subtropico y uno de los sectores más cercanos a la costa ecuatoriana. Se encuentra a una hora de la ciudad de Guaranda y a 20 minutos del Cantón Echeandía.

Su temperatura oscila entre 18 a 26°C.

Este sector de la Provincia Bolívar denominada la Cena se dedica principalmente a la agricultura y ganadería, siendo uno de sus principales cultivos la caña de azúcar que es utilizada como materia prima para la elaboración de licor artesanal y panela.

- Los productores y comercializadores de licor artesanal, elaboran principalmente el pájaro azul, pata de vaca, y el agua ardiente.

3. OBJETIVOS

Fortalecer el proceso de comercialización que permita mejorar la rentabilidad de los productores de licor artesanal del recinto la Cena.

Objetivos Específicos:

- **Objetivo Especifico 1: Realizar El Levantamiento De La Línea Base Sobre Los Proceso De Comercialización Y Rentabilidad.**

Se realizó encuestas a los productores y comercializadores de licor artesanal la Cena, para de esa manera analizar de acuerdo a la información de las encuestas, que tema sería necesario de abordar para las capacitaciones.

- **Objetivo Especifico 2: Elaborar Una Guía Metodológica Que Permita Mejorar Los Proceso De Comercialización Y Rentabilidad.**

Se elaboró una guía metodológica con 3 temas (servicio al cliente, publicidad y estrategias de comercialización) de la misma manera se dio a conocer al coordinador de proyecto para su respectiva corrección y aprobación, y así dar a la fase de capacitación en el Recinto la Cena.

- **Objetivo Especifico 3: Evaluar El Impacto De La Guía Metodológica.**

Después de la respectiva aprobación de la guía metodológica, se desarrollaron capacitaciones en recinto la Cena, con los productores de licor artesanal, en la que se socializo de manera clara y sencilla temas que les servirá para mejorar la rentabilidad de producto. Al finalizar la capacitación se logró evaluar de que lograron captar la información y de cual importancia eran los temas que se abordó.

4. GRADO DE IMPACTO DEL PROYECTO

Al concluir el proyecto se mejoró las estrategias de comercialización en recinto la Cena cantón Echeandía perteneciente a la provincia Bolívar, en la cual se mejorara la venta, atención y comercialización de licor artesanal que presta la comunidad local a los consumidores, de esta manera se mejorara la calidad de vida de productores y trabajadores así como la satisfacción de la población.

Tanto en nuestro impacto positivo se logró que todos los moradores del recinto la Cena queden satisfechos y conformes con información compartida por parte de los estudiantes, se realizó mediante capacitaciones, de la misma manera se entregó trípticos con los temas que se expuso.

5. RESULTADOS OBTENIDOS

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADO

1. ¿Cómo considera usted la relación comercial con sus clientes?

- Excelente
- Muy bueno
- Bueno
- Mala

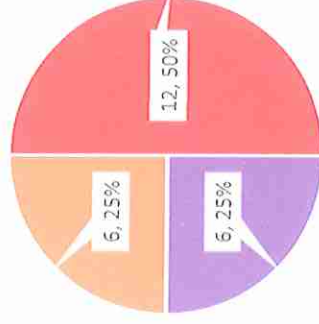
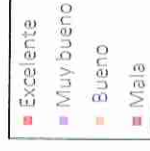
Tabla N°1

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Excelente	12	50%
Muy bueno	6	25%
Bueno	6	25%
Mala	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Gráfica Nº1

¿Cómo considera usted la relación comercial con sus clientes?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Análisis: En los encuestados nos manifestaron que la gran mayoría tienen una excelente relación con los clientes lo cual lleva a tener una buena rentabilidad para los productores de licor, no han tenido quejas ni problemas eso se manifiesta la gran satisfacción que tienen los clientes por los productos que se ofertan por los productores de licor artesanal.

2. ¿Ha tenido usted alguna vez dificultades con sus clientes?

- Si
- No

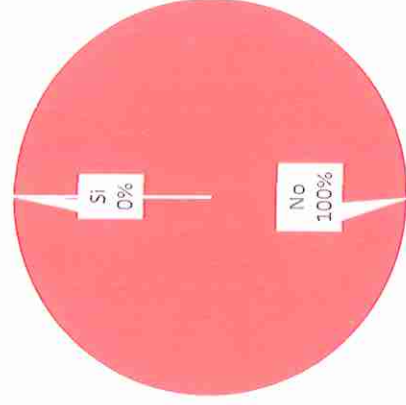
Tabla N°2

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	0	0%
No	30	100%
Total	30	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Gráfica N°2

¿Ha tenido usted alguna vez dificultades con sus clientes?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Análisis: El 100% de los encuestados se manifestaron que no han tenido problemas con los clientes a la hora de vender su producto ni quejas eso nos quiere decir que tienen una buena relación con los clientes por la atención y el respeto que ponen los productores a la hora de vender.

3. ¿Ha recibido usted el fortalecimiento de procesos de atención al cliente a través de cursos seminarios o charlas?

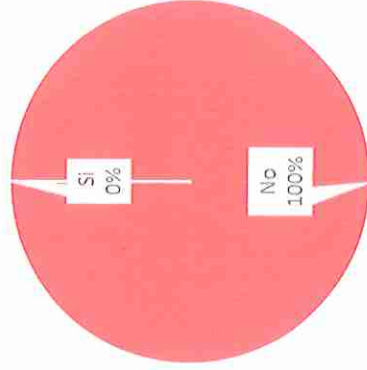
Tabla Nº3

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	0	%
No	30	100%
Total	30	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Gráfica Nº3

¿Ha recibido usted el fortalecimiento de procesos de atención al cliente a través de cursos seminarios o charlas?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Análisis: Todos los encuestados manifestaron que nunca han recibido charlas o seminarios sobre los procesos de atención al cliente, esto nos lleva a la conclusión de que podemos fortalecer el conocimiento a través de charlas a los productores de licor artesanal.

4. ¿Considera usted que es necesario que se fortalezca los conocimientos en los procesos de atención al cliente?

- Si
- No

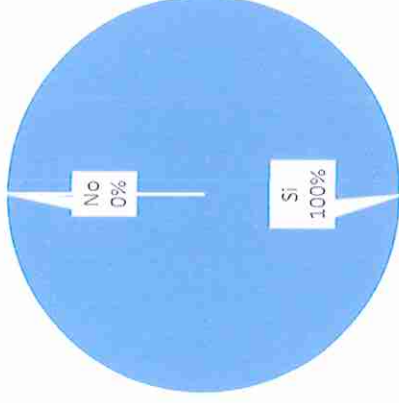
Tabla N°4

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Gráfica N°4

¿Considera usted que es necesario que se fortalezca los conocimientos en los procesos de atención al cliente?



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Equipo de trabajo

Análisis: Todos los productores consideran que es necesario que se les fortalezca sus conocimientos como son los procesos de atención al cliente, esto nos permite a nuestro grupo de vinculación mediante charlas y dinámicas fortalecer sus conocimientos para que mejoren en el área de atención al cliente y la imagen de sus productos.

5. ¿Considera usted que, con una buena atención, mejorará la rentabilidad?

- Si
 No

Tabla N°5

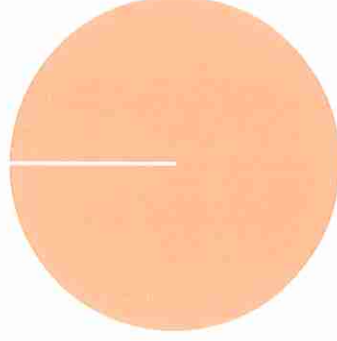
Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Gráfica N°5

¿Considera usted que con una buena atención,
mejorará la rentabilidad

No, 0, 0%



Sí, 30, 100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Equipo de trabajo

Análisis: La atención de los productores así sus clientes es un factor muy sustancial que los productores de licor artesanal consideran que es muy importante para mejorar su rentabilidad, esto nos determinan que podemos fortalecer más sus conocimientos para que tengan una buena relación con sus clientes y de esa manera mejorarían su rentabilidad.

6. ¿Usted utiliza algún tipo de medios de comunicación para ofertar su producto?

Si

No

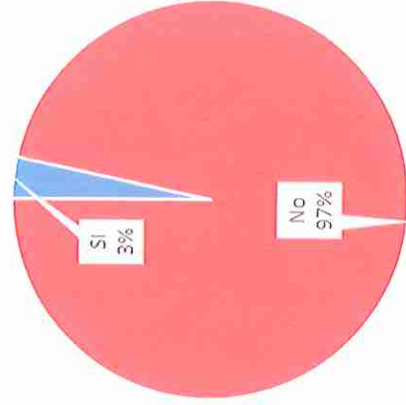
Tabla N°6

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	1	3%
No	29	97%
Total	30	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Gráfica N°11


¿Usted utiliza algún tipo de medios de comunicación para ofertar su producto?




Fuente: Encuestas
Elaborado por: Equipo de trabajo

Análisis: Se puede manifestar que todos los productores de la zona no aplican ninguna publicidad, lo cual nos permite darles conocimiento sobre los medios de comunicación, para que puedan mejorar sus ventas y se den a conocer más a mucha gente y esto mejoraría su rentabilidad.

5.1. Resultados del cumplimiento de indicadores del proyecto

Programa / proyecto		Informe				
Objetivos o Resultados y porcentaje de cumplimiento	Indicadores o Actividades	Cumplimiento del indicador (%)	Evidencias (fotografía o indicador de cumplimiento)	Descripción	Limitaciones encontradas	Acciones correctivas
<p>OE1 Realizar el levantamiento de la línea base sobre los procesos de comercialización y rentabilidad.</p>	<p>A 1.1 Diseño de la encuesta. A 1.2 Revisión de encuesta por parte de nuestro tutor. A 1.3 Corrección de la encuesta. A 1.4 Aplicación de la encuesta. A 1.5 Análisis de la encuesta aplicada.</p>	<p>Todos los indicadores se han cumplido de manera correcta y a 100%.</p>		<p>Junto con el equipo de trabajo, conjuntamente con el coordinador del proyecto, nos trasladamos al recinto la cena del Cantón: Echeandía, donde se procedió a realizar las respectivas encuestas a los productores de licor artesanal, luego de haber culminado posteriormente se procedió a la tabulación e interpretación y análisis de los resultados, esta encuesta nos permitió conocer la realidad sobre los sistemas de atención al cliente y el grado de satisfacción de los mismos.</p>	<p>Ningún tipo de limitaciones hubo, ya que los productores de licor artesanal de la Cena nos colaboraron de manera respetuosa, amable para llenar las respectivas encuestas. Misma que de igual manera con la ayuda de nuestro tutor como guía y la de nosotros, explicamos el porqué de este trabajo de investigación, lo que ayudo a que no exista ningún tipo de resistencia por parte de los productores y</p>	<p>Durante esta etapa, se mantuvo una serie de reuniones via zoom, para ir revisando y corrigiendo todos los aspectos relacionados al proyecto.</p>

<p>OE2 Elaborar de una guía metodológica sobre cultura organizacional.</p>	<p>A 2.1 Propuesta de una guía metodológica. A 2.2 Diseño de un borrador de la guía metodológica que permita mejorar el proceso de comercialización y rentabilidad. A 2.3 Revisión de la guía metodológica. A 2.4 Corrección de la guía metodológica. A 2.5 Presentación y aprobación de la guía metodológica en el recinto la Cena. A 2.6 Ejecución de la guía metodológica.</p>	<p>Todos los indicadores se han cumplido de manera correcta y a 100%</p>			<p><i>distribuidores del licor artesanal. Conjuntamente con el equipo de vinculación de este proyecto, se procedió a realizar la guía metodológica. La guía fue revisada por el coordinador del proyecto en la que se realizó algunas correcciones a la guía, que se enfocó en el fortalecimiento de los procesos de comercialización y su impacto en la rentabilidad, a los productores y comercializadores de licor artesanal.</i></p> <p><i>No se determinó ninguna dificultad a la hora de realizar la guía metodológica, por ende, que toda la información de internet y se citó según las normas APA.</i></p>

<p>OES Evaluar el impacto de la guía metodológica.</p>	<p>A 3.1 Evaluación de la guía metodológica. A 3.2 Seguimiento de la guía metodológica.</p>	<p>Todos los indicadores se han cumplido de manera correcta y a 100%</p>		<p>Una vez ya presentada la guía metodológica, se inició y procedió con la preparación del material como (trípticos) necesario para la intervención con temas de capacitación en Recinto la Cena.</p>	<p>Uno de los limitantes en el desarrollo de esta actividad fue el no contar con el material tecnológico (por ejemplo, infocus) para que nosotros hubiésemos proyectado video de atención al cliente, publicidad, estrategias de comercialización.</p>	<p>Ajustar a los recursos que se tiene para la socialización respectiva.</p>
---	---	--	---	---	--	--

6. INFORME ECONÓMICO						
6.A. PRESUPUESTO USADO CON CARGO A LA UEB						
1. SUMINISTROS DE OFICINA						
Concepto	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Total		
Resma de papel bond 75gr	RES	6	2.3	13,8		
Cuaderno Universitario	UND	30	0.97	29.1		
Esferos	UND	30	0.08	2.4		
Lápiz HB con goma	UND	30	0.06	1,8		
Resaltador	UND	4	0.44	1,76		
Grapas	UNID	1	0.5	0,5		
Papel periódico	UND	10	0.03	0,3		
Marcador Tiza líquida	UND	12	0.27	3,24		
Carpeta de cartón con vincha	UND	30	0.07	2,1		
				Total (6.A.1)	\$	
2. BIENES Y O EQUIPOS CON CARGO A LA UEB (Indicar todos los bienes adquiridos durante la ejecución del proyecto, equipos en general, etc.)						
Concepto	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Total		
No se utilizó equipos de la UEB	0	0	0	\$ 00,00		
				0	\$ 00,00	
				Total (6.A.2)	\$ 55,00	
ANEXO 6.B.						
PRESUPUESTO CON CARGO A LA CONTRAPARTE (Describir el detalle)						
1. SUMINISTROS, IMPRESIONES, MATERIAL DIDÁCTICO, INSUMOS Y OTROS BIENES						
Concepto	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Total		
				Total (2.B)		
				6.B.1 + 6.B.2		
TOTAL 6.B PRESUPUESTO CON CARGO A LA CONTRAPARTE (S USA)				6.A + 6.B	\$ 55,00	

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- En primer lugar, se realizó las encuestas en Recinto la Cena, a los moradores que se dedican a la elaboración y comercialización de licor artesanal, mismas preguntas que se desarrolló de manera clara y sencilla donde el encuestado llegue a entender, de esa manera se obtuvo la información verídica para seguir a la siguiente fase con nuestro tema de vinculación.
- La guía metodológica se abordó en base a la información recolectada de las encuestas que se realizó en Recinto la Cena, mismas que se desarrolló temas de suma importancia (servicio al cliente, publicidad, estrategias de comercialización) cabe recalcar que al abordar estos temas con el público les servirá para generar ingresos en su negocio.
- Con temas planificados junto con el equipo de trabajo, se realizó las respectivas charlas a los productores del Licor Artesanal en el Recinto la Cena, brindando información de una forma clara y sencilla donde logren entender de una mejor manera, lo cual también se entregó los trípticos a los oyentes de la charla, donde se detalló la información.

Recomendaciones

- Se recomienda a las autoridades del departamento de vinculación otorgue un identificador estudiantil de la UEB, a todos los que vayan a desarrollar el proyecto de vinculación, mismas actividades que se aborda en distintos sectores de la Provincia Bolívar, para de esa manera no tener inconvenientes.
- Abordar más temas interesantes, de acuerdo a necesidades y saberes que los productores tienen para llevar adelante su emprendimiento de una manera eficiente, de la misma manera a un futuro no muy lejano exporte su producto a mercados internacionales.
- Se recomienda a la presidenta o líder de Recinto la Cena, realice convenios con alguna Institución donde fomenten de una manera gratuita o a mínimo costo para que acudan a la capacitaciones aquellas personas que se dedican a la elaboración y comercialización de licor artesanal de esa manera puedan mejorar su proceso productivo, atención al cliente, publicidad, estrategias de comercialización, etc.

I. ANEXOS

- a) Oficio (según modelo 1) dirigido al Director de Investigación y vinculación, con un cuadro resumen con los nombres y apellidos completos de los estudiantes participantes, su número de cédula, horas cumplidas hasta el momento y firmado por el Coordinador del programa o proyecto. El coordinador debe guardar las listas diarias firmadas por los estudiantes como evidencia.

Cualquier documento o producto generado, que sea evidencia de las actividades logradas

Observaciones

Firma de Coordinador que presenta el informe

Fecha de entrega: 11/03/2022