



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL,
ADMINISTRATIVA Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: TECNÓLOGO EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

TEMA:

**PROPUESTA PLAN DE MEJORA COMISIONES POR
VENTAS Y LA PRODUCTIVIDAD DE EMPLEADOS EN
EMPRESA PRODUCTOS AGRICOLA ALEJANDRO DEL
CANTON VENTANAS.**

Autor:

Jimmy Carlos Rumiguano Caluña

Tutor:

Ing. Com. Marlo Antonio López Perero Mba.

**Guayaquil, Ecuador
2019**

DEDICATORIA

El proyecto de investigación la dedico en primer lugar a Dios por haberme dado salud para lograr mis adjetivos, A mi mama por apoyarme en todo momento, por sus consejos sabios y ser una persona de bien, A mi Papa por ayudarme económicamente y por despertarse en las madrugadas y dejarme en el bus, A mi esposa hermosa e Hijo por tenerme paciencia en momentos de estrés y brindarme todo su amor.

Rumiguano Caluña Jimmy Carlos

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme sabiduría, inteligencia, diariamente y no dejarme desmayar en momentos de estrés, porque sin su bendición no pudiera llegar hasta este momento de alegría y entusiasmo de realizar este trabajo.

Rumiguano Caluña Jimmy Carlos



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **“Propuesta plan de mejora comisiones por ventas y la productividad de empleados en empresa productos agrícola Alejandro del cantón ventanas”** y problema de investigación: **¿Cómo implementar un plan de mejora en comisiones por ventas, que genera ilimitada productividad en los empleados de la empresa de productos agrícola Alejandro, del cantón Ventanas provincia de los Ríos en el año 2019 ?**, presentado por **Jimmy Carlos Rumiguano Caluña** como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresado:

Jimmy Carlos Rumiguano Caluña

Tutor:

Ing. Marlo López Perero Mba.



CLAUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, **Jimmy Carlos Rumiguano Caluña**, en calidad de autor con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación. **Propuesta plan de mejora comisiones por ventas y la productividad de empleados en empresa productos agrícola Alejandro del cantón ventanas**, de la modalidad del presencial realizado en el Instituto Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Tecnología en Administración de Empresas, de conformidad con el *Art 114 del ODIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo/autorizamos al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice dicho trabajo de Titulación en el repositorio virtual de la Institución, de conformidad a lo dispuesto, en el *Art. 144 de la LEY ORGANICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

Jimmy Carlos Rumiguano Caluña _____

Nombre y Apellidos del Autor

Firma

No. de cedula: _____

Nota: La presente cláusula de autorización, con el correspondiente reconocimiento de firma se adjunta el original del trabajo de titulación como una página preliminar mas

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCYT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnología (CEGESCYT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Qué el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobada en el *REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJO DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES del ITB.*

Nombre y Apellido del Autor

CEGESCYT

Firma

Aclaración:

LO EXPUESTO ES DE OBLIGATORIO CUMPLIMIENTO, lo cual puede impedir la aceptación de los empastados.

Usted debe traer la primera página del urkund, sin empastar y ella como constancia garantiza la firma de los colaboradores del CEGESCYT (en Dpto)



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Proyecto previo a la obtención del Título de: Tecnólogo en Administración de Empresas.

Tema

Propuesta plan de mejora comisiones por ventas y la productividad de empleados en empresa productos agrícola Alejandro del cantón ventanas

Autor: Jimmy Carlos Rumiguano Caluña

Tutor: Ing. Com. Marlo López Perero Mba.

RESUMEN

La investigación realizada está basada en adquirir los conocimientos básicos los cuales permita determinar los cambios necesarios para la mejora de la productividad del Departamento de Venta y el pago de las comisiones dadas a cada vendedor por la venta realizada. Con la información obtenida se identifica los problemas y limitaciones presentes. Las causas que los originan se determinan con la elaboración de una encuesta a cada empleado y al jefe Financiero. En base a la causa principal definida se realiza el rediseño del Plan de proceso establecidos en las comisiones por venta que debe recibir cada empleado, donde se detalla el alcance, los beneficios que se obtiene al implementarlo y el análisis de la factibilidad de dicha investigación, con el fin de obtener resultados deseados y la mejora de la productividad.





INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Proyecto previo a la obtención del Título de: Tecnólogo en Administración de Empresas.

Tema

Propuesta plan de mejora comisiones por ventas y la productividad de empleados en empresa productos agrícola Alejandro del cantón ventanas

Autor: Jimmy Carlos Rumiguano Caluña

Tutor: Ing. Com. Marlo López Perero Mba.

ABSTRAC

The research is based on acquiring the basic knowledge which allows to determine the changes necessary to improve the productivity of the Sales Department and the payment of the commissions given to each seller for the sale made. With the information obtained, the present problems and limitations are identified. The causes that originate them are determined by preparing a survey of each employee and the Chief Financial Officer. Based on the main cause defined, the redesign of the Process Plan established in the sales commissions to be received by each employee is made, detailing the scope, the benefits obtained when implementing it and analyzing the feasibility of said investigation. in order to obtain desired results and the improvement of productivity.

Productivity

Commissions

Client

Sales

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
CARÁTULA:	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	iv
CLAUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCYT	vi
RESUMEN	vii
ABSTRAC	viii
ÍNDICE GENERAL	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRAFICO	xii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

1.1.- Ubicación del planteamiento en un contexto	1
1.2.- Situación de conflicto	2
1.3.- Formulación del Problema	3
1.4.- Delimitación del problema	3
1.5.- Variables de investigación	4
1.6 Evaluación del Problema	4
1.7 Objetivos de la Investigación	5
1.7.1.- Objetivo General	5
1.7.2.- Objetivo Específicos	5
1.8.- Justificación e Importancia	6

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1.- Antecedentes históricos	7
2.2.- Antecedentes referenciales	9

2.3 Fundamentación Legal	11
2.4.- Variables de la Investigación	14
2.5.- Definiciones Conceptuales	14

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA

3.1.- Datos de la Empresa	17
3.2.- Colaboradores	18
3.3.- Diseño de la Investigación	19
3.4.- Tipos de la Investigación	19
3.5.- Población y Muestra	20
3.6- Técnicas de Procedimientos.	21

CAPÍTULO IV

4.1.- Análisis e Interpretación de los Resultados	25
4.2.- Plan de Mejora	33
Conclusiones	35
Recomendaciones	36
BIBLIOGRAFIA	37

ÍNDICE DE TABLAS

Contenidos	Páginas
Tabla 1. Situación conflicto.....	3
Tabla 2 Colaboradores	18
Tabla 3 Comisiones por Ventas.....	19
Tabla 4 Universo.....	20
Tabla 5 Muestra	21
Tabla 6 Técnicas de Procedimientos.....	21
Tabla 7 Tiempo.....	25
Tabla 8 Normas.....	26
Tabla 9 Capacitación.....	27
Tabla 10 Vendedores.....	27
Tabla 11 Remuneración.....	28
Tabla 12 Comisiones.....	29
Tabla 13 Incentivación.....	29
Tabla 14 Ingresos.....	31
Tabla 15 Ventas.....	31
Tabla 16 Trabajo en Equipo.....	32

ÍNDICE DE GRAFICO

Contenidos	Páginas
Grafico 1 Organigrama.....	17
Grafico 2 Tiempo.....	26
Grafico 3 Normas.....	26
Grafico 4 Capacitación.....	27
Grafico 5 Vendedores.....	27
Grafico 6 Remuneración.....	28
Grafico 7 Comisiones.....	29
Grafico 8 Incentivación.....	29
Grafico 9 Ingresos	31
Grafico 10 Ventas.....	32
Grafico 10 Ventas.....	33

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

1.1.- Ubicación del planteamiento en un contexto

Diseñar un plan de comisiones por ventas es una de las tareas que más preocupa a los responsables de ventas pues un buen plan tiene como resultado la motivación del vendedor y la ayuda a la consecución de resultados. Para diseñar un buen plan de comisiones por ventas podemos apoyarnos en diferentes recomendaciones pero hay que tener en cuenta algunos factores como recompensar a los vendedores

Para el desarrollo de la presente investigación se estudió la empresa de ventas de productos agrícolas Alejandro ubicada en el cantón Ventanas provincia de los Ríos, como gerente general de la empresa se desempeña el Ing. Klever Adan Quinaloa Caluña, la empresa se dedica a la venta de fertilizantes, como Fungicidas, semillas certificadas, Foliares, Etc.

Le ofrece productos al por mayor y menor al servicio del agricultor, todos nuestros productos son supervisados para el control de calidad tenemos actualmente 3 años en el mercado teniendo una buena acogida con los agricultores.

Las comisiones por ventas se aplican de acuerdo a la realidad de cada empresa. Cada empresa debe encontrar y desarrollar su propio plan de comisiones de acuerdo a los productos o servicios que venden, a su estructura de costos, al mercado en el que operan entre otros factores. No obstante, hay una serie de aspectos que si deben de tener todos los planes de comisiones para que los vendedores puedan ser motivados y encuentren que las comisiones que ofrece una empresa cubren sus expectativas y quieren vender sus productos y servicios.

Las comisiones deben ser justas para ambas partes desarrollando un plan con el contador y el gerente financiero para que de esta manera no afecte las ganancias de la empresa, pero tampoco puede ser comisiones tan bajas que el vendedor no tenga mucho interés en esforzarse y vender más. Recuerda que las comisiones no son un gasto, las comisiones son el resorte que permite que los vendedores vendan más productos o servicios.

La productividad en la agricultura se puede medir de muchas maneras, en el rendimiento dado por cada empleado o por el rendimiento en los cultivos. En este caso hablaremos de la productividad que debe mantener cada empleado, es difícil cuantificar la cultura organizacional, nivel educativo de la gerencia, compromiso de los trabajadores con la institución, compenetración con la sociedad, labor social, etc.

Podemos reflejarlos también con la rentabilidad económica, pero creemos que hay muchos más en la empresa que la rentabilidad financiera. El equipo Agro tecnología tropical ha creado un software para equilibrar el uso de los feriantes y aplicar las cantidades necesarias acorde a los requerimientos de los cultivos, de esta forma se aplica la tecnología para mejorar el rendimiento a pesar del incremento en el costo de los fertilizantes. Cada objetivo o meta que la empresa se propone deberá ser cumplido para el beneficio de ambas partes.

1.2.- Situación de conflicto

La situación por la que la empresa está pasando es muy delicada, lo cual esta, no cuenta con procesos actualizados y lo cual hace que se retrase los pagos a los empleados, ellos se sienten inconformes con sus comisiones por ventas ya que estas son muy bajas, no hay un control adecuado por parte del Área Administrativa Financiera. La empresa cuenta con un manual de

Proceso, trabajan a medida que los productos salgan, pero en sin no llevan un control de cada producto en stop y esto dificulta al cliente

porque no satisfacen las necesidades de cada uno. Por esto es que estas empresas no incrementan sus ingresos por la mala administración que lleva, deberá hacer un cambio en toda la empresa y cambiar los procesos de cada departamento e implementando capacitaciones para todos los colaboradores y así formalicen legalmente a la empresa y mejoren sus ingresos y sobre todo los pagos a los colaboradores para que la productividad de la empresa incremente y los empleados se sientan contento con el trabajo realizado.

Tabla 1. Situación conflicto

Causas	Consecuencias
➤ Reducidos ingresos por comisiones	➤ Alta rotación del personal
➤ Los trabajadores no están asegurados	➤ No gozan de los beneficios sociales
➤ Largas horas de trabajo	➤ No se valora el esfuerzo de los colaboradores

Elaborado por: Jimmy Carlos Rumiguano Caluña

1.3.- Formulación del Problema

¿Cómo implementar un plan de mejora en reducidas comisiones por ventas, que genera limitada productividad de empleados en la empresa de productos agrícolas Alejandro, del cantón Ventanas provincia de Los Ríos, en el Año 2019?

1.4.- Delimitación del problema

Campo: Administrativo

Área: Ventas

Aspecto: Comisión Ventas

Tema: Propuesta plan de mejora comisiones por ventas y la productividad de empleados en empresa productos agrícola Alejandro del cantón Ventanas.

1.5.- Variables de investigación

➤ **Variable Independiente:** Comisiones por ventas

Es motivar a los agentes de ventas a vender más. Una comisión se puede pagar además del sueldo o en lugar del sueldo. Un mercado donde habitualmente se pagan comisiones son los locales comerciales lo cual ganan bajo un porcentaje del precio de venta de cada producto.

➤ **Variable Dependiente:** Productividad empleados

Es consecuencia del rendimiento laboral que es la relación entre objetivos, metas o tareas alcanzadas y el tiempo que se ha necesitado para lograrlo, es medir la producción y no medir el rendimiento laboral.

1.6 Evaluación del Problema

Delimitado: reducidas comisiones por ventas, genera limitada productividad de empleados en la empresa de productos agrícolas Alejandro, del cantón Ventanas provincia de Los Ríos.

Claro. - brindarles a los empleados un mayor beneficio de una forma rápida y concisa

Evidente. - El servicio que oferta la empresa Agrícola debe ser claro en donde el beneficio sea mutuo tanto para el cliente como para el empleado.

Concreto. - Revisar y corregir factores en donde influyen un buen servicio corto preciso y directo en lo que se refiere a las ventas y a la productividad de en los empleados.

Relevante. - Es muy importante para la empresa capacitar a sus colaboradores, para que así brinden un buen servicio y los beneficiarios sean los clientes.

Original. - El problema encontrado en la empresa son los reducidos ingresos que mantiene la empresa, lo cual no motiva a los colaboradores por eso se implantará un plan de mejoras para que mejoren las ventas.

Contextualmente. - La empresa Agrícola debe aplicar estrategias de ventas para mejorar la productividad en los empleados y así mantengan una variedad de productos y satisfagan a toda la clientela.

Factible. - La investigación nos dio como resultado que el personal mejoró la atención a los clientes y mejoro para ellos las comisiones de ventas en lo que cada colaborador brinda una atención personalizada y los clientes salen satisfechos ahora trabajen con optimismo y confianza.

Variables. - Una vez identificadas las variables, los resultados darán a una propuesta de un plan de mejoras en las comisiones de ventas, lo cual mejorará la producción de la empresa.

1.7 Objetivos de la Investigación

1.7.1.- Objetivo General

Elaborar plan de comisiones por ventas, para generar productividad en los colaboradores de la empresa de productos agrícolas.

1.7.2.- Objetivo Específicos

- Fundamentar teóricamente comisiones ventas productividad.
- Diagnosticar la productividad de los empleados.
- Diseñar plan de mejora de comisiones por ventas.

1.8.- Justificación e Importancia

En toda institución sea esta pública o privada donde existe atención al usuario o cliente se presentan situaciones de conflictos en muchos casos por el irrespeto a las reglas establecidas y a los demás usuarios de la institución. La preparación académica debe cumplir con el objeto de fundamentar y plantear la solución a los graves problemas, basándose a los principios y normas de administración de empresas, en donde se propone aplicar un Plan de Mejora lo cual este permita arribar una oportunidad para mejorar la comisión en ventas de cada colaborador y mejorar su productividad. Es muy importante que nos preocupemos en los productos en brindarle un buen servicio ya que de ellos depende nuestra empresa para que con el servicio brindado de excelencia ellos nos recomienden y así fidelicen la compra en el establecimiento.

Brindándoles una buena atención las comisiones para cada colaborar incrementarían y así mismo la productividad de la empresa incrementaría el beneficio seria para ambas partes. Por todo esto se hace necesario realizar un diagnóstico sobre el departamento de ventas en la ciudad de Ventas, para determinar que causas originan mala atención al cliente (Agricultor). Al determinar las causas por las cuales se da una mala atención al cliente de la empresa y se las corrige, esto no quiere decir que los problemas terminaran.

Pero si se puede presentar alternativas que ayuden a mejorar y cambiar la imagen negativa que tienen los clientes de esta empresa. Implementado capacitaciones para todo el personal y haciendo una reestructuración en los procesos para que lleven legalmente una buena administración y así el incremento sea para la empresa en donde los colaboradores recibirán sus comisiones de acuerdo a la tabla establecida por parte de la empresa, y la productividad de la misma seria el éxito en lo que a la empresa ya la recomendarías y subirían las ventas y los ingresos incrementarían

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1.- Antecedentes históricos

Toda sociedad requiere organizar el proceso productivo para resolver adecuadamente los problemas económicos fundamentales, sin embargo, independientemente de la organización que se pretenda aplicar en una empresa, existen principios económicos universales que rigen los procesos productivos. Ansoff H Igor, (2016)

En el caso del Comunismo la producción de bienes y servicios puede estar en manos del Estado y si se encuentra en manos de la empresa privada toma el nombre de sistema capitalista; en ambos casos la actividad productiva está condicionada por ciertas leyes o principios generales que regulan la actividad económica misma que se presentan a continuación: Briones G, (1982)

Los principios que regulan la actividad económica son:

- Principio de la Escasez
- Ley de los Rendimientos Decrecientes.
- Principio de Eficacia Económica.

Las comisiones en ventas se aplican de acuerdo a la realidad de cada empresa. Cada empresa debe encontrar y desarrollar su propio plan de comisiones de acuerdo a los productos o servicios que venden, a su estructura de costos, al mercado en el que operan, entre otros factores.

No obstante, hay una serie de aspectos que deben tener todos los planes de comisiones para que los vendedores puedan estar motivados y encuentren que las comisiones que ofrece una empresa cubren sus expectativas, y quieran vender sus productos y servicios. Antes de hacer un plan de ventas debes de hacer bien tus sumas y restas. Lo ideal es

que te sientes con el contador o gerente financiero de la empresa y desarrollen un plan de comisiones que no afecte las ganancias de la empresa, pero tampoco pueden ser comisiones tan bajas que el vendedor no tenga mucho interés en esforzarse y vender más.

Deben ser claras y predecibles, las comisiones deben ser fáciles de entender y calcular por cualquier vendedor. De esta forma cada vendedor sabrá cuanto va a ganar y en qué momento. Este proceso sea predecible para que el vendedor pueda plantearse sus propias metas y vender más.

Las comisiones de ventas se pagan a los empleados o empresas que venden, mercaderías en negocios o llamando a los clientes. El objetivo de la comisión es motivar a los agentes de ventas a vender más. Una comisión se puede pagar además del sueldo o en lugar del sueldo. Un mercado donde habitualmente se pagan comisiones es el mercado de los bienes raíces. Generalmente una comisión es un porcentaje sobre el precio de venta de un producto.

Actualmente los cambios dentro de la sociedad son muy significativos, estos cambios sociales van encaminados al análisis externo de todas las empresa e instituciones que toman oportunidades y amenazas que están atadas al mercado con un enfoque global de los consumidores, a la posición relativa que tiene una marca respecto de su entorno competitivo, porque existe una tendencia. Es seguro que lo único seguro es el cambio, y para poder tomar ventajas habrá que estar atento predispuesto a saber escuchar y aprender.

De igual forma que en la mayoría de países de la región, la economía ecuatoriana es dependiente y vulnerable a las contingencias y dinámicas del mercado externo, a la lógica de negociación de las políticas acordadas con los organismos financieros internacionales y a efectos derivados de los desastres naturales que amenazan constantemente a la sostenibilidad alimentaria y económica de su población.

La economía no es un ente auto soportable; la degeneración de los ecosistemas hacia los cuales la economía entrega sus residuos y agotamiento de recursos no renovables que la provén de insumos, hacen descartar aquella necea que obvia el entorno de donde tiene lugares las funciones del proceso económico.

El sector agropecuario del Ecuador enfrenta nuevos y más complejos desafíos. El proceso económico impone a cada país la necesidad de la especialización en aquellas producciones que le permitan una inserción estable al comercio mundial, tradicionalmente ha estado ligado al comercio exterior, sin embargo, el contexto actual y futuro está caracterizado por condiciones de mayor competencia internacional.

En el Ecuador el proceso de apertura al comercio mundial y la voluntad manifestada por las autoridades económicas y políticas en participar en foros multilaterales de negociación, como el interés de afirmar un modelo de desarrollo económico sustentado en equilibrios macroeconómicos y la aplicación de una política económica orientada por la desregulación y modernización de Estado en sus funciones y procedimientos, hacen imperativo actualizar no solo las medidas con las que participa en la economía, si no también y de manera preferente, la formación de los profesionales para que puedan encarar los nuevos desafíos.

2.2.- Antecedentes referenciales

Administración.

“Administrar significa tomar las decisiones que guiarán a la organización por las etapas de planeación, organización, dirección y control. Así pues, en ocasiones se espera que las personas que están en diversos puestos

desempeñen algunas tareas administrativas, aun cuando ese no sea su trabajo principal”. Hansen Holm,(2009)

Administración de desempeño.

“Es el proceso que une el establecimiento de metas, la evaluación de desempeño y el desarrollo en un solo sistema común, cuyo objetivo es asegurarse de que el desempeño de los empleados respalde las metas estratégicas de la empresa” Dyson, (2001)

UNIVERSIDAD REGIONAL DE LOS ANDES

FACULTAD DE DIRECCION DE EMPRESAS

TEMA: Plan de marketing y gestión de ventas para la empresa de Insumos Agropecuarios de la Ciudad de Santo Domingo

Autora: Karen Marielena Herrera Cobeña

Año: 2015

La propuesta que plantea esta investigación es desarrollar un plan de marketing que involucra a todo el personal que labora, y que a través de estrategias como: Mejorar el proceso administrativo y operativo d la organización a través de la capacitación al personal para ser una empresa competitiva, potenciar la presencia de los productos de AGRO-VET con una planificación de ventas adecuado, que permita incrementar la rentabilidad de la misma, aumentar la notoriedad y mejorar la imagen de AGRO-VET en los clientes, a través de un plan de promociones y comisiones de las ventas realizadas para la obtención de reconocimientos de la empresa con una campaña publicitaria, se mejorarán las ventas de la misma.

El no atender estas causas pueda dar como resultado la perdida de participación en el mercado y por ende un decrecimiento en las ventas, así como también, la eliminación de plazos de trabajo.

En esta investigación nos refleja la ayuda por parte de la empresa hacia sus colaboradores en donde mejoran los procesos administrativos para

llevar una mejor ardua en el trabajo. Implementada estrategia las cuales les beneficiara a la empresa en sí y mejoren los ingresos económicos de la misma.

UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA

TEMA: Plan de Negocios para comercialización de productos agropecuarios en el cantón Limón Indanza de la creación de la Cooperativa Súper tienda Fresco & Listo

Autora: Jonny Washintong Dominguez, Galarza Luisa Janeth

La idea de crear un centro de acopio y tratamiento de productos agropecuarios con la finalidad de abastecer la demanda y el consumo en forma oportuna a la comunidad residente del Cantón Limon, ubicado en el área sur orienta de la provincia de Morona Santiago; surge no solo por la presión que ejerce el crecimiento poblacional de esta zona, sino además por cada vez mayor necesidad de contar con productos de mejor calidad y “listos” para el consumo, que reduzca costos y mejoren rendimientos. En esta región, actualmente no existe un centro de abastecimiento de productos agrícolas y pecuarios semi procesados, que garanticen la calidad, durabilidad y preservación adecuada; lo cual, sumando a una deficiente distribución y comercialización, nos permite concluir que la creación del Centro de Acopio se encuentra plenamente justificada en función de necesidades reales que se generan en la comunidad.

Esta empresa implementa un sistema de comercialización en lo cual la problemática que mantiene es por el ineficiente sistema de comercialización y explotación de los productos agrícolas y ganaderos, este proyecto le ayuda a que no emigren, más bien se les brinda una ayuda e incentivos para los mejores colaboradores.

2.3 Fundamentación Legal

Constitución Política de la República del Ecuador (2008)

Art. 1.- **Ámbito de este Código.-** Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo. Las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán aplicadas en los casos específicos a las que ellas se refieren la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, (2017)

Art. 3.- **Libertad de trabajo y contratación.** - El trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga. Ninguna persona podrá ser obligada a realizar trabajos gratuitos, ni remunerados que no sean impuestos por la ley, salvo los casos de urgencia extraordinaria o de necesidad de inmediato auxilio. Fuera de esos casos, nadie estará obligado a trabajar sino mediante un contrato y la remuneración correspondiente. En general, todo trabajo debe ser remunerado, según Banco Central del Ecuador,(2017)

Plan Nacional de Desarrollo del Buen Vivir.

El Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021 Toda una Vida de Ecuador es el principal instrumento del Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa (SNDPP), y su objetivo es contribuir al cumplimiento progresivo de:

1. Los Derechos Constitucionales
2. Los objetivos del Régimen de desarrollo y disposiciones del régimen de desarrollo (a través de la implementación de políticas públicas)
3. Los programas, proyectos e intervenciones que de allí se desprenden.

En este estudio nos enfocaremos en el Eje 3

3.1 Conservar, recuperar y regular el aprovechamiento del patrimonio natural y social, rural y urbano, continental y marino- costero, que asegure y precautele los derechos de las presentes y futuras generaciones.

3.2 Distribuir equitativamente el acceso al patrimonio natural, así como los beneficios y riqueza obtenidos por su aprovechamiento, y promover la gobernanza sostenible de los recursos naturales renovables y no renovables.

3.3 Precautelar el cuidado del patrimonio natural y la vida humana por sobre el uso y aprovechamiento de recursos naturales no renovables.

3.4 Impulsar la Generación de bioconocimiento como alternativa a la producción primario – exportadora, así como el desarrollo de un sistema de bioseguridad que precautele las condiciones ambientales que pudieran afectar a las personas y otros seres vivos.

3.5 Incentivar la producción y consumo ambientalmente responsable, con base en lo principios de la economía circular y bio – económica, fomentando el reciclaje y combatiendo la obsolescencia programada.

Taxonomía de las Políticas Agrícolas

Para poder trabajar provechosamente, los productores necesitan tres cosas básicas:

Incentivos, adecuados para producir

Una **base de recursos**, segura (tierra, agrícola, agua)

Acceso a los mercados de insumos y productos incluyendo la tecnología.

Políticas de Precios, que en la economía de mercado está determinada en su mayor parte, pero no totalmente, por las políticas macroeconómicas.

Políticas de recursos, incluyendo la política de **tenencia de tierras** y las **políticas de manejo de los recursos** (tierra, agua, bosques y pesquerías)

Políticas de acceso, incluyendo el acceso a insumos agrícolas, mercados de productos y tecnología. La política financiera rural es una parte importante de la política de acceso, ya que la financiación es en muchos casos un pre requisito para obtener insumos y comercializar los productos.

2.4.- Variables de la Investigación

Variable Independiente: Comisiones por ventas

Es un porcentaje sobre el valor de una transacción o venta que realice el vendedor o cliente, se paga al vendedor. Una comisión es una parte de valor total de una transacción, usualmente se utilizan en las estructuras de los salarios de vendedores. Desde el punto de vista del cliente, se trata de un cobro, un monto que debe pagar cuando realiza una determinada transacción

Variable Dependiente: Productividad empleados

La productividad como fundamento de una propuesta para incrementar la productividad de los trabajadores. Para cumplir con estos objetivos se diseña una investigación no experimental de carácter bibliográfico, el incremento de la productividad empresarial, es una manera de aumentar los beneficios sin recurrir a lo tradicional, reducción de costos. Ramirez y Netmbarth, (2004)

2.5.- Definiciones Conceptuales

Comisiones

Según Kotler Philip, (2012) La comisión es aquella cantidad que se percibe por concretar una transacción comercial y que corresponderá a un porcentaje determinado sobre el importe total de la operación comercial.

Marketing: Kotler Philip,(2012) “El marketing consiste a identificar y satisfacer las necesidades de las personas y de la sociedad. Una de las definiciones más cortas de marketing dice que el marketing consiste en “Satisfacer necesidades de forma rentable”.

Plan de marketing

Vidal Rogelio, (2015) “Documento que recoge detalladamente el esfuerzo de marketing que una compañía se propone realizar puede referirse a un solo producto al conjunto de ellos o a toda la compañía. Suele contener un análisis de la situación general y del mercado en que la compañía opera; una revisión de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas; los objetivos; las estrategias; y las tácticas a desarrollar, así como los resultados esperados. Puede incluir en un resumen y un análisis de los beneficios.

Elementos comunes en un plan de marketing sobre el control que se realizará sobre su ejecución, el periodo de tiempo en el que se aplicará y la distribución de responsabilidades.”

Estrategia de ventas

Vidal Rogelio, (2015) “Plan diseñado para alcanzar los objetivos de ventas. Es una parte del plan de marketing y suele incluir los objetivos de cada vendedor, material promocional a usar, presupuesto de gastos asignados al departamento de ventas, promedio de visitas/día a realizar por vendedor, tiempo a dedicar a cada producto, etc”.

Colaboradores:

Es la persona que interactúa en todo proceso donde se involucre el trabajo de varias personas en equipo o en grupos como un aspecto intrínseco de la sociedad humana, se aplica en diversos contextos, como la ciencia, el arte, la educación, y negocios. Está muy relacionado con la cooperación y la coordinación.

Plan de Mejoras:

Es un conjunto de medidas de cambio que se toman en una organización para mejorar su rendimiento, el rendimiento de la empresa o su reestructuración. Puede ser de muchos tipos: organizativas, curriculares. etc.

Ventas:

Es una de las actividades más preñadas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen esta actividad, de lo bien que lo hagan de cuan rentable les resulte hacerlo.

Capacitaciones:

Proceso educativo corto por el que se adquieren conocimientos y habilidades técnicas para lograr las metas. Se refiere a la disposición y aptitud que alguien observara en orden a la consecución de un objetivo determinado, básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado.

Productividad:

Es medir la eficiencia de producción por cada factor o recurso utilizado, entendiendo por eficiencia el hecho de obtener el mejor o máximo rendimiento utilizando un mínimo de recursos.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

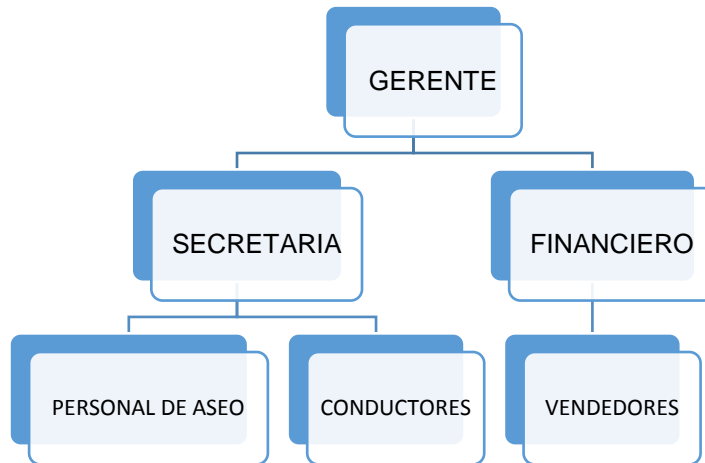
3.1.- Datos de la Empresa

La empresa se encuentra ubicada en el Cantón Ventas, inicia sus actividades agrícolas en el año 2015, con la venta de fertilizantes, funguicidas, semillas certificadas brindándole un servicio de calidad para cada cliente que llegue al establecimiento. Se trabajará en el establecimiento en los procesos de la empresa los cuales no están actualizados lo que dificulta el incremento de las ventas, y esto se debe a que no saben que producto se encuentra en stock, la mala manipulación de los productos, el no saber brindarle un asesoramiento al cliente causa malestar en el usuario al momento de requerir de algún servicio. Implementado los procesos y mejorando la parte administrativa de la empresa de Productos Agrícolas se llegará al resultado esperado, capacitando a todo el personal incentivando a cada vendedor a que brinde una excelente atención manifestándole que el beneficio serio mutua tanto para el como para la empresa.

Misión: Satisfacer las necesidades de nuestros consumidores y mejorar el nivel en nuestros clientes ofreciéndoles productos de calidad, mediante la producción y exportación de productos agrícolas, y a la vez contribuir con el desarrollo de nuestros colaboradores, y distribuidores.

Visión: Ser una empresa comercializadora de productos agrícolas, y ser líderes en el mercado nacional e internacional en donde que se caracterice por el cumplimiento de estándares de calidad, innovando constantemente nuestros productos y procesos.

Grafico 1 Organigrama



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

3.2.- Colaboradores

Tabla 2 Colaboradores

Características	Cantidad
Gerente	1
Financiero	1
Secretaría	2
Vendedores	14
Personal de aseo	1
Conductores	1
Total	20

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Cliente, proveedores y competidores más importantes

Cliente: Ing. Julio cesar Casierra, Hacienda Rodríguez, Sr Ángel García, Ing. Iván Castro, Sr. Marcos Peña.

Proveedores: Farma Agro, Quimia, Agro fina, Interoc, Fertisa, Nederagro, la Colina, Del Monte, Ecu química.

Competidores: Dr. Agro, Expo Agrícola Jalisco, Agripac, Modernagro, Grupo Briones, Hermanos Vizcarra, Eicopa S.A.

Principales Productos y Servicios

Fertilizantes, fungicidas, semillas certificadas, abono completo, foliares.

Tabla 3 Comisiones por Ventas

Año	Ventas al Contado	Ventas a Crédito
2015	80%	17%
2016	70%	15%
2017	50%	12%
2018	50%	10%

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

3.3.- Diseño de la Investigación

La investigación realizada se llevará a cabo con el método bibliográfico, en el campo, porque permite encontrar cada objetivo propuesto de acuerdo a las estrategias implementadas para la mejora de las ventas de la Empresa de Productos Agrícolas del cantón Ventanas.

3.4.- Tipos de la Investigación

Investigación Bibliografía: es la que recopila información secundaria de bibliotecas y otros medios de información impresa, cuyos procedimientos tienen la finalidad de obtener datos e información de los documentos escritos.

Investigación de Campo: Observación directa objetiva de hechos y eventos que ocurren en el instante y son registradas mediante la descripción base e informaciones obtenidas directamente a la realidad.

Investigación Experimental: Es interpretado también como una casualidad. Tiene como objetivo manipular variables con el propósito de

comprobar o rechazar una hipótesis que expresa una relación causal entre ellas,

Método cualitativo: Cualidades de los consumidores se basa en la obtención de datos en principio no cuantificables, basados en la observación.

Método Cuantitativo: Resultados numéricos estadísticos. La investigación cuantitativa se basa en el estudio y análisis de la realidad a través de diferentes procedimientos basados en la medición

3.5.- Población y Muestra

Población: según (Jimenez 2011).Es un conjunto de cosas, personas animales o situaciones que tiene una o varias características o atributos comuniones.

Población Finita: es el conjunto compuesto por una cantidad limitada de elementos, como el número de especies, el número de estudiantes, el número de obreros. (Ruiz José 2003)

Población Infinita: es la que tiene un número extremadamente grande de componentes, como el conjunto de especies que tiene el reino animal (Briones G 1982).

Tabla 4 Universo

Características	Cantidad
Gerente	1
Financiero	1
Secretaría	2
Vendedores	14
Personal de aseo	1
Conductores	1
Total	20

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Muestra

Según (Bernal 2006), afirma que la muestra "es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico" (p.38)

Muestreo estratificado: una muestra es estratificada cuando los elementos de la muestra son proporcionales a su presencia en la población. La presencia de un elemento en un estrato excluye su presencia en otro. (Cruz 2014)

Tabla 5 Muestra

Vendedores	14
Financiero	1

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

3.6- Técnicas de Procedimientos.

Tabla 6 Técnicas de Procedimientos

Técnica	Instrumento
Observación	Guía
Entrevista	instrumento
Encuesta	Cuestionario

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

El muestreo se lo realizará a los vendedores de la empresa de Productos Agrícolas por medio de la encuesta y la entrevista, en lo cual nos permitirá canalizar las ventas de acuerdo a las normas establecidas por parte de la misma.

La encuesta: según (García Ferrado s.f.) es una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con intención de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población.

La Entrevista: es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto. Se considera que este método es más eficaz que el cuestionario, ya que permite una información más completa. Manuel Galán Amador, (2009)

DISEÑO DE LA ENCUESTA Y LA ENTREVISTA

Encuestas realizadas a las 14 vendedores de la Empresa de Productos Agrícola Alejandro del Canton Ventanas.

1.- ¿Cuánto tiempo usted tiene laborando en la empresa?

De 6 meses a 1 año

De 1 año a 3 años

De 3 años a 5 años

2.- ¿ La empresa cumple con todas las normativas de Ley?

Si

No

3.- ¿ A momento de ingresar a laborar en la empresa reciben alguna capacitación?

Si

No

4.- ¿ Reciben capacitaciones los vendedores?

De vez en cuando

Cada 6 meses

Una vez al año

5.- ¿ Como vendedores como se sienten ustedes, son bien remunerados?

Casi Siempre

Usualmente

Ocasionalmente

Casi Nunca

6.- ¿ Son remunerados por comisiones en ventas?

De vez en cuando

No reciben comisiones

Nunca

7.- ¿ La empresa cuenta con algun cuadro de comisiones vigente para que los vendedores se insentiven en mejorar su trabajo?

No cuenta con ningun proceso

Recibimos comisiones cuando el jefe decide

Le falta publicar la tabla de comisiones para los vendedores

8.- ¿Si usted recibiría las comisiones de acuerdo a sus ventas, mejorarían los ingresos para la empresa?

De acuerdo

Muy De acuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

9.-¿ cree usted que si valoraran los esfuerzos que ustedes realizan las cosas cambiarían para la empresa?

Mejorarían sus ingresos

Las ventas incrementaran
Cliente satisfechos

10.- ¿si se incremntara la productuividad para los empleados, ustedes como empleados mejorarina la atención y trabajarian en equipo?

Se trabajará al 100%
Se brindará un servuicio personalizado
No se confiarian

Entrevista reaizada al Jefe Financiero de la Empresa de Productos Agricola Alejandro del Canton Ventanas.

1.-¿ cuanto tiempo labora en el Area Financiera de la empresa?

De 1 año a 3 años
De 3 años a 5 años
De 5 años en adelante

2.- ¿ Su departamento cumple con todas los procesos?

Si, No y porque.....

3.- ¿ usted como jefe financiero cumple con todos los beneficios para el pago del vendedor?

Si, No y porque.....

4,-¿En el analisis reralizadao a su personal nos manifiestan que no existen remuneraciones en en ventas por parte de la empresa hacia los vendedores?

5.-¿ cree usted que Elaborando un plan de comisiones por ventas mejorarian los ingresos para la empresa y al mismo tiempo mejoraria la productividad en los colaboradores?

CAPÍTULO IV

4.1.- Análisis e Interpretación de los Resultados

En la investigación realizada la encuesta a 14 vendedores de la Empresa de Productos Agrícola Alejandro del Canton Ventanas.

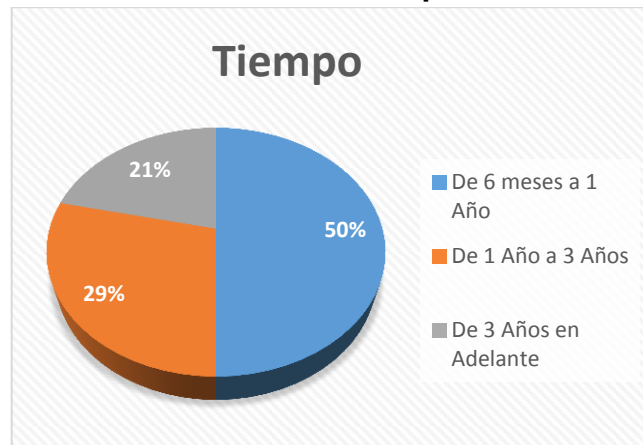
1.- ¿Cuánto tiempo usted tiene laborando en la empresa?

Tabla 7 Tiempo

De 6 meses a 1 Año	7
De 1 Año a 3 Años	4
De 3 Años en Adelante	3
Total	14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Grafico 2 Tiempo



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: Solo el 50% de los encuestados laboran en la empresa de 6 meses a 1 año, el 29% trabajan de 1 año a 3 años y el 21% de 3 años adelante que trabajan en la empresa de Productos Agrícolas.

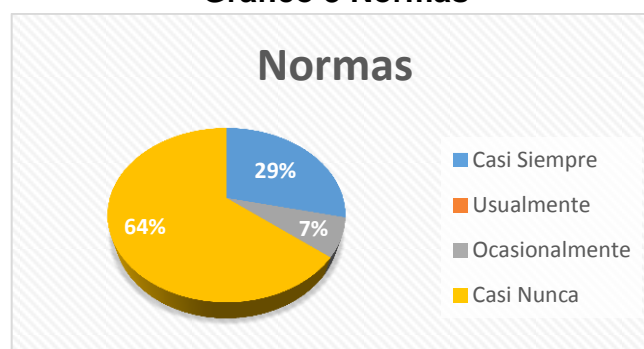
2.- ¿ La empresa cumple con todas las normativas de Ley?

Tabla 8 Normas

Casi Siempre	4
Usualmente	
Ocasionalmente	1
Casi Nunca	9
Total	14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Grafico 3 Normas



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: El 64% de los encuestados manifestaron que la empresa no cumple con las normativas de ley, el 29% manifestaron que casi siempre lo hacen y un 7% lo realizan ocasionalmente.

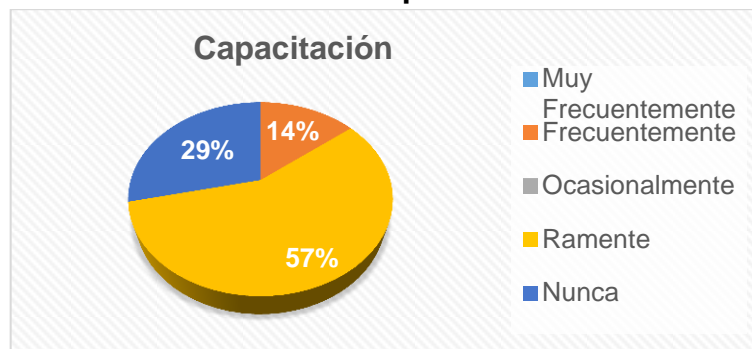
3.- ¿ A momento de ingresar a laborar en la empresa reciben alguna capacitación?

Tabla 9 Capacitación

Muy Frecuentemente	
Frecuentemente	2
Ocasionalmente	
Raramente	8
Nunca	4
Total	14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Grafico 4 Capacitación



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: El 57% de los encuestados manifestaron que raramente reciben capacitaciones por parte de la empresa, el 29% nunca han recibido y el 14% manifiestan que frecuentemente los han capacitado.

4.- ¿ Reciben capacitaciones los vendedores?

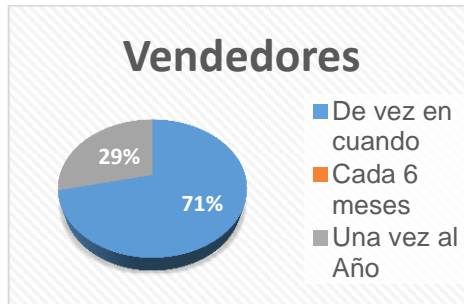
Tabla 10 Vendedores

De vez en cuando	10
Cada 6 meses	
Una vez al Año	4

Total 14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Grafico 5 Vendedores



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: El 71% de los vendedores manifiestan que de vez en cuando reciben capacitaciones acerca de los productos, el 29% la reciben una vez al año.

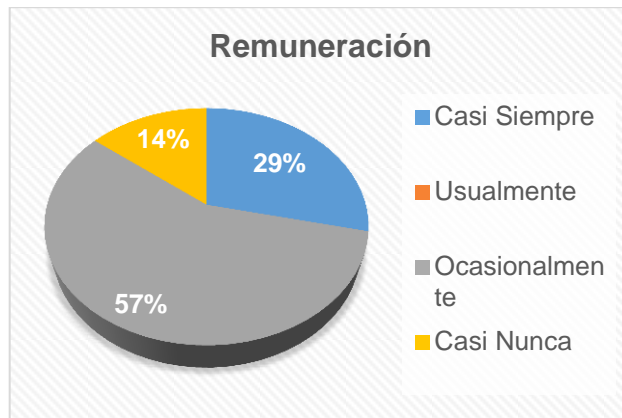
5.- ¿ Como vendedores como se sienten ustedes, son bien remunerados?

Tabla 11 Remuneración

Casi Siempre	4u
Usualmente	
Ocasionalmente	8
Casi Nunca	2
Total	14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Grafico 6 Remuneración



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: El 57% de los empleados manifestaron que solo ocasionalmente son remunerados por sus ventas, el 29% casi siempre reciben su remuneración y el 14% casi nunca reciben su remuneración.

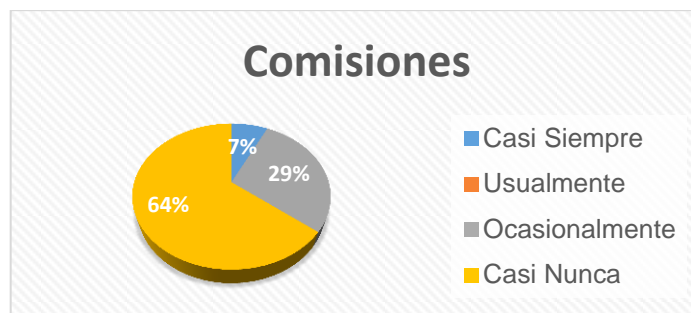
6.- ¿ Son remunerados por comisiones en ventas?

Tabla 12 Comisiones

Casi Siempre	1
Usualmente	0
Ocasionalmente	4
Casi Nunca	9
Total	14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Grafico 7 Comisiones



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: El 64% de los empleados manifiestan que casi nunca reciben comisiones por las ventas realizadas, el 29% reciben ocasionalmente y el 7% casi siempre.

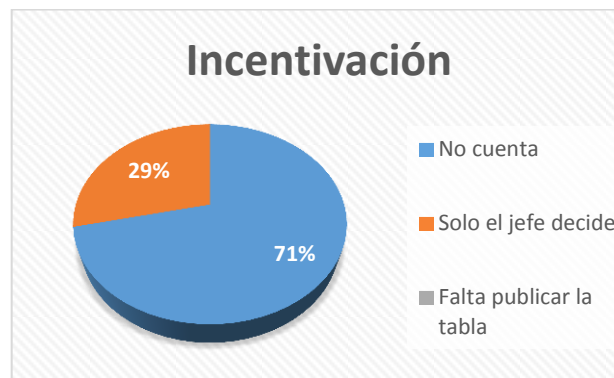
7.- ¿ La empresa cuenta con algún cuadro de comisiones vigente para que los vendedores se incentiven en mejorar su trabajo?

Tabla 13 Incentivación

No cuenta	10
Solo el jefe decide	4
Falta publicar la tabla	
Total	14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Grafico 8 Incentivación



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: El 71% de los empleados manifiestan que no cuentan con una tabla de comisiones vigente para el personal y así incentiven y mejoren las ventas para la empresa, el 29 % la reciben, pero solo cuando el jefe da la orden.

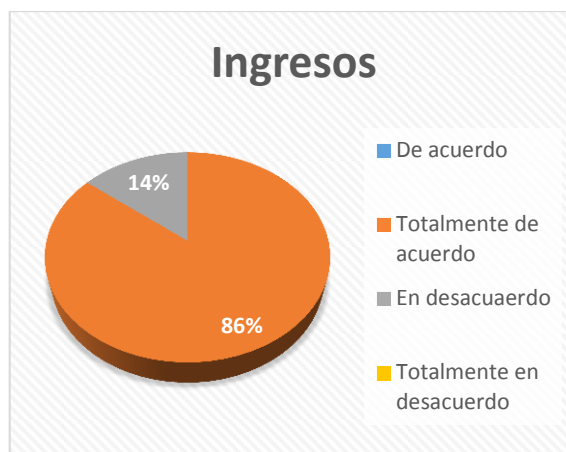
8.- ¿Si usted recibiría las comisiones de acuerdo a sus ventas, mejorarían los ingresos para la empresa?

Tabla 14 Ingresos

De acuerdo	
Totalmente de acuerdo	12
En desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	
Total	14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Gráfico 9 Ingresos



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: El 86% de los encuestados manifiestan estar totalmente de acuerdo recibir comisiones por sus ventas y así el beneficio sería para ambos, el 14% está en desacuerdo recibir las comisiones.

9.-¿ Cree usted que si valoraran los esfuerzos que ustedes realizan las cosas cambiarían para la empresa?

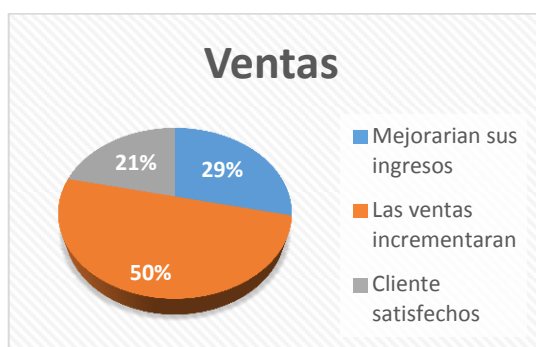
Tabla 15 Ventas

Mejorarían sus ingresos	4
Las ventas incrementarían	7

Cliente satisfechos	3
Total	14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Grafico 10 Ventas



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: El 50% de los encuestados manifiestan que si valoran los esfuerzos realizados por ellos las cosas mejorarían e incluso las ventas para la empresa, el 29% se mejorarían sus ingresos y mantendrían el 21% de los clientes satisfechos.

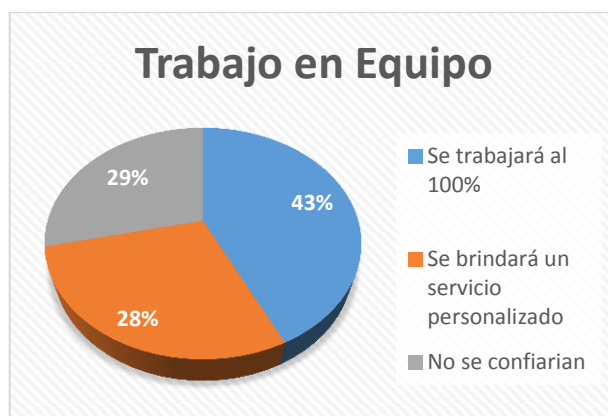
10.- ¿Si la empresa incrementa la productividad para los empleados, ustedes como empleados mejorarían la atención y trabajarían en equipo?

Tabla 16 Trabajo en Equipo

Se trabajará al 100%	6
Se brindará un servicio personalizado	4
No se confiarían	4
Total	14

Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Grafico 10 Ventas



Nota: Autor Rumiguano, J (2019)

Análisis: El 43% de los encuestados manifiestan que trabajan al 100% y que el 28% solo brindara un servicio y el 29% es un porcentaje por el cual no se puede confiar.

4.2.- Plan de Mejora

¿Qué?	¿Por qué?	¿Cómo?	¿ Cuando?	¿Quién?	¿Dónde?	Costo
Implementación de Procesos Actualizados basados en un Plan de Comisiones por ventas	No existen procesos o Planes por comisiones de ventas la cual dificulta el pago a los empleados	Llevando un registro de las comisiones por ventas que realice el empleado	El 1 de diciembre del 2018	A todo el personal de ventas	En las instalaciones de la empresa de Productos Agrícolas "Alejandro"	\$ 3000
La falta de capacitación al personal de ventas	No mantienen buenas relaciones con el cliente.	Capacitando a los vendedores antes de asignarle el puesto de trabajo	El 1 de diciembre del 2018	Al departamento Administrativo y al de Ventas	En las instalaciones de la empresa de Productos Agrícolas "Alejandro"	\$ 300
Contratación de	Llevan una mala	Haciendo una	El 1 de	Al	En las	\$ 900

personal adecuado para el Área Administrativa y Financiera	administración ya que el pago a los empleados es incumplido y no cuentan con las normativas de ley	contratación minuciosa que la persona contratada cuente con el perfil asignado para el cargo	diciembre del 2018	departamento Administrativo y Financiero	instalaciones de la empresa de Productos Agrícolas "Alejandro"	
Incentivar Al Personal	No cuentan con algún incentivo que los motive a esforzarse e incrementar las ventas	Premiando al mejor vendedor, o al que cumple con la meta alcanzada	El 1 de diciembre del 2018	Todos los colaboradores de la empresa	En las instalaciones de la empresa de Productos Agrícolas "Alejandro"	\$200

Conclusiones

Se fundamentó teóricamente las variables objeto de estudios de la investigación

Se diagnosticó la forma actual de comisionar de la empresa

Se desarrolla la propuesta en base a la investigación de campo que desarrollo y donde se obtuvieron las diferentes falencias.

En la investigación realizada a la Empresa de Productos Agrícolas Alejandro nos reflejó que no cuentan con un plan de procesos de ventas para mejorar el pago por comisiones a los vendedores.

La falta de capacitación hace que los empleados no estén bien informados de los productos y cuál es el beneficio de cada producto, y esto hace que el cliente se moleste.

El manejo de la parte administrativa es pésimo lo cual no cumplen con las leyes establecidas por la Ley, y esto hace que no haya una buena Administración en la parte financiera y así cumplan con los pagos respectivos.

La mala administración hace que no mejora la productividad de la empresa, y muchas veces los vendedores hacen caso omiso a alguna información.

Los vendedores no reciben incentivos o bonos, comisiones por las ventas realizadas, más bien reciben demasiadas horas de trabajo.

Recomendaciones

Se recomienda a la empresa Alejandro implementar un plan de proceso en las comisiones por ventas de cada colaborador.

Capacitar a los vendedores al momento de hacer la respectiva selección de acuerdo al cargo otorgado.

Hacer una reestructuración de todo el personal Administrativo como Financiero ya que el mayor problema radica en esos departamentos.

Implementar normas y políticas para que cada colaborador las cumpla, y se basen a un reglamento estipulado por la ley.

Asegurar y brindar todo el beneficio a los colaboradores e incluso pagarles por las comisiones otorgadas por las ventas realizadas.

Se asegura que si las empresas cumplen con todas estas recomendaciones mejora la productividad de la empresa y el beneficio sería mutuamente, tanto para la cúpula mayor y sus vendedores.

BIBLIOGRAFIA

- Ansoff H Igor. *Estrategias de innovacion*. Mexico: Harvard., 2016.
- Banco Central del Ecuador . *Informe anual*. Quito: Nacional, 2017.
- Bernal, Torres Cesar Augusto. *Metodologia de la investigacion* . Mexico : Pearson , 2006.
- Briones G. *Métodos y técnicas de investigación para las ciencias sociales*. MEXICO, 1982.
- Chiavenato, Idalberto. *Administracion, proceso administrativo*. Mexico: MacGrawhill, 2001.
- Cruz, Garcia Luis Enrique. *Metodologia de Investigacion* . Colima: Universidad multitecnica profesional , 2014.
- Dyson, A. *Dilemas contradicciones y variedades de la inclusion* . Salamanca : Amaru , 2001.
- García Ferrado . «Que es la ENCUESTA.» s.f.
- Hansen Holm, E.M. *Niff teoria y practica* . Ecuador : Distribuidora de textos del Pacifico S.A. , (2009) .
- Jimenez, A. *La gestion integral para incrementa la productividad en las pymes*. Bogota: Paidos, 2011.
- Kotler Philip. *Las siete estrategias de marketingn para el siglo XXI*. Mexico: McGrawHill, 2012.
- Manuel Galán Amador . «Que es la Entrevista .» 2009.
- Ramirez y Netmbarth. «Productividad Empresarial.» 2004.
- Robinss, Stoner y Coulter. *Administracion estrategica* . Mexico: Trillas , 2010.
- Ruiz José. *Metodología de la investigación cualitativa*. 3era edicion, 2003.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. *Plan nacional de desarrollo 2017 2021 planificamos para toda una vida*. Quito: Semplades, 2017.

Vidal Rogelio. *Enciclopedia práctica de ventas*. Mexico: Trillas, 2015.

ANEXOS





CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **“Propuesta plan de mejora comisiones por ventas y la productividad de empleados en empresa productos agrícola Alejandro del cantón ventanas”** y problema de investigación: **¿Cómo implementar un plan de mejora en comisiones por ventas, que genera ilimitada productividad en los empleados de la empresa de productos agrícola Alejandro, del cantón Ventanas provincia de los Ríos en el año 2019 ?**, presentado por **Jimmy Carlos Rumiguano Caluña** como requisito previo para optar por el título de:

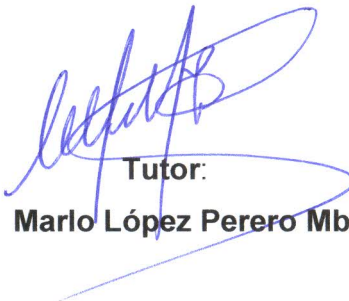
TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.



Egresado:

Jimmy Carlos Rumiguano Caluña



Tutor:

Ing. Marlo López Perero Mba.



CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, Rumiguano Caluña Jimmy Carlos en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación Comisiones por Ventas y la Productividad de Empleados en Empresa Productos Agrícolas ALEJANDRO del Cantón Ventanas, de la modalidad de Semipresencial realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Tecnología en Administración de Empresa, de conformidad con el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo/autorizamos al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el *Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

Rumiguano Caluña Jimmy Carlos

Nombre y Apellidos del Autor

Firma

No. de cedula: 0942284995



Factura: 001-001-000020715



20191207003D00026

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20191207003D00026

Ante mí, NOTARIO(A) ALEX GEOVANY SALINAS PEÑALOZA de la NOTARÍA TERCERA , comparece(n) JIMMY CARLOS RUMIGUANO CALUÑA portador(a) de CÉDULA 0942284993 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil CASADO(A), domiciliado(a) en VENTANAS, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede CLAUSULA DE AUTORIZACION PARA LA PUBLICACION DE TRABAJOS DE TITULACION, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. VENTANAS, a 15 DE ENERO DEL 2019, (12:19).

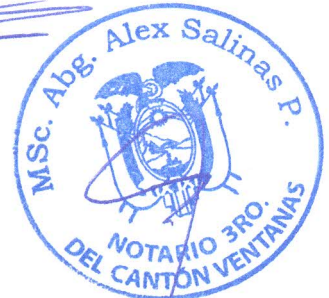


[Handwritten signature]

[Large handwritten signature]

JIMMY CARLOS RUMIGUANO CALUÑA
CÉDULA: 0942284993

NOTARIO(A) ALEX GEOVANY SALINAS PEÑALOZA
NOTARÍA TERCERA DEL CANTÓN VENTANAS





CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

Número único de identificación: 0942284993

Nombres del ciudadano: RUMIGUANO CALUÑA JIMMY CARLOS

Condición del cedulaado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/LOS RIOS/VENTANAS/VENTANAS

Fecha de nacimiento: 4 DE MARZO DE 1995

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: HOMBRE

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: BACH.COMERCIO.ADMIN.

Estado Civil: CASADO

Cónyuge: RIERA MOYA MERLY YOSAIDA

Fecha de Matrimonio: 16 DE DICIEMBRE DE 2016

Nombres del padre: RUMIGUANO MILAN ANGEL SEGUNDO

Nacionalidad: ECUATORIANA

Nombres de la madre: CALUÑA PUNINA MARIA MANUELA

Nacionalidad: ECUATORIANA

Fecha de expedición: 16 DE DICIEMBRE DE 2016

Condición de donante: SI DONANTE

Información certificada a la fecha: 15 DE ENERO DE 2019

Emisor: YAJAIRA ANDREINA RAMOS VARGAS - LOS RIOS-VENTANAS-NT 3 - LOS RIOS - VENTANAS



MSc. Abg. Alex Salinas P.
NOTARIO DEL CANTON VENTANAS

Nº de certificado: 195-189-17113



RUMIGUANO CALUNA
 JIMMY CARLOS
 LUGAR DE NACIMIENTO
 LOS RIOS
 VENTANAS
 VENTANAS
 FECHA DE NACIMIENTO 1995-03-04
 NACIONALIDAD ECUATORIANA
 SEXO HOMBRE
 ESTADO CIVIL CASADO
 MERLY YOSAIDA
 RIERA MOYA

2016-12-16
 FECHA DE EXPIRACION
 2026-12-16

DIRECCION GENERAL
 FIRMA DEL CEDAJADO

MSc. Abg.
 NOTARIO 3RO.
 DEL CANTON VENTANAS

CERTIFICADO DE VOTACION
 4 DE FEBRERO 2018

046 JUNTA No.
 046 - 214 NUMERO
 0941284993 CUILA

RUMIGUANO CALUNA JIMMY CARLOS
 APELLIDOS Y NOMBRES

LOS RIOS PROVINCIA
 VENTANAS CANTON
 VENTANAS PARROQUIA

CIRCUNSCRIPCION:
 ZONA:

REFERENDUM Y CONSULTA POPULAR 2018

ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE LISTED SUPRAGO EN EL REFERENDUM Y CONSULTA POPULAR 2018

ESTE CERTIFICADO SIRVE PARA TODOS LOS TRAMITES PUBLICOS Y PRIVADOS

[Handwritten signature]



Es fiel fotocopia del documento original que me fue presentado y devuelto al interesado en 0277 fojas utiles.

Ventanas, a 15 ENE 2019

MSc. Abg. Alex Salinas P.
 NOTARIO 3RO. DEL CANTON VENTANAS

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCYT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnología (CEGESCYT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Qué el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobada en el *REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJO DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES del ITB.*


Nombre y Apellido del Autor
CEGESCYT


Firma

Aclaración:

LO EXPUESTO ES DE OBLIGATORIO CUMPLIMIENTO, lo cual puede impedir la aceptación de los empastados.

Usted debe traer la primera página del urkund, sin empastar y ella como constancia garantiza la firma de los colaboradores del CEGESCYT (en Dpto)