



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**PLAN DE ASOCIATIVIDAD DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL  
CON HILO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD  
DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2015.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: JORGE GUSTAVO JARA COBEÑA**

**TUTOR: ECON. WILLIAM CAICHE ROSALES, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2014**

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**PLAN DE ASOCIATIVIDAD DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL  
CON HILO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD  
DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2015.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del título de:

**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: JORGE GUSTAVO JARA COBEÑA**

**TUTOR: ECON. WILLIAM CAICHE ROSALES, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2014**

La Libertad, Julio del 2014

### **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “Plan de asociatividad de la actividad artesanal con hilo en el cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, año 2014.” elaborado por el Sr. Jorge Gustavo Jara Cobeña, egresado de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, lo apruebo en todas sus partes.

**Atentamente**

---

**Econ. William Caiche Rosales, MSc.**

**TUTOR**

## DEDICATORIA

A DIOS, por ser mi guía, por darme salud, vida y constancia permitiéndome ser una persona de bien y cumplir mi meta.

A Jorge Jara Villavicencio y Carmen Cobeña Vélez, mis padres, quienes han sido los pilares fundamentales de mi vida, por brindarme su amor, cariño, comprensión y un apoyo incondicional en todos los instantes de mi vida.

A mis hermanos, A mi esposa Sandra Guerra, quién de una u otra manera ha intervenido en cada una de las etapas de la elaboración de esta tesis. A mis compañeros y amigos, que en el transcurso de toda mi vida universitaria me brindaron su apoyo y amistad.

Para todos ellos dedico este trabajo y gracias por apoyarme en cada momento y ser partícipe de cumplir mi meta. Muchas gracias y muchas bendiciones.

Jorge Jara Cobeña

## **AGRADECIMIENTO**

A DIOS, por darme la oportunidad de vivir, de crecer y triunfar, por permitirme terminar esta carrera universitaria con superación y perseverancia en el cual debo demostrar los conocimientos adquiridos a través de los años, pero sobre todo por ponerme en mi camino una maravillosa familia quienes han sido los que han aportado para mi crecimiento profesional, unos excelentes maestros, amigos y demás que han sido parte importante en el transcurso de mi vida universitaria. A la Universidad Estatal Península de Santa Elena, quien abrió sus puertas para recibirme en sus aulas y poder realizar mis estudios profesionales. Al Econ. William Caiche Rosales Tutor de mi tesis, por su constante apoyo y dedicación, por su firme decisión en llevar adelante el plan acompañado de su alto conocimiento, paciencia, tiempo y compromiso para lograr mi objetivo.

Jorge Jara Cobeña

## TRIBUNAL DE GRADO

---

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.  
**DECANA DE LA FACULTAD  
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

---

Econ. Félix Tigrero González, MSc.  
**DIRECTOR DE LA ESCUELA  
INGENIERÍA COMERCIAL**

---

Econ. William Caiche Rosales, MSc  
**PROFESOR TUTOR**

---

Econ. Hugo Álvarez Plúa, MSc.  
**PROFESOR DE ÁREA**

---

Abg. Joe Espinoza Ayala  
**SECRETARIO GENERAL**

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**PLAN DE ASOCIATIVIDAD DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL  
CON HILO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD  
DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2014.**

**Autor: Jorge Gustavo Jara Cobeña  
Tutor: Econ. William Caiche Rosales MSc.**

**RESUMEN**

El presente Plan de Asociatividad dirigido a los artesanos en hilo “Rossi” del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena comprende un sistema de integración y cooperación productiva entre socios; que implica la unión de fortalezas para el desarrollo de diferentes productos a base de hilo como calzado, productos para el hogar, cartera, entre otros; recalcando que su productividad se basa en un conocimiento empírico y desarrollo de habilidades. Por lo cual esta indagación parte del bajo nivel de ventas, haciendo de esta manera un estudio cualitativo y cuantitativo, describiendo y analizando cada uno de los elementos de la problemática; llegando así a conclusiones óptimas que generen posibles soluciones a la presente problemática. De esta manera la implementación de la asociatividad desarrollará el sector productivo artesanal en hilo adquiriendo ventaja competitiva para el mejoramiento de la matriz productiva, mediante la optimización de recursos y el trabajo en conjunto entre socios que permita mejorar los procesos productivos, llegando así al mercado del cantón La Libertad e incluso a otros nichos. Ocasionando un impacto positivo en el desarrollo del sector económico, generando utilidad, beneficios para los integrantes de la Asociación en hilo “Rossi” y disminución de costos de producción, de esta manera lograrán poseer un reconocimiento de su marca. Por tal motivo se implementarán estrategias, políticas y estatutos que regulen la asociatividad a formalizarse; puesto que las tácticas de comercialización y de producción permitirán desarrollarse como asociación y como equipo de trabajo; generando asimismo fuentes de trabajo y fomentando nuevas formas de negocios y el trabajo en redes empresariales y micro-empresariales que se exige en la actualidad. Promoviendo también un modelo asociativo basado en la efectividad en el trabajo cooperativo, donde se aplique herramientas administrativas capaces de trabajar mediante redes empresariales, elaborando productos a base de hilo de calidad, logrando un posicionamiento en el mercado.

**Palabras Claves:** Productividad, Matriz Productiva, Mercado, Redes Empresariales.

**ÍNDICE GENERAL**

PORTADA.....	I
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
TRIBUNAL DE GRADO .....	v
RESUMEN.....	vi
INTRODUCCIÓN .....	1
MARCO CONTEXTUAL .....	2
Tema.....	2
Planteamiento del Problema.....	2
Identificación del Problema. ....	2
Formulación del Problema. ....	5
Sistematización del Problema. ....	5
Justificación del Tema.....	6
Objetivos.....	8
Objetivo General.....	8
Hipótesis.....	9
Operacionalización de las Variables. ....	9
CAPÍTULO I.....	12
MARCO TEÓRICO.....	12
1.1 ANTECEDENTES DE TEMA.....	12
1.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	14

1.2.1 Estrategias asociativas de comercialización.....	14
1.2.1.1 Término de Asociatividad. ....	14
1.2.1.3. Cultura Organizacional. ....	34
1.2.1.4. Mercado.....	35
1.2.2. Nivel de ventas.....	37
1.2.2.1. Fuerza de ventas orientada al mercado. ....	37
1.2.2.2. Satisfacción del cliente.....	38
1.2.2.3. Índices de rentabilidad. ....	39
1.3. CONCORDANCIAS LEGALES .....	40
1.3.1. Constitución de la República del Ecuador (2008).....	40
1.3.2. Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017). ....	41
1.3.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI (2010).....	44
1.3.4. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.....	47
1.3.5. Ley de Defensa del Artesano2012. ....	50
1.4. MARCO SITUACIONAL O REFERENCIAL. ....	52
CAPÍTULO II .....	54
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	54
2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN. ....	54
2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN. ....	54
2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN. ....	55
2.3.1. Por el Propósito.....	55
2.3.2. Por el nivel de estudio.....	55
2.3.3. Por el lugar. ....	56
2.4. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	56

2.4.1. Método de observación. ....	57
2.4.2. Método inductivo o sintético.....	57
2.4.3. Método deductivo o analítico.....	58
2.4.4. Método histórico lógico. ....	58
2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	58
2.5.1. Fuentes primarias. ....	59
2.5.1.1. Observación.....	59
2.5.1.2. Encuesta. ....	59
2.5.1.3. Entrevista.....	60
2.5.1.4. Investigación acción participante. ....	60
2.5.2. Fuentes secundarias.....	61
2.5.2.1. Texto. ....	61
2.5.1.2. Documento. ....	61
2.5.2.3. Prensa. ....	62
2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN. ....	62
2.6.1. Cuestionario. ....	62
2.1.1. Guía de observación. ....	63
2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	63
2.1.2. Población.....	63
2.7.2. Muestra.....	64
2.7.2.1. Muestra probabilística.....	64
2.8. PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN. ....	65
CAPÍTULO III.....	66
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	66
3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA OBSERVACIÓN. ....	67

3.2. RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN ACCIÓN PARTICIPANTE. ....	69
3.3. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA. ....	70
3.4. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA A ARTESANOS. ....	87
3.5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA A CLIENTES. ....	109
CONCLUSIONES. ....	132
RECOMENDACIONES. ....	135
CAPÍTULO IV. ....	137
PLAN DE ASOCIATIVIDAD DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL CON HILO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015. ....	137
4.1. Proceso de la Asociatividad. ....	138
4.1.1. Justificación puntos básicos. ....	138
4.1.2. Objetivo. ....	139
4.1.3. Operatividad de la propuesta. ....	139
4.1.4. Administración de la propuesta. ....	140
4.1.4.1. Planificación. ....	140
4.1.4.2. Recursos. ....	140
4.1.5. Fundamentos organizacionales. ....	142
4.1.6. Filosofía empresarial. ....	149
4.1.6.1. Filosofía empresarial para la asociación de artesanías en hilo “Rossi”. .	149
4.1.6.2. Misión. ....	149
4.1.6.3. Visión. ....	150
4.1.7. Formalización de la asociatividad. ....	150
4.1.8. Políticas para la asociación de artesanos en hilo “Rossi”. ....	155
4.2. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA PROPUESTA. ....	156

4.2.1. Análisis F.O.D.A de la asociación de artesanías en hilo “Rossi”. .....	156
4.2.2. Matrices de análisis para la asociación de artesanías en hilo “Rossi” .....	160
4.2.2.1. Matriz de evaluación de factores internos. ....	160
4.2.2.2. Matriz de evaluación de factores externos. ....	161
4.2.2.3. Matriz Estratégica FODA para la asociación artesanos en hilo “Rossi”. ..	163
4.2.2.4. Matriz de competitividad de la asociación de artesanías en hilo “Rossi”. ..	164
4.2.3. Matriz Boston Consulting Group M.B.C.G. ....	165
4.2.4. Las 5 Fuerza de Porter para la asociación de artesanías en hilo “Rossi” ..	166
4.2.5. Las 4 Fuerzas competitivas de Porter en la asociación de artesanías en hilo “Rossi” .....	169
4.2.6. Cadena de valor en la asociación de artesanías en hilo “Rossi”. ....	171
4.2.7. Plan de acción.....	173
4.2.8. Estrategias de comercialización para la asociación de artesanías en hilo “Rossi” .....	177
4.2.8.1. Objetivo Estratégico. ....	177
4.2.9. Estrategia de competitividad. ....	177
4.2.10. Pool de ventas.....	180
4.2.11. Penetración de mercado. ....	182
4.2.12. Desarrollo del producto. ....	184
4.2.13. Pool de compras. ....	188
4.2.14. Estrategia de capacitación. ....	189
4.2.15. Cronograma para la propuesta de laAsociación de artesanías en hilo “Rossi” .....	199
4.2.16. Presupuesto para la propuesta de la asociación de artesanías en hilo “Rossi” .....	200
4.2.17. Estudio Financiero Presupuesto General sin Asociatividad.....	201

4.2.18. Presupuesto con Asociatividad para la Asociación de Artesanos en Hilo Rossi.....	202
4.2.19. Impacto de la propuestas: Costos / Beneficios.....	205
4.3. Conclusiones. ....	212
4.4. Recomendaciones.....	214
BIBLIOGRAFÍA. ....	216
GLOSARIO.....	220
ABREVIATURAS.....	221
ANEXO.....	222

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N°. 1: Establecimientos de artesanías en Ecuador .....	2
CUADRO N°. 2: Ventas de artesanías en Ecuador .....	3
CUADRO N°. 3: Operacionalización de Variables .....	10
CUADRO N°. 4: Ventajas y desventajas de la Asociatividad.....	23
CUADRO N°. 5: Población de la Asociación de artesanos en hilo del cantón La Libertad “Rossi” .....	63
CUADRO N°. 6: Población-Obtención de muestreo.....	64

## ÍNDICE DE ESQUEMAS

ESQUEMA N°. 1: Canal de distribución de artesanías en Ecuador .....	3
ESQUEMA N°. 2: Diamante de Porter.....	28

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N°. 1: Instrumentos a utilizar .....	66
TABLA N°. 2: Actividad fin de semana.....	70
TABLA N°. 3: Actividades productivas. ....	71
TABLA N°. 4: Artesanías en la economía de la provincia de Santa Elena. ....	72
TABLA N°. 5: Adquisición de artesanías.....	73
TABLA N°. 6: Calidad de las artesanías. ....	74
TABLA N°. 7: Formas de comercialización.....	75
TABLA N°. 8: Ventajas de la comercialización.....	76
TABLA N°. 9: Principales artesanías elaboradas en hilo. ....	78
TABLA N°. 10: Principales destinos de los productores en hilo.....	79
TABLA N°. 11: Estrategias de comercialización para los artesanos.....	80
TABLA N°. 12: Ventajas generará al sector artesanal. ....	82
TABLA N°. 13: Recomendaciones a los artesanos. ....	83
TABLA N°. 14: Aportes a las entidades gubernamentales.....	84
TABLA N°. 15: Género. ....	87
TABLA N°. 16: Estado civil.....	88
TABLA N°. 17: Edades. ....	89
TABLA N°. 18: Ingreso económico. ....	90
TABLA N°. 19: Nivel de estudio.....	91
TABLA N°. 20: Practica usted actividades artesanales. ....	92
TABLA N°. 21: Actividades artesanales. ....	93
TABLA N°. 22: Disponibilidad de compras de artesanías. ....	94
TABLA N°. 23: Periodo de compra.....	95
TABLA N°. 24: Presentación de artesanías.....	96
TABLA N°. 25: Preferencia de productos. ....	97
TABLA N°. 26: Factores prioritarios para los clientes.....	98
TABLA N°. 27: Preferencia de los clientes. ....	99
TABLA N°. 28: Promedio de compra del cliente.....	100
TABLA N°. 29: Forma de comercialización .....	101

TABLA N° 30: Medio de comercialización. ....	102
TABLA N° 31: Estrategias comercialización. ....	103
TABLA N° 32: Emprendimiento y Liderazgo de los artesanos. ....	104
TABLA N° 33: Creación de Estatutos y cumplimiento de Leyes Gubernamentales.....	105
TABLA N° 34: Aporte de las instituciones Gubernamentales. ....	106
TABLA N° 35: Calidad de vida de los artesanos en el cantón La Libertad .....	107
TABLA N° 36: Implementación de un plan de asociatividad. ....	108
TABLA N° 37: Género. ....	109
TABLA N° 38: Estado civil.....	110
TABLA N° 39: Edad.....	111
TABLA N° 40: Ingreso económico. ....	112
TABLA N° 41: Nivel de estudio.....	113
TABLA N° 42: Actividades artesanales .....	115
TABLA N° 43: Actividades artesanales que conoce. ....	116
TABLA N° 44: Disponibilidad de Compra de Artesanías.....	117
TABLA N° 45: Período de Compra.....	118
TABLA N° 46: Presentación de productos artesanales. ....	119
TABLA N° 47: Preferencia de productos. ....	120
TABLA N° 48: Factores de compra .....	121
TABLA N° 49: Tamaño de artesanías. ....	122
TABLA N° 50: Promedio de gastos. ....	123
TABLA N° 51: Eficiencia de comercialización. ....	124
TABLA N° 52: Medio de comercialización .....	125
TABLA N° 53: Estrategias Comercialización .....	126
TABLA N° 54: Emprendimiento y Liderazgo de los artesanos. ....	127
TABLA N° 55: Creación de Estatutos y cumplimiento de Leyes Gubernamentales.....	128
TABLA N° 56: Aporte de las Instituciones Gubernamentales .....	129
TABLA N° 57: Calidad de vida de los artesanos en el cantón La Libertad .....	130
TABLA N° 58: Implementación del plan de asociatividad .....	131

TABLA N°. 59: Matriz F.O.D.A .....	156
TABLA N°. 60: Matriz de evaluación de factores internos.....	160
TABLA N°. 61: Matriz de evaluación de factores externos.....	161
TABLA N°. 62: Matriz Estratégica F.O.D.A. ....	163
TABLA N°. 63: Matriz de perfil competitivo.....	164
TABLA N°. 64: Plan de acción. ....	173
TABLA N°. 65: Presupuesto de capacitaciones para la asociación.....	196
TABLA N°. 66: Presupuesto de estrategias asociación en hilo “Rossi” .....	197
TABLA N°. 67: Presupuesto General sin Asociatividad.....	201
TABLA N°. 68: Presupuesto con asociatividad para la Asociación de Artesanos en Hilo Rossi.....	202
TABLA N°. 69: Gastos de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”. .....	205
TABLA N°. 70: Cantidades a producir.....	206
TABLA N°. 71: Estado de Resultados.....	207
TABLA N°. 72: Flujo de Caja .....	208
TABLA N°. 73: Financiamiento .....	209
TABLA N°. 74: Amortizaciones .....	209
TABLA N°. 75: Pay Back.....	209
TABLA N°. 76: Cuadro de Resumen. ....	210

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1: Género.....	87
GRÁFICO N° 2: Estado civil.....	88
GRÁFICO N° 3: Edades.....	89
GRÁFICO N° 4: Ingreso económico.....	90
GRÁFICO N° 5: Nivel de estudio.....	91
GRÁFICO N° 6: Practica usted actividades artesanales.....	92
GRÁFICO N° 7: Actividades artesanales.....	93
GRÁFICO N° 8: Disponibilidad de compras de artesanías.....	94
GRÁFICO N° 9: Periodo de compra.....	95
GRÁFICO N° 10: Presentación de artesanías.....	96
GRÁFICO N° 11: Preferencia de productos.....	97
GRÁFICO N° 12: Factores prioritarios para los clientes.....	98
GRÁFICO N° 13: Preferencia de los clientes.....	99
GRÁFICO N° 14: Promedio de compra del cliente.....	100
GRÁFICO N° 15: Forma de comercialización.....	101
GRÁFICO N° 16: Medio de comercialización.....	102
GRÁFICO N° 17: Estrategias comercialización.....	103
GRÁFICO N° 18: Emprendimiento y Liderazgo de los artesanos.....	104
GRÁFICO N° 19: Creación de Estatutos y cumplimiento de Leyes Gubernamentales.....	106
GRÁFICO N° 20: Aporte de las instituciones Gubernamentales.....	107
GRÁFICO N° 21: Calidad de vida de los artesanos en el cantón La Libertad ..	108
GRÁFICO N° 22: Implementación del plan de asociatividad.....	109
GRÁFICO N° 23: Género.....	110
GRÁFICO N° 24: Estado civil.....	111
GRÁFICO N° 25: Edad.....	112
GRÁFICO N° 26: Ingreso económico.....	113
GRÁFICO N° 27: Nivel de estudio.....	114
GRÁFICO N° 28: Actividades artesanales.....	115
GRÁFICO N° 29: Actividades artesanales que conoce.....	116

GRÁFICO N°. 30: Disponibilidad de Compra de Artesanías .....	117
GRÁFICO N°. 31: Período de Compra .....	118
GRÁFICO N°. 32: Presentación de productos artesanales.....	119
GRÁFICO N°. 33: Preferencia de productos.....	120
GRÁFICO N°. 34: Factores de compra .....	121
GRÁFICO N°. 35: Tamaño de artesanías.....	122
GRÁFICO N°. 36: Promedio de gastos. ....	123
GRÁFICO N°. 37: Eficiencia de comercialización. ....	124
GRÁFICO N°. 38: Medio de comercialización .....	125
GRÁFICO N°. 39: Estrategias Comercialización.....	126
GRÁFICO N°. 40: Emprendimiento y Liderazgo de los artesanos. ....	127
GRÁFICO N°. 41: Creación de Estatutos y cumplimiento de Leyes Gubernamentales.....	128
GRÁFICO N°. 42: Aporte de las Instituciones Gubernamentales.....	129
GRÁFICO N°. 43: Calidad de vida de los artesanos en el cantón La Libertad..	130
GRÁFICO N°. 44: Implementación del plan de asociatividad.....	131
GRÁFICO N°. 45: Estructura Organizacional.....	142
GRÁFICO N°. 46: Boston Consulting Group .....	165
GRÁFICO N°. 47: Análisis de Porter o Diamante .....	166
GRÁFICO N°. 48: Las 4 fuerzas competitivas.....	169
GRÁFICO N°. 49: Cadena de valor.....	171
GRÁFICO N°. 50: Cronograma de la propuesta. ....	199

## ÍNDICE DE IMÁGENES

IMAGEN N°. 1: Logotipo de la Asociación de Artesanos en Hilo “Rossi” .....	179
IMAGEN N°. 2: Slogan de la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi” .....	179
IMAGEN N°. 3: Empaque del producto de asociación de artesanos en hilo “Rossi” .....	180

**ÍNDICE DE ANEXOS**

ANEXO N°. 1: Ficha de Observación Empresarial .....	223
ANEXO N°. 2: Matriz De Consistencia Problema, Tema, Objetivo e Hipótesis	225
ANEXO N°. 3: Carta Aval.....	228
ANEXO N°. 4: Ficha de Entrevista .....	229
ANEXO N°. 5: Ficha de la Encuesta a Artesanos .....	232
ANEXO N°. 6: Ficha de la Encuesta a Clientes .....	235
ANEXO N°. 7: Actas de Reuniones #1 .....	238
ANEXO N°. 8: Reserva de Denominación IEPS.....	250
ANEXO N°. 9: Fichas Bibliográficas .....	265
ANEXO N°. 10: Fotografías Artesanías .....	267
ANEXO N°. 11: Fotografías Vendedoras de Artesanías .....	268

## INTRODUCCIÓN

La Península de Santa Elena es una región con gran valor estratégico por encontrarse en las costas del Océano Pacífico, con la consecuente disponibilidad de innumerables recursos naturales. No obstante, los habitantes de las zonas rurales de ésta se han desenvuelto durante muchos años en condiciones precarias, lo que ha ocasionado la constante presencia de problemas sociales, reflejados en un bajo Índice de desarrollo humano, provocando como consecuencia migración a las ciudades y subempleo.

En la actualidad, los nuevos paradigmas sociales, se direccionan en favor del desarrollo sostenible y sustentable de las comunidades, esto implica que se destaquen las actividades productivas, con la consecuente prerrogativa, a la que se contextualiza dentro de los planes de crecimiento a los que deben apuntar los Estados, en función del beneficio socioeconómico de sus regiones. Estas actividades demuestran que las poblaciones artesanales poseen habilidades capaces de transformar su calidad de vida, generando una impronta en el valor agregado de su producción.

Según el paradigma dominante, la diversidad atenta contra la productividad, que crea la necesidad imperiosa de uniformidad. Esto ha generado la paradójica situación en la que el mejoramiento de la actividad termina creando emprendedores empíricos y pocos competitivos.

De esta manera es importante que el sistema asociativo a implementarse genere el desarrollo en el emprendimiento para la transformación de la matriz productiva, obteniendo beneficios positivos para cada uno de ellos y por ende de la organización, con la implementación de sistemas de producción y comercialización adecuadas.

## MARCO CONTEXTUAL

### Tema

**“LA CONTRIBUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS ASOCIATIVAS DE COMERCIALIZACIÓN EN EL NIVEL DE VENTAS MEDIANTE UN ANÁLISIS QUE INVOLUCRE A LOS ARTESANOS Y AL MERCADO. PROPUESTA DE UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL CON HILO DEL CANTÓN LA LIBERTAD EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015.”**

### Planteamiento del Problema

#### Identificación del Problema.

La actividad artesanal es una de las principales en el sector productivo principalmente en los países de Latinoamérica, debido a la elaboración de artesanías autóctonas de su cultura, desarrollando su talento y creando fuentes de trabajo; considerando que estas asimismo crean asociaciones o cooperativas para volverse más competitivos dentro del mercado. Es así que Ecuador es uno de los países que en el sector de las artesanías en el 2010 presentó 1.812 establecimientos.

**CUADRO N°. 1:** Establecimientos de artesanías en Ecuador

Rama de Actividad	Número de Establecimientos
Artesanías <sup>2</sup> en general	905
Artesanías de Madera	758
Artesanías de Cerámica	149
<b>Total artesanías</b>	<b>1.812</b>

**Fuente:** Censo Económico 2010, Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC).

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña.

Por tal motivo se considera principalmente las artesanías en general, puesto que se encuentran inmersas las diferentes artesanías en hilo, que en este caso son 905 establecimientos, generando ingresos de 5.516.933 con el 97,17%, siendo incipiente el desarrollo de este sector.

**CUADRO N°. 2: Ventas de artesanías en Ecuador**

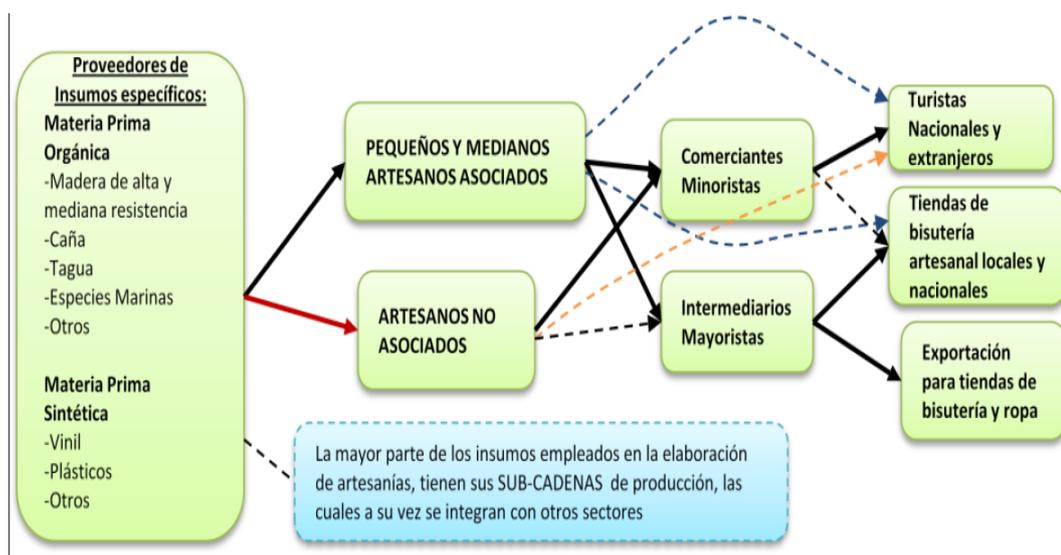
Ramas de Actividad	Ventas	% total
Artesanías en general	5.516.933	97,17
Artesanías de Madera	19.385	0,34
Artesanías de Cerámica	139.280	2,45
<b>Total Artesanías</b>	<b>5.675.598</b>	<b>99,96</b>

**Fuente:** Censo Económico 2010, Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC).

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña.

De esta manera en la cadena de valor para el sector de las artesanías se encuentra la intermediación, siendo éste uno de las principales dificultades que presentan los artesanos no asociados al momento de producir y comercializar su producto en el Ecuador.

**ESQUEMA N°. 1: Canal de distribución de artesanías en Ecuador**



**Fuente:** Censo Económico 2010, Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC).

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña.

En la actualidad la actividad artesanal se ofrece como alternativa viable para muchos habitantes del cantón La Libertad donde la actividad convencional no alcanza los niveles de competitividad deseados. La mayor parte de las personas que realizan esta actividad son empíricas y sin soporte de fundamentación tanto para emprender como para la realización de esta actividad con técnicas de innovación e implantación de nuevas tecnologías.

El desconocimiento del uso de muchas herramientas y técnicas de emprendimiento y de comercialización, desacelera su crecimiento y posible expansión en el mercado, lo cual resulta un problema existente y palpable en el entorno.

A nivel mundial muchas personas y microempresarios han sabido surgir en esta actividad realizando convenios y poniendo en marcha programas asociativos y alianzas, que le permiten su pronta expansión y el intercambio de conocimientos y experiencia, logrando un desarrollo en conjunto con sus socios e integrantes.

Siendo éste uno de los efectos de la globalización, habiéndose creado distintas formas de negocios entre los que se encuentra la asociatividad incrementándose paulatinamente en los países de Latinoamérica, obteniendo beneficios y trabajando por un objetivo en común, fortaleciendo el sector de las artesanías como es el caso.

Asimismo hay que considerar que en Ecuador son incipientes estas nuevas alternativas de negocios, provocando así mejorar la matriz productiva en el país. De esta manera una solución para desarrollar el sector productivo de las artesanías dentro de la provincia de Santa Elena, es que el grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad integren una asociatividad, pudiendo de esta manera potencializar sus conocimientos y habilidades que se poseen, manteniendo un apoyo mutuo y demostrar sus habilidades mediante un trabajo en conjunto.

Poniendo en práctica todos estos mecanismos se lograría una producción a escala abarcando así nuevos mercados y por ende ventaja competitiva dentro del sector artesanal en el cantón La Libertad.

### **Formulación del Problema.**

Cómo contribuyen las estrategias asociativas de comercialización en el nivel de las ventas de la Asociación Artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena, año 2015?".

### **Sistematización del Problema.**

- ✚ ¿Cómo inciden las estrategias asociativas de comercialización en la productividad de la Asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena?
- ✚ ¿De qué manera influye la cooperación en la cultura organizacional de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón la Libertad en la provincia de Santa Elena?
- ✚ ¿Cómo afectan los niveles de ventas al ingreso de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena?
- ✚ ¿Cuáles son los elementos que influyen en la competitividad de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón la Libertad en la provincia de Santa Elena?
- ✚ ¿Cómo contribuye un plan asociativo de comercialización a la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena?

## **Justificación del Tema.**

Una de las mejores ideas de negocios u oportunidades es vender las artesanías de nuestro país a otra nación, sea de América, Asia, Europa y Oceanía, cualquier opción es buena para conseguir clientes, es normal que gente de otros lados quieran este tipo de manualidades y en realidad son muy apreciadas en el exterior.

Las artesanías son las manifestaciones artísticas o lenguajes populares de las etnias indígenas en Ecuador. Las artes indígenas son apreciadas de buena manera ya que dentro de este arte hay artesanías como: tejidos, cerámica, joyería y otras aplicaciones que en el Ecuador se puede encontrar según los sus regiones, costumbres y tradiciones.

Se creen que hace aproximadamente 4 o 5 mil años se inventó una máquina hecha de madera para telar y que aun en día es utilizada por indígenas dedicados a la producción de tejidos el nombre de este telar de palos se llama awana y macana.

En el dominio inca se realizaba censos para demostrar su poderío y se contaban primero a los habitantes seguidos de los animales domésticos es decir llamas y alpacas, y se dice que en tercer lugar se contaba los tejidos antes de los metales preciosos y piedras las cerámicas y los alimentos.

La producción de telares en esa época era una maravilla que incluso cuando los españoles llegaron y pudieron ver estos telares se quedaron atónitos por su bella manual. Lamentablemente hoy en día no existe muchos vestigios de esos telares por que el clima no ha permitido conservarlos como si sucedió en Perú donde hay textiles prehispánicos.

Con la llegada de los españoles vinieron nuevas técnicas y modos de tejer como son: el telar de pedal torno de hilar, cardadores manuales la lana de oveja y la

seda. Hoy en día en Otavalo se utiliza este modo de tejer y se producen ponchos en su mayoría. Pero en Saraguro aún se puede apreciar la técnica antigua del telar de palos donde se elabora cobijas sacos o costales de grano la mayor parte de los cosa son tejidos con este telar de palo o tejidos manuales.

La ciudades de Cuenca hay una técnica muy tradicional que es la ikat, esta técnica es de tinción que de tejido, es decir que los hilos se atan y tiñen antes de tejer la pieza. Hay vestigios de esta técnica prehispánica llamada ikat, hoy día se realizan con esta técnica paños, chales de algodón teñidos de índigo y con elaboradas orlas de macramé hechos en pueblo llamado Gualaceo y en sus alrededores.

Así mismo los bordados son técnicas tradicionales de las etnias de Ecuador, es muy fácil observa a las mujeres de Otavalo y sus alrededores mujeres bordando blusas y faldas, así también en la ciudad de Cuenca se realiza los bordados, en la vestimenta típica de las mujeres los bordados finos en las faldas pueden llegar a costar más de 100 dólares americanos.

Las formas de producción artesanal aún no se pierden en muchos lugares del Ecuador, pues muchos turistas y nativos aprecian lo artesanal, pues se fijan que son productos de más calidad por su detalle en el acabado.

La variedad de materiales e insumos que se pueden utilizar para darle un toque especial es sus acabados, haciéndolos originales y exclusivos muy atraídos por la clientela existente.

Si es cierto que son muy llamativos los diseños y acabados, pero son poco conocidos en el medio debido a su escasa publicidad y comercialización, no existe actualmente un modelo de comercialización en este segmento artesanal donde se potenciaría dentro del ambiente económico y social dentro de los pequeños artesanos que realizan esta actividad productiva.

## **Objetivos**

### **Objetivo General.**

"Diseñar estrategias asociativas de comercialización en el nivel de ventas mediante un análisis que involucre a los artesanos y al mercado para la implementación de una propuesta de plan asociatividad de la actividad artesanal con hilo en el cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, Año 2015."

### **Objetivos Específicos.**

- ✚ Determinar la incidencia de las estrategias asociativas de comercialización en la productividad de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena, mediante la opinión de expertos.
- ✚ Identificar cómo influye la cooperación en la cultura organizacional de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón la Libertad de la provincia de Santa Elena, mediante una encuesta a los artesanos.
- ✚ Analizar cómo afectan los niveles de ventas al ingreso de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, mediante un estudio financiero.
- ✚ Determinar los elementos que influyen en la competitividad de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena, mediante un estudio de mercado.
- ✚ Analizar la contribución de un plan asociativo de comercialización a la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena, mediante las opiniones de los artesanos.

### **Hipótesis.**

“¿La contribución de las estrategias asociativas de comercialización productiva desarrollará el nivel de ingresos mediante un análisis que involucre a los artesanos y al mercado de la Asociación Artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena?”

### **Operacionalización de las Variables.**

A continuación se detalla el cuadro con la operacionalización de las variables junto con sus respectivos conceptos, dimensiones, indicadores, ítems e instrumentos.

**CUADRO N°. 3: Operacionalización de Variables**

OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES						
HIPOTESIS	VARIABLES	CONCEPTOS	DIMENSION	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTOS
"Contribución de las estrategias asociativas de comercialización en las ventas mediante el análisis de mercado. Diseño de un plan de asociatividad de la actividad artesanal con hilo del cantón La Libertad en la Provincia de Santa Elena, año 2015."	Variable Independiente  Las estrategias asociativas de comercialización	Caracterización de mecanismos sistemáticos y paralelos con la producción para mejorar las ventas, comercialización y rentabilidad en la actividad artesanal con hilo	*Asociatividad.	*Tipos de alianzas estratégicas.	¿Qué tipos de asociación ha generado en su actividad? ¿Qué tipo de estrategias asociativas desarrolla actualmente? ¿Cuáles son las alianzas estratégicas existentes?	*Guía de observación. *Guía de pautas. *Cuestionarios de entrevistas. *Cuestionario de encuestas.
			*Cultura organizacional.	*Cumplimiento de metas. *Nivel de desempeño.	¿Cuáles son los niveles de desempeño que se deben cumplir dentro de la organización?	
			Mercado	*Precio *Plaza *Producto *Promoción	¿Qué tipo de organización poseen? ¿A qué tipos de mercado está dirigida su producción? ¿Cómo es la presentación de sus productos? ¿Cómo comercializan sus productos? ¿Qué tipo de publicidad utiliza?	
			*Recursos.	*Tipos de recursos.	¿Cuáles son los recursos que se utilizan para la producción y comercialización.	

HIPOTESIS	VARIABLES	CONCEPTOS	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTOS
"Contribución de las estrategias asociativas de comercialización en las ventas mediante el análisis de mercado. Diseño de un plan de asociatividad de la actividad artesanal con hilo del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena, año 2015."	<u>Variable Dependiente</u>  Niveles de Ventas	Resultado de la actividad comercial donde se originan los ingresos según el volumen de ventas generadas.	*Variación de ventas.	*Periodos de ventas.	¿Cuáles son sus periodos de ventas? ¿Qué requisitos se deben cumplir para poder realizar la respectiva venta?	*Guía de observación.  *Guía de pautas.  *Cuestionarios de entrevistas.  *Cuestionario de encuestas.
			Satisfacción del cliente	*Nivel de satisfacción.	¿Cuál es el nivel de satisfacción de los clientes?	
			*Comprobación de efectividad.	*Rentabilidad.	¿Cuál es la rentabilidad alcanzada?	

**Fuente:** Operacionalización de las variables

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **1.1 ANTECEDENTES DE TEMA.**

La asociatividad es el sistema que se ha adaptado en la última época debido a los cambios por la globalización, y por ello las empresas y microempresas se han visto en la necesidad de unir fortalezas y aprovechar las oportunidades que les ofrece el medio empresarial, para ser competitivos en el mercado, puesto que no sólo se requiere sólo de un buen producto o servicio, si no que de igual manera implique calidad.

De esta manera la asociatividad mantiene un tipo de alianza entre organizaciones que ha venido desarrollándose y fomentándose año tras año principalmente en países latinoamericanos; sin embargo este proceso no es fácil debido que es necesario mantener lazos de confianza, responsabilidad y cooperativismo.

Es así que Ecuador es un país con múltiples oportunidades de desarrollo, considerando además el progreso económico que se deriva principalmente de las Mipymes y Artesanías, puesto que estas pequeñas organizaciones además de fomentar el mejoramiento de la matriz productiva crean fuentes de trabajo y una de sus principales características es que se basan en productos y servicios que corresponden al medio artesanal.

Ampliando simultáneamente sus talentos y la industria en la que se desenvuelven, sin embargo debido a los cambios en el medio es indispensable adoptar nuevas

formas de negocios en los que se encuentran inmersos la asociatividad en general enfocados al cambio de la matriz productiva.

Por ende la asociatividad hace referencia a cooperación empresarial siendo unas de las principales ventajas la reducción de costos y el posicionamiento en el mercado; de esta manera el intercambio de información es necesario para consolidar una alianza que pueda ser competitiva ante el mercado, logrando un mayor reconocimiento en el mismo.

Asimismo se consideran las diversas microempresas y artesanías que han existido durante años en la Península de Santa Elena, siendo estos una forma de sustento de vida y actualmente con debilidades frente al mercado; por ello el concepto de asociatividad es incipiente aún en el medio, por el cual cada una de estas microempresas no han sido desarrolladas adecuadamente.

Es necesario fomentar el trabajo en equipo, la cooperación empresarial que hace referencia a las nuevas alianzas en negocios dentro del campo comercial de la Provincia.

Por ello la asociatividad es una gran alternativa de desarrollo para las Mipymes puesto que no es necesario que sean grandes organizaciones para poder competir en el mercado nacional e internacional, de igual forma se deben considerar que la provincia de Santa Elena cuenta con los recursos adecuados para poder desarrollar el potencial comercial, incentivando asimismo a la adquisición de tecnología para posteriormente mantener una producción de escala.

Es así que se hace énfasis en el grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad, conformado por talentosas personas que elaboran preciosas artesanías, tales como carteras, zapatos, bisutería, entre otros artículos; sin embargo cabe recalcar que a

pesar de su talento y creatividad como artesanos no se encuentran asociados y eso no les permite desarrollar su negocio y ser competitivos ante los demás artesanos que se dedican a la misma actividad.

Es por esto que debido a las habilidades y demás recursos que poseen es de gran relevancia que dichos artesanos integren una asociación, pudiendo de esta manera unir sus fortalezas y oportunidades para desarrollar como organización, incrementando su productividad, pudiendo posicionarse en el mercado, manteniendo un mayor reconocimiento de su marca y producto como tal.

En este caso se hace referencia a un tipo de asociación horizontal, debido a la integración de personas que se dedican a la misma actividad productiva y por ende mantendrán una organización más fortalecida y competitiva.

## **1.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.2.1 Estrategias asociativas de comercialización.**

#### **1.2.1.1 Término de Asociatividad.**

Asociar (del latín *associare*).

Unir una persona a otra que colabore en el desempeño de algún trabajo, comisión o encargo.

Juntar una cosa con otra para concurrir a un mismo fin.

Relacionar.

Juntarse, reunirse para algún fin. Real Academia Española, (citado en Vegas, 2008).

Es así que la asociatividad mantiene firmemente conceptos de trabajo en equipo y cooperación mutua para crear una organización sólida y sostenible que permitan desarrollar las potencialidades de cada uno de sus integrantes, tanto de forma grupal como individual, en el cual apliquen estrategias idóneas para el mejoramiento de la productividad y optimización de la comercialización; considerando logística y demás actividades operativas.

### **Asociatividad empresarial.**

Pallares(2004) indica con respecto a la asociatividad empresarial son todas aquellas formas de cooperación entre empresas, ya sea horizontal, transversal o verticalmente, que tiene por objeto principal mejorar las gestión emprendedoras, la productividad y competitividad de las empresas asociadas.

De igual manera se refiere que es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde comparten la misma necesidad; cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial y decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común.

El objetivo principal de este grupo es trabajar en conjunto su posicionamiento externo, desde las gestiones anteriores a exportar hasta trabajar ligadamente en las actividades que se realicen en el exterior, con una oferta integrada y fortalecida.

Por ello Narváez, Fernández, Gutiérrez, Revilla y Pérez, (2009), indican en cuanto a la asociatividad empresarial que es un proceso que se origina del cambio en el modelo económico mundial, producido principalmente por la apertura y desregularización de los mercados, así como también por la intensificación de la competencia a escala global. En tal sentido, la asociatividad empresarial pretende

la cooperación entre empresas de una misma región o localidad, con el objeto de mejorar la gestión, productividad y competitividad, aplicando nuevas formas de hacer negocios para lograr economías de escala y acceder a nuevos mercados.

Es así que la asociatividad corresponde a una nueva forma de negocio en la actualidad, esto debido al impacto de la globalización que ocasiona que entre las empresas exista una forma de cooperación y de trabajo en equipo, para lograr el fortalecimiento de sus empresas, sin dejar a un lado su esencia y autonomía; conformando así alianzas competitivas frente al mercado, considerando bienes y servicios de calidad.

Cabe recalcar que éstos nuevos tipos de negocios están dirigidos para todo tipo de empresas y organizaciones, especialmente en las Mipymes y artesanías que se encuentran principalmente en los países en vías de desarrollo, por ello es necesario conocer qué tipo de recursos logísticos y humanos son los más favorables para llevar a cabo este tipo de alianzas que por ende presentarán beneficios económicos y reconocimiento en el mercado, aprovechando sus fortalezas y oportunidades empresariales.

Debido al cambio en el mercado es necesario que los negocios sean más versátiles y adaptables a los cambios, mejorando los procesos comerciales, de esta forma las Mipymes adquirirán competitividad y aportará a la matriz productiva de la cultura empresarial.

### **Características de la Asociatividad.**

Liendo y Martínez, (2001), manifiestan en cuanto a las características de asociatividad en un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades pero siempre persigue como objetivo fundamental unir fuerzas

para alcanzar el éxito conjunto. Previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas. Entre los requisitos más importantes podemos señalar:

- ✚ Proyecto común.
- ✚ Compromiso mutuo.
- ✚ Objetivos comunes.
- ✚ Riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes.

Con respecto a las características principales de la asociatividad, se entiende que se refiere a un proyecto en común, puesto que es un trabajo en equipo en cual sus integrantes aplican estrategias para mejorar su competitividad en el mercado, juntando sus recursos y fortalezas; manteniendo un compromiso mutuo y aceptando riesgos medibles y desafíos.

Recalcando asimismo que mantiene su autonomía los integrantes de la asociatividad; logrando así la reducción de costos, el acceso a nuevos mercados, fácil acceso a materias primas, mano de obra y demás; mejorando así la calidad del producto.

### **Proceso Asociativo: Etapas.**

En el proceso de formación de un grupo asociativo se pueden distinguir distintas fases que se van desarrollando de manera paulatina, en la cual se puede clasificar de la siguiente manera: Etapa de gestación, etapa de estructuración, etapa de madurez, etapa productiva o de gestión; son las que integran el proceso asociativo para una formación de una asociación.

### **Etapa de Gestación.**

Durante este período se despierta el interés de los participantes al iniciarse un proceso de acercamiento. Aquí comienzan las acciones para la creación e integración del grupo asociativo, se analiza el potencial de cada una de las empresas, las ventajas de llevar adelante el proyecto.

Este es primer paso que se requiere para la conformación de la asociatividad, donde los posibles socios analizan cada uno de los factores y beneficios al conformar la asociación, determinando los fines y metas comunes; y por ende la manera de trabajar en equipo y con qué procesos o recursos van a colaborar.

### **Etapa de Estructuración.**

En esta etapa, los empresarios ya han definido su rol dentro del grupo y han aceptado al mismo como herramienta para alcanzar el o los objetivos planteados. En este momento se definen las estrategias a seguir para el logro de los objetivos comunes.

Esta etapa de estructuración implica la conformación de la asociatividad, conociendo así el número total de los integrantes y de esta manera cuál es el rol dentro de la misma para conformar así una asociación sólida con procesos de producción y comercialización idóneas. Manteniendo así el diseño de un organigrama y reglamentos que ayuden al control de la organización.

### **Etapa de madurez.**

A esta altura del proceso de desarrollo, los empresarios ya han definido pautas de organización del grupo, el mismo ha adquirido identidad como tal, y existe

claridad sobre las acciones a seguir. En esta etapa se define la forma jurídica, basándose en las necesidades planteadas por la actividad a desarrollar. Así se crean las bases para la auto-sostenibilidad del grupo.

La etapa de madurez de la asociatividad implica la conformación como tal del grupo interesado en participar, ejecutando de esta manera los procesos y reglamentos anteriormente establecidos, mediante el trabajo conjunto se desarrollan todas las estrategias y se fomenta la identidad como tal con una identidad cultural más sólida, siendo más competitivos y abarcando nuevos mercados, haciendo reconocida su marca y la calidad de las artesanías en hilo como es el caso.

### **Etapa productiva o de gestión.**

Este es el período donde se llevan a cabo las acciones para la obtención de los resultados esperados. Los procesos operativos internos se agilizan para llevar adelante la gestión empresarial.

Por ello en esta etapa se vuelven más fuertes todos los procesos que se han venido efectuando, habiendo logrado ser más eficientes y eficaces en todas sus operaciones y adaptando nuevos procesos como asociación como en este caso la búsqueda de clientes y proveedores, nuevos sistemas de comercialización, mejoramiento de la producción, entre otras situaciones; todo con la finalidad de trabajar por un fin común.

Es así que las gestiones empresariales son más fuertes y generan ventaja competitiva. Esto será de gran ayuda para que así la empresa genere muchos más ingresos y tenga el alcance deseado, y es a eso donde se quiere llegar con este plan que ayudara también a la asociación.

### **Etapa de declinación.**

Esta etapa comienza cuando los rendimientos de la gestión disminuyen y la relación costo-beneficio del accionar del grupo es negativa. Es aquí donde deberá tomarse la decisión de desintegrar el grupo o iniciar nuevos proyectos. Liendo y Martínez, (2001).

En esta fase hay que tomar en cuenta que el proceso de asociatividad no es sencillo, y sólo lo aplican personas capaces en convertirse en verdaderos líderes, y que desean trabajar en equipo para desarrollar mercados potenciales; por este motivo sólo las asociaciones con bases sólidas se mantienen sostenibles y superan los obstáculos de manera conjunta para desarrollar sus productos y buscar nuevas alternativas de negocios.

### **Tipos de Asociatividad.**

#### **Redes de cooperación.**

Conjunto de empresas que comparten información, procesos o conglomeran ofertas, sin renunciar a funcionar de manera independiente bajo el modelo de gestión que cada una posee.

No existe una relación de subordinación. Mantienen diversos vínculos cooperativos para realizar acciones conjuntas coordinadas entre ellas debido a la actividad conjunta que poseen.

De esta forma los integrantes pueden trabajar de manera individual y prestar su colaboración a sus otros integrantes, juntando sus oportunidades y fortalezas, pudiendo mejorar sus procesos comerciales. Esto conllevará al éxito de lo que se está deseando.

Por ello las redes de cooperación son alternativas de negocios que han surgido para mejorar la matriz productiva y la competitividad en el mercado; en la cual se conforman agrupaciones que tendrán como objetivo principal cooperar entre sí, para ser reconocidas y abarcar nuevos nichos de mercados, mediante la optimización de sus recursos.

### **Articulación comercial.**

Relación sostenida entre empresas ofertantes y demandantes la cual puede ser mediada animada por un agente intermediario, broker o gestor de negocios. De esta manera hace referencia al fomento de un comercio en conjunto, especialmente para las Mipymes y artesanías.

### **Alianza en cadenas productivas.**

En base a acuerdos entre actores que cubren una serie de etapas y operaciones de producción, transformación, distribución y comercialización de un producto o línea de productos (bienes o servicios). Implica división de trabajo en la que cada agente o conjunto de agentes realiza etapas distintas del proceso productivo.

Este tipo de alianzas en cadenas productivas hace énfasis en el tipo de asociatividad de forma vertical, puesto que cada proceso de producción corresponde desde la extracción de materia prima hasta llegar al consumidor final; formando parte de este proceso varias organizaciones que conforman una alianza para unificar sus fortalezas en cada proceso, de esta manera mejoran la cadena de valor del sector productivo al que se dirigen.

### **Alianza en Clusters.**

De manera similar a las cadenas de valor, pero los actores están concentrados geográficamente y están interconectados en una actividad productiva particular.

Comprende no sólo empresas sino también instituciones que proveen servicios de soporte empresarial. Es así que participan algunas empresas que ofertan servicios complementarios y similares.

### **Joint Venture.**

Se constituye una nueva sociedad creada por dos o más empresas con personalidad jurídica independiente pero realiza una actividad empresarial supeditada a las estrategias competitivas de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación implica la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios.

Este tipo de asociatividad se enmarca en un tipo de apoyo más bien en la implementación de estrategias de comercialización o de producción, pero por un tiempo determinado o por temporadas; logrando así captar clientes, esto se da entre empresas ya conformadas pero de manera individual que posteriormente se apoyan para ejecutar estrategias que brinden un beneficio mutuo.

### **Consortios.**

Un contrato de consorcio es aquel donde dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico. Los consorcios se pueden formalizar legalmente sin que las empresas pierdan su personería jurídica pero con una gerencia común. Un consorcio es un acuerdo entre varias empresas cuyo objetivo principal es desarrollar una actividad económica que va a resultar en rendimientos para todas y cada una de ellas. Centro de Exportaciones e Inversiones de Nicaragua (2010).

De esta manera se integran para la formalización de negocios que les principalmente les ayude a generar ingresos económicos; en los consorcios las

empresas mantienen su personería jurídica, sin embargo para la ejecución de los negocios de manera conjunta si establecen una dirección en común.

#### CUADRO N°. 4: Ventajas y desventajas de la Asociatividad

Ventajas de la Asociatividad	Desventajas de no tener una Asociatividad
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Incremento de la producción y productividad.</li> <li>✚ Mayor poder de negociación.</li> <li>✚ Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.</li> <li>✚ Se comparte riesgos y costos.</li> <li>✚ Reducción de costos.</li> <li>✚ Mejora de la calidad y diseño.</li> <li>✚ Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).</li> <li>✚ Mejora la gestión del conocimiento técnico – productivo y comercial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Muchas veces el individuo no puede solicitar préstamos o crédito, puesto que no tiene una firma colateral.</li> <li>✚ Los pequeños agricultores que ofrecen una limitada cantidad de productos, por lo regular no reciben un buen precio por sus productos en el mercado local.</li> <li>✚ La compra de insumos resulta más cara, puesto que los vendedores no le ofrecerán un descuento por la compra de semillas, fertilizantes y otros insumos, y si se lo ofrecen, éste será mínimo.</li> <li>✚ Por lo regular, las agencias ofrecen capacitación y entrenamiento a grupos, no a individuos.</li> </ul>

**Fuente:** – Consorcio Asecal Mercurio Consultores- Ventajas y Desventajas de la Asociatividad  
**Elaborador por:** Ing. Juan Carlos Vegas Rodríguez

#### Alianzas estratégicas.

Pallares (2004), manifiesta que las alianzas estratégicas son acuerdos de organización y políticas de operación, por medio de las cuales empresas separadas comparten autoridad administrativa, establecen relaciones sociales y una posición conjunta.

Las alianzas, adquisiciones y fusiones de empresas ha sido uno de los efectos más sobresalientes que han impactado las estrategias de las grandes empresas en ésta época globalizadora. En el año 2000, por ejemplo, se presentaron 37000 fusiones en el mundo, por un valor de \$3,48 billones de dólares. En América Latina, por su parte, las fusiones y adquisiciones alcanzaron una cifra récord durante el año 2000, con un volumen total de \$90.252 millones, un 22% más que en 1999.

## **Modelo de Asociatividad.**

### **Asociación de carpinteros de la localidad caimancito, provincia de Jujuy.**

En Caimancito, este modelo de asociatividad es facilitado por sus características socio-culturales; por integrar empresas horizontales, similares en tamaño y capacidad económica; por compartir problemáticas comunes; por existir entre las empresas la confianza para generar diálogo, intercambio de información de áreas de interés común; por el liderazgo empresarial de quienes gerencia la cámara, por el trabajo eficiente de instituciones de fomento.

Por las condiciones iniciales de competitividad, viabilidad económica y sustentabilidad ambiental; por sus recursos humanos adecuados y el uso de maderas nobles de buena calidad; y por sus ansias de progreso y visión de largo plazo. Es así que se consideran los beneficios que ha tenido dicha asociatividad.

### **Beneficios de la asociatividad.**

**Economías de escala:** Posibilidad de alcanzar un mayor volumen de producción con reducción de costos medios y, por consiguiente, mayores beneficios dentro de la organización que maneje procesos productivos y comerciales dentro de la misma entidad jurídica.

**Especialización productiva:** Existe un acuerdo entre un grupo de carpinteros de la cámara para diseñar un producto estandarizado de buena calidad, fabricarlo y comercializarlo en forma asociativa, aunando esfuerzos, dado que muchas veces compiten entre ellos con productos muy similares, especializándose las empresas en la fabricación seriada de partes y componentes, de acuerdo a las áreas de mayores ventajas relativas, logrando además en el tiempo mayor aprendizaje y con ello el fortalecimiento de la producción.

**Pool de ventas:** Penetración conjunta para la comercialización de los muebles, atacando otros mercados que demandan grandes volúmenes y calidad, además del beneficio del prorrateo de los costos del transporte, alquiler de stands, folletería, acuerdos entre los socios para evitar competencia desleal.

**Acceso a la tecnología que en forma individual se dificulta:** Existe equipamiento que las carpinterías utilizan poco tiempo en promedio por día, no se amortiza rápidamente y eso caro para costearlo en forma individual. Mediante la creación de un centro de servicios que cuente con maquinarias modernas para aserrar, prensas para tableros, entre otras, podrán ser compartidas con el fin de llegar a cumplir la meta trazada dentro del plazo establecido.

**Pool de compras:** Mediante compras conjuntas de mayor volumen se pueden negociar una reducción en los precios pagados por los rollizos y otros insumos, como también la posibilidad de comprar maderas de mayor calidad.

**Acceso a capacitación:** en temas de afinidad común.

**Acceso a negocios:** que en forma individual son imposibles de lograr.

**Promoción:** mayor eficacia con costos compartidos (catálogos, sello con identificación de origen, páginas web, etc.).

### **Plan de acción.**

Se ha desarrollado un plan de trabajos corto, mediano y largo plazo con asistencia técnica. Han surgido de dicho taller algunos compromisos de los propios emprendedores que se refieren a actividades que son factibles de realizar en un plazo de dos meses.

Por ejemplo, mejorar las condiciones de seguridad e higiene; reorganizar de manera más eficiente los galpones; evitar precios predatorios y la competencia desleal; y diseñar un producto estandarizado de buena calidad, fabricarlo y comercializarlo en forma asociativa, especializándose cada carpintería en partes y componentes.

En el mediano y largo plazo, los emprendedores también se comprometieron a recibir cursos de capacitación en diferentes temáticas, y piensan llevar a cabo un plan de reforestación, debido a la escasez de madera de ciertas especies que se agudizará en el futuro, identificando otras especies aptas para la zona.

Finalmente, creemos en la necesidad de apoyo técnico-institucional para ayudar a la industria de la madera de Caimancito a desarrollarse y poder ser referente de la provincia de Jujuy en la producción de muebles con diseño y otros productos madereros con valor agregado, integrado de manera efectiva a un conjunto de empresas del sector y sus trabajadores en proyectos y negocios asociativos. González y Maslatón, (2007).

De acuerdo a este modelo de asociatividad es indispensable que el presente proyecto se enfoque en bases fundamentales tales como el trabajo en equipo, el desarrollo de productos de calidad y eficientes, la adquisición de tecnologías blandas y duras.

Por el cual no sólo es necesario dotarse de maquinarias adecuadas si no de la logística administrativa; además de considerar como estrategias el pool de ventas que corresponde a integración que realizarán de manera horizontal para que de esta manera vendan sus productos como una organización, consistiendo en ingresar sus productos en el mercado con una marca u organización ya reconocida.

Asimismo el pool de ventas se enfoca principalmente en la compra de insumos y materia prima entre los asociados disminuyendo en este caso los costos de producción; de igual manera la adopción de programas de capacitación.

### **Modelo de diamante de Porter.**

El diamante es un sistema que se refuerzan mutuamente. El efecto de un determinante depende de la situación de los demás. Las favorables condiciones de la demanda, por ejemplo, no dará lugar a una ventaja competitiva a menos que el estado de rivalidad sea suficiente para hacer que las empresas respondan a ellos.

Las ventajas de todo el diamante son necesarias para lograr y mantener el éxito competitivo en las industrias intensivas en conocimiento que forman la columna vertebral de las economías avanzadas. La ventaja en cada determinante no es un requisito previo para obtener una ventaja competitiva en una industria.

El juego de ventaja en muchos determinantes produce beneficios auto-refuerzo que son extremadamente difícil para los rivales extranjeros para anular o replicar; dos variables adicionales pueden influir en el sistema nacional de manera importante, y son necesarios completar la teoría. Estos son el azar y el gobierno.

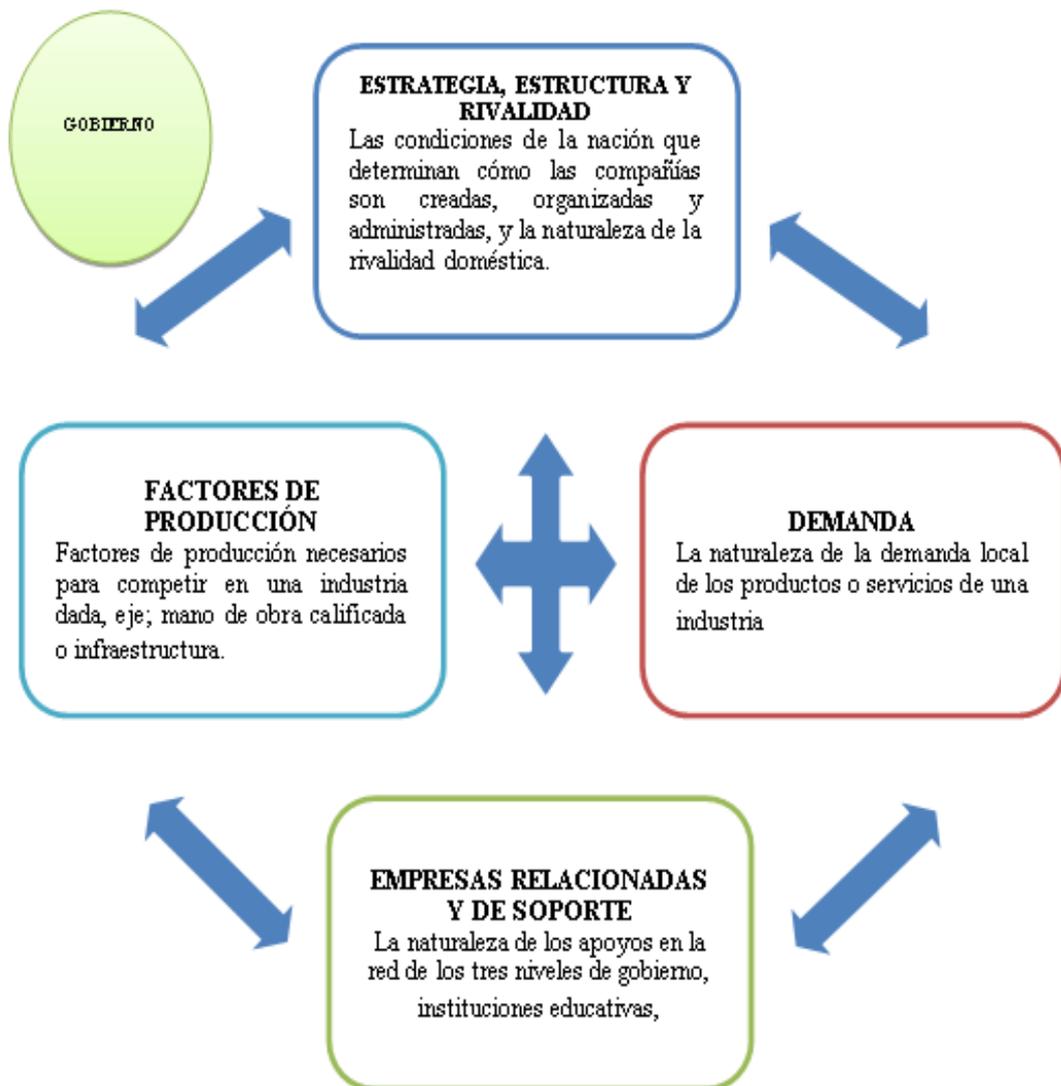
Probabilidad eventos son acontecimientos fuera del control de la teoría; estos son casualidad y gobierno. Probabilidad eventos son acontecimientos fuera del control de las empresas (y por lo general gobierno de la nación), como puras invenciones, los avances en las tecnologías básicas, las guerras, los acontecimientos políticos externos y grandes cambios en la demanda del mercado extranjero.

Ellos crean discontinuidades que pueden descongelar o remodelar la estructura del sector y ofrecer la oportunidad a las empresas de una nación a suplantar a otro. Ellos han jugado un papel importante en el cambio de la ventaja competitiva en muchas industrias.

El elemento final necesario para completar el cuadro es gobierno. Gobierno, a todos los niveles, puede mejorar o empeorar la ventaja nacional. Este papel se ve más claramente examinando cómo influyen las políticas de cada uno de los factores determinantes.

A continuación el esquema del diamante de Porter, en que se pueden apreciar sus perfiles.

**ESQUEMA N.º. 2: Diamante de Porter**



**Fuente:** Michael Porter  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña.

### **Condiciones de los factores.**

Cada nación posee lo que los economistas han denominado factores de producción. Los factores de producción no son más que los insumos necesarios para competir en cualquier industria, como el trabajo, los recursos naturales de la tierra cultivable, el capital y la infraestructura.

Para explorar el papel de los factores en la ventaja competitiva de la nación, el concepto debe ser más significativo para la competencia de la industria. Los factores de producción son a menudo descritos en términos muy amplios, tales como tierra, trabajo y capital, que son demasiado generales para tener en la ventaja competitiva en las industrias estratégicamente distintas. Los factores pueden ser agrupados en un número de categorías amplias.

**Recursos humanos:** La cantidad, las habilidades, y los costos de personal (incluida la gestión), teniendo en cuenta las horas de trabajo estándar y ética de trabajo. Los recursos humanos se pueden dividir en una gran variedad de categorías, tales como fabricantes de herramientas, ingenieros eléctricos con doctores, programadores de aplicaciones, etc.

**Recursos físicos:** La abundancia, calidad, accesibilidad y costo de la tierra de la nación, agua, minerales, o depósitos de madera, fuentes hidroeléctricas, las zonas de pesca, y otros rasgos físicos. Las condiciones climáticas pueden ser vistas como parte de los recursos materiales de un país, al igual que la ubicación de una nación y el tamaño geográfico.

**Recursos de conocimiento:** acciones de la nación de conocimientos científicos, técnicos y de mercado teniendo en bienes y servicios. Los recursos del conocimiento residen en las universidades, institutos de investigación gubernamentales, centros de investigación privados, las agencias estadísticas

gubernamentales, literatura de negocios y científicos, informes de investigación de mercado y bases de datos, las asociaciones comerciales y otras fuentes.

Los recursos de conocimientos científicos y de otro de una nación se pueden subdividir en una gran variedad de disciplinas, como la acústica, la ciencia de los materiales y la química del suelo.

**Los recursos de capital:** La cantidad y el costo de capital disponible para la industria financiera. El capital no es homogéneo, sino que se presenta en diversas formas, tales como la deuda no garantizada, deuda garantizada, "basura" (de alto rendimiento, de alto riesgo) bonos, la equidad y el capital de riesgo. Hay varios términos y condiciones asociadas a cada formulario.

El saldo total de los recursos de capital de un país, y las formas en que se despliega, se ven afectados por la tasa nacional de ahorro y por la estructura de los mercados nacionales de capital, los cuales varían ampliamente entre los países.

La globalización de los mercados de capital, y el gran flujo de capitales entre las naciones, está haciendo poco a poco las condiciones nacionales más similares. Sin embargo, siguen existiendo diferencias sustanciales y es probable que hacerlo de forma indefinida.

**Infraestructura:** El tipo, calidad y costo del usuario de la infraestructura disponible que la competencia efectos, incluyendo el sistema de transporte, el sistema de comunicaciones, correo y paquetería de entrega, pagos o transferencias de fondos, servicios de salud, y así sucesivamente.

La infraestructura también incluye cosas como los valores culturales y las instituciones de vivienda, que afectan la calidad de vida y el atractivo de un país como un lugar para vivir y trabajar.

De esta forma las condiciones de factores que hacen referencia principalmente al microambiente de una organización, por ello deben considerarse para la ejecución de todas las actividades de la empresa, por ello deben establecerse si son sus fortalezas o debilidades para de esta forma mejorar dichos procesos indispensables para el mejoramiento de la producción.

### **Condiciones de la demanda.**

El segundo gran factor determinante de la ventaja competitiva nacional en una industria es el hogar para las condiciones de demanda del producto o servicio de la industria. Las condiciones de la demanda tuvieron un inicio en alguna influencia en casi todas las industrias que estudiamos. Si bien la demanda interna, a través de su influencia sobre las economías de escala, puede conferir eficiencia estática, su influencia mucho más importante es dinámica.

Se ha reconocido que el tamaño de los segmentos puede ser importante para la ventaja nacional donde hay importantes economías de escala o de aprendizaje. Naciones, en la que un segmento es más grande en términos absolutos pueden obtener ventajas en cosechar economías de escala.

Sin embargo, el tamaño absoluto de los segmentos dentro de una nación juega un papel complicado en la ventaja competitiva nacional, ya que las empresas compiten a nivel mundial y pueden alcanzar a gran escala, incluso si su mercado es pequeño. Es necesario determinar su demanda para conocer a quiénes va a dirigir sus productos.

### **Industrias relacionadas y de apoyo.**

El tercer gran factor determinante de la ventaja nacional en una industria es la presencia en el país de industrias proveedoras e industrias relacionadas que sean competitivos a nivel internacional. Los productores de máquinas-herramienta

japoneses recurrieron a proveedores de clase mundial de las unidades de control numérico, motores y otros componentes. Fortaleza sueca en productos de acero fabricados (por ejemplo, los rodamientos de bolas, herramientas de corte) han de recurrir a la fuerza en aceros especiales.

La ventaja competitiva en algunas industrias proveedoras confiere ventajas potenciales sobre las empresas de una nación en muchas otras industrias, ya que producen los insumos que se utilizan ampliamente e importantes para la innovación o la internacionalización. Semiconductores, el software y el comercio, por ejemplo, son las industrias que tienen un impacto importante en muchos otros.

### **Estrategia, estructura y rivalidad.**

Las estrategias, estructura y rivalidad hacen referencia al estilo de organización y administración que haya adaptado cada empresa o entidad, y la manera en la que se desenvuelven en el mercado, las tácticas que se consideran respecto a la competencia, así como también los sistemas de producción y las distintas estrategias a implementarse, siendo competitivos y estando al tanto de los cambios en el mercado, y como se desarrolla su empresa para eso es muy importante un seguimiento. Michael Porter (1990).

De esta manera los cuatro factores se encuentran vinculados al desarrollo de la competitividad y a la adaptación en el mercado, considerando elementos primordiales del micro y macro-ambiente en el cual se desenvuelven.

Es así que el primer punto hace referencia a los factores de producción que son indispensables para mantener un buen nivel de productividad e incluso un mejor manejo sistema de productivo, considerando una competente mano de obra, infraestructura adecuada, entre otros.

El segundo lineamiento trata acerca de las condiciones de la demanda que por ende se enfoca en la parte medular de todo negocio puesto que si no existe demanda, no habrá a hacia quiénes dirigir los productos o servicios; por ello es indispensable estar informados acerca de la demanda y sus cambios, como sus gustos y preferencias, condiciones de pago, entre otros.

Las Industrias relacionadas y de apoyo, consiste en la relación o proximidad que se mantengan con otras empresas que se dediquen a la misma industria, pudiendo colaborar entre sí para el desarrollo de su sector productivo, e intercambiándose información primordial para fortalecer su industria. Así también como último y cuarto estrategia, estructura y rivalidad que es la manera de administración que se lleva a cabo dentro de cada organización.

### **Requisitos para conformar una asociación.**

Para la conformación de una asociación es muy necesario considerar los siguientes pasos, requisitos o procesos, manteniendo la documentación adecuada y siguiendo los pasos legales que permitan tener una vida jurídica como asociación:

1. Solicitud dirigida al Director Provincial del Ministerio de Inclusión Económica y Social, firmada por el representante legal y firma de abogado.
2. Dos ejemplares del Acta de la Asamblea Constitutiva de la Organización y en formación, debidamente firmada por el presidente y el secretario provisionales, que deberá contener lo siguiente:
  - ✚ La voluntad de los miembros de constituir la asociación.
  - ✚ La nómina de la directiva provisional.

- ✚ Los nombres y apellidos completos de los miembros fundadores, número de documentos de identidad o pasaporte, domicilio y las respectivas firmas.
  - ✚ Indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede, con las siguientes referencias: calle, parroquia, cantón, provincia, número de teléfono, fax, correo electrónico y casilla postal en caso de tenerlos.
3. Dos ejemplares originales del estatuto que deberá incluir la certificación del secretario provisional, en la que se indique con exactitud la o las fechas de estudio o aprobación del mismo.
  4. Acreditar un patrimonio de USD 400,00 (cuatrocientos dólares) en una cuenta de integración de capital, a nombre de la organización.
  5. Copia de cédula de ciudadanía (o pasaporte) y de la papeleta de votación.
  6. El nombre de la organización no podrá ser igual a la otra que se encuentre legalmente constituida, ni contener referencias políticas o contrarias a la ley.

### **1.2.1.3. Cultura Organizacional.**

En lo concerniente a la cultura organizacional Nosnik (2005), indica que es un conjunto de creencias, valores, estilos, principios y hábitos que identifican el perfil normativo y ético de la misma. Las creencias, es decir, el conjunto de ideas fundamentales y supuestos que dan una visión del mundo desde el interior de la organización, son un conjunto de convicciones que marcan un estilo de hacer las cosas y que no se cuestionan y se consideran válidas para que todas las personas en la propia organización trabajen unidas y armónicamente.

Toda cultura organizacional tiene tres elementos universales para serlo. Presenta la fuerza de un sistema y por lo tanto esta inercia sistémica es más fuerte que cualquier intención de modificarla. La fuerza de una cultura o su inercia sistémica se da porque la organización como tal tiene una historia. De hecho, una organización que apenas surge como tal, aparece, en la historia de los individuos que la crean, Por lo tanto, una cultura enfrenta como variables fundamentales su carácter sistémico, inercial e histórico. Por razón de su historia, la cultura organizacional se manifiesta más fuertemente en las reacciones inconscientes o automáticas de las personas que pertenecen a ella, que en su conducta intencional y consciente.

De esta forma la cultura organizacional se refiere al conjunto de costumbres y conocimientos que forman parte de una entidad que es conformada por un grupo personas; por lo tanto la cultura organizacional identifica a este equipo de trabajo mediante una serie de lineamientos. Por lo tanto dicha cultura debe basarse en hábitos positivos y valores para que de esta manera las gestiones organizacionales del grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad sean idóneos.

#### **1.2.1.4. Mercado**

##### **Marketing Mix.**

De acuerdo a García, Freijeiro, et al. (2005), El marketing mix actuará por medio de los distintos instrumentos del marketing, esto es: producto, precio, distribución y promoción. Es así que el marketing mix es el conjunto de los elementos principales de comercialización en la cual se consideran sus características para poder mantener un buen proceso comercial y de posicionamiento en el mercado.

**Producto.-** Para obtener una ventaja competitiva en el producto es necesario partir de un concepto del mismo, centrado en las necesidades que satisface y no en

las características específicas del producto o servicio. Por lo tanto el producto consiste en el bien o servicio que el cliente va a adquirir para satisfacer sus necesidades y cumplir sus expectativas.

**Precio.-** El precio es un instrumento que adquiere gran importancia por ser capaz de generar diferentes volúmenes de ingresos. El precio no es sólo lo que se paga, sino también el tiempo utilizado para obtener un producto o servicio, el esfuerzo requerido y las molestias que ocasiona el conseguirlo. Por ello el precio consiste en un valor monetario que con un porcentaje de utilidades en la venta del producto, la organización adquiere ganancias, considerando que sea un precio idóneo y accesible. En este caso se debe establecer un precio estándar adecuado que genere utilidades y que sea accesible para todo tipo de cliente que es lo que principalmente buscan.

Una diferencia que consista únicamente en precios más altos o más bajos que los de los de la competencia, que no esté justificada por un servicio de prestaciones o calidad distintas, puede llevar a deteriorar la cuenta de resultados o a una guerra de precios que no beneficie a nadie.

**Distribución.-** Mediante una distribución efectiva la empresa puede lograr la diferenciación y, por lo tanto, una ventaja competitiva más. No sólo debe considerarse el número de puntos de venta, sino también su ubicación, ambientación, etc. Por ello la plaza o distribución consiste en el canal de comercialización, siendo éste la vía por el cual los productos van a hacer comercializados, por lo tanto hace referencia a los puntos de ventas con los que contará dicha organización.

**Promoción.-** La diferenciación, en este caso, puede lograrse a través de una adecuada formación del personal, que convierta a los colaboradores en profesionales y vendedores de una imagen.

La empresa no sólo ha de tener grandes productos sino que también debe saber comunicar las ventajas de los mismos. De esta manera la promoción consiste en las estrategias mercadológicas que se requieran para dar a conocer un producto o servicio, en este caso llegar a la mente del cliente. Es así que las promociones son una parte muy fundamental de la mercadotecnia, puesto que es una herramienta para captar más mercado, difundiendo así un producto de calidad, las promociones hacen referencia a un tipo de descuento por un producto donde el cliente cubra sus necesidades.

### **1.2.2. Nivel de ventas.**

Con respecto al nivel o volumen de ventas Díez de Castro, Navarro y Begoña, (2003) indican que se refiere a las ventas en unidades monetarias realizadas en un período por el vendedor en cada uno de los productos. La ponderación es el factor que permite encaminar al vendedor hacia unos determinados objetivos.

Por ello el nivel de ventas es un factor primordial para ejecutar las demás actividades, puesto que este indicador representa el nivel de acogida de los productos que serán representados de manera monetaria, manteniendo la estabilidad económica de la organización, es así que se aplican estrategias comerciales para aumentar el nivel de ventas. El número de ventas también depende de las temporadas de ventas y por tal razón es conveniente considerar planes o programas de ventas.

#### **1.2.2.1. Fuerza de ventas orientada al mercado.**

En esta fase, en la que nos encontramos en la actualidad, el papel de la fuerza de ventas se centra en generar y mantener relaciones a largo plazo con los clientes que difícilmente sean imitables por la competencia (diferenciación). Los

vendedores actúan como consultores, con el objeto de desarrollar soluciones que beneficien a las partes relacionadas (empresa y clientes). Aspectos como la confianza, el compromiso o el intercambio de información se consideran de especial importancia para la satisfacción de las necesidades del cliente y por tanto de su fidelización.

La planificación y gestión de la fuerza de ventas se centra en el conocimiento de los diferentes tipos de clientes, su segmentación, el diseño de propuestas comerciales distintas según necesidades, la ejecución eficaz del servicio postventa, la correcta atención de reclamaciones, la dirección de equipos de venta, entre otras. Díez de Castro, Navarro y Begoña, (2003).

Es así que se deben implementar estrategias de comercialización para que de esta manera la fuerza de ventas la ejecuten de manera adecuada pudiendo así conquistar nuevos mercados; que en este caso es fomentar las artesanías en hilo autóctonas de la Península de Santa Elena, por ello la fuerza de ventas juega un factor muy importante para poder satisfacer las necesidades del cliente, mediante un análisis de sus gustos y preferencias.

#### **1.2.2.2. Satisfacción del cliente.**

La satisfacción del cliente es un estado de ánimo resultante de la comparación entre las expectativas del cliente y el servicio ofrecido por la empresa. Si el resultado es neutro, no se habrá movilizad o ninguna emoción positiva en el cliente, lo que implica que la empresa no habrá conseguido otra cosa más que hacer lo que tenía que hacer, sin agregar ningún valor añadido a su desempeño.

En tanto, si el resultado es negativo, el cliente experimentará un estado emocional de insatisfacción. En este caso, al no lograr un desempeño satisfactorio la empresa

tendrá que asumir costos relacionados con volver a prestar el servicio, compensar al cliente, neutralizar comentarios negativos y levantar la moral del personal.

Por tal motivo la satisfacción del cliente también debe estar guiada con una excelente atención y cubrir sus necesidades de manera adecuada, obteniendo así una experiencia única, manteniendo una fidelidad del mercado y ser parte de la organización; esto se consigue ofertando bienes y servicios de calidad, en el cual los clientes se sientan a gusto y por ende cumpla sus expectativas, logrando así la fidelización del cliente y un posicionamiento adecuado en el mercado.(Contreras, 2008).

Es así que la experiencia única hace énfasis en brindar un buen servicio a los clientes, incentivándolos a mantener la fidelidad hacia los productos o la marca, posicionándolos en su mente para poder satisfacer así sus necesidades y por ende cumpliendo sus expectativas.

### **1.2.2.3. Índices de rentabilidad.**

Gitman y Joehnk, (2005), brindan un aporte con respecto a la rentabilidad que es el nivel de beneficio de una inversión, esto es, la recompensa por invertir. La rentabilidad de una inversión puede proceder de más de una fuente. La fuente más común es el pago periódico de dividendos o intereses.

La otra fuente de rentabilidad es la apreciación en valor, la ganancia obtenida de la venta de un instrumento de inversión por un precio superior al original de compra. De esta manera los índices de rentabilidad ayudan a analizar si el proyecto es sustentable económicamente, y determinando los tipos de utilidades que puede generar la ejecución de dicho proyecto; por lo tanto se los índices de rentabilidad que genera la asociación denotará su vida.

Toda empresa depende de la rentabilidad que se genera en un periodo determinado, lo cual ayuda a tener una visión económica de la institución.

### **VAN (Valor actual neto).**

El valor actual neto consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos no deben ser aceptados.

### **TIR (Tasa Interna de Retorno).**

La tasa interna de rendimiento de un proyecto de inversión es la tasa de descuento que hace que el valor actual de los flujos de beneficios (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión (negativos). La TIR es la tasa que descuenta los flujos asociados con un proyecto hasta un valor exactamente de cero, siendo representada en un porcentaje que permitirá conocer el nivel recuperación de la inversión. Jiménez, Espinoza y Fonseca, (2007).

## **1.3. CONCORDANCIAS LEGALES**

### **1.3.1. Constitución de la República del Ecuador (2008).**

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Este contexto indica la participación activa de los diversos tipos de organizaciones que mantengan un fin productivo y el desarrollo del emprendimiento en sus diferentes ámbitos, considerando así el análisis de mercado y demás factores que intervienen en el desarrollo de una organización que se maneje bajo un enfoque comercial y productivo; manteniendo nuevas formas de negocios como asociaciones, cooperativas, entre otras, y que manejen incluso una perspectiva internacional, expandiendo así el mercado nacional, siendo en este caso de gran importancia para el presente proyecto, respaldando la ejecución de las organizaciones.

**Art. 320.-** En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

El presente artículo fomenta y estimula la intervención de nuevos emprendimientos dentro del medio donde se desarrollan que brinden un aporte productivo al país, manteniendo su régimen legal y de efectividad productiva; respetando asimismo las normas y estatutos organizativos y de producción, y es así que ampara a la presente propuesta puesto que fomenta a formas de emprendimiento productivos.

### **1.3.2. Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017).**

**Objetivo 2. Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial en la diversidad.**

**2.1. Generar condiciones y capacidades para la inclusión económica, la promoción social y la erradicación progresiva de la pobreza.**

e. Promover y apoyar iniciativas de economía popular y solidaria y MIPYMES mediante mecanismos de asistencia técnica, circuitos económicos, aglomeración de economías familiares, sistemas de comercialización alternativa, fortalecimiento de la capacidad de negociación y acceso al financiamiento, medios de producción, conocimientos y capacidades, acorde a las potencialidades territoriales.

Este contexto manifiesta el incentivo a la creación de emprendimientos empresariales denominados Mipymes y Artesanías, brindando la ayuda correspondiente en todos los ámbitos, tales como capacitaciones y disponibilidad a fuentes de financiamiento para los sectores productivos del país, es así que dicho plan es avalado puesto que se encuentra en uno de los sectores priorizados.

#### **2.4. Democratizar los medios de producción, generar condiciones y oportunidades equitativas y fomentar la cohesión territorial**

f. Fortalecer y ampliar las formas de propiedad cooperativa, asociativa y comunitaria como medio para democratizar el acceso a la riqueza y a su generación, mediante el fomento de la producción.

Este artículo permite garantizar la generación de nuevas formas de negocios, principalmente la integración de organizaciones como asociaciones y cooperativas que les permita mejorar sus procesos productivos y de comercialización como el estilo de vida, siendo estas alternativas de progreso en el país y el desarrollo productivo.

También al realizar estas asociaciones ayuda a mejorar el estilo de vida de las personas, en este caso de los que pertenecen o quieren pertenecer a la asociación demostrando que de las pequeñas empresas, salen las grandes empresas para así poder obtener dichas riquezas.

**Objetivo 8. Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible**

**8.9. Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario**

b. Democratizar de forma organizada y responsable los medios de producción no vinculados al sector financiero, bajo consideraciones de asociatividad, inclusión y responsabilidad ambiental.

El presente contexto hace referencia a la optimización de los factores de producción, manteniéndose ligados los criterios de asociatividad en el cual es necesario que estas nuevas formas de negocio se vayan fomentando y por ende al cuidado del ambiente; por tal motivo se confirma que el proceso asociativo es una alternativa de desarrollo para el país.

**Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva**

**10.1. Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional**

c. Consolidar la transformación productiva de los sectores prioritarios industriales y de manufactura, con procesos de incorporación de valor agregado que maximicen el componente nacional y fortalezcan la capacidad de innovación y de aprendizaje colectivo.

Dicho contexto indica el incentivo al cambio de la matriz productiva, mediante la generación de valor agregado por parte de los emprendimientos productivos en sus diferentes sectores, los factores más importantes son la innovación y la productividad eficiente y eficaz mediante la elaboración de productos y servicios.

b. Promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.

Dicho artículo hace referencia a la conformación de asociaciones, redes empresariales y demás formas de emprendimientos que incentiven el trabajo en equipo y la optimización de los factores de producción, obteniendo un reconocimiento asimismo en el mercado, fortaleciendo así la matriz productiva.

### **1.3.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI (2010).**

**Art. 2.-** Actividad productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

La siguiente argumentación indica que se considerará como actividad productiva a todo proceso que conlleve distintas etapas de elaboración hasta llegar al producto final, considerando factores de innovación y creatividad en la producción, siendo estos asimismo amigables con el ecosistema sin ser perjudicial. Es así que la productividad empresarial consiste en la elaboración de productos innovadores que generen un cambio en el mercado nacional e incluso internacional.

**Art. 3.-** Objeto.- El presente código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones

que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Dicho artículo tiene por objeto fortalecer y mantener de una manera adecuada la matriz productiva, por ello se basarán en la efectividad de los diferentes procesos que comprende la transformación de la materia prima hasta que el producto final; de esta manera el emprendimiento debe fundamentarse en nuevas y mejoradas formas de negocios que generen valor agregado y por ende una ventaja competitiva; es así que este objetivo se ajusta a la siguiente propuesta debido a la generación de fuentes de trabajo con la elaboración de las artesanías de calidad.

## **TÍTULO I**

### **Del Desarrollo Productivo, Mecanismos y Órganos de Competencia.**

**Art. 5.- Rol del Estado.-** El estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado.

Para la transformación de la matriz productiva, el estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

g. La mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, para participar en el mercado

interno, y, eventualmente, alcanzar economías de escala y niveles de calidad de producción que le permitan internacionalizar su oferta productiva.

El presente contexto indica el compromiso del Estado Ecuatoriano en el desarrollo productivo considerando sus diferentes sectores, sin embargo en el factor que más se enfatiza es el proceso de producción como prioridad; por tal motivo los emprendimientos deberán enfocarse en procesos de producción de calidad e innovadores que es lo que persigue dicha propuesta en la elaboración de artesanías en hilo, ingresando al mercado con productos y servicios de distinción.

De igual manera el inciso g corrobora los cambios en los sistemas de producción mediante las Mipymes brindando apoyo para los emprendedores y puedan captar el mercado nacional e incluso internacional. Acaparar todos los clientes que se pueda y patentar en las mentes de ellos, para que así poder captar nuevos clientes con la ayuda de la publicidad boca a boca sabiendo que el producto y servicio hablara por si solo.

### **LIBRO III. Del desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, y de la democratización de la producción.**

#### **Título I. Del Fomento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).**

**Art. 53.-** Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La micro, pequeña y mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

En el siguiente artículo se estipula la categorización de las Mipymes en el Ecuador, por tal motivo el tipo de categoría que se le dé a una organización dependerá de los ingresos que obtengan y del número de trabajadores que tengan; de esta manera los emprendimientos estarán basados en reglamentos de comercialización que regularicen todos los procesos de producción y ventas, teniendo todos los emprendedores oportunidad de desarrollo productivo.

Sin embargo cabe recalcar que en el momento de determinar la categoría de dicha organización prevalecerá el número de trabajadores, por tal motivo en dicha propuesta es importante que tipo de organización va a ser implementada y aún más si se tratan del grupo de artesanos en hilo que desean crear una asociatividad; se debe considerar el uso de tecnología adecuada para mejorar los procesos.

#### **1.3.4. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.**

##### **Formas de organización de la economía popular y solidaria.**

**Art. 2.** Son formas de organización de la economía popular y solidaria y, por tanto, se sujetan a la presente ley, las siguientes:

c) Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan

sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes, con el fin de producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos, tales como, microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que constituyen el sector asociativo.

El presente contexto manifiesta el fomento a la constitución de microempresas mediante asociaciones, cooperativas entre otras formas de negocios que permitan a los diferentes sectores productivos a desarrollarse en el mercado.

Este contexto detalla el caso de los artesanos en hilo de acuerdo al presente trabajo de investigación; por ello dicha propuesta se encuentra avalada en el presente artículo.

**Art.9.** El consejo nacional de la Economía Popular y Solidaria podrá someter a la presente ley, a cualquier forma asociativa, constituida al amparo del Código Civil, que efectúe actividades de producción de bienes o de servicios, distribuya beneficios económicos entre sus asociados y reciba beneficios o exenciones tributarias.

Este artículo permite conocer las nuevas formas de producción, respetando los procedimientos de constitución principalmente tomando en cuenta la conformación de asociaciones, por tal motivo hay que considerar los beneficios que tienen los integrantes de las asociaciones de cualquier índole; recalando que para ello deben ser un grupo consolidado siendo así que ofrezca al mercado un producto o servicio de calidad, pudiendo así ser competitivos en el mercado.

**Art. 13.** Las formas de organización de los sectores asociativo y cooperativista, son sociedades de personas, de derecho privado, con finalidad social, que ejercen actividades económicas, como empresas auto gestionadas por sus asociados o

socios y diferenciadas de las empresas públicas y privadas, en cuanto a sus relaciones internas, fines y normas jurídicas aplicables.

Dicho contexto hace énfasis en la manera en que son constituidas las organizaciones y emprendimientos, por tal motivo se fomenta la asociatividad en los diferentes sectores de producción, siendo en este caso sus integrantes los responsables de las actividades que se llevan a cabo dentro de las organizaciones, considerando reglamentos y procedimientos tanto internos como externos, quedando legalmente constituida.

**Art. 18.** Sector Asociativo.- Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

En el presente artículo hace referencia al sector asociativo, por lo cual se considera a la actividad artesanal, siempre y cuando sea productiva y lícita; donde los grupos artesanales de diferentes sectores productivos, tienen la facultad de formalizar una asociatividad, empezando así un trabajo cooperativo, siendo este el caso del grupo asociativo en hilo del cantón La Libertad, que de acuerdo a este contexto goza de los privilegios para integrar una asociación.

**Art. 19.** Estructura Interna.- La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos

elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

En este contexto se pone en manifiesto el sistema orgánico por el cual debe estar regido una asociación legalmente legalizada, considerando que en la presente propuesta de acuerdo a la estructura organizacional se cuenta principalmente con la junta de socios quienes toman las decisiones más importantes mediante consenso, seguido de un presidente quien representará a los miembros de la junta de socios, seguido del gerente o administrador encargado de velar por los intereses administrativos de la asociación; recalando que todos ellos deben ser elegidos mediante consenso.

**Art. 20.** Capital Social.- El capital social de estas organizaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico. En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social materia de la donación.

Dicho artículo manifiesta el manejo adecuado del capital social entre cada uno de los integrantes, por lo cual deben ser manejados por cuotas de admisión o derecho de ingreso, las mismas que no se reembolsarán.

### **1.3.5. Ley de Defensa del Artesano2012.**

**Art. 7.-** Para gozar de los beneficios establecidos en esta Ley, el artesano maestro de taller requiere de la calificación conferida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, o del carné de agremiación expedido por las diferentes organizaciones o instituciones artesanales clasistas con personería jurídica, en los casos de los

artesanos miembros de asociaciones simples o compuestas, gremios, cooperativas, uniones de artesanos, cámaras artesanales u otras que se crearen de conformidad con la Ley. Las organizaciones o instituciones artesanales, que se acojan a los beneficios de esta Ley, deberán justificar su personería jurídica y la calidad de su representante legal. Para los artesanos autónomos que soliciten acogerse a los beneficios de esta Ley, el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca elaborará a través de la Dirección Nacional de Artesanías el correspondiente informe técnico – económico y lo elevará a consideración del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal.

Es indispensable que el grupo de artesanos en hilo adquieran un carnet que los identifique como tal, identificando a la asociación a la que se van a pertenecer, por tal motivo este artículo indica que es un requisito obtener este carnet también esto les demostrara una credibilidad y respeto a la empresa a la que se van a asociar, para poder crear así mismo una personería jurídica, que en este caso se trata de un asociatividad.

**Art. 9.-** Los artesanos, personas naturales o jurídicas, que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de los siguientes beneficios:

1. Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales.

2. Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se

exportaren, previo dictamen favorable del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

El presente artículo garantiza la exoneración de impuestos a las asociaciones que brinden un aporte al desarrollo productivo, principalmente en la adquisición de materia prima y de maquinarias en caso de que no se encontraran en el país.

#### **1.4. MARCO SITUACIONAL O REFERENCIAL.**

##### **Inicios de la actividad artesanal por la asociación artesanal con hilo “Rossi”.**

A inicios del 2002 en la casa de la Sra. Carmen Cobeña llegaba un familiar de la ciudad de Guayaquil de visita, se trataba de la Sra. Julia Monge quien llegaba con un nuevo producto que ella había adquirido, se trataba de calzado realizado con hilo, muy innovador y poco visto por la zona. La Sra. Monge no solo los lucía, sino que ya tenía conocimiento sobre la confección de los mismos, en ese mismo instante la Sra. Cobeña, motivada por sus ganas de aprender ya que era una amante innata de los productos confeccionados de forma manual, le pide que le enseñe aquel don de tejer con hilo aquellos productos, que son de gran novedad y muy vistosos por todas las personas.

Es así como la Sra. Cobeña aprende a confeccionar calzado con hilo para damas de manera artesanal (tejidos), al principio solo los hacía para el uso personal de ella, su señora madre e hija, luego las cuñadas le solicitaban a cambio de una retribución económica, lo que resulta interesante a esta actividad.

Amistades y familiares más cercanos se ven atraídos por este arte, tanto así que se reúnen un grupo de personas entre familiares y allegados, liderados por la Sra.

Cobeña; llegando a un acuerdo con la Sra. Monge en el cual viajaría los fines de semana al cantón La Libertad (B. 28 de Mayo que era donde residía la Sra. Cobeña en ese entonces) para enseñarles sobre dicho proceso y otros que sean requeridos, todo a cambio de una pequeña cuota (según el número de alumnas), el hospedaje y la alimentación era costeadado por la Sra. Cobeña.

Luego de unos meses la Sra. Monge (llamada la profe por las alumnas) varió el producto del calzado por prendas de vestir, las alumnas investigaban sobre demás productos elaborados por hilo y le pedían a la profe que les guiaran para poder realizarlos. La constancia duro aproximadamente 2 años, primero se reunían cada semana, luego cada 15 días y hasta en un periodo de tiempo de un mes, hasta la fecha logran reunirse en una forma aleatoria.

El grupo de personas que aún se encuentran juntos a la Sra. Cobeña han pensado en varias ocasiones proyectarse a adquirir una retribución económica como grupo, pero no han llegado a concretar sobre este tema para obtener mayores beneficios; considerando asociarse y obtener vida jurídica, aunque nunca han tenido un asesoramiento adecuado que los guie hacia el objetivo como grupo.

Una de las mayores características en que deberían trabajar es la actitud, motivación y el trabajo en equipo, logrando mantener una buena imagen corporativa como se conoce en las empresas o microempresas.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.**

En el presente trabajo se aplicó un diseño de investigación denominado no experimental, debido a que no existirá ningún tipo de control sobre las variables determinadas (Estrategias asociativas de comercialización, nivel de ventas); por ello se describirán y analizarán las situaciones y fenómenos del objeto de estudio que en este caso se trata acerca del grupo de artesanos en hilo “Rossi” por tal motivo este tipo de diseño de investigación permite detectar las causas y efectos de la problemática para su posterior análisis, mediante la percepción de datos. (Albert, 2007).

#### **2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.**

Con respecto a la modalidad de investigación que se llevó a cabo, se puede mencionar que se hace énfasis en el cuali-cuantitativo; razón por la cual se detectarán datos que deberán ser analizados de forma descriptiva, detallando cada una de sus características para su estudio; asimismo se considerará información cuantitativa debido que se requiere obtener resultados numéricos o porcentuales que se cuantificables para una mejor interpretación de la información que se quiere saber.

De esta manera se puede llegar a una mejor conclusión acerca de las variables y demás datos, conociendo las cualidades de cada una de estas discerniendo así la información; de igual manera se requiere de datos estadísticos para determinar

niveles en cifras auténticas de las variables, obteniendo así información fidedigna en el presente estudio, Paredes W. y Paredes N, (2011).

### **2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN.**

(Hernández Sampieri, 2010), Los tipos de investigación hacen referencia a la manera de análisis, interpretación y obtención de resultados que se llevaron a cabo dentro de la presente indagación, determinando así la clase de estudio que se realiza.

#### **2.3.1. Por el Propósito.**

**Aplicada:** Se ejecutó en este caso el tipo de investigación aplicada, debido a que la finalidad de la indagación es llevar a la práctica las soluciones o estrategias determinadas durante el proceso de estudio; de esta manera las estrategias de solución que se presenten como estrategias son aplicables y pueden ser ejecutadas, conociendo así el impacto ante la problemática existente, mejorando de tal manera las dificultades existentes dentro del estudio, que pueden ser de gran ayuda para lo que se va a realizar.

#### **2.3.2. Por el nivel de estudio.**

**Descriptivo o Correlacional:** Se considera en este caso el tipo de investigación descriptivo o correlacional puesto que el análisis de las variables antes mencionadas mantienen una relación entre sí para obtener de esta manera resultados más fiables, conociendo la interacción de éstas, mediante un estudio univariado y bivariado, además de describir las situaciones de la problemática sin manipular las variables de estudio; en este caso mantiene un rol importante en detectar el estado situacional del grupo de artesanos en hilo “Rossi”.

Así se detecta la relación causa- efecto entre variables e indicadores, determinando en este caso la reacción entre la problemática existente y las posibles alternativas de soluciones dadas, describiendo de esta manera los sucesos o acontecimientos en el transcurso del estudio.

### **2.3.3. Por el lugar.**

**Investigación bibliográfica:** Se llevó a cabo la investigación bibliográfica, puesto que se requirió de información secundaria para la obtención de datos ya existentes y un estudio minucioso mediante documentos escritos tales como: libros, revistas y demás información fidedigna que brinde un aporte científico al presente trabajo relacionado con las variables detectadas y objeto de estudio.

De esta manera la investigación bibliográfica corresponde a un método de suma importancia para este tipo de investigación, contando así con antecedentes históricos, considerando así el estado del arte.

**Investigación de campo:** De igual manera se hace presente la investigación de campo puesto que hace énfasis a una intervención más directa y cercana con la problemática actual, por ello se recoge información primaria y empírica al interactuar con los involucrados y el sistema actual que manejan, de esta manera se registran datos de primer orden muy importantes para el análisis del presente caso con el grupo de artesanos en hilo “Rossi”.

## **2.4. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

(Hernández Sampieri, 2010), El método de investigación que se utilizó en el presente estudio, consiste en la manera de análisis y discernimiento de la

información; por lo tanto se hace referencia a la forma de interpretación de la investigación de acuerdo a las exigencias y desarrollo del estudio, considerando el proceso sistémico que se llevó a cabo. De esta forma se hacen presentes los siguientes métodos de investigación que permiten un análisis más exhaustivo y concreto en el presente caso de estudio:

#### **2.4.1. Método de observación.**

El método de observación que se realiza en el presente caso consiste en la apreciación que se tiene del objeto de estudio y de su problemática, considerando todo tipo de acontecimientos que se desarrollan en el entorno para obtener un análisis más minucioso y exhaustivo acerca del estudio.

De esta forma se indica que se mantuvo una percepción directa con los artesanos en hilo del cantón La Libertad y personas especializadas en el tema para de esta forma conocer los hechos reales del caso. Así mediante la observación se perciben de manera espontánea todos los acontecimientos en el grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad y todos los elementos que intervienen.

#### **2.4.2. Método inductivo o sintético.**

El método inductivo que se aplicó trata acerca de la forma de interpretación de los datos, de tal manera que este estudio va de lo específico a lo general, por lo tanto se sintetiza la información, es decir de todos los datos ya recolectados se llega a un solo resultado, logrando de esta manera determinar la hipótesis y problemática principal del presente estudio.

Se realiza dicho método, debido a que es una forma ordenada para la recolección de información y su interpretación.

### **2.4.3. Método deductivo o analítico.**

En este tipo de método deductivo se trabaja de forma viceversa a la del método inductivo o sintético, debido a que parte de un conocimiento general a uno específico, y en este estudio se llevó a cabo en la descripción de variables, puesto que una vez determinadas es necesario analizar cada una de sus características, teniendo de esta manera una visión más clara y amplia acerca de éstas. Para ello se realiza una indagación exhaustiva conociendo así cada una de sus características, analizando todo de manera detallada.

### **2.4.4. Método histórico lógico.**

El método histórico lógico que se realizó se refiere al proceso que se lleva en la presentación y análisis de la información y resultados del presente estudio, llevando así un orden sistémico, secuencial y lineal para un óptimo razonamiento en el estudio, considerando la relación causa-efecto con respecto a los acontecimientos detectados.

Así se mantiene una estructura metódica que llevará un medio lógico, especialmente se llevó a cabo dentro del marco teórico, puesto que dichas variables determinadas deben tener orden adecuado para un mejor discernimiento y obtención de resultados.

## **2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.**

(Hernández Sampieri, 2010), Las técnicas de investigación que se utilizaron dentro del presente trabajo tratan acerca de los métodos de recolección de información y datos de gran relevancia, por lo cual se destacan las fuentes primarias y secundarias; así se establecen las técnicas de investigación más

propicias con respecto a la búsqueda de información adecuada y real, siendo asimismo una manera fácil en la indagación y que no interfiera ni perjudique a los elementos de la investigación con respecto al grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad.

### **2.5.1. Fuentes primarias.**

Se hace referencia en las fuentes primarias, puesto que es fundamental recolectar datos reales y vivenciales del objeto del estudio, por lo tanto dicha información que brinden los implicados y elementos del trabajo de investigación, será de primer orden y de manera más objetiva, puesto que se trata de una intervención directa con éstos al obtener datos que anteriormente no existían.

#### **2.5.1.1. Observación.**

En la obtención de los datos más relevantes se consideró la técnica de la observación, que consiste en la indagación acerca del medio que rodea al objeto de estudio que en este caso se trata del grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad, percibiendo cada una de las características. Asimismo se recalca que se realizó un tipo de observación no participante puesto que no se formó parte de los elementos observados, si no que se aprecian los sucesos y aspectos del medio en el que se desenvuelven.

#### **2.5.1.2. Encuesta.**

La encuesta hace referencia al conjunto de preguntas ya estructuradas que son adecuadas y pertinentes, enfocándose principalmente en el ámbito cuantitativo, siendo en este caso dirigida a la población de mujeres del cantón La Libertad que oscilan en la edad de 15 a 50 años; y a los artesanos en hilo del cantón La Libertad

manteniendo de esta manera preguntas muy puntuales para obtener datos y resultados más fidedignos que faciliten su análisis y manipulación de datos de lo que se quiere saber.

#### **2.5.1.3. Entrevista.**

De igual forma se aplica la entrevista, puesto que hace referencia a un tipo de cuestionario enfocado más en características cualitativas; recalando que este método está dirigido a expertos, en este caso al grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad y al Tnlgo. Ricardo Camacho, puesto que éstos conocen acerca del proceso artesanal que se encuentra en mención, siendo imprescindible los datos acerca de dicha gestión artesanal en hilo.

#### **2.5.1.4. Investigación acción participante.**

La investigación acción participante se aplicó en este tipo de estudio, puesto que al trabajar con el grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad, se requiere establecer ciertos elementos como las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas existentes dentro del grupo de trabajo; por ello proporcionarán información fidedigna para determinar estos elementos para un posterior estudio y análisis.

De esta manera participan los integrantes brindan su apreciación acerca del ambiente en el cual se desenvuelven, llegando a una conclusión más real y concisa, tomando en cuenta los diversos criterios y opiniones según sus experiencias dentro del campo comercial y productivo artesanal.

Hay que recalcar que también ayudó a la determinación de la razón social del grupo asociativo tomando en consideración varias alternativas.

### **2.5.2. Fuentes secundarias.**

Las fuentes secundarias que se utilizaron en este estudio hacen énfasis en la recolección de información ya existente, considerando que ésta brindará un aporte científico al presente trabajo, ayudando a fundamentar teorías que pueden ser aplicadas en el proyecto. Así las fuentes secundarias fueron basadas en libros, periódicos, revistas especializadas, publicaciones y demás documentaciones de interés.

#### **2.5.2.1. Texto.**

Para este estudio se han utilizado diferentes textos o libros científicos de autores que brindan un conocimiento acerca de la asociatividad; nivel de ventas, estrategias y demás temas de gran aporte para el proyecto; teniendo de esta manera un conocimiento más claro y sólido. Por tal motivo se han hecho presente los textos de Michael Porter, Philip Kotler, entre otros.

Es así que los textos que se utilizaron fueron escogidos muy minuciosamente, siendo en este caso conocimientos basados en estudios anteriores que han realizado sus autores.

#### **2.5.1.2. Documento.**

Asimismo se requirió de documentos muy importantes para dar una fundamentación legal al presente estudio, de esta manera se hace presente documentos como: La Constitución de la República del Ecuador, Plan del Buen Vivir, Ley de economía Popular y Solidaria y más. Por ello este tipo de documentación brindará un sustento a trabajo de investigación, la cual estará fundamentada para su posterior ejecución.

### **2.5.2.3. Prensa.**

De igual manera se utilizó el tipo de fuente de información como la prensa, considerando noticias de gran relevancia con respecto al tema asociativo, de esta manera se ha requerido de información periodística que destaquen los aspectos más importantes acerca del tema.

## **2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

Se considera como instrumentos de investigación a las vías que se utilizaron para la obtención de datos, por lo cual se tratan de guías que permitieron la recolección de información pertinente, facilitando al interrogado y al interrogador el proceso de obtención de resultados concretos; es así que se han utilizado el cuestionario, guía de observación y guía de entrevista. De esta manera dichos instrumentos ayudan a la recolección de datos pertinentes y posteriormente a partir de la información analizarla. (Hernández Sampieri, 2010).

### **2.6.1. Cuestionario.**

Con respecto al instrumento denominado cuestionario se enfatiza en la serie de preguntas ya anteriormente determinadas, tomando en cuenta que han sido desarrolladas mediante escala de Likert, implicando preguntas cerradas y asimismo preguntas abiertas con respecto a las entrevistas, para obtener información más amplia y pertinente.

Dicho cuestionario será empleado para el levantamiento de la información necesaria para la Asociación de artesanos en hilo “Rossi”, lo que a su vez se podrá identificar las diferentes opiniones que se han descubierto en los cuestionarios empleados a la población.

### 2.1.1. Guía de observación.

En este caso se ha aplicado la guía de observación, puesto que esta permite plasmar los acontecimientos percibidos en el entorno en el que se desenvuelve el objeto de estudio; hay que recalcar que la guía de observación es desarrollada mediante un formato con anterioridad. Es así que dicha guía de observación está dirigida al grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad obteniendo datos de todo los sucesos que se observan; percibiendo así la realidad de los integrantes que conforman dicho grupo, recalcando que la información permitirá realizar el análisis situacional del proceso de comercialización y producción que lleven a cabo. (Méndez, 2006).

## 2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA.

### 2.1.2. Población.

En cuanto a la población se hace énfasis en todos los factores que se encuentran inmersos en el medio en el cual se desenvuelve el objeto de estudio, por lo tanto la población es el grupo de elementos que mantienen características similares; de esta manera dicho proyecto se enfoca en el grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad, población de mujeres de La Libertad que oscila de 15 a 60 años.

**CUADRO N°. 5:** Población de la Asociación de artesanos en hilo del cantón La Libertad “Rossi”

<b>POBLACIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad.	30
Población de mujeres del cantón La Libertad de 15-60 años.	28.624
Expertos (Grupo de artesanos en hilo de la provincia de Santa Elena.	18
<b>TOTAL</b>	<b>28.672</b>

**Fuente:** GAD del cantón La Libertad  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

De esta manera se determina el tipo de población del cual se procedió a calcular el muestreo debido a la gran cantidad de sujetos que lo integrantes.

**CUADRO N°. 6:** Población-Obtención de muestreo

<b>POBLACIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Población de mujeres del cantón La Libertad de 15-60 años.	28.624

**Fuente:** GAD del cantón La Libertad

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

### 2.7.2. Muestra.

De esta manera se calcula también la muestra, que en este caso es una parte de la población ya anteriormente determinada siendo en este caso la representación de esta; por lo tanto hay que recalcar que a la población que se ha establecido para determinar la muestra corresponde a la población de mujeres que oscilan en la edad de 15 a 60 años del cantón en mención, recalcando que se trata de una población finita. Fernández, Sampieri y Baptista, (2010).

#### 2.7.2.1. Muestra probabilística.

Se ejecutó la muestra probabilística puesto que cada uno de los sujetos de la población ya establecida anteriormente tienen igual oportunidad de ser escogidos.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2(N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Los factores que se requieren para el cálculo de la muestra son:

N : Tamaño de la población.

n : Tamaño de la muestra.

Z2: Nivel del confianza. (Valor Z)

- e2 : % de error.  
 p : probabilidad de éxito  
 q : probabilidad que no se consiga el éxito.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 28624}{0,05^2(28624 - 1) + 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{27490,4896}{71,5575 + 0,9604}$$

$$n = \frac{26379,8784}{72,5179}$$

$$n = 379$$

- ✓ Se mantiene un nivel de confianza del 95% siendo en este caso 1,96 de valor Z
- ✓ Asimismo se establece un 0,05% de error.

## 2.8. PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.

- ✚ Idea
- ✚ Planteamiento
- ✚ Inversión inicial al campo
- ✚ Concepción diseño de estudio
- ✚ Recolección de Datos
- ✚ Análisis de Datos
- ✚ Interpretación
- ✚ Elaboración del Reporte

## CAPÍTULO III

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Luego de establecer la metodología de la investigación del trabajo de investigación se procede al levantamiento de la información, mediante la aplicación de herramientas, para el conocimiento de los resultados, motivo se las manifiesta en tablas, gráficos con su debida interpretación y análisis.

**TABLA N°. 1:** Instrumentos a utilizar

<b>INSTUMENTOS</b>	<b>TÉCNICAS</b>	<b>DIRIGIDO A</b>
Ficha	Observación	Población de artesanos en hilo del cantón La Libertad.
Guía de pautas	Acción Participante	Población de artesanos en hilo del cantón La Libertad.
Ficha	Entrevista a profundidad	Población de artesanos en hilo del cantón La Libertad.
Cuestionario	Encuesta	Población de artesanos en hilo del cantón La Libertad. Población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Fuente:** Instrumentos de investigación

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

El presente capítulo, se descubren las consecuencias del trabajo de investigación, así como las ficha de observación la que detalla la situación actual del objeto de estudio, de la misma manera la ficha acción participante muestra a fondo los acontecimientos internos de la asociación igualmente que la encuesta y la entrevista, puesto que son los no ayudan a identificar como está actualmente la producción de dicho producto, lo que se denota los problemas para a su vez encontrar las posibles soluciones que tiene la asociación de mujeres artesanas que elaboran productos de hilos “Rossi”.

### **3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA OBSERVACIÓN.**

La asociación de artesanal con hilo “Rossi” en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, lleva 10 años de actividad en la producción y comercialización de artesanías confeccionadas en hilo y demás materiales secundarios como: perlas tagua, nilón, plástico, cuero entre otros materiales. Están conformados por 30 artesanos empíricos aproximadamente, de los cuales se ha designado a una líder interna, encargado de la guía de dicha asociación.

Su proceso de producción se los describe de la siguiente manera, el diseño de la artesanía. Carteras, zapatos, bisuterías, ropa. Todo esto muchas veces se lo realiza mediante moldes.

- ✚ Hilado del diseño.
- ✚ Forrar con tela si es necesario
- ✚ Toque final (detalles) para entregar al cliente el producto ya terminado por los artesanos.

La tecnología aplicada en el proceso de producción, es 100% manual, lo que poseen como herramientas son los palillos o crochet para darle forma y unir los hilos aunque en ocasiones solo se utilizan las manos. Además de otros materiales convencionales como tijeras, reglas y perforadoras (caladoras).

La materia prima utilizada es el hilo, cuero, perlas, cierres, presillas, lana, y el toque final los adornos, además de los complementos como el cemento de contacto y alambres. Por lo general el hilo (la materia prima) se la trae del hermano país de Perú, no obstante es de fácil abastecimiento en la ciudad de Guayaquil por los intermediarios.

El principal mercado es el cantón La Libertad, aún son pocas las personas de otros cantones que solicitan estos productos, además han llegado hasta Europa por medio de migrantes, por este motivo es indispensable conquistar nuevos nichos de mercado, logrando su reconocimiento en el mercado local.

Su capacidad instalada, se da según los pedidos individuales de los artesanos, es por esto que no existe el manejo de bodega, debido a que trabajan por pedidos y no se almacenan ningún tipo de producto en la asociación, aunque individualmente los artesanos poseen uno que otro producto listo para ser entregado en el caso que se solicite. Su distribución actual de la empresa, no cuenta con espacio físico fijo, aunque se reúnen a producir o confeccionar en casa de sus líderes según la disponibilidad de estos.

La capacitación que reciben los artesanos sobre procesos y diseños es dictada por artesanos experimentados a los cuales son financiados por los mismos artesanos, siendo muy provechoso para los artesanos ya que logran obtener mayor conocimiento a un bajo costo.

El diseño de sus productos es un 90% de su creatividad, aunque también cuentan con un libro de diseños, y además brindan un servicio personalizado ya que si el cliente les pide un diseño en especial ellos lo realizan sin ninguna complejidad. Con respecto a las formas de pago y pedidos a los artesanos no se establece un estándar, solo dependerá de mutuo acuerdo entre el comprador y el artesano en el proceso de compra-venta.

No han recibido apoyo gubernamental, pues actualmente desconocen de algún tipo de ayuda que se le pueda otorgar, dicen haber escuchado de beneficios y créditos pero no se han relacionado mucho con esta opción ya que no han recibido el correcto asesoramiento.

### **3.2. RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN ACCIÓN PARTICIPANTE.**

En la presente investigación se realizó la investigación acción participada a la Asociación Artesanos en Hilo “Rossi” del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, debido que se consiguió información de gran utilidad para el desarrollo de la matriz FODA (Fortalezas, Oportunidad, Debilidades y Amenazas).

En cuanto a los datos obtenidos, se dice que 16 de 30 artesanos manifestaron que sus fortalezas yacen en el Know How (conocimiento empírico), puesto que ellos realizan sus artesanías artesanalmente, además las herramientas con las que cuentan como son los crochet, también supieron clarecer que la calidad de sus productos conlleva con la generación de un buen talento humano, que es la matriz para el desarrollo de los productos en la asociación, lo cual denotan una buena calidad artesanal en sus mercaderías.

De la misma manera presentaron sus oportunidades las cuales la asociación de artesanos en hilo va a tener beneficios, se indican los proveedores, aperturas de nuevos mercados lo cuales con la innovación y variedad de diseños de productos lo que generará mayor ingresos a la asociación, programas de financiamiento los cuales 25 enfatizaron cada uno recalando dichos beneficio que tienen las asociaciones y gremios con los actuales gobiernos.

Es por ello que se hacen presentes las debilidades de la Asociación de Artesanos en Hilo “Rossi”, los cuales 20 socios indicaron las siguientes; limitada organización puesto que no cuentan con un comité estable para realizar trámites de su asociación, Escaso capital de trabajo, escasa capacitación y la inexistente infraestructura donde ellos puedan expender sus artesanías como una asociación formada. Las amenazas donde se manifestaron en su mayoría las siguientes competencias, la intermediación y a su vez los productos sustitutos los cuales hicieron hincapié en dicho tema.

### 3.3. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA.

#### 1.- ¿Qué actividades realizó el último fin de semana?

**TABLA N°. 2:** Actividad fin de semana

<b>Actividad fin de semana</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Compras	8
Cine	1
Paseo en familia	5
Deportes	3
Otros	1
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Con respecto a las actividades que realizan los entrevistados durante el último fin de semana, 8 de ellos que representan a la mayoría realizan compras, 5 realizan paseos en familias, 3 se orientan a la práctica de deportes mientras que en pocas cantidades se dirigen a los cines y otras actividades, es una buena conclusión ya que al momento de realizar compras y paseos familiares son de gran importancia porque se consideran consumistas.

Siendo de esta manera parte del mundo consumista y considerando que representa una alternativa de poder ingresar a un nicho de mercado adecuado en la cual las artesanías en hilo sean reconocidas, demostrando así los beneficios y las características de los diferentes productos elaboradas a base de hilo.

Además de ser productos autóctonos de la provincia, manteniendo de esta forma su identidad, recalado que esta clase de preguntas son para conocer de manera superficial sus gustos y preferencias en su cotidianidad.

2.- ¿Cuáles son las principales actividades productivas que se fomenta dentro de la provincia de Santa Elena?

**TABLA N°. 3:** Actividades productivas.

<b>Actividades productivas</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Artesanías	9
Alimenticias	7
Orfebrería	7
Costura	6
Ganadería	4
Agricultura	4
<b>Total</b>	<b>37</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Según personas expertas en el tema de actividades productivas en la zona, se detallan actividades como el comercio de mercadería de todo tipo la cual es una de las principales gestoras de ingresos en el medio, también constaban las actividades alimenticias de las cuales 9 personas coinciden, 7 personas indican que la orfebrería es otra actividad, la costura es identificada por 6 entrevistados, la ganadería es otra actividad productiva de la provincia según 4 especialistas, agricultura con 4 especialistas, 9 de 18 persona resaltan que las artesanías están en un buen momento de evolución.

Por lo tanto siendo en este caso la orfebrería una de las actividades productivas en desarrollo, es necesario incrementar este sector económico involucrando las mejores herramientas productivas y estrategias administrativas de comercialización; cabe recalcar que su incipiente desarrollo se debe al fomento de dicha actividad, enseñando este tipo de actividad e incentivando al desarrollo de microempresas con respecto a la producción de artesanías; por lo cual día a día se incrementan el número de personas interesadas en esta actividad artesanal.

### 3.- ¿Cómo evalúa el aporte de las artesanías con hilo a la economía de la provincia de Santa Elena?

**TABLA N°. 4:** Artesanías en la economía de la provincia de Santa Elena.

<b>Artesanías en la economía de la provincia de Santa Elena</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Muy favorable	11
Favorable	6
Poco favorable	1
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Según resultados obtenidos podemos diagnosticar que muchos consideran que la actividad artesanal con hilo resulta favorable y muy favorable para la economía de la provincia de Santa Elena, resaltando la importancia que se dan las personas de sentirse productivas muchas veces sin tener algún tipo de instrucción académica, ni siquiera sabiendo leer ni escribir, es una actividad que se la ha venido desarrollando sin tener visión de inversión, ha logrado desarrollar económicamente a familias pero en pocas proporciones por motivo del escaso capital que poseen.

De esta manera el aporte que brinda este sector productivo a la provincia de Santa Elena, actualmente genera un buen impacto, puesto que estos microempresarios se desenvuelven por sí solos en el mercado artesanal, obteniendo sus propios ingresos económicos y dando un aporte socioeconómico a la provincia, generando paulatinamente cambios en el desarrollo productivo del país; además de brindar innovación y cada nuevas ideas y formas de negocio en el cual, se crean nuevos y novedosos productos, considerando que el sector artesanal es muy variado y cambiante en el mercado, y aún más de artesanías a base de hilo, incluso si su desarrollo lo permite marcaría un cambio cultural con la diversificación de sus productos nacionales y extranjeros.

**4.- ¿Considera usted que es lo que toman en cuenta los clientes antes de adquirir artesanías con hilo en el cantón La Libertad?**

**TABLA N°. 5:** Adquisición de artesanías.

<b>Adquisición de artesanías</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Calidad	7
Precio	6
Diseño	5
<b>Total</b>	<b>18</b>

Fuente: Entrevista a los expertos

Elaborado por: Jorge Jara

Los primero que consideran al momento de adquirir artesanías es variado según gustos y preferencia, disponibilidad y exigencias de los consumidores que al momento de su adquisición se orientan hacia lo que realmente necesitan, se inclinan hacia la instancia de reflejar sus personalidades, elegancias, costumbres aunque en ocasiones deben ajustarse a la disponibilidad.

Sin embargo el indicador que obtuvo un mayor resultado es la calidad, esto debido a que las personas buscan en un producto seguridad y durabilidad, al menos si se trata de artesanías que con frecuencia identifican al cliente; de igual manera el precio es factor preponderante puesto que las personas cuidan su economía por lo tanto es importante que el precio de las artesanías se encuentren al alcance del bolsillo.

Con respecto al diseño se puede identificar que existe un grupo de personas que adquieren la artesanía por su diseño de acuerdo a sus gustos y preferencias, e incluso las artesanías en hilo pueden ser personalizadas para que se ajusten a los requerimientos de los posibles clientes. Es así que es de suma importancia que las artesanías en hilo cumplan las expectativas de los clientes, manteniendo así la fidelidad del producto.

**5.- ¿Cómo describe la calidad de las artesanías elaboradas con hilo que se comercializan en el cantón La Libertad?**

**TABLA N°. 6:** Calidad de las artesanías.

<b>Calidad de artesanías</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Excelente	6
Buena	10
Mala	2
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Según resultados que se reflejan muestran una buena acogida a la calidad de artesanías que se encuentran en el mercado, cabe recalcar que las actividades artesanales con hilo que realizan los artesanos son 100% manuales con la utilización de herramientas especializadas en la que resalta el acabado y presentación de las mismas así como sus diseños.

Se acota que el hilo es un material muy resistente y duradero el cual refleja su buen nivel de durabilidad en el entorno y mucho quedan complacidos con las adquisiciones realizadas, aunque de igual manera resaltan que se debe dar mayor importancia en la calidad de los productos a utilizarse, ya que de esto dependerá su acogida y crecimiento de la actividad.

De igual manera se debe acotar que la calidad de las artesanías en hilo, no depende solamente de los materiales e insumos a utilizarse, sino también de la técnica que realicen los artesanos para elaborar sus productos; por tal motivo los socios artesanos en hilo elaboran sus productos con técnicas apropiadas y obtienen un conocimiento empírico y gran talento para la elaboración de artesanías, sin embargo es de gran relevancia que se adapten a nuevas estrategias y diseños para conseguir la excelencia en la calidad de sus diversos productos.

## 6.- ¿Cómo describe las formas de comercialización de las artesanías con hilo en el cantón La Libertad?

**TABLA N°. 7:** Formas de comercialización.

<b>Formas de comercialización</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Muy buena	1
Buena	4
Ni buena, ni mala	6
Mala	5
Muy mala	2
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Como se puede apreciar en la tabla según parámetros establecidos se considera mala la práctica de este tipo de comercialización, no se cuenta con herramientas necesarias para su ejecución en el mercado. Según entrevistados la forma de comercialización es muy precaria, si bien es cierto se ha podido evidenciar que existen islas de ventas de artesanías con hilo en el cantón La Libertad ubicadas en el C.C. Buenaventura Moreno pero que a muchos les parece mal organizados.

Por el motivo que se comercializa de forma individual, es decir, “cada quien vende lo suyo”, por lo que compiten entre artesanos, hay otra forma de comercializar que es en casas propias, pero sus productos no llegan muy lejos más que a familiares y a una que otra amistad.

Se evidencia según entrevistados que la comercialización de estos productos es una de las falencias de esta actividad, puesto que no aplican técnicas de comercialización adecuadas. Es importante implementar estrategias de comercialización, logrando llegar así a nuevos nichos de mercado e incluso posicionar sus productos.

**7.- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la comercialización de artesanías con hilo en el cantón La Libertad?**

**TABLA N°. 8:** Ventajas de la comercialización.

<b>Ventajas de la comercialización</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Productos innovadores	6
Diseños únicos y personalizados	6
Productos duraderos	6
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Entre las ventajas que sobresalieron por los entrevistados constan:

- ✚ Productos innovadores: 6 de 18 entrevistados indican que los productos son muy innovadores tanto así que ni siquiera los productos con otra clase de materiales logran asimilarse.
- ✚ Diseños únicos y personalizados: La gran variedad de diseños es muy variado, 6 de 18 entrevistados afirman esta ventaja.
- ✚ Productos duraderos: Son muy importantes la calidad de los productos, tanto así que su misma materia prima hace resistente al producto, 6 de los entrevistados confirman esta ventaja.

Actualmente las ventajas de la comercialización que han obtenido como grupo de artesanos son la innovación, la durabilidad de sus productos y la exclusividad de sus diseños, por lo tanto esto indica la excelente habilidad y creatividad de cada uno de los artesanos, puesto que ofertan productos que agraden al mercado, manteniendo así una ventaja comparativa. Por tal motivo estas ventajas se convierten en fortalezas muy importantes para conformar una asociación sólida donde sea posible cooperar entre de manera conjunta.

**TABLA N°. 8.1. Desventajas de la comercialización.**

<b>Desventajas de la comercialización</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Escasa publicidad	7
Lugares para desarrollar la actividad poco explotados	6
Desconocimiento de artesanos ante herramientas de comercialización	6
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Entre las desventajas que resaltan están:

- ✚ Escasa publicidad: la publicidad no es un fuerte dentro de la actividad artesanal, 7 de 18 personas están de acuerdo con esta desventaja.
- ✚ Lugares para desarrollar la actividad poco explotados: considerado un lugar comercial pero no explotado, llamándolo virgen en dichas actividades, 4 encuestados lo confirman.
- ✚ Falta de visión al momento de comercializar y vender los productos: El desconocimiento de herramientas administrativas dentro de una actividad comercial pasa factura 3 especialistas confirman dicha desventaja.
- ✚ Desconocimiento de artesanos ante herramientas de comercialización: Poca investigación realizan los artesanos dentro del campo comercial, no es un fuerte de los artesanos.

La principal desventaja es el desconocimiento de las herramientas de comercialización por parte de los artesanos, por lo cual no llegan a conquistar nuevos nichos mercados, por ende desconocen el mercado adecuado al cual se deben dirigir para este tipo de productos artesanales; es así que actualmente la falta de publicidad y de un correcto sistema de comercialización no ha sido el más idóneo, por lo cual sólo expenden las artesanías a familiares y amigos.

**8.- A su criterio ¿Cuáles son las principales artesanías elaboradas con hilo que se comercializan en el cantón La Libertad?**

**TABLA N°. 9:** Principales artesanías elaboradas en hilo.

<b>Principales artesanías elaboradas en hilo</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Carteras y monederos	5
Adornos para el hogar	3
Adornos por fechas especiales	3
Ropa	4
Calzados	1
Pulseras y cadenas	2
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Según entrevistados las principales artesanías con hilo que resaltan son.

- ✚ Carteras y monederos.
- ✚ Adornos para el hogar
- ✚ Adornos por fechas especiales
- ✚ Ropa
- ✚ Calzado
- ✚ Pulseras y cadenas.

Siendo los más adquiridos las carteras y adornos para el hogar y ocasiones especiales; es así puede apreciarse que las carteras y monederos son el producto estrella en este tipo de artesanías, además por su diversidad de modelos, diseños, colores y estilos, seguido de la ropa, adornos para el hogar y fechas especiales.

Así como también las cadenas y pulseras y por último el calzado; siendo éstas las artesanías más comercializadas en el cantón La Libertad.

**9.- ¿Cuáles son los principales destinos de los productos artesanales con hilo que se producen en el cantón La Libertad?**

**TABLA N°. 10:** Principales destinos de los productores en hilo.

<b>Principales destinos de los productores en hilo</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
La Libertad	6
Salinas	4
Santa Elena	3
Otras provincias	3
Otros países	2
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Según entrevistados consideran que los principales destinos a los que llegan las artesanías con hilo confeccionadas en el cantón La Libertad son las ciudades aledañas, como Santa Elena y Salinas, así mismo Guayaquil y otras ciudades de las demás provincias del Ecuador, claro que también hay destinos como países de Europa, Asia, y Norte América llegan a estos lugares por medio de familiares o amigos.

De esta manera se puede apreciar que las artesanías en hilo no cuenta actualmente con un mercado tan amplio, por tal motivo es de gran relevancia captar en primera instancia al mercado local, luego al nacional hasta llegar a mercados externos; siendo así reconocido este tipo de artesanías.

Y de allí viene la importancia de adaptar un sistema de comercialización óptimo para el destino de las artesanías en hilo elaboradas en el cantón La Libertad sea más extensa y por ende su mercado o clientes no sean tan limitados y la asociación tenga más oportunidad de desarrollar sus ventas y su marca, teniendo una visión de crecimiento productivo como asociatividad.

**10.- ¿Qué tipos de estrategias de comercialización sugiere usted para los artesanos con hilo del cantón La Libertad?**

**TABLA N°. 11:** Estrategias de comercialización para los artesanos.

<b>Estrategias de comercialización para los artesanos</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Producción en masa	4
Publicidad	7
Tiendas virtuales	7
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Según expertos las principales estrategias que se pueden tomar en cuenta es la producción en masa, para ello se recomienda reunir a personas de la misma actividad artesanal con un mismo propósito y entregar pedidos a tiendas comerciales de ropa o artesanales con marcas propias que les dan un mayor realce de calidad a sus productos.

Otra de las estrategias que recomiendan es realizar una correcta publicidad de la actividad como tal, dándole a conocer a las personas la forma de confeccionar estas artesanías, los acabados, puntos de venta y demás detalles que es de mucho agrado por consumidores y clientes en general.

Crear tiendas virtuales es otra de las estrategias en pleno siglo XXI que nadie puede dejar de pensar, es una de las alternativas que ha dado muy buenos resultados en muchos productos tradicionales y no tradicionales a nivel mundial. Es así que las estrategias adecuadas de comercialización se basan en un sistema de cumplir con las expectativas de los clientes y una experiencia única y de manera paulatina se desarrolle la marca del producto.

**11.- ¿Qué opinión le merece a usted la Asociatividad como medio para fomentar la comercialización de los productos artesanales con hilo en el cantón La Libertad?**

Según entrevistados: “resulta mucho más fácil trabajar en equipo que de manera individual”, “la asociatividad encierra mucho trabajo en equipo orientados hacia un mismo fin”, “si hay asociación habrá una mejor producción y mejor comercialización”, son unas de las tantas frases que rescatamos de las entrevistas realizadas las cuales nos refleja la importancia del trabajo en equipo por medio de asociaciones para una mejor comercialización de los productos artesanales con hilo.

Por lo cual con la asociatividad trabajarán mediante una cooperación mutua, con la finalidad de fortalecer su actividad artesanal; conformando una red entre todos, logrando así la reducción de costos, abarcando nuevos nichos de mercado, mejorando su sistema de producción y desarrollando su marca.

Además de adaptar un nuevo y mejorado sistema de negocio que exige el siglo XXI, por los diversos cambios tecnológicos, políticos, económicos, entre otros; por lo cual la globalización permite ir más allá de las grandes empresas; si no que las actividades económicas más pequeñas se vuelvan productivas y desarrollen sus capacidades como microempresa; y eso sólo se consigue con un trabajo conjunto, adquiriendo de esta manera una ventaja competitiva; en el cual a las Asociaciones productivas se las reconozca en el mercado.

Además mantienen una visión de desarrollo y crecimiento continuo, siendo así parte del mercado y por ende del sector económico, por ello la asociatividad es una gran alternativa de desarrollo para el sector artesanal donde su crecimiento como tal apenas está despegando, y lo que se desea es fomentar a los artesanos microempresarios a trabajar como una red.

**12.- ¿Cuáles considera usted que fueran las ventajas que generará al sector artesanal, el asociar artesanos de hilo en el cantón La Libertad?**

**TABLA N°. 12:** Ventajas generará al sector artesanal.

<b>Ventajas</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Mayor producción	3
Variedad de productos	3
Publicidad	4
Mayores ingresos	2
Mejor estilo de vida	2
Plazas de empleo	2
Reconocimiento artesanal	2
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Las principales ventajas serían:

- ✚ Concentración de ventas en mayores volúmenes de productos artesanales con hilo.
- ✚ Mayor variedad de productos.
- ✚ Mayor publicidad.
- ✚ Mayores ingresos a las familias involucradas de manera directa como indirecta a esta actividad.
- ✚ Mejoramiento del estilo de vida.
- ✚ Mayores plazas de empleo.
- ✚ Reconocimiento de los pequeños artesanos.

Las ventajas de la asociatividad son varias, puesto que se presentan muchas oportunidades en el mercado, además de la generación de ingresos, se adquiere una mejor y mayor productividad y reconocimiento del producto y de la marca en el mercado.

**13.- ¿Qué acciones recomendaría a los artesanos de las artesanías con hilo de La Libertad para que mejoren su proceso de comercialización?**

**TABLA N°. 13:** Recomendaciones a los artesanos.

<b>Recomendaciones a los artesanos</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Estandarizar procesos	3
Crear redes de comercialización	6
Tiendas virtuales	5
Promociones y ofertas	4
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Según entrevistados las acciones a recomendar serían las siguientes:

-  Estandarizar procesos de comercialización.
-  Crear redes de comercialización.
-  Crear tiendas virtuales o promocionar sus productos por medio de la red.
-  Realizar periódicamente promociones y ofertas en sus productos.

Tomando en cuentas lo parámetros que rescatamos dentro de los entrevistados acotamos la importancia de asociarse para poder producir de una manera más eficaz con el apoyo de un equipo de trabajo con mismos objetivos.

La estandarización de procesos que implican producir en mayores cantidades, de manera adecuada y con calidad, además de las estrategias de comercialización que permite conquistar nuevos nichos de mercado, por lo cual la asociatividad permitirá el desarrollo del sector artesanal de una manera más sólida.

**14.- ¿Cómo evalúa el aporte de las entidades gubernamentales con respecto al desarrollo de la actividad artesanal con hilo en la provincia de Santa Elena?**

**TABLA N°. 14:** Aportes a las entidades gubernamentales.

<b>Aportes a las entidades gubernamentales</b>	
<b>Ítems</b>	<b>Frecuencia</b>
Muy beneficioso	18
Poco beneficioso	0
<b>Total</b>	<b>18</b>

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaborado por:** Jorge Jara

Según encuestados son muchos beneficios que se les otorga a los artesanos en general, pero que resulta un poco complicado poder hacerlo de manera individual, queda comprobado que asociándose pueden generar mayores ingresos y ayudaran a mayores familias, es más porque trabajando en equipo se produce en grandes escalas y así mismo su comercialización detallado en planes estratégicos logran una actividad comercial más rentable y segura.

Por lo cual el aporte de las entidades gubernamentales es muy fundamental, pues juegan un papel muy importante porque mediante estas entidades se puede fomentar a los artesanos y microempresarios a asociarse, además de las capacitaciones que brindan; por lo cual los ministerios o entidades gubernamentales como el MIPRO, IEPS, MIES; son los medios para ayudar a muchos artesanos o diferentes grupos a asociarse para un mejor desarrollo socioeconómico, obteniendo resultados positivos que generen un impacto en la región y el país.

Incluso como medios de financiamiento para que puedan desarrollar sus diferentes estrategias, adquisición de maquinarias, materia prima, insumos, entre otros rubros son indispensables para llevar a cabo un proyecto productivo, y mejorar procesos de producción y comercialización.

## CONCLUSIONES.

- ✚ La actividad artesanal es una actividad en plena evolución ya que se la considera muy favorable y favorable por medio de personas que se manejan en el medio, debe sostenerse desde la dirección y el control del mismo, logrando su formación jurídica y legal con el fin de obtener beneficios institucionales y gubernamentales para un desarrollo económico social dentro del país.
  
- ✚ Las artesanías no solo son adquiridas por el precio, sino también por la calidad y el diseño, estos tres aspectos son muy importantes dentro de la alternativa de compra de los posibles clientes aunque se preestablece que la calidad de las artesanías con hilo es buena.
  
- ✚ La comercialización de estos productos son de manera precaria por la forma en que llega al público en general, por medio de terceras o cuartas personas, y según expertos solo llega a familiares y amigos cercanos, las pocas personas que realizan la comercialización en pequeñas islas lo hacen de manera individual y en pequeñas unidades, lo cual es considerado como una gran desventaja en esta actividad.
  
- ✚ El desconocimiento y la falta de preparación de los artesanos de hilo no les permiten adoptar herramientas necesarias para llevar una correcta comercialización y su desarrollo comercial.

## **RECOMENDACIONES.**

- ✚ Crear medios de control y verificación dentro de la producción de artesanías para un manejo adecuado de las finanzas e inventarios.
  
- ✚ Formalizarse legalmente como organización asociativa para un mejor aprovechamiento de las políticas gubernamentales y apoyo de estas instituciones para un mejor desarrollo.
  
- ✚ Mantener en un estándar tres aspectos muy importantes que se toma en cuenta para la adquisición de las artesanías con hilo que son: precio, calidad y diseño.
  
- ✚ Crear talleres para los artesanos que conforman las asociaciones para elevar su nivel de conocimientos ante formas de comercialización, ventas y atención al cliente, adoptando nuevas técnicas actualizadas.
  
- ✚ Buscar formas de comercialización mediante estrategias actualizadas para aprovechar la actividad artesanal y obtener mayores recursos.

### 3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA A ARTESANOS.

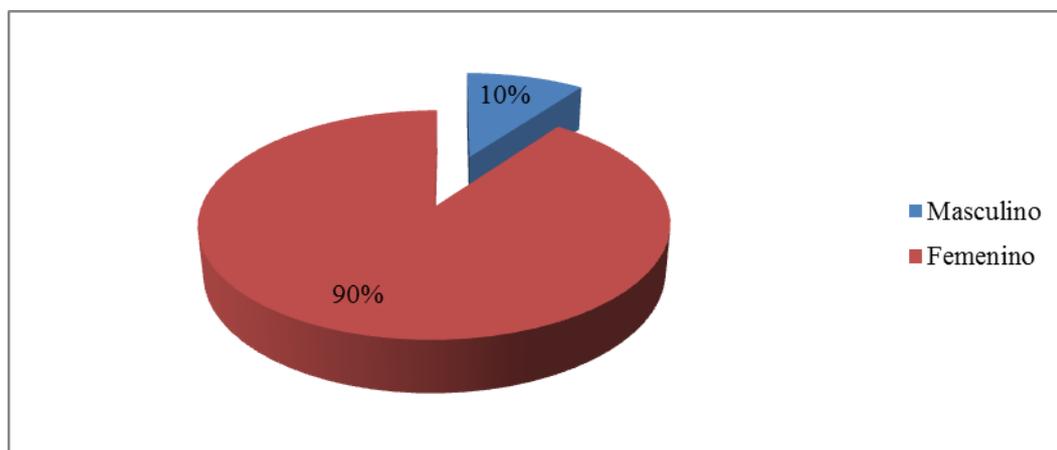
1. ¿Cuál es el género?

**TABLA N°. 15:** Género.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>1</b>	Masculino	3	10%
	Femenino	27	90%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 1:** Género.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos -Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Con los datos obtenidos de las encuestas a los artesanos se puede notar que una gran mayoría son mujeres dedicadas a esta actividad aunque también hay hombres que las realizan.

Según esta encuesta, las mujeres son las que más se interesan a ejercer las actividades artesanales.

2. ¿Cuál es su estado civil?

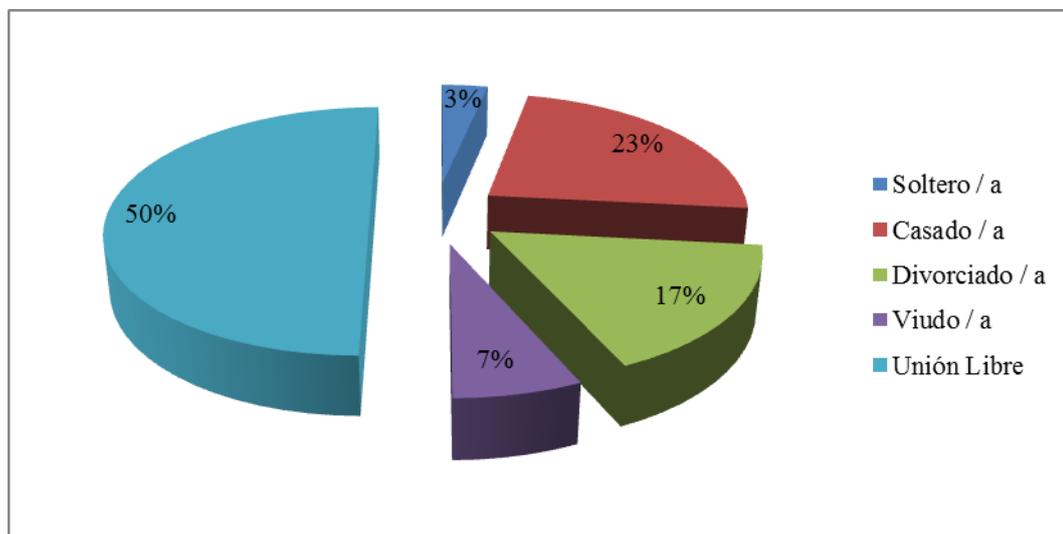
**TABLA N°. 16:** Estado civil.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>2</b>	Soltero / a	1	3%
	Casado / a	7	23%
	Divorciado / a	5	17%
	Viudo / a	2	7%
	Unión Libre	15	50%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos -Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 2:** Estado civil.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos -Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

El estado civil de los artesanos no da como resultado que la gran parte de ellos se mantiene en unión libre, y pocos son los que realmente son casados, es decir que la mayoría mantiene una relación familiar por lo menos de 2 personas y que la actividad que realizan aportaría de una u otra manera al desarrollo de las mismas tomando en consideración la importancia que se le dé al mismo.

3. ¿Cuál es su edad?

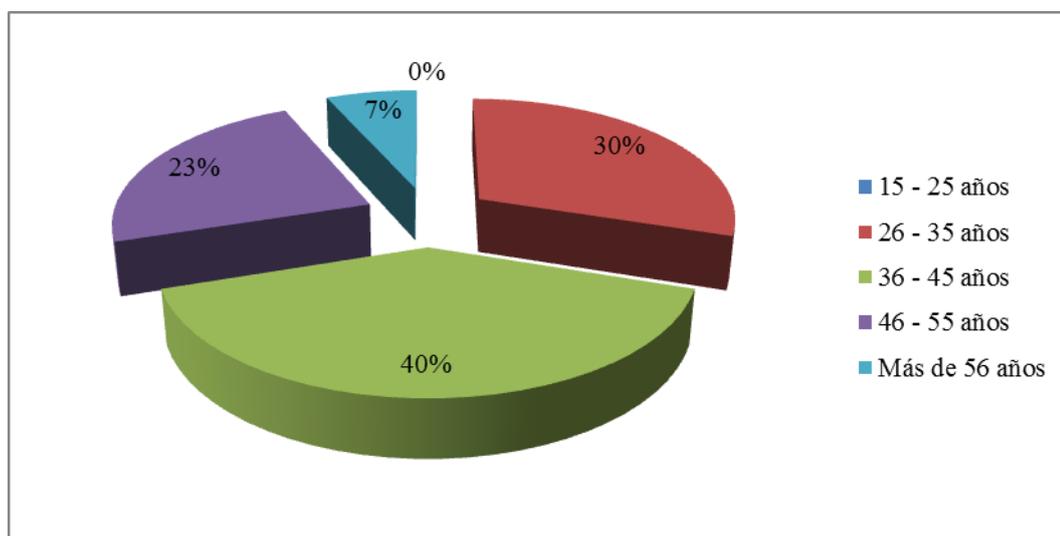
**TABLA N°. 17:** Edades.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>3</b>	15 - 25 años	0	0%
	26 - 35 años	9	30%
	36 - 45 años	12	40%
	46 - 55 años	7	23%
	Más de 56 años	2	7%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos -Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña.

**GRÁFICO N°. 3:** Edades.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos -Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

La mayoría de los artesanos mantiene una edad de entre 36 a 45 años lo que nos indica que son personas adultas y con criterio formado, seguidos por un grupo de jóvenes de entre 26 a 35 años que le dan la fuerza y frescura a la actividad siendo pieza clave para mantenerse a la vanguardia del mercado, así mismo hay personas de entre 46 a 55 años que son la experiencia en cuanto a la actividad.

4. ¿Cuál es su ingreso económico?

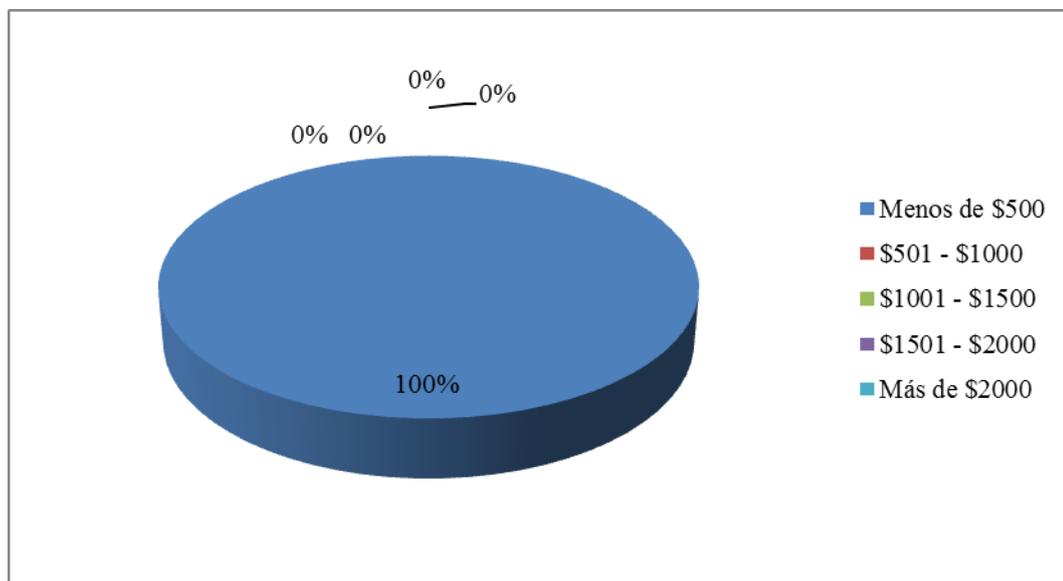
**TABLA N°. 18:** Ingreso económico.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>4</b>	Menos de \$500	30	100%
	\$501 - \$1000	0	0%
	\$1001 - \$1500	0	0%
	\$1501 - \$2000	0	0%
	Más de \$2000	0	0%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos-Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 4:** Ingreso económico.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Todos los artesanos encuestados poseen ingresos económicos menores a \$500 sea cual sea la actividad principal que realicen para poder generar dichos ingresos, dicho esto establecemos que sus ingresos para poder subsistir junto a sus familias es regular según el estilo de vida que posean.

5. ¿Cuál es su nivel de estudio?

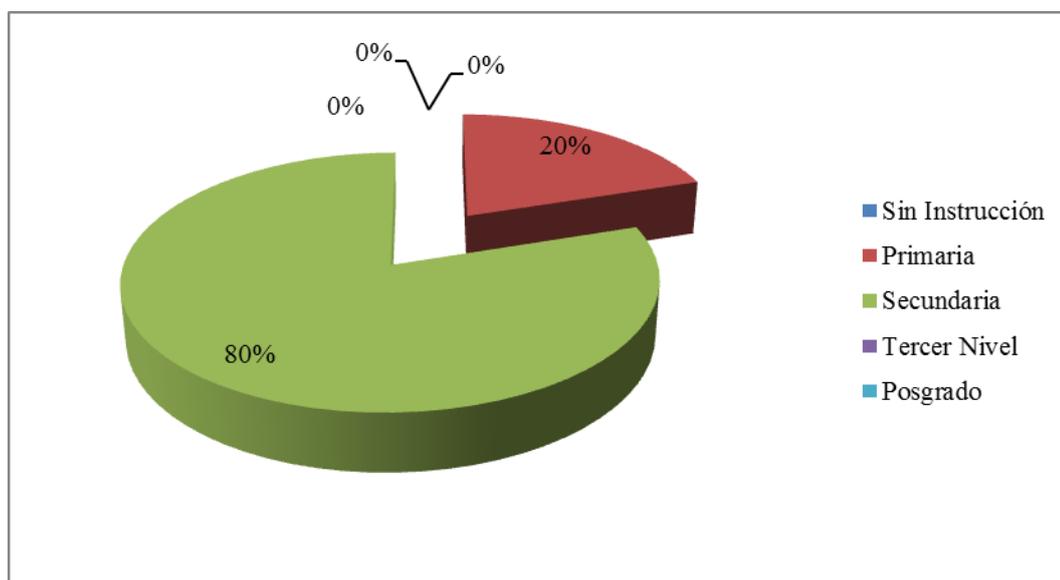
**TABLA N°. 19:** Nivel de estudio.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>5</b>	Sin Instrucción	0	0%
	Primaria	6	20%
	Secundaria	24	80%
	Tercer Nivel	0	0%
	Posgrado	0	0%
	<b>Total</b>		<b>30</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 5:** Nivel de estudio.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Según la encuesta la gran mayoría de los artesanos ha terminado la instrucción secundaria, es decir, son bachilleres, aunque existe una minoría ínfima que solo ha llegado a cruzar la primaria, esto es alentador ya que los artesanos encuestados no sufren de analfabetismo.

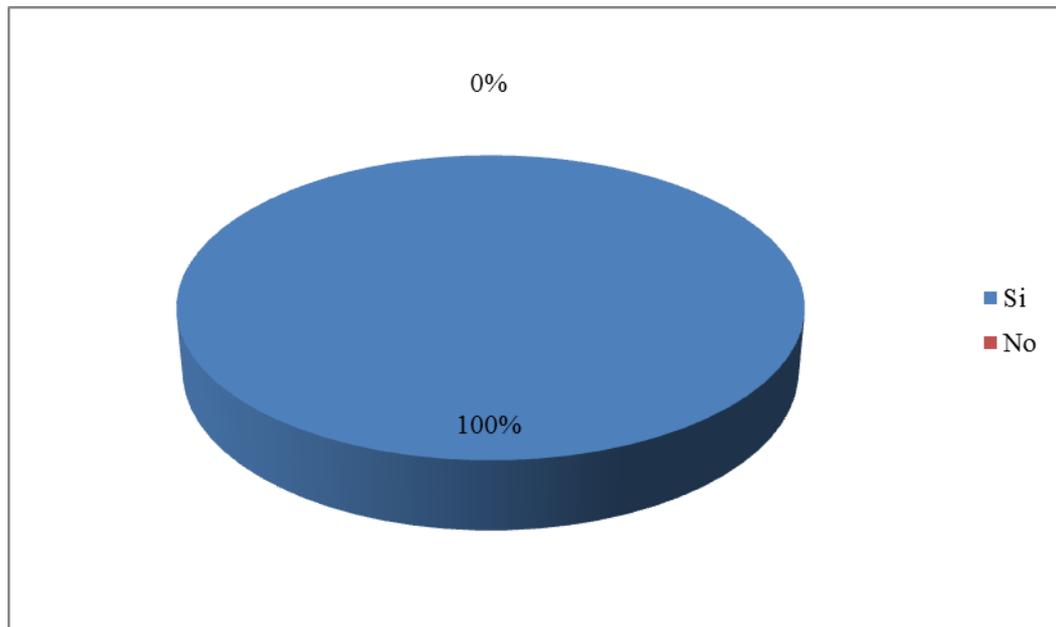
6. ¿Practica usted alguna actividad artesanal?

**TABLA N°. 20:** Practica usted actividades artesanales.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>6</b>	Si	30	100%
	No	0	0%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 6:** Practica usted actividades artesanales.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Todas las personas encuestadas conocen y practican alguna algún tipo de actividad artesanal, lo que nos hace referencia a que se interesan por esta actividad, la ven atractiva desde diversos puntos de vista según la actividad que ejerzan.

7. ¿Qué actividades artesanales realiza?

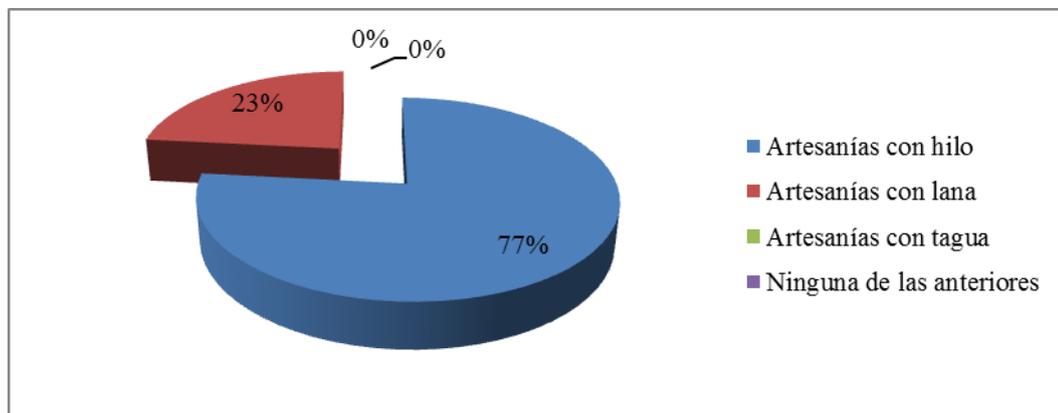
**TABLA N°. 21:** Actividades artesanales.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>7</b>	Artesanías con hilo	23	77%
	Artesanías con lana	7	23%
	Artesanías con tagua	0	0%
	Ninguna de las anteriores	0	0%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 7:** Actividades artesanales.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Según los encuestados la mayoría de ellos realiza actividades artesanales con hilo específicamente, aunque un grupo menor utiliza la lana para realizar artesanías, este tipo de comparación se da según el gusto de cada artesano al momento de realizar sus productos, la comodidad, el tiempo, la complejidad y la gama de combinaciones que pueden utilizar dependerá mucho su decisión sobre el tipo de materiales que emplearían.

8. ¿Qué tan dispuestos se encuentran los clientes para comprar artesanías con hilo?

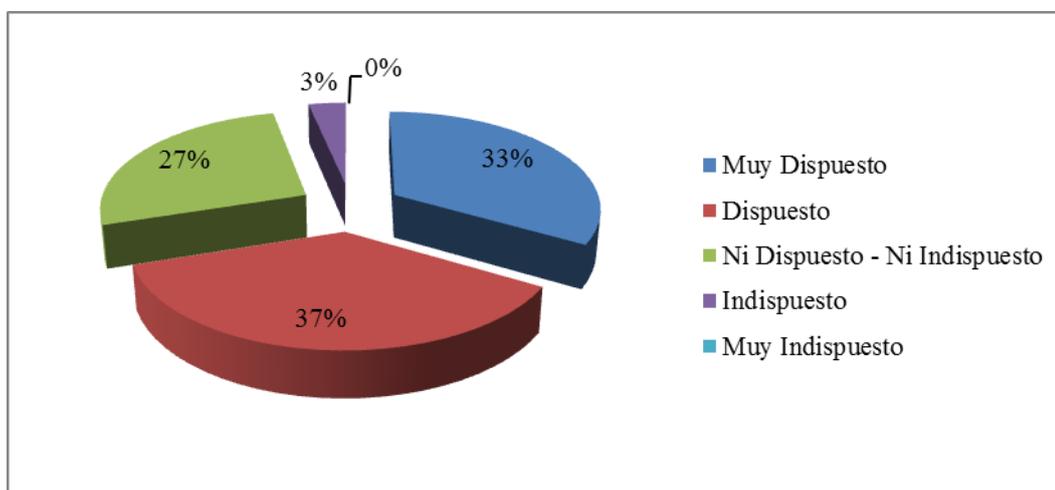
**TABLA N°. 22:** Disponibilidad de compras de artesanías.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>8</b>	Muy Dispuesto	10	33%
	Dispuesto	11	37%
	Ni Dispuesto - Ni Indispuesto	8	27%
	Indispuesto	1	3%
	Muy Indispuesto	0	0%
	<b>Total</b>		<b>30</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 8:** Disponibilidad de compras de artesanías.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Los artesanos encuestados consideran que una gran mayoría de consumidores y clientes estarían entre dispuestos y muy dispuestos a adquirir productos artesanales, para esto se considera que los consumidores se fijan en detalles concluirán su preferencia para realizar la adquisición de algún producto ofertado o por ofertarse.

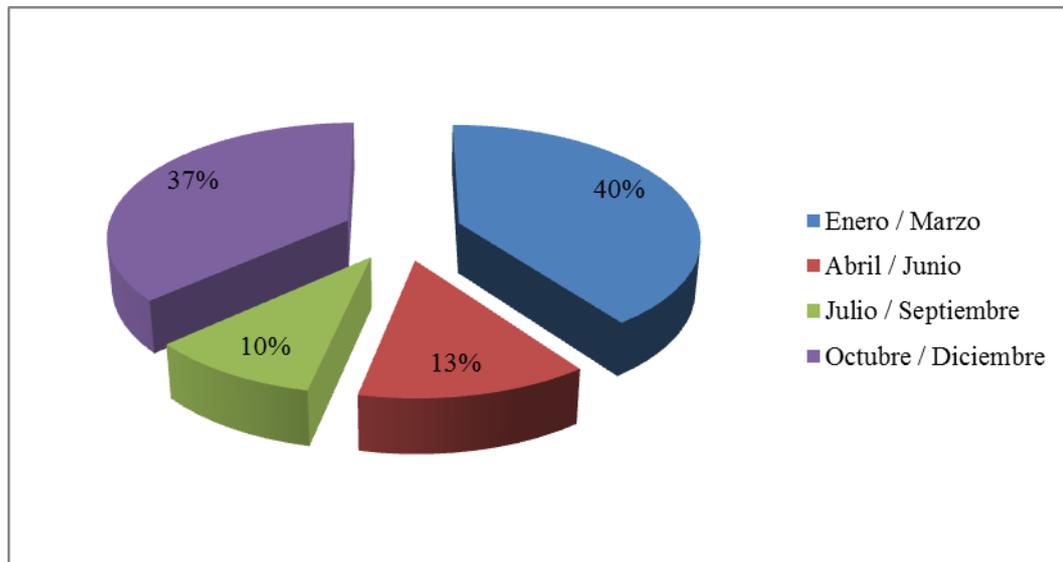
9. ¿En cuál de estos cuatro periodos se incrementan las ventas de artesanías con hilo?

**TABLA N°. 23:** Periodo de compra.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>9</b>	Enero / Marzo	12	40%
	Abril / Junio	4	13%
	Julio / Septiembre	3	10%
	Octubre / Diciembre	11	37%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 9:** Periodo de compra.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Los artesanos consideran que los meses de mayor ventas son de enero a marzo, asumimos que existe algún tipo de factor externo que permitiría esta decisión por parte de los consumidores, otro periodo en el que las ventas incrementan es de octubre a diciembre, meses festivos en los que se sobreentiende que aumentan las compras por parte de los consumidores.

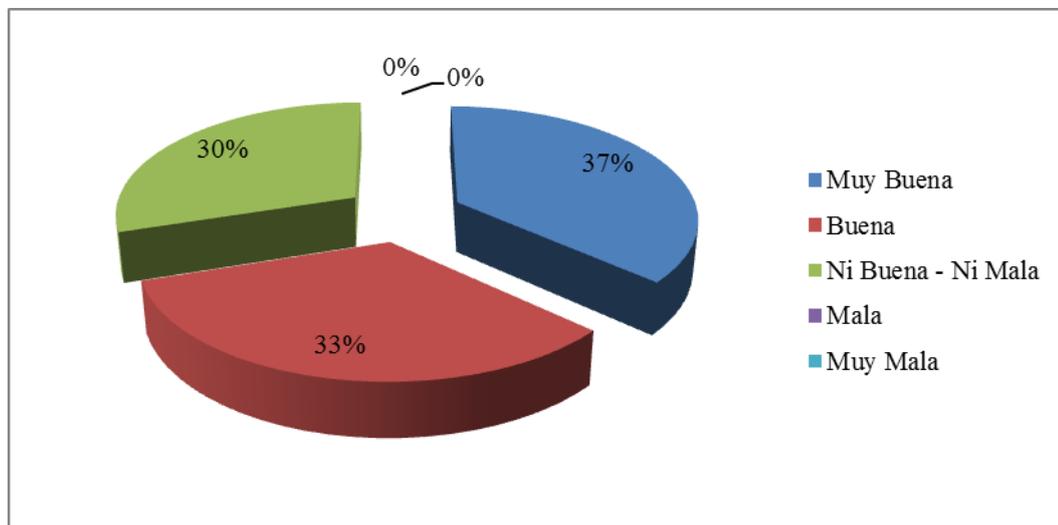
10. ¿Qué tan buena cree usted que es la presentación de sus productos artesanales con hilo: carteras, adornos para el hogar, calzados, bisuterías?

**TABLA N°. 24:** Presentación de artesanías.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>10</b>	Muy Buena	11	37%
	Buena	10	33%
	Ni Buena - Ni Mala	9	30%
	Mala	0	0%
	Muy Mala	0	0%
	<b>Total</b>		<b>30</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 10:** Presentación de artesanías.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Los artesanos consideran que la presentación de las artesanías realizadas con hilo es buena y muy buena, esto se da en cuanto a la variedad de productos que existen y se llegan a ofertar tomando en cuenta diseños, colores, materiales utensilios y valor agregado que posee el producto..

11. ¿Cuál de estos tipos de productos con hilo son de preferencia por los clientes?

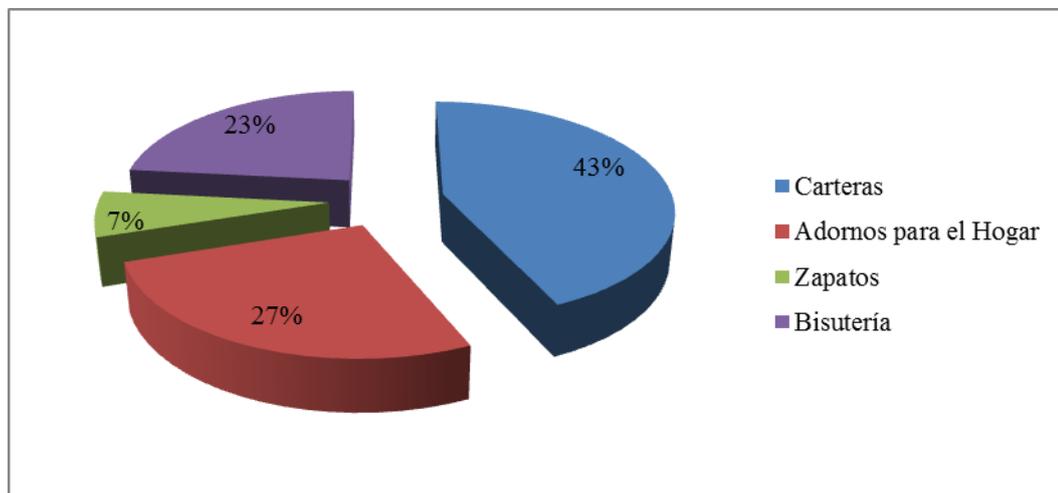
**TABLA N°. 25:** Preferencia de productos.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>11</b>	Carteras	13	43%
	Adornos para el Hogar	8	27%
	Zapatos	2	7%
	Bisutería	7	23%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 11:** Preferencia de productos.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Las carteras con hilo son las de mayor acogida por los clientes según los artesanos, seguidos por los adornos para el hogar y las bisuterías, ya que estos productos se manejan en una gran variedad y por su naturaleza tienden a combinarse con otros materiales que le dan un mayor realce al momento de exhibirlos a los consumidores.

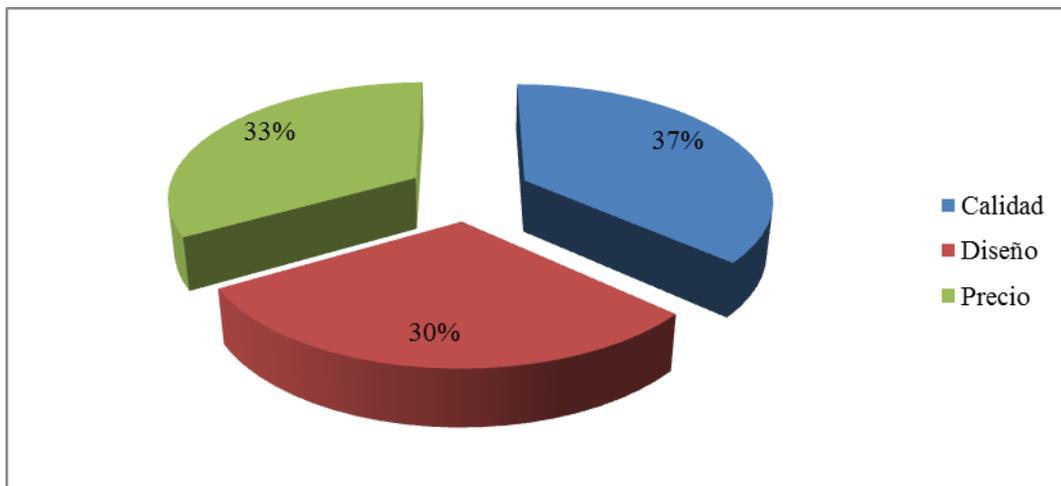
12. ¿Algunas personas mencionaron algunos factores que consideran al momento de vender artesanías con hilo. ¿Cuáles de estos factores considera en primer lugar, en segundo lugar y en tercer lugar?

**TABLA N°. 26:** Factores prioritarios para los clientes.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>12</b>	Calidad	11	37%
	Diseño	9	30%
	Precio	10	33%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 12:** Factores prioritarios para los clientes.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Según los artesanos el factor de mayor peso al momento de adquirir un producto por parte de los clientes es la calidad, seguido por el precio y por último el diseño, aunque se debe resaltar que la diferencia entre ambos es mínima, lo que nos demuestra que todos son de vital importancia para poder completar la venta, esta

decisión es indiferente para el vendedora mas no para el consumidor, el artesano siempre debe considerar estos tres factores al momento de vender.

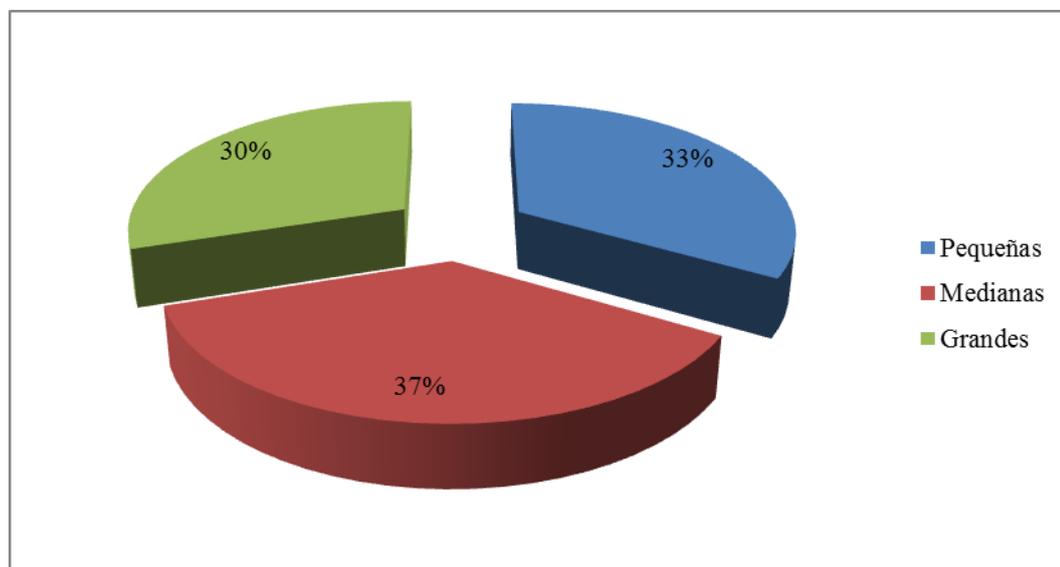
13. ¿En condiciones de tamaño, los clientes prefieren las artesanías?

**TABLA N°. 27:** Preferencia de los clientes.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>13</b>	Pequeñas	10	33%
	Medianas	11	37%
	Grandes	9	30%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 13:** Preferencia de los clientes.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

En orden de importancia los clientes prefieren las artesanías medianas, según el resultado de las encuestas pero también adquieren las pequeñas y las grandes, todo esto según la necesidad del consumidor.

Básicamente no hay mucha diferencia entre estas 3 características, el cliente adquiere según sus gustos y preferencias.

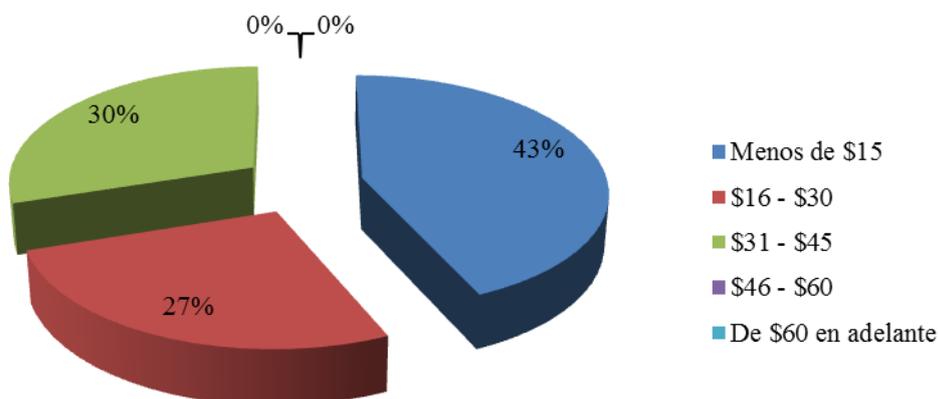
14. En promedio, ¿Cuánto considera usted que gasta un cliente cada vez que realiza la compra de artesanías en hilo?

**TABLA N°. 28: Promedio de compra del cliente.**

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>14</b>	Menos de \$15	13	43%
	\$16 - \$30	8	27%
	\$31 - \$45	9	30%
	\$46 - \$60	0	0%
	De \$60 en adelante	0	0%
	<b>Total</b>		<b>30</b>

Fuente: Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 14: Promedio de compra del cliente.**



Fuente: Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

La gran mayoría de artesanos considera que un cliente gasta cada vez que adquiere artesanías menos de \$15, otros consideran que los clientes gastan de \$31 a \$45 y también llegan a gastar de \$16 a \$30, lo que nos demuestra que muchos son los consumidores que aprecian este tipo de productos.

15. ¿Qué tan eficiente cree usted que es la forma de comercializar sus productos artesanales?

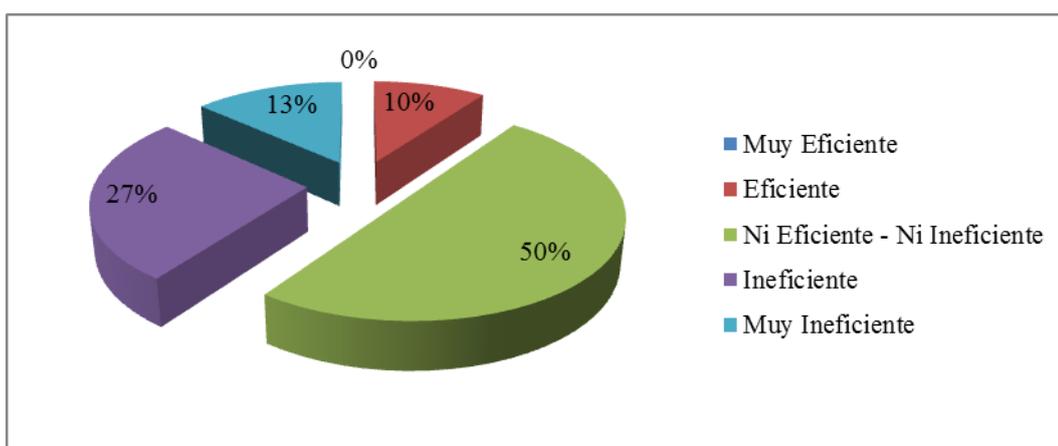
**TABLA N°. 29: Forma de comercialización**

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>15</b>	Muy Eficiente	0	0%
	Eficiente	3	10%
	Ni Eficiente - Ni Ineficiente	15	50%
	Ineficiente	8	27%
	Muy Ineficiente	4	13%
	<b>Total</b>		<b>30</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 15: Forma de comercialización**



**Fuente:** Encuestas a los artesanos de la Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Según los encuestados la mayoría opina que la forma de comercializar los productos artesanales no es ni eficiente ni ineficiente esto sobreentiende a la forma de ofertar sus productos y hacerlo llegar a los clientes, seguidos por otro grupo de artesanos que identifica la forma la comercializar como ineficiente lo que nos permite identificar un factor en los cuales los artesanos deben preocuparse un poco más.

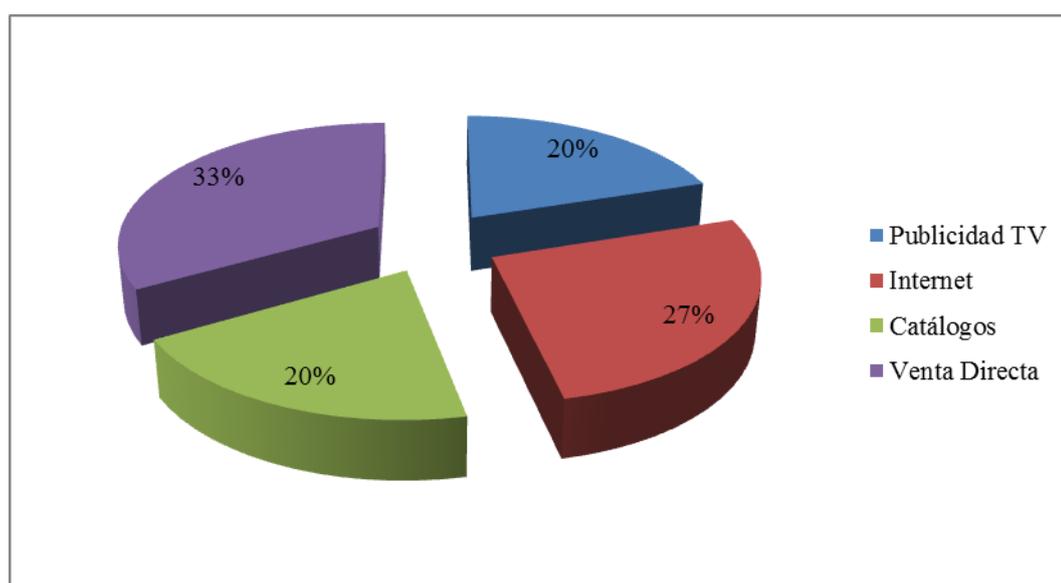
16. ¿A través de qué medio cree usted que podría comercializarse sus productos artesanales con hilo?

**TABLA N°. 30: Medio de comercialización.**

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>16</b>	Publicidad TV	6	20%
	Internet	8	27%
	Catálogos	6	20%
	Venta Directa	10	33%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 16: Medio de comercialización.**



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo

Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

La mayor parte de artesanos encuestados opinan que la mejor forma de comercializar sus productos es por medio de la venta directa pudiendo hacer negocio mediante el contacto con el cliente aunque no descartan que el internet sea una muy buena alternativa en la actualidad para poder llegar a segmentos donde aún no han llegado.

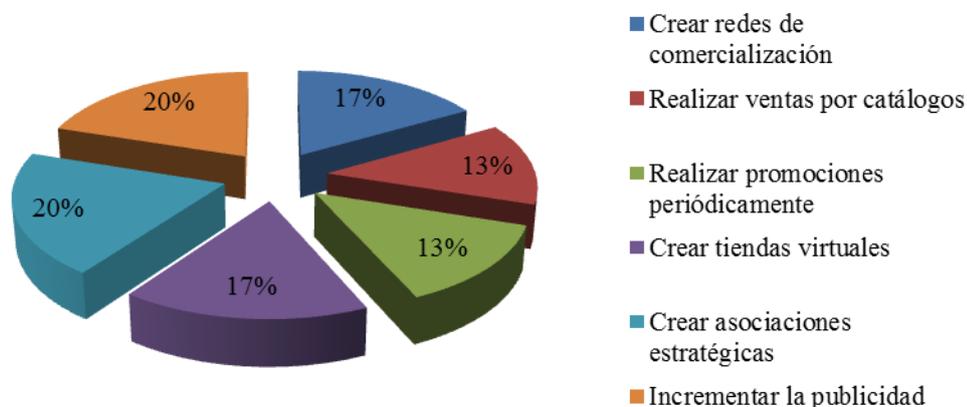
17. ¿Cuáles de las siguientes estrategias cree usted son las más adecuadas para mejorar la comercialización de las artesanías con hilo?

**TABLA N°. 31:** Estrategias comercialización.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>17</b>	Crear redes de comercialización	5	17%
	Realizar ventas por catálogos	4	13%
	Realizar promociones periódicamente	4	13%
	Crear tiendas virtuales	5	17%
	Crear asociaciones estratégicas	6	20%
	Incrementar la publicidad	6	20%
	<b>Total</b>		<b>30</b>

Fuente: Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 17:** Estrategias comercialización.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos-Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Según los encuestados las estrategias más adecuadas para mejorar la comercialización de los productos artesanales es incrementar la publicidad, otra muy importante es la de crear asociaciones estratégicas, y para llegar a nuevos nichos se estima que sería favorable crear tiendas virtuales en las que se oferten estos productos totalmente novedosos.

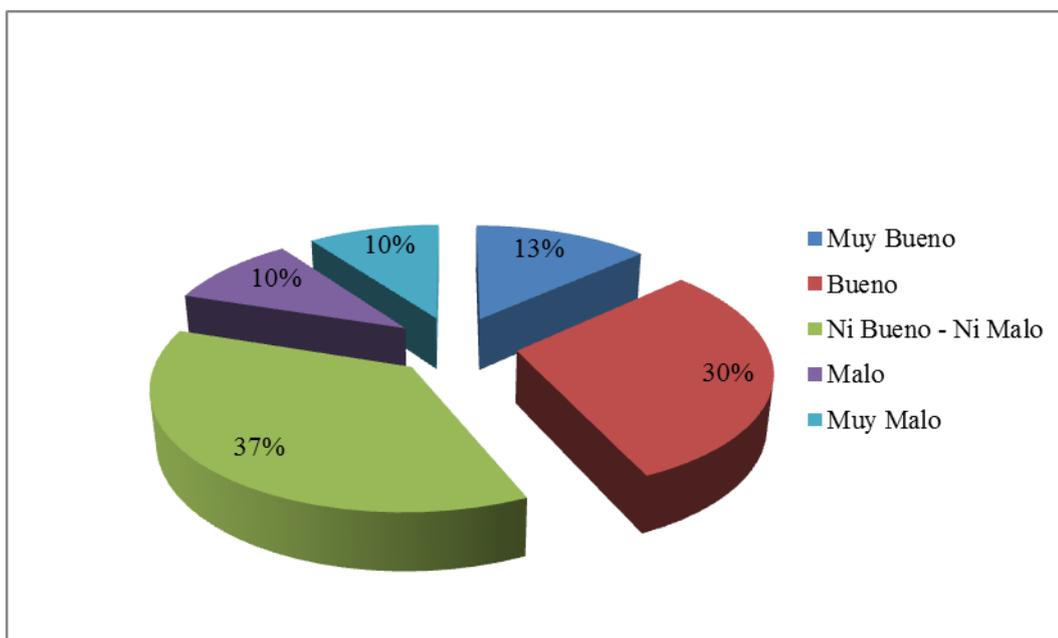
18. ¿Qué tan bueno cree usted que es el emprendimiento y liderazgo de los artesanos con hilo?

**TABLA N.º. 32:** Emprendimiento y Liderazgo de los artesanos.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>18</b>	Muy Bueno	4	13%
	Bueno	9	30%
	Ni Bueno - Ni Malo	11	37%
	Malo	3	10%
	Muy Malo	3	10%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N.º. 18:** Emprendimiento y Liderazgo de los artesanos.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

El emprendimiento y el liderazgo ejecutado por los artesanos es considerado por ellos mismos como ni bueno ni malo, ya que por lo general son artesanos empíricos sin conocimientos del mercado, aunque muchos de los artesanos no se limitan y van mucho más allá por lo que catalogan este liderazgo como bueno.

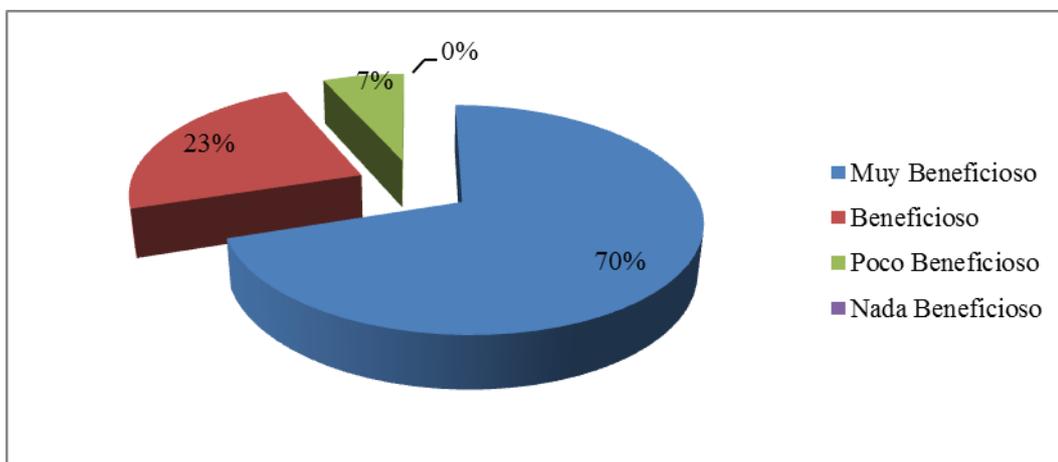
19. ¿Qué tan beneficioso cree usted que es para la asociación la creación de estatutos y cumplimiento de leyes gubernamentales?

**TABLA N°. 33:** Creación de Estatutos y cumplimiento de Leyes Gubernamentales.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>19</b>	Muy Beneficioso	21	70%
	Beneficioso	7	23%
	Poco Beneficioso	2	7%
	Nada Beneficioso	0	0%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 19:** Creación de Estatutos y cumplimiento de Leyes Gubernamentales.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos -Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Para los artesanos la creación de estatutos y el cumplimiento de las leyes gubernamentales es muy beneficioso ya que de una u otra forma beneficia al emprendimiento realizado, se pueden obtener muchos beneficios, descuentos, convenios y asesorías según sea el caso y las necesidades del sector artesanal, no obstante muchos piensan que aun el obtener estatutos y seguir leyes gubernamentales resulta un poco engorroso ya que no tiene el conocimiento ni la información sobre los beneficios obtenidos.

20. ¿Qué tan bueno cree usted que es el aporte de las instituciones gubernamentales para el fortalecimiento de las asociaciones de artesanías con hilo?

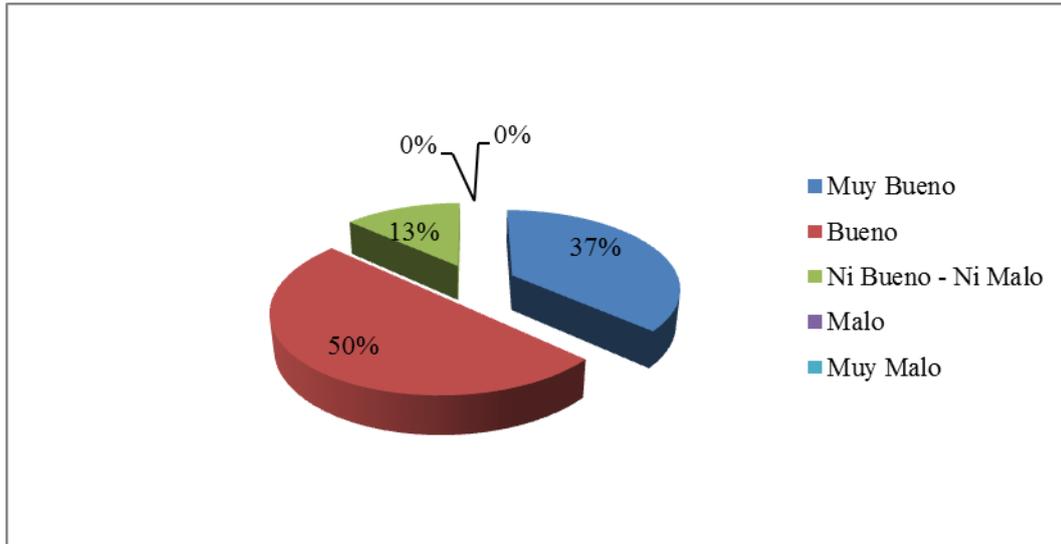
**TABLA N°. 34:** Aporte de las instituciones Gubernamentales.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>20</b>	Muy Bueno	11	37%
	Bueno	15	50%
	Ni Bueno - Ni Malo	4	13%
	Malo	0	0%
	Muy Malo	0	0%

<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 20:** Aporte de las instituciones Gubernamentales.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos -Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Según los artesanos el aporte de las instituciones gubernamentales para el fortalecimiento de las asociaciones artesanales es bueno y muy bueno gracias a los beneficios que actualmente otorgan, aunque muchos artesanos por falta de información consideran que no es bueno ni malo dicho aporte.

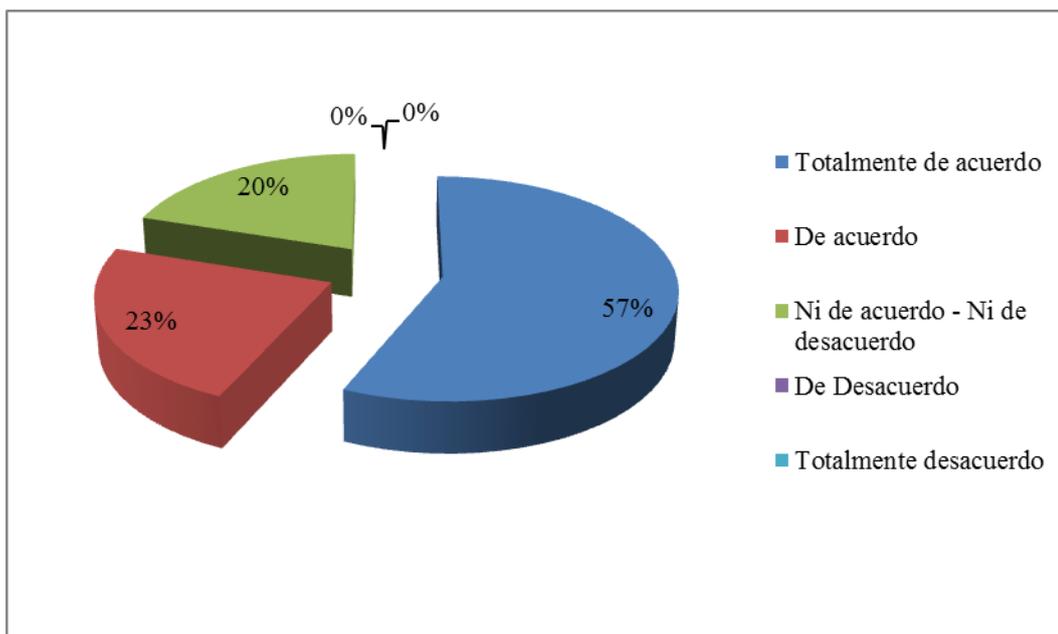
21. ¿Qué tan de acuerdo está usted que la actividad artesanal que realiza ha mejorado su calidad de vida?

**TABLA N°. 35:** Calidad de vida de los artesanos en el cantón La Libertad

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>21</b>	Totalmente de acuerdo	17	57%
	De acuerdo	7	23%
	Ni de acuerdo - Ni de desacuerdo	6	20%
	De Desacuerdo	0	0%
	Totalmente desacuerdo	0	0%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 21:** Calidad de vida de los artesanos en el cantón La Libertad



**Fuente:** Encuestas a los artesanos - Asociación de Artesanos en Hilo  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Los artesanos están totalmente de acuerdo que la actividad artesanal que realizan ha mejorado la calidad de vida de ellos y sus familias, tomando en consideración que la actividad que realizan se convierte en su único sustento de ingresos y le dan la importancia que merece.

22. ¿Cree usted que para el desarrollo de su actividad es necesario una propuesta de plan de asociatividad de la actividad artesanal con hilo en el cantón La Libertad?

**TABLA N°. 36:** Implementación de un plan de asociatividad.

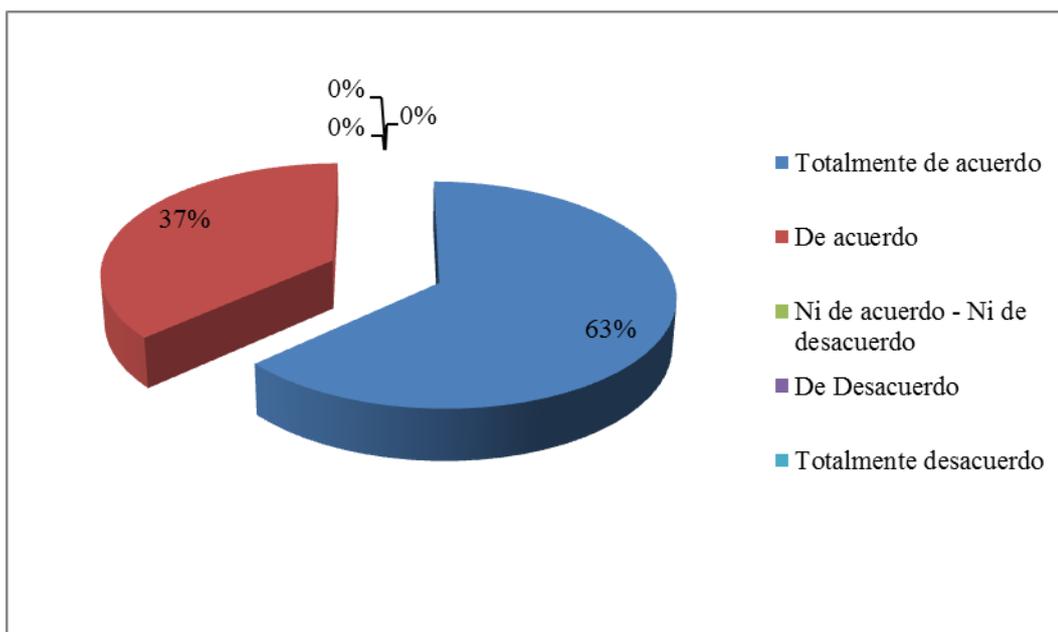
Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>22</b>	Totalmente de acuerdo	19	63%
	De acuerdo	11	37%
	Ni de acuerdo - Ni de desacuerdo	0	0%
	De Desacuerdo	0	0%

	Totalmente desacuerdo	0	0%
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los artesanos- Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 22:** Implementación del plan de asociatividad.



**Fuente:** Encuestas a los artesanos -Asociación de Artesanos en Hilo

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Los artesanos encuestados están totalmente de acuerdo que para el desarrollo de su actividad es necesario una propuesta de plan de asociatividad de la actividad artesanal con hilo ya que mediante dicho plan se controlaría y se ejecutarían mejores estrategias de ventas y de comercialización.

### 3.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA A CLIENTES.

1. ¿Cuál es el género?

**TABLA N°. 37:** Género.

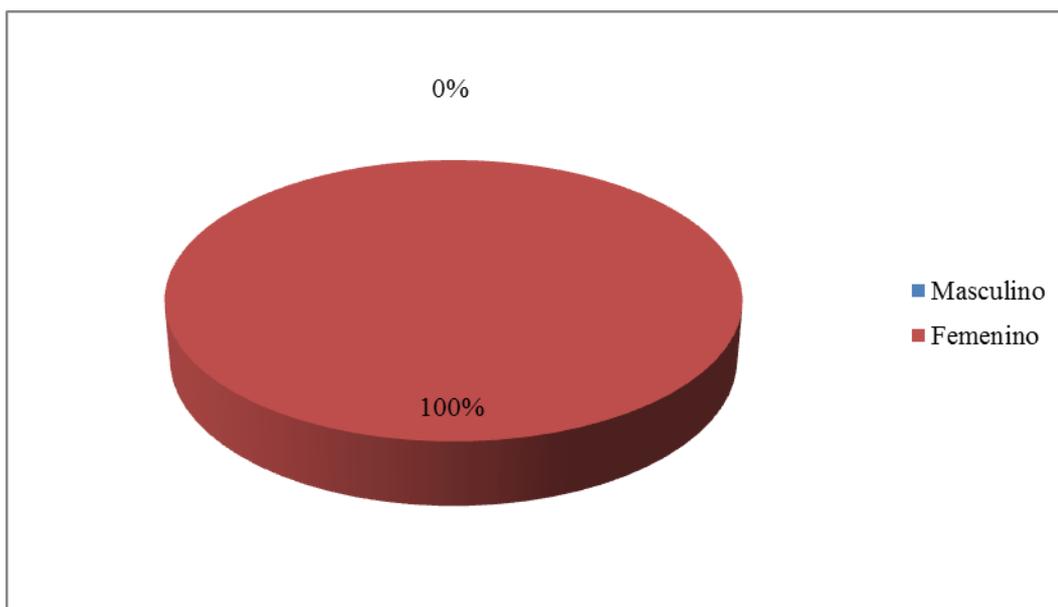
Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1	Masculino	0	0%

	Femenino	379	100%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 23:** Género.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

El total de los encuestados pertenecen al género femenino, ya que este género es considerado como los que más consumen este tipo de artesanías.

**Relación con los artesanos:** Lo cual nos indica que en lo referente a los artesanos tenemos que la mayoría son de género femenino.

2. ¿Cuál es su estado civil?

**TABLA N°. 38:** Estado civil.

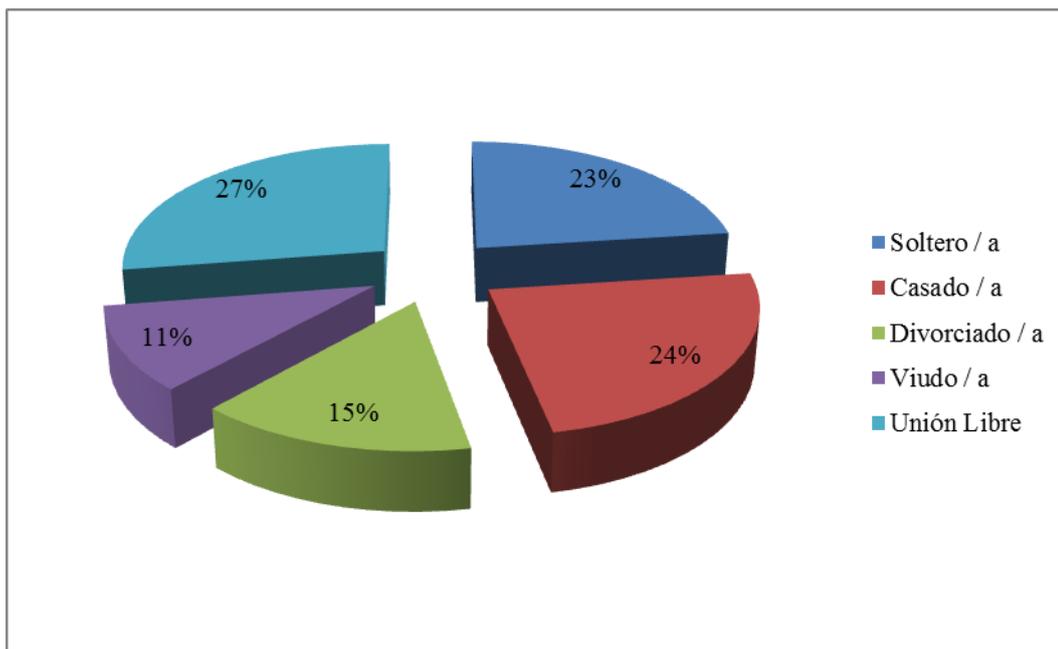
Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>2</b>	Soltero / a	87	23%
	Casado / a	91	24%
	Divorciado / a	56	15%

	Viudo / a	41	11%
	Unión Libre	104	27%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 24:** Estado civil.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara

El estado civil de las personas encuestadas en su mayoría se encuentra en unión libre, otro grupo representativo son casadas seguidos por otro grupo numeroso que están solteras.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos y a la población encontramos el mayor porcentaje que indica que son unión libre.

3. ¿Cuál es su edad?

**TABLA N°. 39:** Edad.

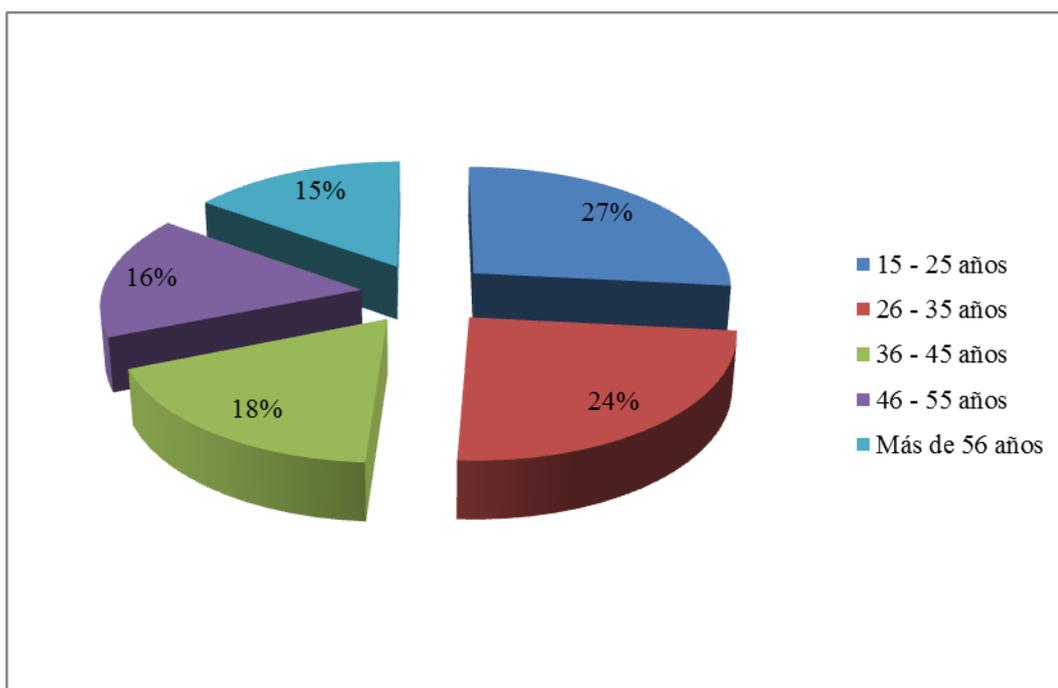
Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>3</b>	15 - 25 años	101	27%
	26 - 35 años	92	24%

	36 - 45 años	68	18%
	46 - 55 años	61	16%
	Más de 56 años	57	15%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 25:** Edad.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

La edad de los encuestados en su mayoría tienen entre 15 a 25 años, seguidos de personas de 26 a 35 años, y también de 36 a 45 lo que nos indica que las encuestas se realizaron a las personas sin importar la edad

**Relación con los artesanos:** Con lo referente a las edades encontramos mayor número de porcentaje entre las edades de 36 a 45 años.

4. ¿Cuál es su ingreso económico?

**TABLA N°. 40:** Ingreso económico.

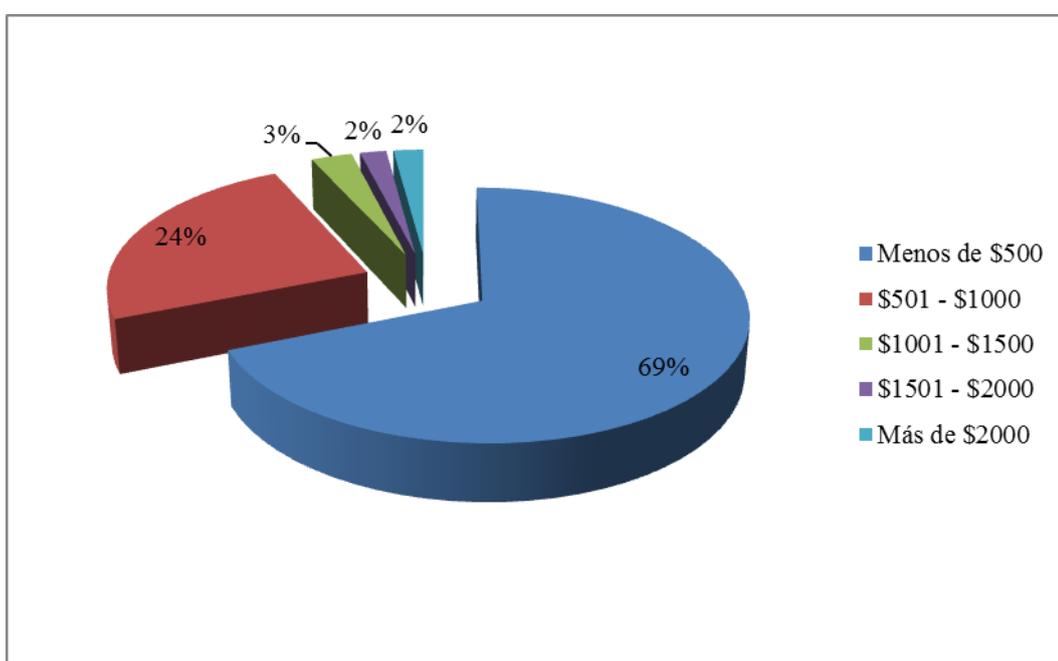
Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
	Menos de \$500	261	69%

	\$501 - \$1000	92	24%
	\$1001 - \$1500	11	3%
	\$1501 - \$2000	7	2%
	Más de \$2000	8	2%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N.º 26:** Ingreso económico.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Según el ingreso económico de las encuestadas al mayor grupo de ellas presentan ingresos menores a \$500, seguidos por un grupo considerable que mantiene ingresos de \$501 a \$1000.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas tanto a los artesanos como a la población nos indicaron que su sueldo es menor a \$500 lo cual indica que mucho de ellos ganan un sueldo básico.

5. ¿Cuál es su nivel de estudio?

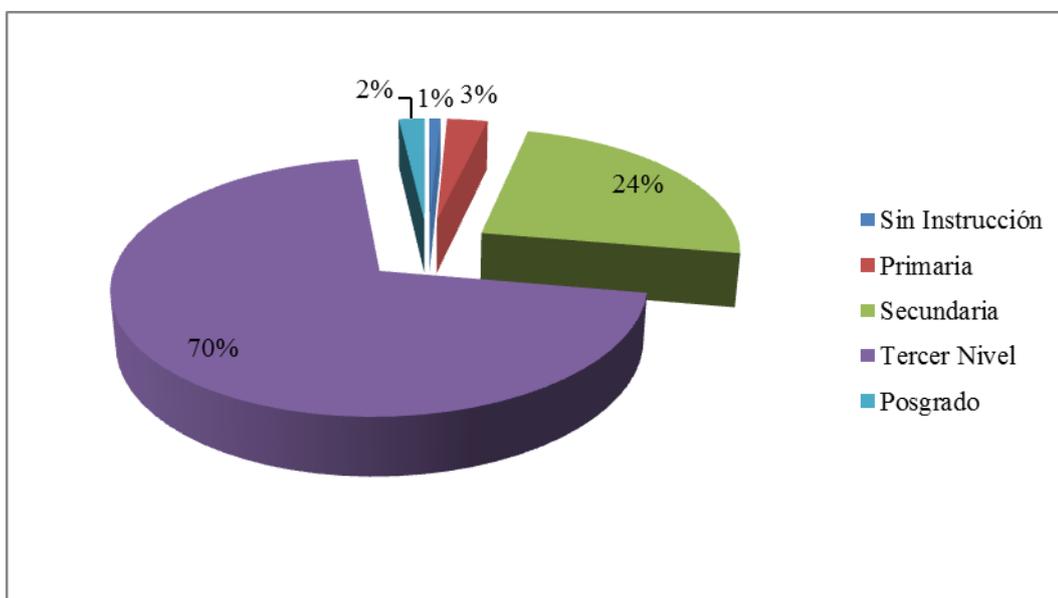
**TABLA N.º 41:** Nivel de estudio.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>5</b>	Sin Instrucción	3	1%
	Primaria	11	3%
	Secundaria	91	24%
	Tercer Nivel	267	70%
	Posgrado	7	2%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 27:** Nivel de estudio.



Fuente: Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

De las mujeres encuestadas se estableció que la mayoría se encuentra en el tercer nivel de estudio y otro gran grupo han concluido la secundaria, lo que nos indica que hay poco índice de analfabetos entre nuestros encuestados.

**Relación con los artesanos:** En la encuesta a los artesanos acerca del nivel de estudios encontramos que en la población hay el mayor porcentaje en el nivel secundario, mientras que en la población el mayor porcentaje se encuentra en el tercer nivel de estudio que se refiere a profesionales universitarios.

6. ¿Conoce usted de actividades artesanales?

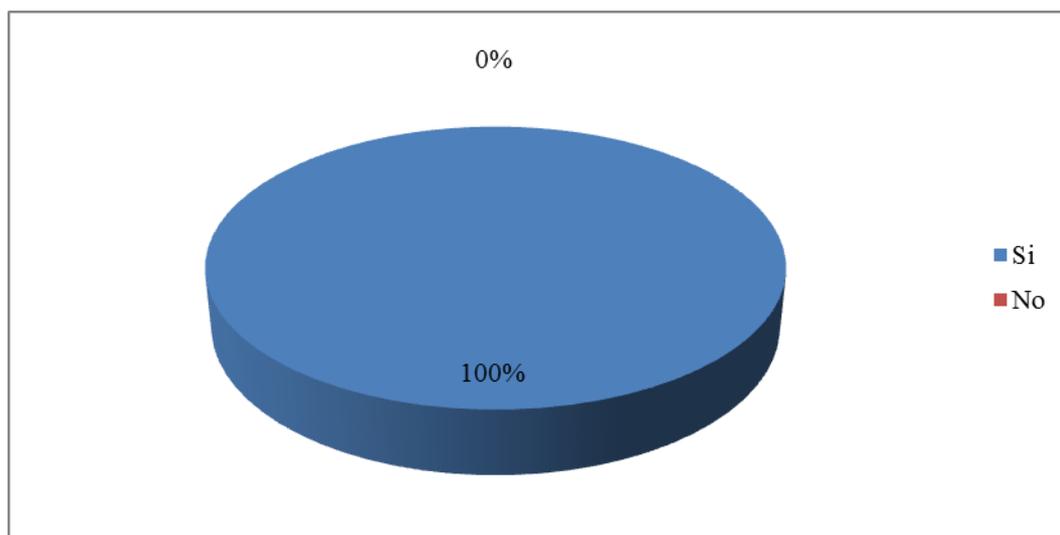
**TABLA N°. 42:** Actividades artesanales

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>6</b>	Si	379	100%
	No	0	0%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 28:** Actividades artesanales



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Con los datos obtenidos de las encuestas a la población se puede notar que todas las encuestadas sí conocen de actividades artesanales.

**Relación con los artesanos:** En la encuesta a los artesanos tenemos que el mayor porcentaje es que si practican actividades artesanales, y la encuesta a los pobladores el mayor porcentaje es de que si conocen sobre actividades artesanales.

7. ¿Qué actividades artesanales conoce?

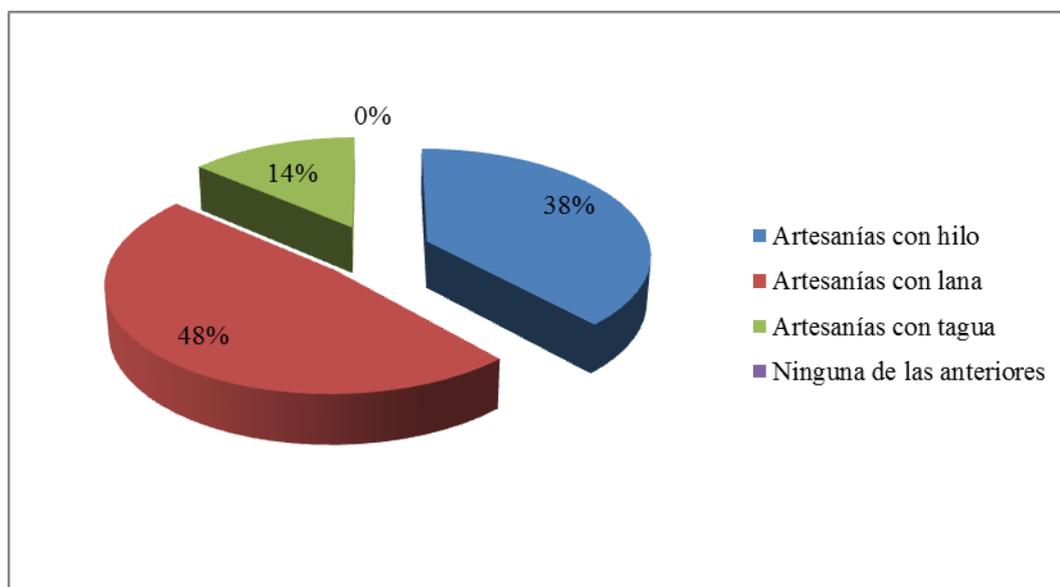
**TABLA N°. 43:** Actividades artesanales que conoce.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>7</b>	Artesanías con hilo	145	38%
	Artesanías con lana	182	48%
	Artesanías con tagua	52	14%
	Ninguna de las anteriores	0	0%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 29:** Actividades artesanales que conoce.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Con los datos obtenidos de las encuestas a la población se puede notar que la gran mayoría conoce de las artesanías con lana, seguido por los que reconocen a las artesanías con hilo.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos tenemos que el mayor porcentaje en las actividades artesanales que realizan es con hilo, mientras que las actividades artesanales que conoce la población es con lana.

8. ¿Qué tan dispuestos estaría usted a comprar artesanías con hilo?

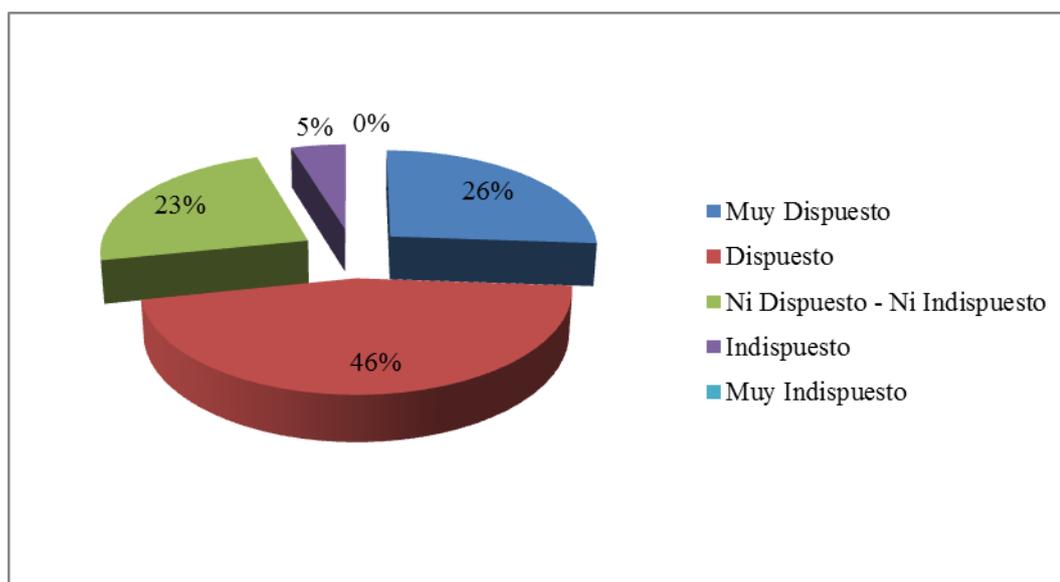
**TABLA N°. 44:** Disponibilidad de Compra de Artesanías

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
8	Muy Dispuesto	99	26%
	Dispuesto	173	46%
	Ni Dispuesto - Ni Indispuesto	89	23%
	Indispuesto	18	5%
	Muy Indispuesto	0	0%
	<b>Total</b>		<b>379</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 30:** Disponibilidad de Compra de Artesanías



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

La mayoría de encuestadas consideran que estarían dispuestas a comprar artesanías con hilo, seguidas por aquellas que consideran que estarían muy dispuestas a adquirirlas, también hay un pequeño grupo que no está ni dispuestas ni indispuestas.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas tanto a los artesanos como a los pobladores, tenemos que ambos se encuentran disponibilidad de comprar artesanías con hilos.

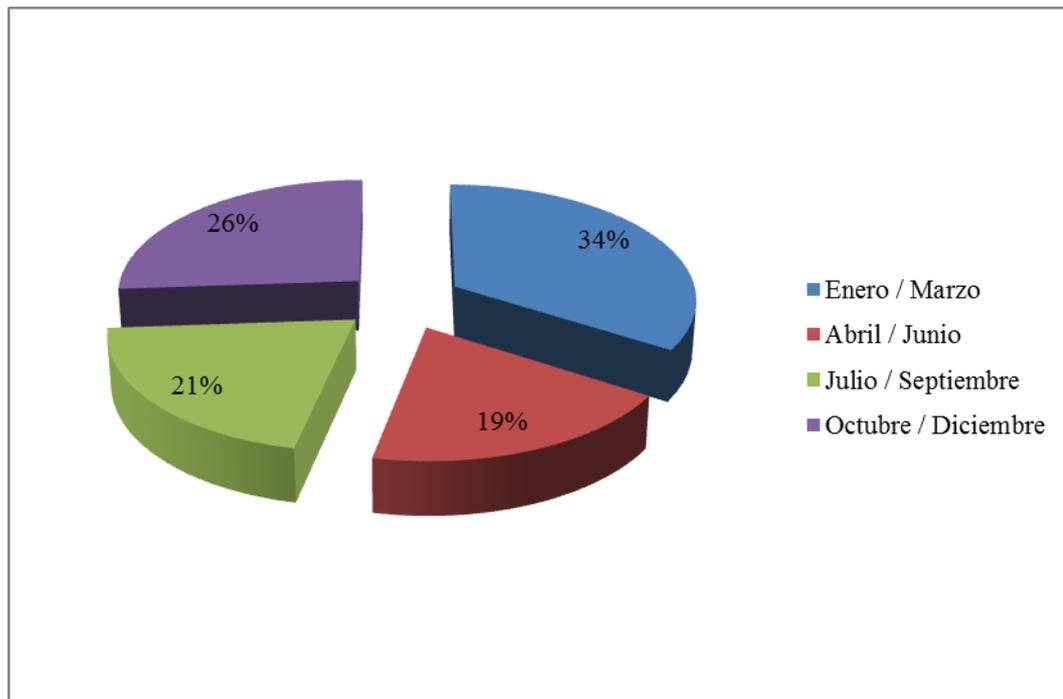
9. ¿En cuál de estos cuatro periodos cree usted que es ideal para comprar artesanías con hilo?

**TABLA N°. 45: Período de Compra**

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
9	Enero / Marzo	129	34%
	Abril / Junio	73	19%
	Julio / Septiembre	78	21%
	Octubre / Diciembre	99	26%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 31: Período de Compra**



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Las encuestadas consideran que el periodo perfecto para realizar compras en cuanto a artesanías se trata es de enero a marzo y de octubre a diciembre tomando en consideración las épocas festivas y feriados nacionales.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas tanto a los artesanos como a los pobladores tenemos que la fecha ideal de compra de artesanías está entre los meses de enero a marzo.

10. ¿Cómo le parece la presentación de estos productos artesanales con hilo: carteras, adornos para el hogar, calzados, bisuterías?

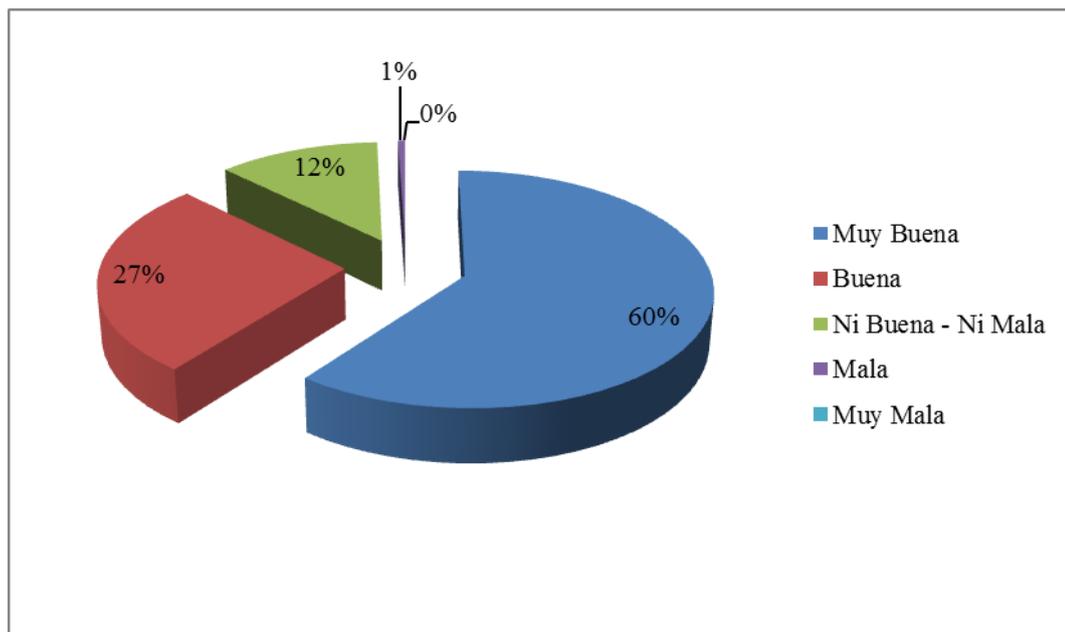
**TABLA N°. 46:** Presentación de productos artesanales.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>10</b>	Muy Buena	229	60%
	Buena	102	27%
	Ni Buena - Ni Mala	46	12%
	Mala	2	1%
	Muy Mala	0	0%
	<b>Total</b>		<b>379</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 32:** Presentación de productos artesanales.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Se considera por parte de las encuestadas que la presentación de los productos artesanales con hilo es muy buena y buena, son pocas las personas que consideran que no es ni mala ni buena.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos como a la población nos indicó que la presentación de los productos artesanales es muy buena.

11. ¿Cuál de estos tipos de productos con hilo es de su preferencia?

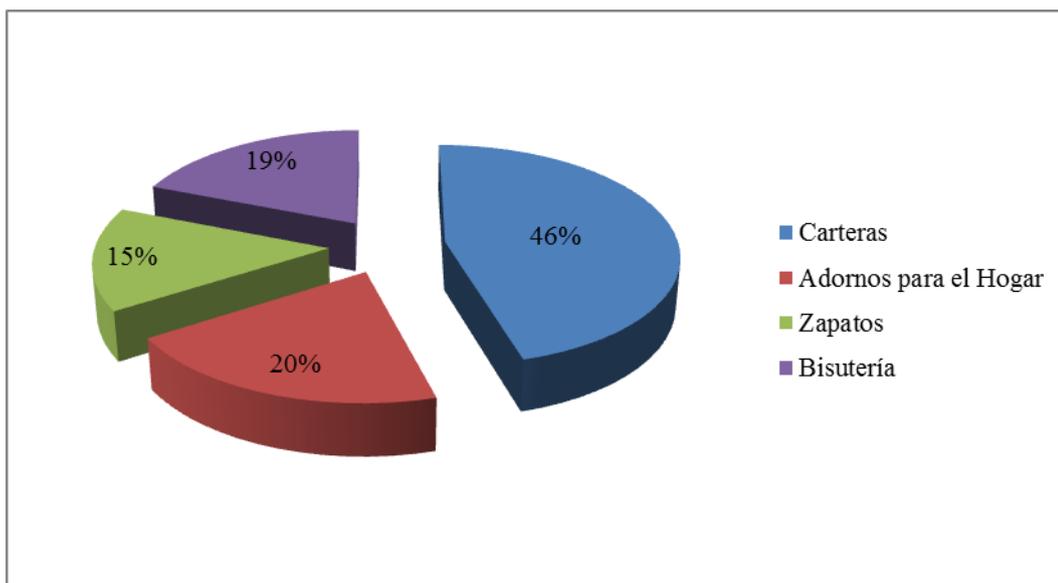
**TABLA N°. 47:** Preferencia de productos.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>11</b>	Carteras	173	46%
	Adornos para el Hogar	77	21%
	Zapatos	57	15%
	Bisutería	72	19%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la Población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 33:** Preferencia de productos.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Según las encuestadas el producto que tiene la mayor preferencia por estas son las carteras, según sus modelos y detalles que poseen, seguidas por los adornos para el hogar y las bisuterías, son las de mayor acogida por las consumidoras tanto para uso personal como para obsequiar.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos como a la población tenemos que tanto los artesanos como la población tienen como preferencia las carteras.

12. ¿Algunas personas mencionaron algunos factores que consideran al momento de comprar artesanías con hilo. ¿Cuáles de estos factores considera en primer lugar, en segundo lugar y en tercer lugar?

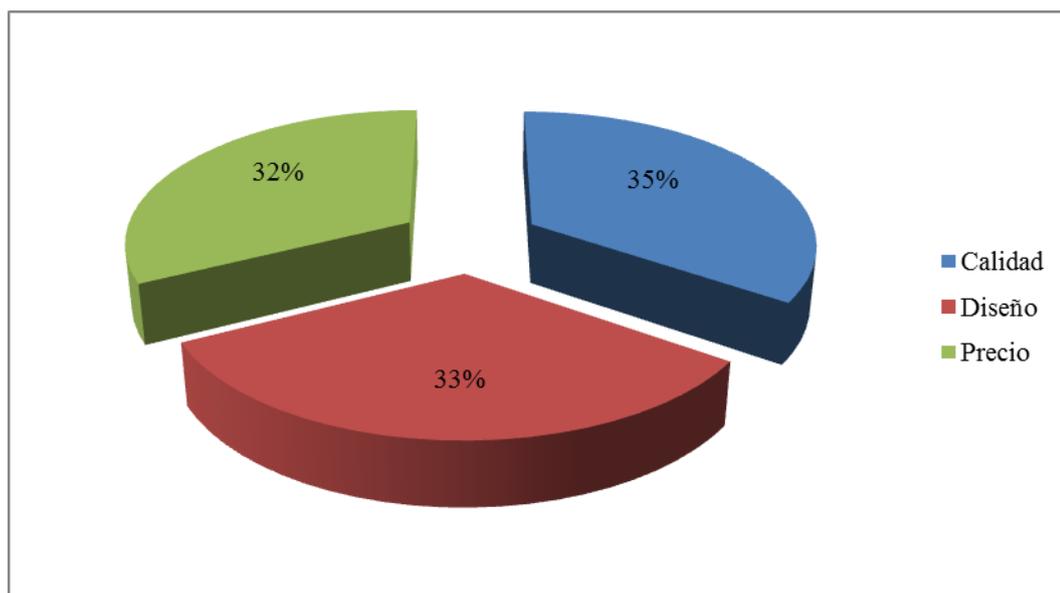
**TABLA N°. 48:** Factores de compra

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>12</b>	Calidad	131	35%
	Diseño	125	33%
	Precio	123	32%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 34:** Factores de compra



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Con los datos obtenidos de las encuestas a la población se puede notar que tanto la calidad, diseño y el precio son factores que todo comprador considera para adquirir dichos productos por lo que se nota que no existe una diferencia considerable entre ellas, dependerá la situación del consumidor para decidir.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos como a la población tenemos que ellos prefieren la calidad de los productos.

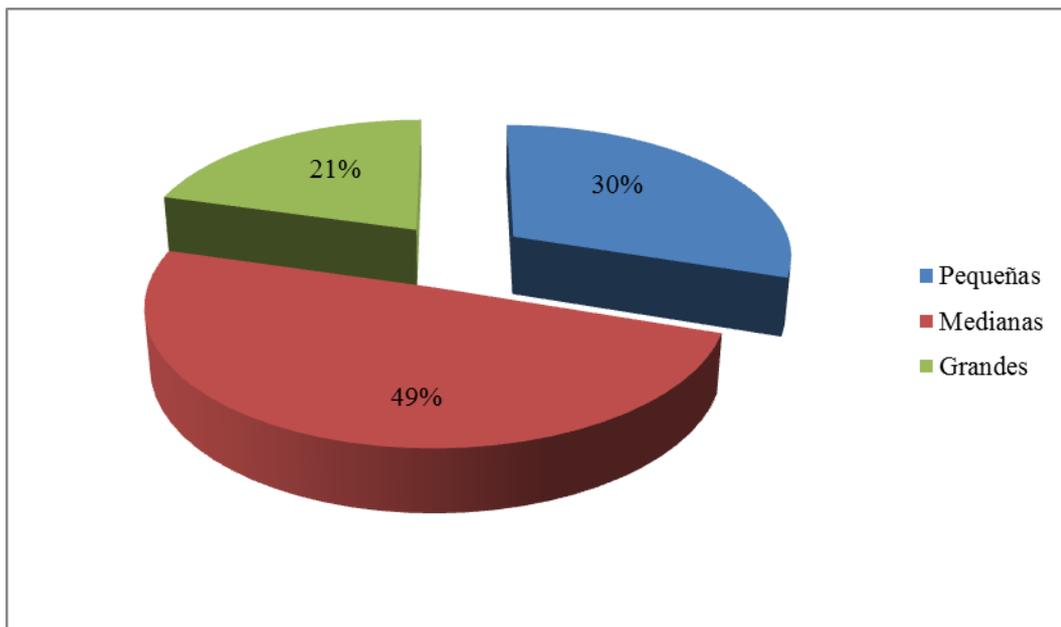
13. ¿En condiciones de tamaño, prefiere las artesanías?

**TABLA N°. 49:** Tamaño de artesanías.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>13</b>	Pequeñas	114	30%
	Medianas	187	49%
	Grandes	78	21%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 35:** Tamaño de artesanías.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

En cuanto al gusto de tamaños de las artesanías, las encuestadas prefieren medianas en un gran porcentaje, y la otra proporción se dividen pequeñas y grandes, esto será el factor determinante de acuerdo a la necesidad de cada una de las consumidoras.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos como a la población coincidieron que les gustan los tamaños medianos de las artesanías.

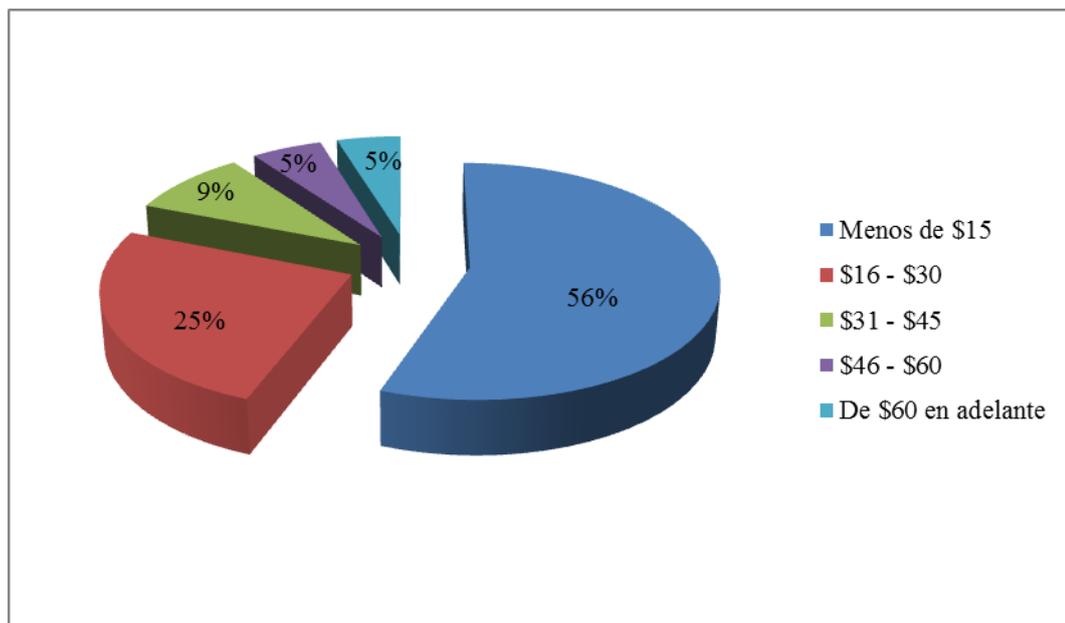
14. En promedio, ¿Cuánto considera usted que gasta cada vez que compra artesanías en hilo?

**TABLA N° . 50:** Promedio de gastos.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
14	Menos de \$15	211	56%
	\$16 - \$30	96	25%
	\$31 - \$45	34	9%
	\$46 - \$60	20	5%
	De \$60 en adelante	18	5%
	<b>Total</b>		<b>379</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N° . 36:** Promedio de gastos.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

A la mayoría de las encuestadas considera que gastaría en promedio menos de \$15, seguido por aquellas que considera que gastaría de entre \$16 a \$30, y un grupo considerable pero no menos importante considera que gastaría a partir de \$31.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos como a la población tenemos que el mayor porcentaje está en que prefieren comprar las artesanías con un costo menor a \$15.

15. ¿Qué tan eficiente cree usted que es la forma de comercialización de los productos artesanales en el cantón La Libertad?

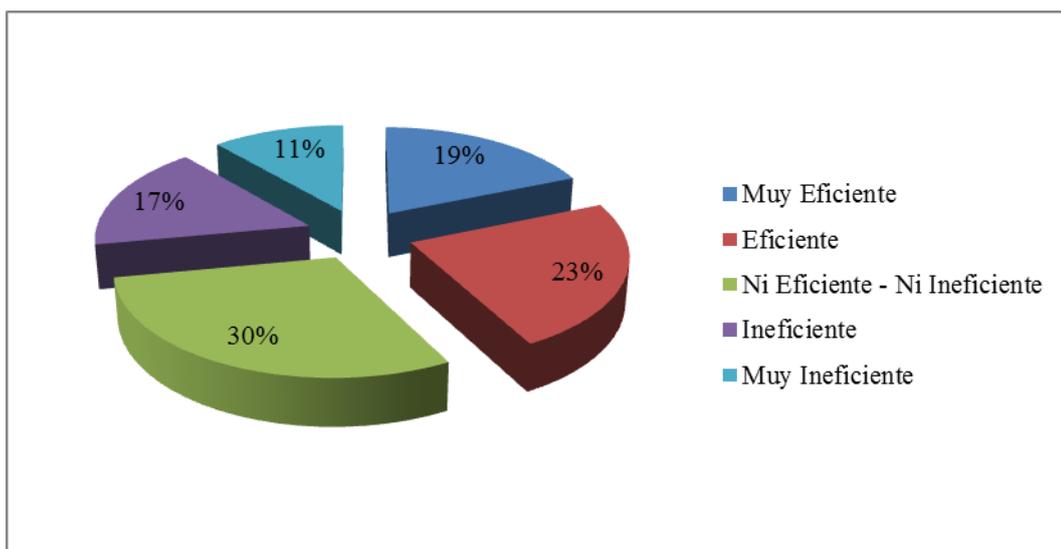
**TABLA N°. 51:** Eficiencia de comercialización.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>15</b>	Muy Eficiente	71	19%
	Eficiente	89	23%
	Ni Eficiente - Ni Ineficiente	113	30%
	Ineficiente	63	17%
	Muy Ineficiente	43	11%
	<b>Total</b>		<b>379</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 37:** Eficiencia de comercialización.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Con los datos obtenidos de las encuestas a la población se puede notar que la gran mayoría piensa que la forma de comercializar los productos artesanales no es ni eficiente ni ineficiente, seguidos por los que si creen que son eficientes y muy eficientes, lo que nos detalla que aún hay que desarrollar mejores técnicas de comercialización.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas hechas tanto a los artesanos como a la población coinciden que la forma de comercialización no es, ni eficiente – ni ineficiente.

16. ¿A través de qué medio cree usted que podría comercializarse los productos artesanales con hilo?

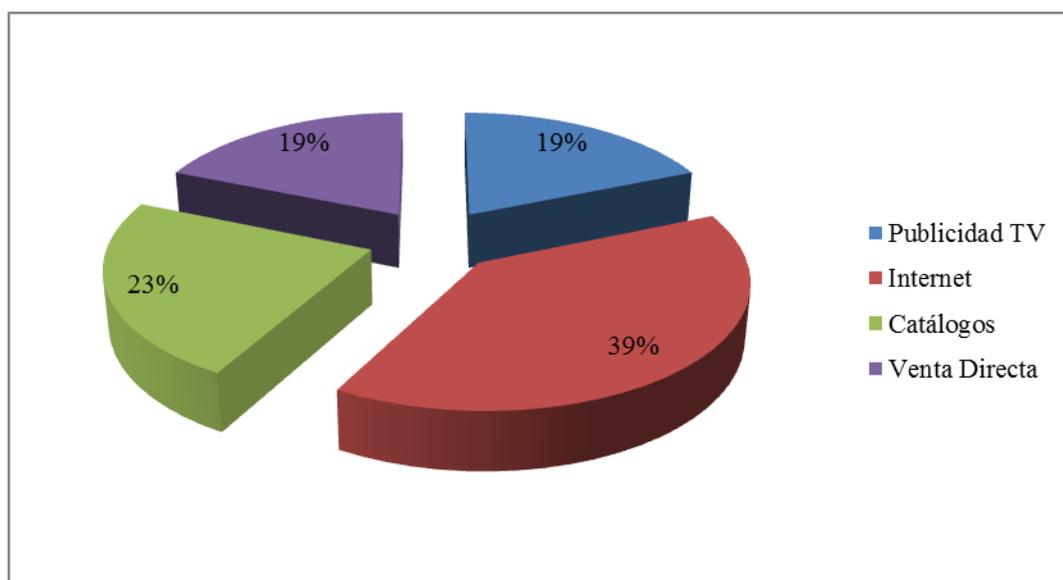
**TABLA N°. 52:** Medio de comercialización

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>16</b>	Publicidad TV	71	19%
	Internet	149	39%
	Catálogos	88	23%
	Venta Directa	71	19%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 38:** Medio de comercialización



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Con los datos obtenidos de las encuestas a la población se puede notar que la gran mayoría indica que una de las mejores formas de comercializar los productos artesanales sería por medio de internet (páginas web, publicidades en la red u otros mecanismos por este medio) seguidos por catálogos, publicidad y sin descartar la venta directa.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos tenemos que la mejor manera de promocionar sus artesanías es de forma directa mientras que los clientes dicen que el mejor medio es el internet.

17. ¿Cuáles de las siguientes estrategias recomendaría usted para mejorar la comercialización de las artesanías con hilo?

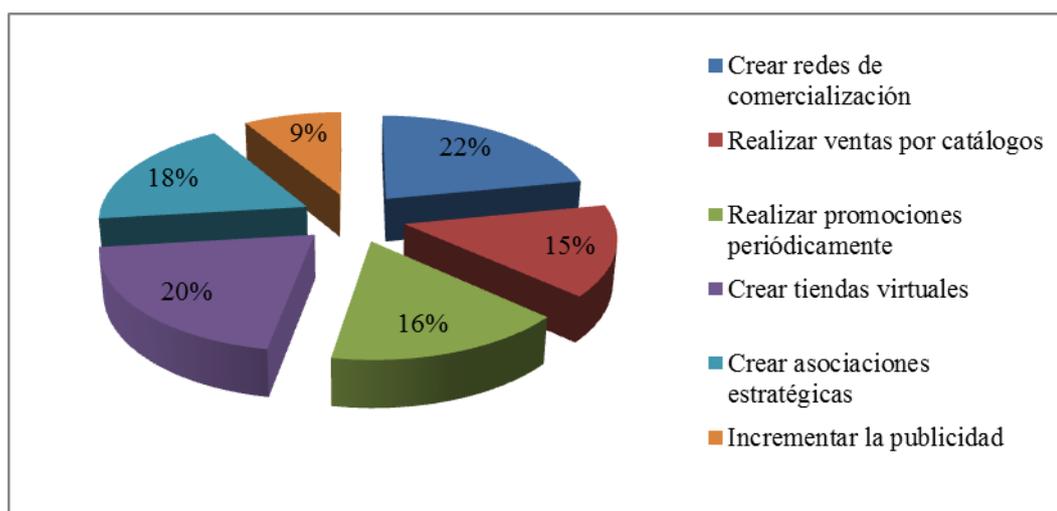
**TABLA N° . 53:** Estrategias Comercialización

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
17	Crear redes de comercialización	83	22%
	Realizar ventas por catálogos	56	15%
	Realizar promociones periódicamente	61	16%
	Crear tiendas virtuales	77	20%
	Crear asociaciones estratégicas	69	18%
	Incrementar la publicidad	33	9%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N° . 39:** Estrategias Comercialización



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Tomando en consideración los datos obtenidos en las encuestas podemos notar que cada una de las estrategias es de vital importancia para mejorar la comercialización de los productos aunque la que predomina es la creación de redes de comercialización, seguidas de la creación de tiendas virtuales, crear asociaciones estratégicas.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos tenemos un porcentaje igual a lo que se refieren en que la mejor forma de comercializar está

en crear asociaciones estratégicas e incrementar la publicidad, y en la población el mayor porcentaje está en crear redes de comercialización.

18. ¿Qué tan bueno cree usted que es el emprendimiento y liderazgo de los artesanos de hilo?

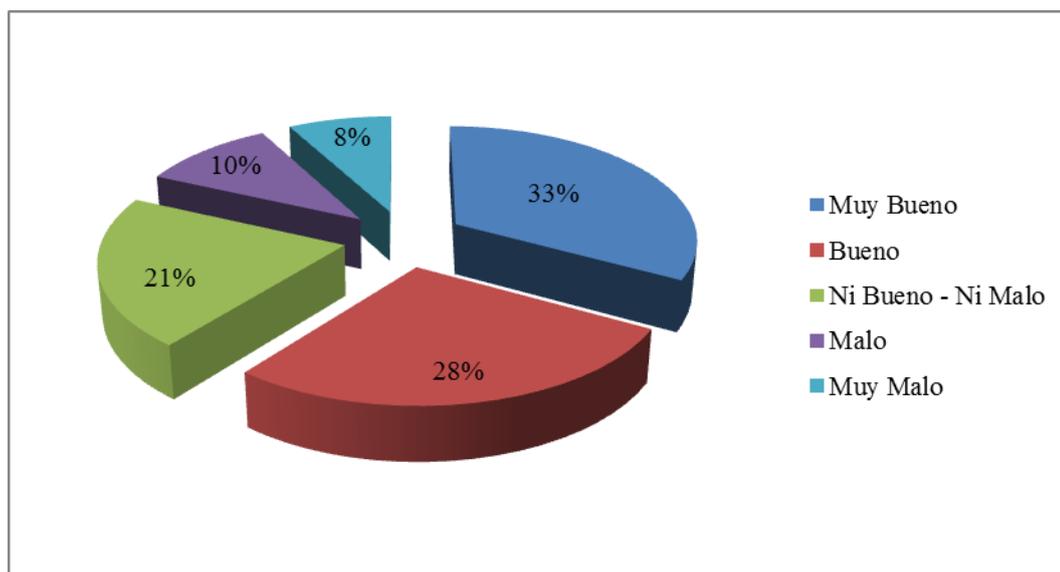
**TABLA N°. 54:** Emprendimiento y Liderazgo de los artesanos.

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>18</b>	Muy Bueno	125	33%
	Bueno	105	28%
	Ni Bueno - Ni Malo	80	21%
	Malo	39	10%
	Muy Malo	30	8%
	<b>Total</b>		<b>379</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 40:** Emprendimiento y Liderazgo de los artesanos.



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Las encuestadas consideran que el emprendimiento y liderazgo de los artesanos con hilo es bueno y muy bueno tomando en consideración la gran habilidad adquirida por parte de estos para lograr con una mezcla de materiales diversos poder crear productos novedosos y llamativos de acuerdo a cada tipo de personalidad.

**Relación con los artesanos:** En las encuesta a los artesanos nos indica que el mayor porcentaje está en que el emprendimiento y liderazgo no es, ni bueno - ni malo, mientras que la población dice que es bueno.

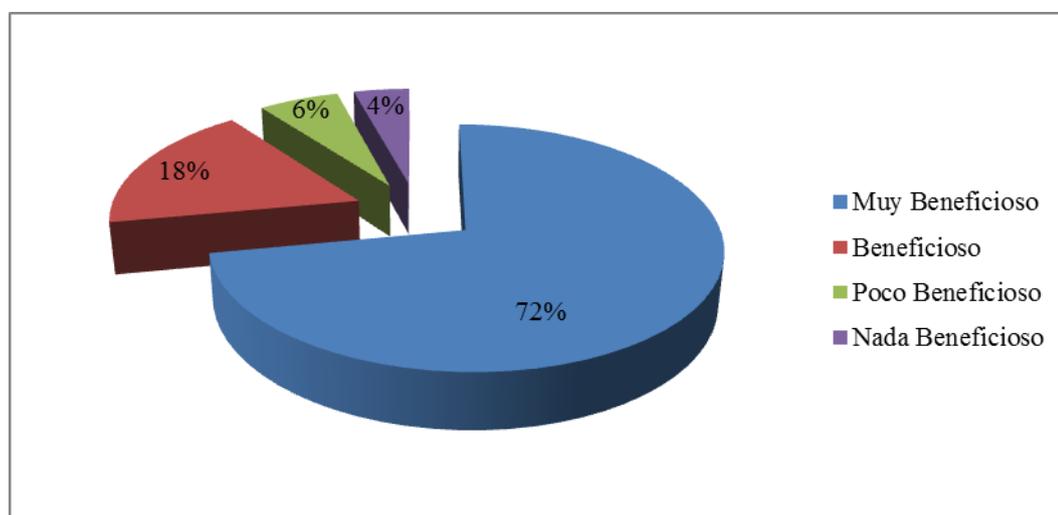
19. ¿Qué tan beneficioso cree usted que sería para los artesanos de hilo la creación de estatutos y cumplimiento de leyes gubernamentales?

**TABLA N°. 55:** Creación de Estatutos y cumplimiento de Leyes Gubernamentales

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>19</b>	Muy Beneficioso	273	72%
	Beneficioso	67	18%
	Poco Beneficioso	23	6%
	Nada Beneficioso	16	4%
	<b>Total</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 41:** Creación de Estatutos y cumplimiento de Leyes Gubernamentales



**Fuente:** Encuestas a la Población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

La creación de los estatutos y el cumplimiento de las leyes gubernamentales resultan muy beneficiosos para los artesanos, esto es el resultado de las encuestas realizadas a mujeres del cantón La Libertad, ya que se podría aprovechar todo tipo de beneficio que estas entidades brindan a las asociaciones legalmente formalizadas.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos tanto como a la población el mayor porcentaje se encuentra en que la creación de estatutos y cumplimiento de leyes gubernamentales muy beneficioso.

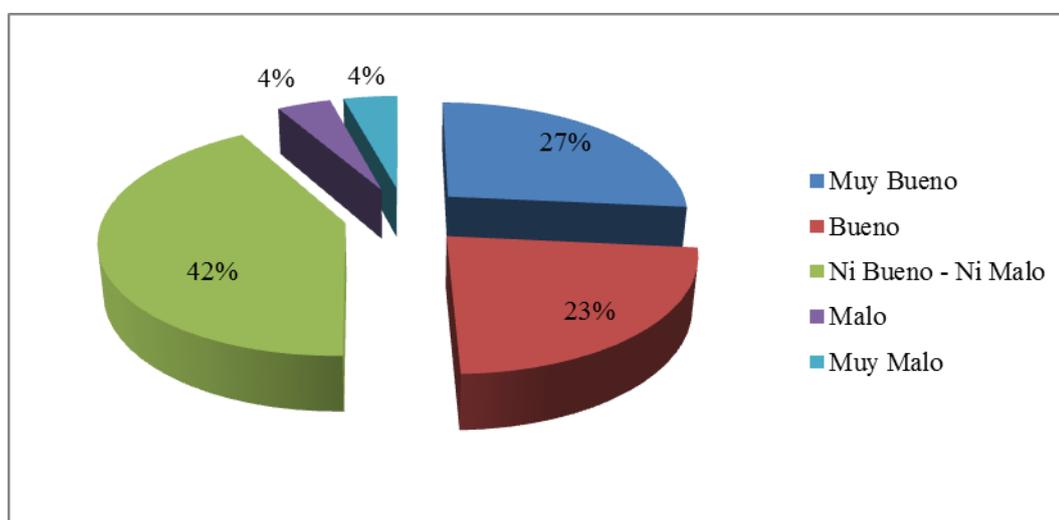
20. ¿Qué tan bueno cree usted que es el aporte de las instituciones gubernamentales para el fortalecimiento de las asociaciones de artesanías con hilo?

**TABLA N°. 56:** Aporte de las Instituciones Gubernamentales

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>20</b>	Muy Bueno	101	27%
	Bueno	88	23%
	Ni Bueno - Ni Malo	160	42%
	Malo	16	4%
	Muy Malo	16	4%
	<b>Total</b>		<b>381</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 42:** Aporte de las Instituciones Gubernamentales



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Con los datos obtenidos de las encuestas a la población se puede notar que la mayoría de las encuestadas coinciden que él es bueno y muy bueno el aporte de las instituciones gubernamentales a las asociaciones con hilo llegando a fortalecerlas si realizan un correcto uso de dicho beneficio.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos nos indica que el aporte a las instituciones gubernamentales es bueno, y los pobladores nos indicaron que no es, ni bueno ni malo.

21. ¿Qué tan de acuerdo está usted en que las actividades artesanales mejoraría la calidad de vida de los artesanos de hilo en el cantón La Libertad?

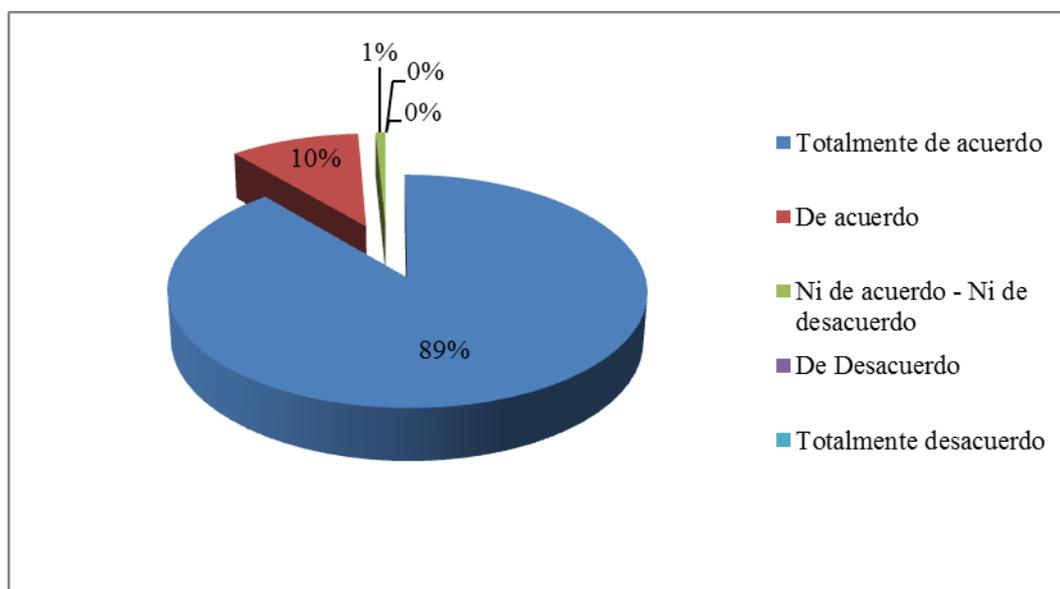
**TABLA N°. 57:** Calidad de vida de los artesanos en el cantón La Libertad

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>21</b>	Totalmente de acuerdo	337	89%
	De acuerdo	39	10%
	Ni de acuerdo - Ni de desacuerdo	3	1%
	De Desacuerdo	0	0%
	Totalmente desacuerdo	0	0%
	<b>Total</b>		<b>379</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 43:** Calidad de vida de los artesanos en el cantón La Libertad



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Según los datos obtenidos los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo que con las actividades artesanales mejoraría la calidad de vida de muchas personas, los que los realizan directa o indirectamente la actividad artesanal.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos tanto como a la población nos indicó que mayor fue el porcentaje en que están totalmente de acuerdo que mejoraría la calidad de vida de los artesanos en el cantón La Libertad.

22. ¿Qué tan de acuerdo estaría con la implementación de plan de asociatividad para la asociación de artesanos con hilo “Rossi” en el cantón La Libertad?

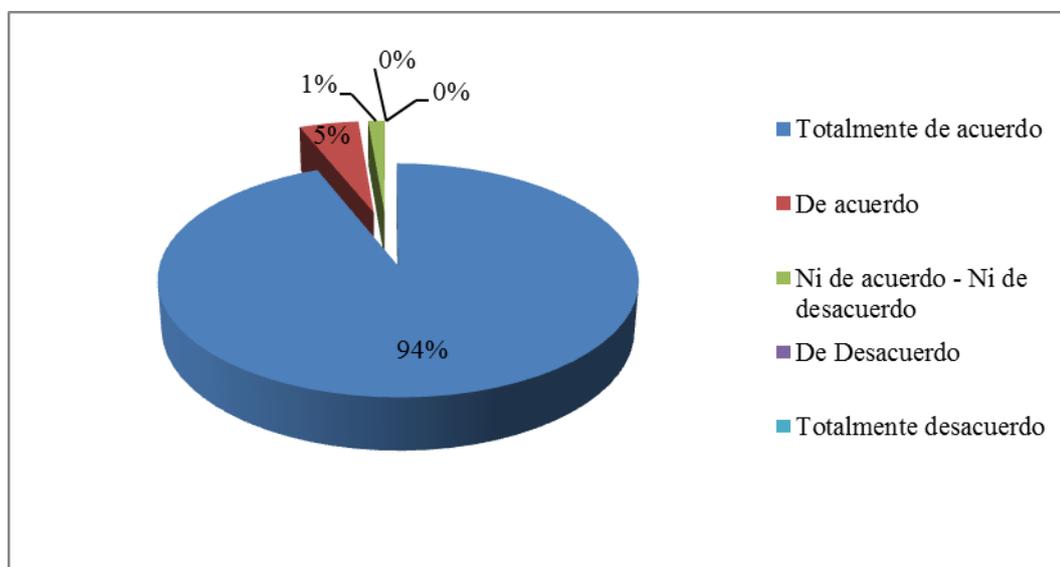
**TABLA N°. 58:** Implementación del plan de asociatividad

Pregunta	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>22</b>	Totalmente de acuerdo	356	94%
	De acuerdo	18	5%
	Ni de acuerdo - Ni de desacuerdo	5	1%
	De Desacuerdo	0	0%
	Totalmente desacuerdo	0	0%
	<b>Total</b>		<b>379</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

**GRÁFICO N°. 44:** Implementación del plan de asociatividad



**Fuente:** Encuestas a la población de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 60 años

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

Los encuestados delimitan que están totalmente de acuerdo con la implementación de un plan de asociatividad para la asociación artesanal con hilo Rossi, logrando así mantener un orden organizacional dentro de la misma y mantener controles dentro de la misma.

**Relación con los artesanos:** En las encuestas a los artesanos tanto como a la población indico que están totalmente de acuerdo con la implementación de un plan de asociatividad.

## **CONCLUSIONES.**

A continuación se destacan las siguientes conclusiones con respecto a las entrevistas realizadas a los clientes y los artesanos en hilo del cantón La Libertad.

- ✚ Se determinó la incidencia de las estrategias asociativas de comercialización en la productividad del grupo de artesanos en hilo “Rossi”, el 34% de los especialistas indica que no es ni buena ni mala esto se da al no contar con herramientas necesarias para su ejecución en el mercado, un 38% señala que es mala y muy mala ya que no se expande para alcanzar otros mercados locales. De la misma manera se detalla que el 27% de los artesanos del cantón La Libertad opinan que su forma de comercialización son ineficientes puesto que no aplican ninguna estrategia mercadológica, mientras el 13% dicen que son muy ineficientes al expender sus productos de manera empírica, y tan sólo 10% dicen que son eficientes debido a que mejoran de cierta manera el servicio de atención al cliente, por lo tanto no cuentan con resultados positivos de productividad.
  
- ✚ Se identificó la influencia de la cooperación en la cultura organizacional según el emprendimiento y el liderazgo de los artesanos, el 37% de los artesanos opinan que el tipo de emprendimiento y liderazgo que mantienen entre ellos no es ni bueno, ni malo, siendo una respuesta neutral puesto que no se cuenta con un sistema organizativo adecuado; mientras que el 10% dicen que es malo y otro 10% muy malo debido a la falta de colaboración en la toma de decisiones entre socios.

✚ Se analizó la afectación de los niveles de ventas en los ingresos de la asociación. La disponibilidad de pago más considerable por parte de los clientes es de hasta \$15, un 43% de los artesanos lo detalla y el 56% de los clientes lo confirman, así mismo un 27% gastaría entre \$16 a \$30 y un 30% entre \$31 a \$45, esto se da ya que el 69% de los clientes obtienen ingresos menores a \$500 y solo el 24% obtienen ingresos entre \$501 a \$1000 por lo que deben regirse a su presupuesto personal. A esto se suma la preferencia de los clientes en cuanto a características de los productos, el 46% prefiere carteras porque siempre desean estar en moda y variar en diseños, el 21% adornos para el hogar ya que desean tener cosas innovadoras y novedosas en ellos y el 19% bisuterías que es uno de los mayores preferencias de las mujeres, su gran variedad lo hace atractivo.

En cuanto al tamaño un 30% prefiere pequeñas, muchas veces inclinadas por el precio, un 49% medianas ya que le dan un poco más de valor al producto y el 21% grandes inclinándose a satisfacer sus deseo de compra. Con ello concluimos que si bien actualmente obtienen niveles de venta considerables, lo hacen en su mayoría con productos medianos y pequeños y por lo general no mayores a \$15, lo que representaría un ingreso bajo como consecuencia de la actividad artesanal realizada.

✚ Se determinaron los elementos que influyen en la competitividad de la asociación artesanal con hilo “Rossi”, uno de los elementos es la calidad que según los artesanos es el de mayor consideración con un 37%, de la misma manera los clientes lo afirman con un 35% ya que tener un producto duradero es de suma importancia al momento de elegir; otro elemento dispensable según los clientes es el precio con un 32% se considera uno de los más influyentes ya que debe estar al alcance de cada consumidor, y como último elemento se cita al diseño con un 33% resaltando la personalidad de los clientes y como los identifica.

- ✚ Se analizó la contribución de un plan de asociativo de comercialización al grupo de artesanos en hilo “Rossi”, donde el 63% de los artesanos se encuentran totalmente de acuerdo en la implementación de un plan de asociatividad como estrategia de comercialización para mejorar sus ventas y sus beneficios como artesanos, mientras que el 37% restante no está de acuerdo ya que desconocen el proceso de formalización y sus beneficios.

Por lo tanto contando con un mayor porcentaje de participación de artesanos que desean trabajar en conjunto, se estima que dicho plan asociativo generará un gran impacto dentro de la asociación; por lo cual es de gran relevancia la creación de estatutos donde el 70% indicó que es muy beneficioso llevar a cabo dichos estatutos dentro de la organización para mantener una correcta organización.

## RECOMENDACIONES.

- ✚ Basándonos en la baja productividad de la asociación de artesanos con hilo “Rossi” tomando en consideración la incidencia de las estrategias asociativas de comercialización actuales, sería indispensable aplicar nuevas estrategias de comercialización como penetración en el mercado para mantener una amplia difusión de las artesanías en el mercado. Segmentación del producto para poder definir los segmentos idóneos según el gusto y preferencias de los clientes y pool de ventas que nos permitiría comercializar los productos de una manera conjunta para abarcar nuevos nichos de mercado, de esta manera buscaremos obtener resultados positivos, ingresando a nuevos mercado, posicionando así las artesanías con hilo y mejorando su productividad.
  
- ✚ Para adaptar un sistema de cooperación en la cultura organizacional, se debería ejecutar estrategias de capacitación, fortaleciendo la organización de la asociatividad con hilo “Rossi”, con temas basados en herramientas administrativas como: liderazgo y motivación, recursos humanos, innovación y desarrollo del producto, puesto que mediante sus nuevos conocimientos adquiridos se fomentará un mejor estado laboral y productivo.
  
- ✚ Para obtener mejores ingresos sean cual sean los niveles de venta de la asociación artesanal con hilo “Rossi” sería importante implementar una estrategia de ventas entre los integrantes de la asociación, en este caso el pool de ventas, donde se conforme un grupo que comercialice dichos productos en beneficio de la asociación, donde puedan ser reconocidos dichos productos en el mercado, principalmente las carteras puesto que son el producto estrella, otra estrategia que se debería aplicar sería el pool de

compras ya que sería necesario adquirir materia prima e insumos a menor costo, lo cual ayudaría a obtener mayores ingresos para la asociación..

- ✚ Con respecto al mejoramiento de los factores de competitividad de los productos de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, se recomienda aplicar estrategias de competitividad enfocadas en la calidad y el diseño del producto y su desarrollo por lo cual sería necesario implementar empaques adecuados que representen e identifiquen a las artesanías y a la marca de asociatividad en el mercado, todo esto con el fin de incrementar la ventaja competitiva de la asociación.
- ✚ Con respecto a la contribución de un plan asociativo para mejorar la comercialización de los productos de los artesanos con hilo “Rossi”, sería de gran importancia implementar como estrategia la formalización de la asociación como tal, para lograr el desarrollo de la productividad del sector artesanal. Así como también llegar a establecer estatutos y procedimientos que brinden beneficios, seguridad, un buen control y equidad a los integrantes de la asociación, ayudando así a la toma de decisiones dentro de la organización.

## **CAPÍTULO IV**

### **PLAN DE ASOCIATIVIDAD DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL CON HILO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015.**

La presente propuesta está basada a la necesidad de mejorar principalmente aquellos procesos de comercialización e incentivar el desarrollo de la matriz productiva lo cual se tiende todos los sectores productivos que tiene la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, es por ese motivo que se propone la implementación de un proyecto “Plan de Asociatividad de la actividad artesanal con hilo en el cantón la Libertad, provincia de Santa Elena, año 2014”.

La asociación se mantiene con su primordial objetivo, la cual es promover la competitividad de las personas que integran la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, mediante la cooperación entre socios, de este modo llegando a los mercados y lograr adaptase en los procesos de producción, administración y de comercialización.

De esta manera la presente propuesta se resguarda mediante artículos legales de la presente Constitución de la República del Ecuador-2008, el Plan Nacional del Buen Vivir, Ley Orgánica de Economías Popular y Solidaria, LOEPS, artículos de la Ley de Defensa al Artesano ligadas a la producción artesanal, lo cual es aceptable a la aplicación de los procesos de producción y estrategias que se van a llevar a cabo en el transcurso del proyecto.

Es por esto se indica que la puesta en marcha de un plan de asociatividad que fomenta al desarrollo de la matriz productiva de la asociación ya antes mencionada, dicho plan logrará abarca nuevos mercados para el incremento de la producción.

## **4.1. Proceso de la Asociatividad**

### **4.1.1. Justificación puntos básicos.**

El presente proyecto de investigación cumple con las normas establecidas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, con los reglamentos de la Ley Orgánica de Educación Superior, por tal motivo se ha elaborado la presente propuesta de asociatividad con miras a mejorar el desarrollo de la competitividad de las artesanías, por lo cual guarda el enfoque de la economía popular y solidaria “José Luis Coraggio” “Esperanza González” y las estrategias competitivas de Michael Porter.

El trabajo de investigación es presentado de manera sistemática y ordenada, la cual cumple con la comprensión de la actual Carta Magna de La Constitución de la República del Ecuador que se aprobó en el 2008, además del Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017 que se encuentra vigente, tal cual menciona y subraya los derechos que tiene los grupos de personas para mejorar su condición de vida, de la mano con el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

Las cuales se conocen las normativas de los procesos productivo y la transformación de la matriz productiva mejorando la cadena de valor lo cuales se va a utilizar en dicho proceso de asociatividad.

De la misma favorece a los productores de las artesanías en hilo de la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi” del cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, según las leyes, puesto que el actual Gobierno del Ecuador las cuales dan apoyo a los microempresarios, asociaciones y grupos que se encuentren debidamente formalización para que a su vez fomente el desarrollo de la matriz productiva mejorando la calidad de vida de los artesanos y de la comunidad.

El uso debido de dicha propuesta prosigue que los productores de los artesanos en hilo favoreciendo con ello el desarrollo endógeno de las economías rurales, tal y como lo requiere la actual política de Estado.

#### **4.1.2. Objetivo.**

La asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”, tiene como objetivo elaborar y comercializar artesanías en hilo de calidad, mediante la optimización de los recursos de producción y el talento humano idóneo, mejorando así la competitividad en el mercado del cantón La Libertad.

#### **4.1.3. Operatividad de la propuesta.**

La operatividad de la presente propuesta se basa en tres actividades principales que se va a llevar a cabo dentro de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, las cuales son: Actividad comercial, productiva y administrativa.

**Actividad comercial:** La actividad comercial en la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, se enfoca en el proceso de comercialización de las artesanías en hilo dentro de la provincia de Santa Elena, en la cual se va a posicionar la marca del producto y logrará tener el reconocimiento de la mercancía en el Entorno comercial identificado.

**Actividad productiva:** Dicha actividad se basa en el proceso de la producción de los artesanos de dicha asociación la cual diseñaran varios modelos de artesanías, para todo tipo de ocasión, como para temporadas, navidad a parte como adornos para el hogar de por medio de diferentes diseños y etapas de producción, tomando en cuenta la mano de obra de los agremiados o asociados en dicha entidad o grupo de artesanos.

**Actividad administrativa:** Todas las actividades administrativas se implican en las gestiones de control interna, organización, dirección y planificación de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, puesto que de esta manera se desarrollen las actividades tanto interna de una manera más eficaz eficiente eficacia, que tenga buenos resultados.

#### **4.1.4. Administración de la propuesta.**

##### **4.1.4.1. Planificación.**

La planificación que se tendrá hace referencia al desempeño de la propuesta otorgada a la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, sistemática y eficientemente de tal manera que pueda lograr con los objetivos que plantea la asociación.

##### **4.1.4.2. Recursos.**

Se detalla a continuación los recursos con los que consta la asociación de artesanos en hilo “Rossi”:

**Legales:** La Constitución de la República del Ecuador 2008, vigente en la actualidad, Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, Ley Orgánica de Economías Popular y Solidaria, LOEPS, La Ley de Defensa al Artesano, dicha asociación se ampara a las leyes para la propuesta que beneficiará a los microempresarios.

**Recursos Humanos:** La asociación de artesanos en hilo “Rossi”, cuenta con gran potencial gracias a su equipo de trabajo que con la colaboración de los mismos, puesto que cuentan con la técnica de la elaboración de las artesanías de manera interna.

De la forma externa, se puede mencionar a los técnicos y asesores del (M.I.E.S.) Ministerio de Inclusión Económica y Social, el (I.E.P.S.) Instituto de Economía Popular y Solidaria, (M.I.P.R.O) Ministerio de Industrias y Productividad.

Debido a que dichas instituciones se encuentran ligadas con el desarrollo de la matriz productiva y el mejoramiento de la cadena de valor además de las Instituciones Financieras que prestan créditos a los artesanos C.F.N y B.N.F.

**Físicos:**La asociación de artesanos en hilo “Rossi”, no cuenta con una infraestructura física donde expender sus mercaderías, y cada uno/a de los artesanos/as, trabaja independientemente en su respectivos hogares con las herramientas necesarias para elaborar sus artesanías.

De manera que en la presente propuesta, muestra un estudio financiero detallado todas las herramientas y accesorios además de la creación de la infraestructura para que a su vez tengan donde comercializar sus productos, lo cual de esta manera la asociación pueda generar mayores recursos en beneficio de la misma.

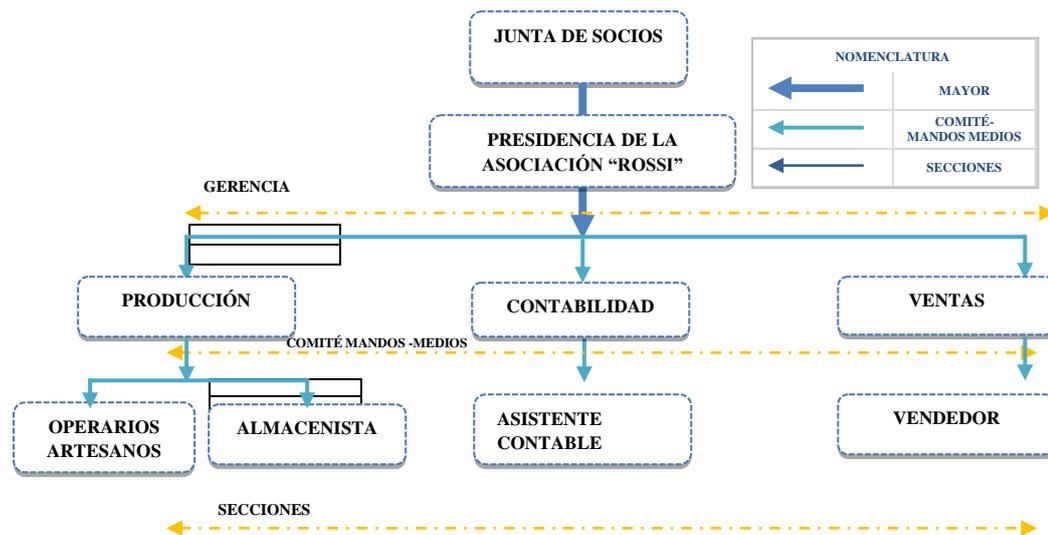
Es así que la presente propuesta mantiene una serie de recursos para su ejecución, siendo de gran relevancia cada uno de los elementos; sin embargo el recurso humano es el que gira en torno a la propuesta, de tal manera que haremos valorar el trabajo de los artesanos, y aportando a la cadena de valor de este sector productivo.

Para ello se requiere de infraestructura para realizar las gestiones de productivas, de comercialización y administrativas, para la eficacia y eficiencia de dicha propuesta asociativa; donde cada recurso es complementario para obtener excelentes resultados en todas las actividades a desarrollarse dentro del grupo asociativo en hilo “Rossi”.

#### 4.1.5. Fundamentos organizacionales.

Estructura organizacional para la asociación de artesanos en hilo “Rossi”

**GRÁFICO N°. 45:** Estructura Organizacional.



Fuente: Estructura organizacional de los artesanos en hilo “Rossi”  
Elaborado por: Jorge Para Cobeña

En la gráfica anterior se muestra la estructura organizacional de la presente asociación en la cual se detallan cada una de las funciones tanto operativas como administrativas, aquellas que de manera uniforme llevarán la optimización del trabajo en equipo a su vez enfatizando las habilidades y destrezas de los asociados, fraccionando por sus respectivas áreas de trabajo para un óptimo control empresarial.

Es por esto que se presenta el modelo organizacional establecidos en puestos de trabajo la cuales son producción contabilidad y ventas, enfocando como se impedirá problemas y cada integrante de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, puesto que cada integrante tendrá noción de su respectiva área de trabajo a desempeñar, es modelo implementado es por comité es el más acorde para dicha asociación debido a que cada socio tendrá su función pertinente.

### **Junta de socios.**

La junta de socios, es donde se encuentran todo los asociados de la organización de Rossi, lo cual encabeza la directiva; en esta etapa se conoce el diseño de cada perfil para su respectivo departamento.

-  Valores éticos.
-  Comunicación entre socios.
-  Buenas relaciones laborales.
-  Políticas.

### **Presidencia de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.**

Es la encargada de la toma de dediciones de la asociación, con la responsabilidad hacia miras en el futuro y crecimiento de la institución teniendo en cuenta su visión, misión y su filosofía, con la habilidad de planear, ejecutar y establecer metas en beneficio de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.

### **Perfil del Presidente(a).**

-  Edad: 24 a 40 años.
-  Liderar grupos de trabajo.
-  Comunicación socio-presidente.
-  Auto motivador.

### **Funciones del Presidente(a).**

-  Llevar la buena organización interna de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.

- ✚ Tomar las correctas decisiones en beneficio de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.
- ✚ Respetar las políticas y la filosofía de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.
- ✚ Motivación al talento humano dentro de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.

### **Departamento de producción de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.**

Dentro de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, el departamento de producción es el encargado de controlar cada uno de los registros de los procesos de la elaboración y sus respectivos costes para su producción de las artesanías en hilo que se va a realizar para así poder tener un mejor control de la materia prima que se estaría utilizando.

### **Funciones del departamento de producción.**

- ✚ La medición del trabajo de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.
- ✚ Control de la producción y de los inventarios de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.
- ✚ Control de calidad de las artesanías

### **Operarios para la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.**

Los operarios dentro de la asociación son los que realizan generalmente las tareas para el proceso de las artesanías elaboradas en hilo, para un correcto

funcionamiento interno, debido a que no exista ninguna anomalía que se pueda suscitar en el proceso de productos de la asociación antes mencionada.

### **Perfil de los operarios.**

-  Personal idóneo con experiencia en el sector de confección de las artesanías en hilo.
-  Edad entre 25 años a 30 años.
-  Sexo: femenino o masculino.

### **Funciones de los operarios.**

-  Su función primordial es de notificar al encargado inmediato alguna incoherencia en el área de trabajo.
-  Responder por los equipos con los que trabaja cada uno de los socios para elaborar las artesanías.
-  Tiempo para fabricar los productos dentro de la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi”.
-  Tener un constante las instalaciones de trabajo dentro de la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi”.
-  Recepción y compra de materias primas, manejo de equipos y herramientas de la empresa.

### **Almacenista para la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.**

El departamento de almacenista, consiste en verificar las obligaciones de varias instalaciones en cuanto a los abastecimientos de materiales y herramientas y otros

rubros de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, de esta manera se reciben, clasifica, codifica, y se los despacha para cumplir con las necesidades que se rigen dentro de la asociación.

### **Perfil del almacenista.**



Edad: entre 24 a 30 años.



Personal: masculino.

### **Funciones del almacenista.**



Elabora informes periódicamente de la actividades diarias, semanales y mensuales de la mercadería de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.



Su función primordial es recibir, organizar y dar órdenes de salidas de los productos.



Entregar órdenes de compra.

### **Departamento de contabilidad de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.**

El departamento de contabilidad, es el encargado de los suministros de aquellas reservas financieras, además de los registros de operaciones financieras y presupuestales y de consecución de metas de la asociación de artesano en hilo “Rossi”

**Asistente contable para la asociación de artesano en hilo “Rossi”:** Estará encargado auxiliar con los estados financieros de la Asociación de artesanos en

hilo “Rossi”, puesto que tendrán en cuenta cada registro o transacción que se realice dentro de la empresa con fines comerciales.

El cual serán de gran importancia dentro de la empresa, y poder cumplir a cabalidad con el perfil que requiere para un buen funcionamiento interno.

### **Perfil.**

-  Edad: 22 a 35 años para ejercer dicha función.
-  Estudios de tercer nivel.
-  Sexo masculino/femenino.

### **Función del contador.**

-  Llevar a cabo la contabilidad de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, en los términos que establece la Ley.
-  Elaborar, analizar y consolidar los estados financieros de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”

### **Función del asistente contable.**

-  Revisa y verifica planillas de retención de impuestos de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.
-  Archiva documentos contables para el uso interno de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.
-  Además de elaborar informes periódicos de las transacciones realizadas al igual que cada actividad que se realiza dentro de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.

### **Departamento de ventas de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.**

El departamento de ventas es el encargado de la distribución y ventas de los productos ya sean estas las artesanías que elabora la asociación de artesano en hilo “Rossi”, y a su vez dar seguimiento los que realiza el vendedor.

**Vendedor de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”:** Estará en cargado de llevar el control interno del departamento y de la empresa, con los respectivos controles de inventarios, es uno de los departamentos con la mayor función y de prioridad puesto que atreves de una buena gestión se puede ejercer mayores ventas para la asociación antes mencionada.

### **Perfil para el departamento de ventas.**

-  Profesional y especializado en ventas y marketing.
-  Edad: entre 22 a 35 años.
-  Sociable ante su equipo de trabajo.
-  Género: masculino o femenino.

### **Funciones del vendedor.**

-  Motivador, creativo gráfico y visual dentro de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”
-  Socializar e interactuar con el cliente en la de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.
-  Estar al tanto de cada venta que se registre en la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.

Se acaban de presentar las funciones que cada departamento deberá cumplir dentro de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, dentro de su diseño organizacional que ejerce en la empresa, dicho esto para la mejora continua de los procesos de producción, comercialización, organizacionales. Con el único fin de que se tomen las correctas decisiones en beneficio de los artesanos y la asociación.

#### **4.1.6. Filosofía empresarial.**

##### **4.1.6.1. Filosofía empresarial para la asociación de artesanías en hilo “Rossi”.**

Construir una organización emprendedora y dinámica, mediante la aplicación de valores éticos, un ambiente laboral idóneo (ambiente laboral agradable) y un talento humano capaz de brindar productos de calidad y un excelente servicio a nuestros clientes del cantón La Libertad, siendo responsables con el ambiente y la sociedad; fomentando de esta manera el desarrollo productivo generadora de fuentes de trabajo y conllevara que se tenga una calidad de vida mejor en este paso para los asociados. (artesanos)

##### **4.1.6.2. Misión.**

Producir y expandir artesanías en hilo de calidad existiendo una gran variedad de productos que fomenten la cultura social y emprendedora, mediante la optimización de recursos logísticos, administrativos y financieros, para desarrollar la competitividad y productividad en el mercado del cantón La Libertad.

#### **4.1.6.3. Visión.**

Ser una organización líder en la producción y comercialización de artesanías en hilo del cantón La Libertad, dotándose de tecnología adecuada, diseños innovadores y una atención única, formando un grupo empresarial con bases sólidas en el mercado.

De esta manera se hacen presentes la misión y la visión de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, lo que llevará a un correcto direccionamiento a la asociación y a sus integrantes.

#### **4.1.7. Formalización de la asociatividad.**

##### **Estrategia de formalización.**

##### **Objetivo estratégico.**

Constituir asociativamente al grupo de artesano en hilo “Rossi”, mediante la ejecución de procesos de formalización creando competitividad en el sector artesanal en hilo del cantón La Libertad

##### **Actividades.**

Ejecutar los trámites pertinentes para la creación de la asociatividad en el Ministerio de Inclusión Económica y Social y el IEPS (Instituto de economía Popular y Solidaria).

##### **Tareas:**

## **Pasos para la formalización de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”**

1. Elección de la directiva provisional.
2. Adecuación de estatutos.
3. Solicitud de reserva de dominación.
4. Solicitud de constitución asociación.
5. Aporte de socios equivalente a tres sueldos básicos unificados.
6. Acta de constitución asociación.
7. Certificación del secretario provisional.
8. Denominación lapso de tiempo de 2 meses mínimos.
9. La asociación de artesanos con hilo “Rossi”, deberá estar registrada en IEPS como organización formal.

Conformación de la directiva de la asociatividad.

- ✚ Convocar a los socios a reunión para designación de la directiva

Establecimiento de los estatutos.

- ✚ Presentar proformas de estatutos para la asociación y mediante consenso aprobar los estatutos.

Definición de misión, visión, filosofía, valores y políticas.

- ✚ Consensuar entre los socios y tesista; la misión, visión, filosofía, valores y políticas que los identifique como organización.

### **Dimensión.**

Asociatividad: Es el sistema que hace referencia a la conformación de una red asociativa entre los integrantes de la asociatividad para ser más competitivos en el mercado.

## **Indicadores.**

Tipos de alianzas estratégicas: Se escogió la asociatividad

## **Control.**

- ✚ Cooperación entre socios.- Se evalúa el nivel de cooperación entre los socios conociendo así los resultados de la nueva cultura organizacional fomentada
- ✚ Cumplimiento de la filosofía empresarial.- Al cumplir con la filosofía empresarial se llevan a cabalidad los objetivos y metas planteados manteniendo un mayor sentido de pertenencia por parte de los socios.

## **ESTRATEGIA DE VIABILIDAD.**

Dicha estrategia permite determinar la factibilidad del proyecto, mediante los indicadores financieros.

## **Actividades.**

Elaborar los balances de ventas proyectados.

## **Tareas.**

- ✚ Recolección de datos acerca de las ventas de la asociación.

Desarrollar los estados financieros.

- ✚ Implementación de datos financieros.

Estimar los indicadores de rentabilidad tales como el VAN y TIR.

- ✚ Analizar los resultados de indicadores financieros.

### **Dimensión.**

Evaluación Financiera.- La evaluación financiera del proyecto determinará el nivel de factibilidad de llevar a cabo el mismo, mediante balances proyectados e indicadores financieros de apoyo que brindarán datos más confiables sobre el estado financiero del proyecto.

### **Indicadores.**

Indicadores Financieros VAN y TIR.- En este caso el VAN determinará el valor adecuado de recuperación de la inversión del proyecto, similar al TIR, la tasa interna de retorno pero reflejada en porcentaje.

### **Control.**

- ✚ Análisis de indicadores y Estados Financieros.- Al conocer los resultados del estudio financiero, se puede determinar cuán factible es el proyecto, los mismos datos que ayudarán a la toma de decisiones económica y financiera del proyecto.

En la formalización de la asociatividad existe un procedimiento legal que es imprescindible respetar, en este caso será registrada en el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social), considerando que la asociación de artesanos en hilo “Rossi” será conformada mediante fines de lucro, por tal motivo para la

constitución de dicha asociación se contará con 25 artesanos en hilo del cantón La Libertad.

#### **DIRECTIVA**

Carmen Cobeña Vélez	Presidente
Sandra Guerra Rosado	Secretaria
Yajaira Cobeña Vélez	Tesorera

Siendo de esta manera que la asociación en hilo “Rossi” está conformada por 22 socios interesados en desarrollarse asociativamente, continuando con los siguientes procesos para su constitución como la aprobación de estatutos para de esta manera poder registrarse en el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social) que es donde se encuentran actualmente las Asociaciones con fines de lucro; así como también en el IEPS, (Instituto de Economía Popular y Solidaria) para que pueda ser registrada legalmente como asociación.

#### **SOCIOS.**

1. Aquino Reyes Lucila Alejandra.
2. Chonillo Villón Cindy Pamela.
3. Chonillo Villón Katty Vanessa.
4. Cobeña Aquino Lucía Denisse.
5. Cobeña Tomalá Ailyn Luzmila.
6. Cobeña Tomalá Nixon Adrián.
7. Cobeña Vélez Carmen Rosa.
8. Cobeña Vélez Héctor Adrián.
9. Cobeña Vélez Yajaira Marianela.
10. De La Cruz Suárez Esther Elizabeth.
11. Delgado Vergara Génesis Joyce.
12. González Martínez Jenny Judith.
13. Guerra Rosado Sandra Maricela.
14. Jara Cobeña Raúl Fabricio.
15. Malavé Orrala Lorena Yolanda.
16. Rosado López Pascuala Inicela.
17. Smith Arévalo Jazmín Jomayra.
18. Tomalá González Johanna Celinda.

19. Tomalá Pozo Luzmila Janeth.
20. Vergara Rosado Ligia Del Carmen.
21. Villavicencio Núñez Mayra Azucena.
22. Zambrano Villavicencio Génesis Odalis.

#### **4.1.8. Políticas para la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.**

##### **Política organizacional.**

##### **Políticas de la junta de socios.**

- ✚ Velar por los derechos y obligaciones de los integrantes de la asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”.
- ✚ Fomentar una cultura organizacional y el trabajo en equipo adecuado dentro de la asociación.
- ✚ Contribuir a las gestiones administrativas dentro de la organización.

##### **Políticas de los socios.**

- ✚ Cumplir con sus obligaciones de manera eficiente y eficaz.
- ✚ Acudir a las capacitaciones que se impartirán en la asociatividad.
- ✚ Participar en las reuniones de la asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”.
- ✚ Mantener pulcro y ordenado su lugar de trabajo.
- ✚ Lucir una vestimenta adecuada en las sesiones de trabajo.

##### **Políticas de mercado y ventas.**

- ✚ Brindar un buen servicio al cliente, mediante una experiencia única.

- ✚ Regirse por las disposiciones de precio en el mercado.
- ✚ Mantener la calidad de las artesanías en el mercado.
- ✚ Mostrar una imagen de confianza y calidad hacia los clientes.
- ✚ Todas las ventas realizadas por la asociación serán en efectivo y al contado.

## 4.2. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS DE LA PROPUESTA

### 4.2.1. Análisis F.O.D.A de la asociación de artesanías en hilo “Rossi”.

El análisis de la asociación de artesanías en hilo “Rossi” el desempeño del recurso humano es esencial y adecuado en cuanto a las demás organizaciones, lo cual le ayuda a fortalecer como una asociación competitiva y bien enfocada en sus funciones. El mismo que funciona como métodos disminuir las existencias de falencias, mediante el uso de técnicas y habilidades que permitan el buen desarrollo y el direccionamiento.

**TABLA N°. 59: Matriz F.O.D.A**

<b>MATRIZ FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Know How</li> <li>✚ Herramientas</li> <li>✚ Calidad del producto</li> <li>✚ Talento humano</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Proveedores</li> <li>✚ Apertura de nuevos mercados</li> <li>✚ Programas de financiamiento</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Limitada organización</li> <li>✚ Escaso capital de trabajo</li> <li>✚ Escasa capacitación.</li> <li>✚ Inexistente infraestructura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Competencias</li> <li>✚ Intermediación</li> <li>✚ Productos sustitutos</li> </ul>

**Fuente:** Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

## **FORTALEZAS**

**Know how:** La asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”, mantienen un conocimiento empírico en cuanto a la elaboración de artesanías a base de este material como es el hilo, fabricando diferentes artículos como bisuterías, carteras, ropas y calzado; es así que el conocimiento artístico que poseen se denominan Know how puesto que es la parte medular de la producción.

**Herramientas:** Con respecto a las herramientas de trabajo que se utilizan para la producción se destacan crochet, tijeras, reglas, caladora, perforadora; por tal motivo se recalca que son implementos que son fáciles de adquirir y por ende no se requiere de mayor tecnología, basándose en las herramientas 100% manuales, se hace novedosa la forma de producción de los bienes que se ofertan.

**Calidad del producto:** Dichas artesanías mantienen una calidad adecuada dentro del mercado, considerando su gama de diseños, calidad en los acabados, detalles personalizados, originalidad, exclusividad y la durabilidad de los mismos, siendo de esta manera atractivas ante los clientes, mostrando estilo en cada una de sus productos además por su elaboración manual que capta más detalles por parte de los consumidores y clientes.

**Talento humano:** En cuanto al talento humano de la asociación de artesanos “Rossi”, se indica que cada uno de sus integrantes poseen habilidades artísticas adecuadas para la elaboración de hermosas artesanías a base de hilo, en este caso se cuenta con 22 personas que constituyen dicha asociatividad con conocimientos artesanales pero no organizativos de los cuales hay que inculcarles dicho espíritu así también como el empresarial.

## **OPORTUNIDADES.**

**Proveedores:** La Asociación de artesanos en hilo “Rossi”, realiza contactos con sus proveedores de Guayaquil donde adquieren materia prima e insumos a costos más económicos, por tal motivo presenta una alternativa adecuada de desarrollo para el mejoramiento de la producción de la asociación.

**Apertura de nuevos mercados:** Debido a que es incipiente el desarrollo productivo de las artesanías en hilo, existe un mercado en el cantón La Libertad al que hay que conquistar, nativos y así también como turistas , además del fomento de las artesanías en el medio, por tal motivo existe un mercado que aún no ha sido explotado.

**Programas de financiamiento:** Actualmente existen programas del gobierno que brindan accesos a financiamiento a los sectores de producción priorizados y considerando que las artesanías son un sector productivo de prioridad, se cuenta con colaboración financiera principalmente de la CFN y el Banco del Fomento, invirtiendo así en los insumos de producción de la asociación.

## **DEBILIDADES.**

**Limitada organización:** En la asociatividad artesanal “Rossi”, existe una limitada organización, provocando así la falta de iniciativa de los integrantes y por ende la descoordinación de los procesos de producción y comercialización, resaltando así la dificultad en la toma de decisiones.

**Escaso capital de trabajo:** El capital de trabajo que es núcleo de la productividad dentro de la organización es escaso dentro de la organización, puesto que no implementan procedimientos financieros para conocer el estado económico de la asociación, por ello dichos artesanos no mantienen una estabilidad financiera y por ende no cuentan con un capital de trabajo.

**Escasa capacitación:** A pesar de sus vastos conocimientos artesanales, es imprescindible acotar que existen temas que hay que fortalecer para el mejor desempeño de los integrantes de la asociación, como en este caso la innovación y desarrollo del producto, recursos humanos y liderazgo, tomando en cuenta que no han sido capacitados en temas de emprendimiento.

**Inexistente infraestructura:** La asociatividad de artesanos en hilo “Rossi” no cuenta con una infraestructura adecuada en la que puedan desarrollar sus actividades productivas ni comercializar los productos directamente a los clientes, por ello es necesario contar con la misma, puesto que actualmente trabajan en casa de la Sra. Cobeña o de manera individual en cada uno de sus hogares, según como se coordine entre ellos.

#### **AMENAZAS.**

**Competencia:** La asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”, mantiene un nivel de competencia media, debido a que este tipo de artesanías son incipientes en la provincia de Santa Elena, sin embargo se consideran como competencia directa a los artesanos del Centro Comercial Buenaventura Moreno, de la comuna San Vicente, y los artesanos del cantón La Libertad, por lo que por años se han situado en dicho lugar para la venta de sus artesanías.

**Intermediación:** En cuanto a la intermediación se indica que existe un nivel medio, puesto que ciertos comerciantes adquieren las artesanías a menores costos para posteriormente revenderlas, perjudicando de esta manera a los artesanos al mermar sus utilidades, sin permitirles abarcar nichos de mercado y el reconocimiento de su trabajo que es realizado con sus manos y por ende tratan de que su acabado sea el más vistoso para la venta de sus productos.

**Productos sustitutos:** Los productos sustitutos que interfieren en la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, son en este caso las carteras y zapatos de cuero, las joyas bañadas en oro o plata y la ropa de tela, que es comúnmente lo que venden muchos de los comerciantes del cantón y la provincia por ende suple las necesidades de los clientes y pueden interferir de cierta manera en la comercialización de las artesanías.

#### 4.2.2. Matrices de análisis para la asociación de artesanías en hilo “Rossi”

##### 4.2.2.1. Matriz de evaluación de factores internos.

En la presente representación se procede a identificar los factores internos de la asociación de artesanías en hilo “Rossi”.

**TABLA N°. 60:** Matriz de evaluación de factores internos.

FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
		(1-4)	
Know How	0,15	3	0,45
Herramientas	0,15	2	0,30
Calidad del producto	0,15	2	0,30
Talento Humano	0,10	2	0,20
DEBILIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
		(1-4)	
Limitada organización	0,10	2	0,20
Escaso capital de trabajo	0,10	3	0,30
Escasa capacitación	0,15	2	0,30
Inexistente infraestructura	0,10	2	0,20
<b>INDICADORES</b>	<b>1,00</b>	<b>18</b>	<b>2,25</b>

**Fuente:** Matriz EFE (Matriz de Evaluación de Factores Externos)

**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

En consideración a la matriz de factores internos podemos visualizar que la asociación de artesanos en hilo “Rossi” se encuentra en la posibilidad de

incrementar su personal administrativo de forma inmediata que ayude con la operación productiva y administrativa.

Con cierto porcentaje del 45% puesto que el poco conocimiento sobre la comercialización lo que lleva acabo de disminución y el escaso reconocimiento de sus productos ante las instituciones que existen en nuestro país que pueden dar impulso a nuevos clientes potenciales.

La innovación de las variedades de artesanías es una nueva apertura a que muchas asociaciones se sumerjan en dicho campo laboral, así también al momento de elegir materiales, insumos originales y diseños personalizados.

Tomando en consideración los gustos de los clientes y sus posibilidades de adquisición es muy fácil diseñar productos que se acojan a las necesidades de los clientes.

#### 4.2.2.2. Matriz de evaluación de factores externos.

**TABLA N°. 61:** Matriz de evaluación de factores externos.

OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
		(1-4)	
Proveedores	0,15	2	0,30
Apertura de nuevos mercados	0,20	2	0,40
Programas de financiamiento	0,15	2	0,30
AMENAZAS	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
		(1-4)	
Competencias	0,15	3	0,45
Intermediación	0,15	3	0,45
Productos sustitutos	0,20	4	0,80
<b>INDICADORES</b>	1,00	16	2,70

**Fuente:** Matriz EFI (Matriz de Evaluación de Factores Internos)  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

En relación a la matriz de factores externos, podemos visualizar que la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, existe la posibilidad de ejercer su actividad comercial, puesto que su diferenciación de productos es variada, lo que es un factor muy importante dentro de la misma, por tal manera se puede eliminar poco la cadena de valor y accediendo de una formas más directa de productor a consumidor final en el catón La Libertad.

Es muy importante que se llegue a comercializar de una forma directa o que sus productos se concentren en una sola dirección donde sea fácilmente su localización.

En cuanto a la originalidad de los y la gran variedad de los productos sustitutos que existe en el medio se deberá prevalecer la forma correcta de comercializar y llegar al mercado local.

**4.2.2.3. Matriz Estratégica FODA para la asociación artesanos en hilo “Rossi”**

**TABLA N°. 62: Matriz Estratégica F.O.D.A.**

FACTORES INTERNOS  FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		F.1. Know How F.2. Herramientas F.3. Calidad del Producto F.4. Talento humano
OPORTUNIDADES	F.O. (maxi-maxi)	D.O. (mini-maxi)
O.1. Limitada organización O.2. Escaso capital de trabajo O.3. Escasa capacitación. O.4. Inexistente infraestructura	F.1. O.1 Formalización de la asociatividad F.1. O.2. Penetración en el mercado F.2. O.3. Segmentación del Mercado	D.1.-O.3. Pool de ventas D.4.-O.2. Estrategia de capacitación: Capacitar a los integrantes de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”
AMENAZAS	F.A. (maxi-mini)	D.A. (mini-mini)
A.1. Competencias A.2. Intermediación A.3. Productos sustitutos	F.1.-A.1. Pool de compras F.2.-A.1. Estrategias de competitividad: Generar una marca de las artesanías en hilo “Rossi”	D.2.-A.3. Diseñar un programa de producción y comercialización. D.6-A.1. Desarrollo del producto

Fuente: FODA Estratégico

Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

**4.2.2.4. Matriz de competitividad de la asociación de artesanías en hilo “Rossi”.**

**TABLA N°. 63:** Matriz de perfil competitivo

FODA	F.C.E. (FACTORES CLAVES DE ÉXITO)	ASOCIACIÓN DE ARTESANOS EN HILO “ROSSI”			Artesanos Buenaventura Moreno		Artesanas de la Comuna San Vicente		Artesanos del cantón La Libertad	
		PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Fortalezas	Calidad del producto	0,25	4	1,00	5	1,25	4	1	4	1
Fortalezas	Know how	0,20	3,5	0,70	2	0,4	2	0,4	2	0,4
Amenazas	Competencias	0,30	3	0,90	3	0,9	3	0,9	2	0,6
Amenazas	Intermediación	0,15	3	0,45	3	0,45	4	0,6	2	0,3
Oportunidad	Apertura a nuevos mercados	0,10	2	0,20	2	0,2	1	0,1	1	0,1
<b>TOTAL</b>		<b>1,00</b>		<b>3,25</b>		<b>3,20</b>		<b>3,00</b>		<b>2,40</b>

Fuente: Matriz de Perfil Competitivo

Elaborado Por: Jorge Jara Cobeña

De acuerdo a los resultados conseguidos se puede apreciar que la presente Asociación de artesanos “Rossi” es 13% más competitiva que la asociación artesanos del Buenaventura Moreno, debido que aquellos productos son diversificados con recursos de la zona; a diferencias de la asociación artesanas de la comuna San Vicente, que es un 12% más competitiva de la asociación de artesanos “Rossi”.

#### 4.2.3. Matriz Boston Consulting Group M.B.C.G.

GRÁFICO N°. 46: Boston Consulting Group

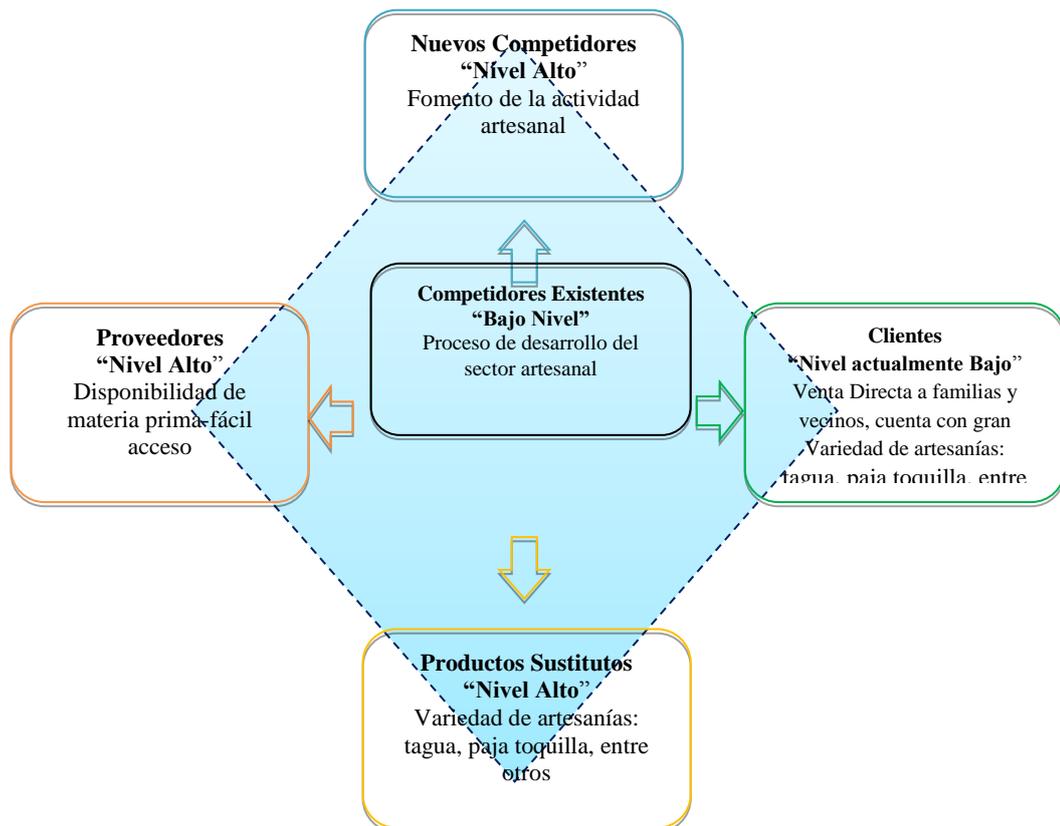


Fuente: Matriz Boston Consulting Group M.B.C.G.  
Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

La asociación de artesanos en hilo “Rossi”, presenta su gama de productos, elaborados con hilo de forma artesanal con añadiduras de tagua, las cuales son carteras o bolsos, bisuterías y/o accesorios, calzados (zapatos), por lo cual la presente investigación realizada, las actuales estrategias implementadas por la asociación produce a que en la matriz B.C.G. (Boston Consulting Group) se ubiquen el signo de interrogante que está localizado en el primer cuadrante de la matriz mencionada, debido que se muestra reducida la participación en el mercado, pero a su vez un alto crecimiento de la demanda, cabe recalcar que no lograr abarcar varios nichos de mercado. Sin embargo la rama de las artesanías en el Ecuador es muy amplia, por ende existe una gran demanda para lograr satisfacer al usuario nacional e internacional con estrategias de desarrollo del producto o penetración en el mercado, además para lograr el incremento de las ganancias se necesita invertir, con estrategias mercadológicas, lo que a su vez logrará captar posibles segmentos de mercados y sus productos se convertirán en estrellas.

**4.2.4. Las 5 Fuerza de Porter para la asociación de artesanías en hilo “Rossi”.**

**GRÁFICO N°. 47:** Análisis de Porter o Diamante



**Fuente:** Análisis de Porter o Diamante  
**Elaborado Por:** Jorge Jara Cobeña

**Amenazas de los nuevos competidores.**

La asociación de artesanos en hilo “Rossi”, mantiene la amenaza de sus nuevos competidores en un “Alto Nivel”, debido que dicho sector productivo se encuentra en vías desarrollo en el Ecuador y dentro de la provincia de Santa Elena; por lo que conlleva que las barreras de entrada tenga una mayor oportunidad de progreso en este sector productivos, además debido que en la actualidad se fomenta la actividad del sector artesanal.

Es por esto que coexisten un grado de diferencia entre la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, y con los nuevos competidores, puesto que la diversidad de la materia prima y los materiales que utilizan para su respectiva elaboración de sus derivados de productos con hilo, son tagua, cuero, otros; los cuales también lo innovan con sus diversidad de diseños.

De esta forma la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, designo por la mejor opción, debido a que sus tendencias en base a su creatividad, desarrollo e innovación, puesto que no tienen precios elevados y por lo tanto están al alcance del consumidor.

### **Poder de negociación de los clientes**

El tipo de negociación que emplea la asociación de artesanos en hilo “Rossi” o en su caso su política de venta es la venta directa al momento de la compra-venta entre la asociación y el cliente final para la adquisición del producto.

Cabe mencionar que actualmente existe un “Bajo Nivel” de poder de negociación, puesto que la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, trabaja con intermediación, debido que siendo este uno de los mayores canales de venta que mediante pedidos que realiza para comerciar dentro de la península y a nivel país, donde este tipo de artesanías en hilo son muy apreciadas y cotizadas, además de que sus clientes solo son familiares y vecinos.

### **Amenazas de productos sustitutos.**

Dentro de la provincia de Santa Elena el sector artesanal se está desarrollando de manera muy eficiente, se puede mencionar que existe un “Alto Nivel” de

amenazas de productos sustitutos y a su vez bien los competidores indirectos para las artesanías en hilo de la asociación “Rossi”, se puede mencionar como ejemplo las bisuterías con tagua, paja toquilla, sintéticas ya sean en materiales como el plástico o látex, las cuales se expenden en dicho sector.

### **Poder de negociación de los proveedores.**

La asociación de artesanos en hilo “Rossi”, mantiene un “Alto Nivel” de negociación con los proveedores, a pesar de su gran gama de productos elaborados y fusionados con diversos materiales, trabaja con varios proveedores, uno por cada material, por lo cual dicha asociación tiene el recurso de obtener la materia prima con facilidad, debido a que ciertos recursos se encuentran en el sector, por otra parte se deben trasladar a las provincias vecinas, para conseguir el hilo y cuero que se los encuentra en la ciudad de Guayaquil.

Para esto los proveedores deben cumplir ciertas características.

✚ Tiempo.

✚ Precio.

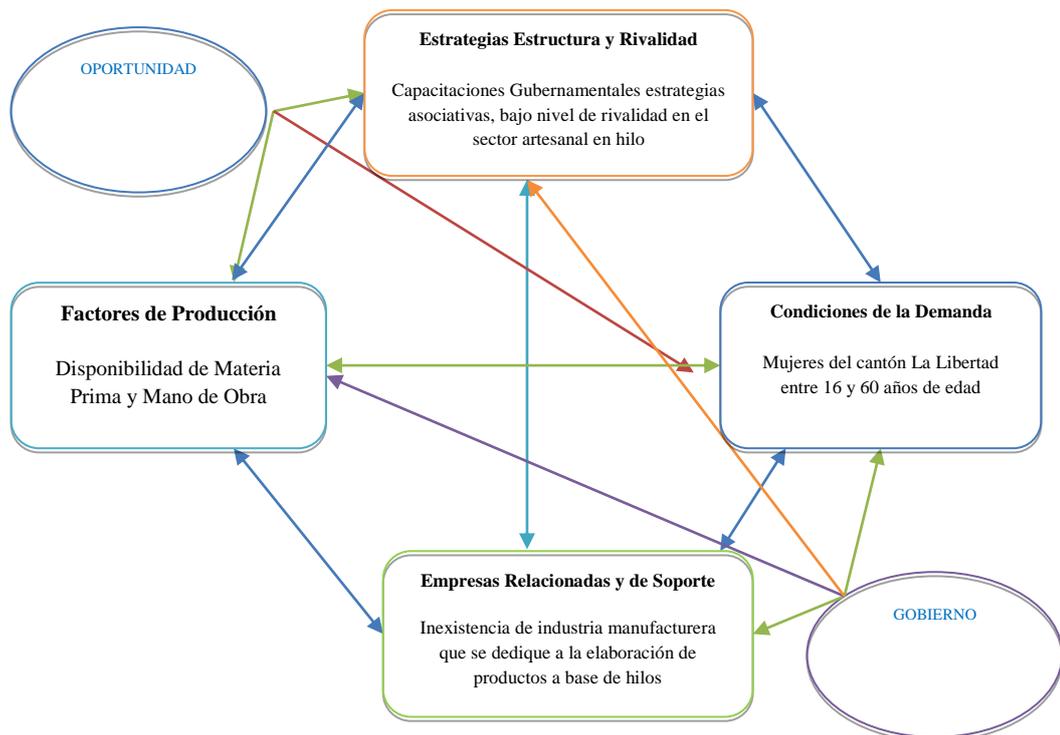
✚ Calidad.

### **Rivalidad entre competidores.**

Dentro de la provincia de Santa Elena el sector artesanal se encuentra en proceso de desarrollo en esta localidad, por lo cual se encuentra en un “Bajo Nivel” de rivalidad entre sus competidores, es así que muchos artesanos a lo largo de la provincia de Santa Elena, mantienen una rivalidad entre competidores dentro del mercado local y objetivo para la asociación de artesanos en Hilo “Rossi”, lo cual operará mejorando la posición relativa, utilizando tácticas tales como la competencia en precios, introducción de nuevos productos, incremento en la calidad de servicio al cliente logrando de esta manera una ventaja competitiva.

#### 4.2.5. Las 4 Fuerzas competitivas de Porter en la asociación de artesanías en hilo “Rossi”.

**GRÁFICO N°. 48:** Las 4 fuerzas competitivas



**Fuente:** Análisis de Porter o Diamante  
**Elaborado Por:** Jorge Jara Cobeña

**Estrategias, estructuras y rivalidad.-** La asociación de artesanos en hilo “Rossi”, su rivalidad en un “Bajo Nivel” competitivo es este sector artesanal en hilo, puesto que es incipiente la elaboración de estos productos en el medio; Así mismo se consideran las estrategias asociativas dentro de este grupo artesanal para mejorar sus competitividad; de igual manera se consideran las capacitaciones gubernamentales por parte de los Ministerios: MIPRO y MIES.

**Condiciones de la demanda:** A la demanda se la puede conocer y mencionar como los clientes potenciales, en este caso podemos considerar a la mujeres del

cantón La Libertad que oscilan en 16 60 años de edad, puesto que mantienen un nivel de aceptación por las artesanías elaboradas en hilo las cuales son calzados, bisuterías, carteras y prendas de vestir.

**Empresas relacionadas y de soporte:** En la actualidad las empresas relacionadas y de soporte, con la que cuenta la provincia de Santa Elena no existe una industria manufacturera que se dedique al sector productivo de la elaboración de productos en hilo como carteras, bisuterías, calzados y prendas de vestir.

Lo que se considera que existen artesanos que trabajan empíricamente y su desarrollo productivo es rudimentario; de la misma forma se hace énfasis a que los proveedores son los suministran de los productos para elaborar dichas artesanías en hilo.

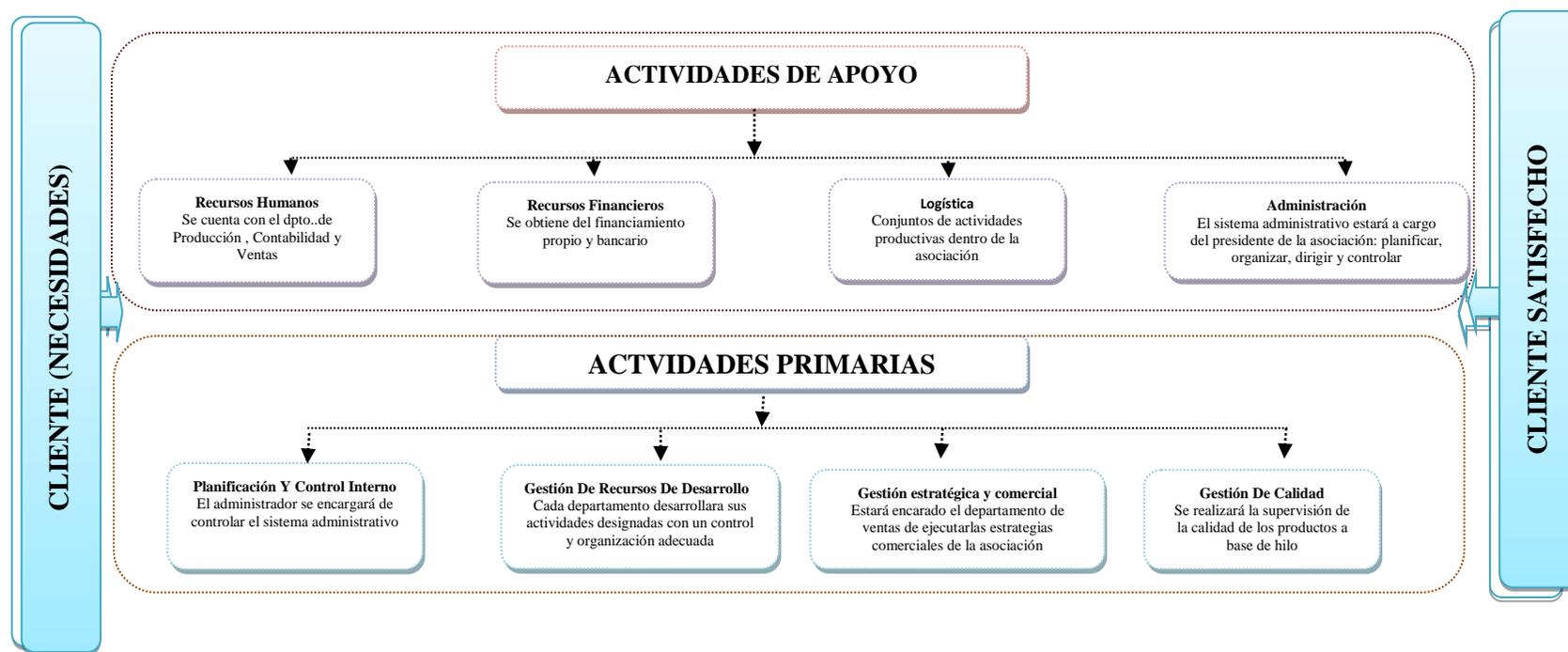
**Factores de producción:** Los factores que se presentan en la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, son evidentemente la calidad de sus productos lo cual se puede recalcar, dentro de la asociación antes mencionada, por lo tanto es de suma importancia renovar la innovación en sus productos y sus diseños, de la misma forma no se encuentra en un correcto desarrollo de mercados lo cual es suma importancia.

Puesto que ayudará a ajustarse a los cambios y disposiciones del mercado, además otro factor que influye dentro de la asociación es el tipo de comercialización que emplean para expender sus productos, puesto que no implementan estrategias de ventas.

De igual manera se considera como factor muy primordial la materia prima, la misma que mantiene un fácil acceso para los artesanos de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, debido a la disponibilidad que existe dentro de la provincia de Santa Elena y lugares aledaños como Guayaquil para la adquisición de materiales como: hilo, cuero, botones, cierres, gachos, crochet y entre otros, además del retoque final que le ponga cada artesanos a los productos a vender.

4.2.6. Cadena de valor en la asociación de artesanías en hilo “Rossi”.

GRÁFICO N°. 49: Cadena de valor



Fuente: Cadena de Valor  
 Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

El presente proyecto de investigación de plan de asociatividad, que se va a implementar una cadena de valor conforme a las necesidades y sus beneficios que se logran divisar en la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, estableciendo las acciones administrativas, comerciales y productivas de forma eficiente y eficaz lo que se tendrá como resultado efectividad.

Es por aquello que la presenta cadena de valor se detalla como actividad de apoyo en la que se ubican los recursos humanos uno de los recursos más importante de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, punto fundamental dentro de las operaciones administrativas y operativas y productiva de ello depende el buen rendimiento y la correcta organización de además de enriquecidos conocimientos en las artesanías en hilo.

De la misma manera se da a conocer el recurso financiero, dicho de otra manera es la parte económica con la que cuenta la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, puesto que dicha empresa va a con capital para llevar a cabo las actividades que se van a realizar. Otro componente que intervine es la Logística en la asociación, hace énfasis en los movimientos que se van a realizar para llevar a cabo los procedimientos comerciales, productivos y administrativos, tomando en cuenta la infraestructura y el conjunto de elementos para dichas gestiones.

Y por último se muestra la administración los que ayudará a la organización a un correcto funcionamiento de las políticas y la filosofía de la empresa, el buen direccionamiento y el control de planificación.

La cadena de valor también se divide en las actividades primarias, en la cual se destacan la planificación y control interno, implica una buena combinación de los recursos organizacionales. La gestión de recursos de desarrollo, manifiesta de aquellos recursos que van a ser utilizados para la planificación de estrategias.

#### 4.2.7. Plan de acción.

**TABLA N°. 64: Plan de acción.**

PLAN DE ACCIÓN PARA LA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS EN HILO DEL CANTÓN LA LIBERTAD "ROSSI"							
PROBLEMA PRINCIPAL: Limitada cooperación entre los integrantes de artesanos en hilo del cantón La Libertad							
OBJETIVO GENERAL: "Evaluar la contribución de las estrategias asociativas de comercialización en el nivel de ingresos mediante un análisis que involucre a los artesanos y al mercado para la implementación de una propuesta de plan asociatividad de la actividad artesanal con hilo en el cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, Año 2015."							
Fin Del Proyecto: Conformación de la Asociatividad de artesanos en hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena.					Indicadores:		
					<ul style="list-style-type: none"> <li>Base de datos de mujeres del cantón La Libertad de 15 a 50 años</li> <li>Datos del número de artesanos del cantón La Libertad. Encuesta a las mujeres del cantón La Libertad y los artesanos.</li> </ul>		
Propósito del Proyecto: Elaborar y comercializar artesanías en hilo, mediante procesos competitivos de comercialización					Indicador: Número de artesanos en hilo del cantón La Libertad		
	Objetivo Estratégico	Estrategia	Actividades	Tareas	Dimensiones	Indicadores	Control
<b>Dimensión 1: Formalización de la Asociatividad</b>	Constituir asociativamente al grupo de artesano en hilo "Rossi", mediante la ejecución de procesos de formalización para creando competitividad en el sector artesanal en hilo del cantón La Libertad	<b>Formalización de la Asociación:</b> Estrategia de negociación que implica la conformación de una asociatividad para mejorar la competitividad del grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad.	Ejecutar los trámites pertinentes para la creación de la asociatividad en el Ministerio de Inclusión Económica y Social y el IEPS (Instituto de economía Popular y Solidaria).	1.Elección de la directiva provisional 2.Adecuación de estatutos 3.Solicitud de reserva de dominación 4.Solicitud de constitución asociación 5.Aporte de socios equivalente a tres sueldos básicos unificados 6.Acta de constitución asociación 7.Certificación del secretario provisional 8.Denominación lapso de tiempo de 2 meses mínimos 9.La Asociación de Artesanos en Hilo "Rossi", deberá estar registrada en IEPS como organización formal	Asociatividad.	Tipos de alianzas estratégicas.	Cooperación entre Socios.  Cumplimiento de la filosofía empresarial.  Análisis de Estados Financieros.
			Conformación de la directiva de la asociatividad.	Convocar a los socios a reunión para designación de la directiva			
			Establecimiento de los estatutos	Presentar proformas de estatutos para la asociación y mediante consenso aprobar los estatutos			
			Definición de misión, visión, filosofía, valores y políticas.	Consensuar entre los socios y tesista; la misión, visión, filosofía, valores y políticas que los identifique como organización.			

		<b>Identificación de la viabilidad del proyecto</b> Dicha estrategia permite determinar la factibilidad del proyecto, mediante los indicadores financieros.	Elaborar los balances de ventas proyectados.	Recolección de datos acerca de las ventas de la asociación.	Evaluación Financiera	Indicadores Financieros VAN y TIR	Análisis de Indicadores y Estados Financieros.
			Desarrollar los estados financieros.	Implementación de datos financieros			
			Estimar los indicadores de rentabilidad tales como el VAN y TIR.	Analizar los resultados de indicadores financieros			
<b>Dimensión 2: Estrategias Asociativas</b>	Posicionar la gama de artesanías en hilo de marca "Rossi" en el mercado del cantón La Libertad, mediante la implementación y control idóneo de estrategias mercadológicas, cumpliendo así las expectativas de los clientes, creando así una identidad del producto en el mercado local.	<b>Estrategia de Competitividad:</b> La estrategia de competitividad hace referencia a la diferenciación del producto, con respecto a la marca y calidad del mismo mercado., frente a las demás artesanías.	Desarrollar la marca de las artesanías.	Realizar logotipo y eslogan que identifique los productos de la Asociación.	Ventaja Competitiva	Calidad Precio Diseño	Nivel de Adquisición de Ventaja competitiva en el mercado.
			Diseñar el empaque del producto	Definir el empaque más adecuado para los productos de la Asociación.			
			Ofertar artesanías de calidad que satisfaga el mercado.	Realizar control de calidad de los productos			
		<b>Penetración en el mercado:</b> Hace énfasis en la difusión de las artesanías en el mercado del cantón La Libertad	Definir las estrategias tales como: ferias, catálogos, publicidad radial.	Realizar ferias de ventas de las artesanías en hilo Diseñar el catálogo con las diferentes artesanías. Seleccionar la estación radial con mayor sintonía para difundir promociones y cuñas acerca de las artesanías en hilo. Brindar un excelente servicio al cliente mediante la experiencia única	Estrategias de mercado lógicas	Publicidad y Promoción	Nivel de Fidelidad del producto y de la marca en el mercado

		<p><b>Desarrollo del producto</b> Esta estrategia radica en el mejoramiento continuo de las artesanías, con respecto a nuevos diseños o innovaciones en las mismas.</p>	<p>Desarrollar nuevos diseños, estando a la vanguardia de la moda, Mantener la innovación y la personalización de acuerdo a gustos y preferencias de los clientes.</p>	<p>Investigar acerca de las tendencias y nuevos diseños de artesanías en hilo e innovarlas para el desarrollo de un buen producto. Personalizar los diseños de acuerdo a los gustos y preferencias del cliente.</p>	Productividad	Producto	Gustos y Preferencias del mercado.
		<p><b>Segmentación del Mercado:</b> Definir un mercado idóneo, en este caso las mujeres del cantón La Libertad que oscilan en la edad de 15 a 60 años.</p>	<p>Aplicar un estudio de mercado</p>	<p>Diseñar el modelo de encuesta</p>	Mercado	Plaza	Datos Estadísticos del nicho de mercado
			<p>Definir el mercado meta.</p>	<p>Seleccionar la población y la muestra.</p>			
		<p><b>Pool de Ventas:</b> El pool de ventas agrupa a socios a comercializar sus productos de manera conjunta para abarcar nuevos nichos de mercado.</p>	<p>Establecer la agrupación interesada en conformar el pool de ventas.</p>	<p>Consensuar la forma y políticas de venta y seleccionar a los socios interesados.</p>	Comercialización	Nivel de Ventas	Mediante resultados del nivel ventas.
			<p>Realizar contactos con los clientes.</p>	<p>Contactarse con los posibles clientes para la realización de ventas.</p>			
			<p>Realizar las ventas con la participación asociativa.</p>	<p>Manejar un sistema de ventas óptimo y apropiado para la satisfacción de los clientes.</p>			
	<p>Fomentar una correcta cultura organizacional dentro la asociación de artesanos en hilo "Rossi", mediante la aplicación de cursos de capacitación, para mejorar el proceso administrativo</p>	<p><b>Estrategia de Capacitación:</b> Comprende en impartir conocimientos con respecto a herramientas administrativas, mejorando así las actividades de la organización.</p>	<p>Establecer los temas indicados para la Asociación artesanal en hilo "Rossi", Innovación de productos, liderazgo y recursos humanos</p>	<p>Indagar los temas más apropiados para la Asociación en donde se encuentren más debilidades.</p>	Cultura organizacional.	Cumplimiento de metas. Nivel de desempeño.	Evaluaciones de conocimiento Registro de asistencia.
			<p>Elaborar el programa de capacitación.</p>	<p>Diseñar horarios, seleccionar temas y subtemas de capacitación y contactarse con el facilitador, elaborar el costo de capacitación.</p>			

	Mejorar los procesos de producción de la asociación de artesanos en hilo "Rossi", mediante la aplicación de estrategias del pool de compras, para el mejoramiento de la productividad	<b>Pool de Compra</b> Hace referencia a una estrategia asociativa en el cual se asocian para adquirir la materia prima e insumos de producción a menor costo.	Integración del Pool de Compras	Seleccionar a los socios interesados en el pool de compras, mediante consenso	Recursos.	Tipos de recursos.	Control de la calidad de la materia prima e insumos mediante calidad, tiempo de entrega, precio. control de calidad de producción.
			Determinar a los proveedores	Buscar y seleccionar a los proveedores más apropiados, mediante la calidad, materia prima y tiempo de entrega de insumos.			
			Realizar las compras de insumos y materia prima al mayor.	Seleccionar la materia prima e insumos de calidad que se encuentren en buen estado adecuados para la elaboración de las artesanías en hilo			

**Fuente:** Plan de acción asociación de artesanos en hilo "Rossi"

**Elaborado Por:** Jorge Jara Cobeña

#### **4.2.8. Estrategias de comercialización para la asociación de artesanías en hilo “Rossi”.**

##### **4.2.8.1. Objetivo Estratégico.**

Posicionar la gama de artesanías en hilo de marca “Rossi” en el mercado del cantón La Libertad, mediante la implementación y control idóneo de estrategias mercadológicas, cumpliendo así las expectativas de los clientes, creando así una identidad del producto en el mercado local.

##### **4.2.9. Estrategia de competitividad.**

La estrategia de competitividad que se llevará a cabo en la asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”, hace énfasis en la técnica de diferenciación, que comprende que las artesanías en hilo mantienen una distinción frente a las demás artesanías que son elaboradas y expandidas en el mercado.

Dicha diferenciación se basa en el desarrollo de la marca, y el diseño del empaque para que de esta manera las artesanías obtengan un mayor reconocimiento en el mercado, considerando la innovación de las mismas y la variedad de sus productos; marcando así tendencia y estilo en los clientes de la asociación.

De esta manera mediante la marca “Rossi” serán elaboradas una gama de artesanías a base de hilo, siendo de esta manera posicionadas en la mente de los clientes, el plus será la calidad del producto, el terminado que cada artesano le dé al producto en este caso los accesorios que se le puedan colocar y teniendo los empaques adecuados para una mejor presentación de los productos, cumpliendo de esta forma con las expectativas del cliente.

## **Actividades.**

Desarrollar la marca de las artesanías.

## **Tareas.**

- ✚ Realizar logotipo y eslogan que identifique los productos de la Asociación.

Diseñar el empaque del producto

- ✚ Definir el empaque más adecuado para los productos de la Asociación.

Ofertar artesanías de calidad que satisfaga el mercado.

- ✚ Realizar control de calidad de los productos.

## **Dimensión.**

Ventaja competitiva.- En este punto la asociatividad adquiere un sistema productivo de excelencia frente al mercado, siendo competitiva en el sector artesanal en hilo.

## **Indicadores.**

- ✚ Calidad.- Presenta un producto que cumple las expectativas del mercado.
- ✚ Precio.- Valor de venta adecuado que beneficie al cliente y a la asociación.
- ✚ Diseño.- Modelos atractivos en el mercado, presentando una variedad que identifique al cliente.

## **Control.**

Nivel de adquisición de ventaja competitiva en el mercado.- En este caso se mide cuán competitiva es la asociación en el mercado, al generar un impacto productivo en el sector artesanal y en la matriz productiva; basándose en el reconocimiento que tenga en el mercado.

## Logotipo de la Asociación de Artesanos en Hilo “Rossi”

IMAGEN N°. 1: Logotipo de la Asociación de Artesanos en Hilo “Rossi”



Fuente: Asociación de artesanos en hilo “Rossi”  
Elaborado Por: Jorge Jara Cobeña

## Slogan de la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi”

IMAGEN N°. 2: Slogan de la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi”

“MANOS ARTESANAS QUE DAN  
ESTILO A TU VIDA D' ROSSI”

Fuente: Asociación de artesanos en hilo Rossi  
Elaborado Por: Jorge Jara Cobeña

## **Empaque del producto de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”**

**IMAGEN N°. 3:** Empaque del producto de asociación de artesanos en hilo “Rossi”



**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo Rossi  
**Elaborado Por:** Jorge Jara Cobeña

### **4.2.10. Pool de ventas.**

El pool de ventas que se manejará en la asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”, será integrado por la asociatividad en hilo del mismo nombre, teniendo como objetivo comercializar de manera conjunta, aplicando estrategias de comercialización y cooperando entre sí, por tal motivo se llevarán a cabo las siguientes actividades:

#### **Actividades.**

**Integración del pool de ventas:** Esta etapa está basada en la constitución del pool de ventas, en donde sus integrantes mantienen un acuerdo de negociación, para comercializar sus artesanías como socios.

## **Tareas.**

- ✚ Consensuar la forma y políticas de venta y seleccionar a los socios interesados.

**Determinar estrategias mercadológicas:** En este punto los socios establecen las estrategias más adecuadas para expender las artesanías y posicionarse en el mercado; trabajando en equipo y conquistar nuevos nichos de mercado.

- ✚ Contactarse con los posibles clientes para la realización de ventas.

**Realizar contactos con los clientes:** Determinar el segmento de clientes adecuado para este sector productivo de las artesanías, manteniendo la fidelidad de los mismos, conociendo de esta manera como asociatividad.

- ✚ Manejar un sistema de ventas óptimo y apropiado para la satisfacción de los clientes.

## **Dimensión.**

Comercialización.- Es el sistema comercial que se manejará en la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi”, considerando la manera en la que se llevará a cabo las ventas.

## **Indicadores.**

Nivel de ventas.- Representan estándares de ventas altos o bajos de acuerdo a la comercialización que se ha llevado a cabo en un determinado tiempo en la Asociación de Artesanos “Rossi”.

### **Control.**

Mediante resultados del nivel ventas.- Los niveles de ventas determinarán cuán factible es la estrategia del pool de venta, en este caso si la comercialización en cooperación genera resultados óptimos.

#### **4.2.11. Penetración de mercado.**

La estrategia de penetración en el mercado hace énfasis en las actividades mercadológicas que se van a manejar en la asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”, para difundir dichas artesanías en el mercado del cantón La Libertad, posicionándolos de esta manera en la mente del cliente o consumidor, abarcando nuevos nichos de mercado; por motivo se han considerado las siguientes:

Ferias, catálogos, publicidad radial, publicidad boca a boca.

### **Actividades.**

**Ferias.-** Las ferias son las oportunidades adecuadas donde se pueden exhibir las artesanías en hilo al mercado, logrando así captar la atención de los clientes, en el cual pueden conocer las maravillosas creaciones artísticas a base de hilo, por ello el MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad), fomenta la participación a estar ferias, donde incluso son organizadas por sus funcionarios, considerando que las ferias de este tipo son gratuitas; sin embargo la asociatividad de artesanos en hilo “Rossi” también pueden organizar ferias para presentarlo al mercado.

### **Tareas.**

-  Realizar ferias de ventas de las artesanías en hilo.

**Catálogos.-** Este medio permite conocer las diferentes artesanías que realiza la asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”, con la creación de un catálogo se difunde las artesanías al mercado, dando a conocer el estilo y belleza de las artesanías, así también como su precio.

- ✚ Diseñar el catálogo con las diferentes artesanías.

**Publicidad radial.-** La publicidad radial es muy utilizada permite difundir la marca del producto mediante una estación radial reconocida, en este caso en el cantón La Libertad, dando a conocer al mercado acerca de los beneficios de las artesanías, ofertando todos sus productos con una muy buena calidad y un acabado que será llamativo para todo tipo de cliente.

- ✚ Seleccionar la estación radial con mayor sintonía para difundir promociones y cuñas acerca de las artesanías en hilo.

**Publicidad boca a boca.-** Este tipo de publicidad se basa en la popularidad que adquiere la marca, mediante la calidad de las artesanías y buen servicio que brindan en la asociatividad de artesanos en hilo “Rossi”, siendo eficaz y eficiente en el trato con los mismo, en el cual un cliente brinda una información positiva a las demás personas que conforman el mercado del cantón La Libertad; por tal motivo es imprescindible proyectar una buena imagen e impresión al cliente o consumidor.

- ✚ Brindar un excelente servicio al cliente mediante la experiencia única
- ✚ Saber llegar al cliente, teniendo en cuenta cual es su necesidad o que es lo que está buscando.

### **Dimensión.**

Estrategias de mercadológicas.- Las Estrategias mercadológicas son herramientas que la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, va a implementar para difundir las artesanías en hilo y su marca dentro del mercado que les ayudara así poder ser reconocidos formalmente.

### **Indicadores.**

Publicidad y promoción.- La Publicidad y promoción son la manera de atraer a cliente, mediante para dar a conocer acerca de los beneficios del producto, en este caso las artesanías en hilo.

### **Control.**

Nivel de Fidelidad del producto y de la marca en el mercado.- Se controlará mediante el nivel de fidelidad y de reconocimiento que el cliente tenga de las artesanías en hilo frente al mercado; en este caso el porcentaje de clientes que prefieren este tipo de productos y su marca.

#### **4.2.12. Desarrollo del producto.**

En cuanto al desarrollo del producto se considera la innovación en cada una de las artesanías, en este caso con nuevos y mejorados diseños que estén a la vanguardia, siendo de esta manera productos de calidad; en este caso la creatividad juega un papel muy importante para el desarrollo de dicho producto, así como también la implementación de la marca para las artesanías siendo así identificada dentro del mercado, y de igual manera un empaque adecuado.

La mejora y desarrollo de nuevos productos, consiste en modificar y crear de una forma creativa las artesanías en hilo, es innovar los diseños actuales de una manera más interesante y que atraiga a los clientes, puesto que se pueden realizar nuevas combinaciones con nuevos materiales, y a su vez regenerando su presentación y empaque.

### **Actividades.**

Desarrollar nuevos diseños, estando a la vanguardia de la moda.

### **Tareas.**

- ✚ Personalizar los diseños de acuerdo a los gustos y preferencias del cliente.
- ✚ Usar las combinaciones de colores según la vanguardia.

Mantener la innovación y la personalización de acuerdo a gustos y preferencias de los clientes.

- ✚ Investigar acerca de las tendencias y nuevos diseños de artesanías en hilo e innovarlas para el desarrollo de un buen producto.
- ✚ Mantener diseños de mayor acogida por parte de los clientes dentro de nuestra cartera.

### **Dimensión.**

Productividad.- Es el sistema productivo que se va a implementar dentro de la Asociación, manteniendo estándares óptimos de calidad, que será de gran ayuda para poder generar buenos recursos.

## **Indicadores.**

Producto.- Hace referencia a las artesanías en hilo que es el bien que cumple con las expectativas de los clientes del cantón La Libertad, considerando su variedad de diseños y modelos.

## **Control.**

Gustos y preferencias del mercado.- En este caso se controlará mediante los gustos y preferencias del mercado para cumplir con sus exigencias, desarrollando así nuevos modelos y tipos de artesanías a base de hilo.

**Segmentación del mercado:** Definir un mercado idóneo, en este caso las mujeres del cantón La Libertad que oscilan en la edad de 15 a 60 años, se considera una estrategia muy importante, puesto que es indispensable conocer el nicho de mercado al que se va a dirigir una organización.

## **Actividades.**

Aplicar un estudio de mercado.

## **Tareas.**

- ✚ Diseñar el modelo de encuesta.
- ✚ Definir el mercado meta.
- ✚ Seleccionar la población y la muestra.
- ✚ Realizar las encuestas pertinentes.

### **Dimensión.**

Mercado: Puesto que permite el análisis del sistema comercial y de ventas dentro de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”; permitiendo determinar estrategias mercadológicas adecuadas que pueden ser implementadas.

### **Indicadores.**

Plaza.- En este caso es el lugar donde la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi” determine comercializar sus productos en este caso se dirige al mercado local a las mujeres de 15 a 60 años del cantón La Libertad.. Tomamos como referencias a las mujeres y esta edad es por lo que les llaman mucho la atención exclusivamente a ellas, ya que siempre son las que más compran y quien lucir bien o tener algo llamativo en sus hogares.

### **Control.**

Datos Estadísticos del nicho de mercado.- Se debe mantener información actualizada del nicho de mercado, puesto que éste es cambiante y se requiere de actualización de información para conocer sus necesidades.

### **Estrategias de producción.**

#### **Objetivos estratégicos.**

Mejorar los procesos de producción de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, mediante la aplicación de estrategias del pool de compras, para el mejoramiento de la productividad.

#### **4.2.13. Pool de compras.**

Esta estrategia de pool de compras, mantiene un trabajo en conjunto que consiste en la adquisición de materia prima para la producción de artesanías de dicha asociación, de esta manera se reducen los costos de producción y por ende el precio del producto final.

Por tal motivo los integrantes de la asociación deben establecer contactos con los proveedores mejorando el poder de negociación para realizar una buena transacción con los proveedores, produciendo así artesanías de calidad.

#### **Actividades.**

**Integración del pool de compras:** Como se va a trabajar de manera asociativa, cada uno de los integrantes conocerá que trabajarán de cooperando entre sí, por tal motivo colaborarán para la ejecución de la estrategia del pool de compras.

#### **Tareas.**

- ✚ Seleccionar a los socios interesados en el pool de compras, mediante consenso

**Determinar a los proveedores:** Se escogen a los proveedores que brinden mejor calidad de materia prima e insumos, y a precios adecuados, recalando que adquirirán los mismos al por mayor, generando producción a escala, además de que estos tipos de insumos no son perecibles.

- ✚ Buscar y seleccionar a los proveedores más apropiados, mediante la calidad, materia prima y tiempo de entrega de insumos.

**Realizar las compras de insumos y materia prima al mayor:** Al obtener proveedores confiables es muy importante realizar los pedidos al por mayor para la reducción de costos.

- ✚ Seleccionar la materia prima e insumos de calidad que se encuentren en buen estado adecuados para la elaboración de las artesanías en hilo.

#### **Dimensión.**

- ✚ Recursos: Los recursos de producción que utilizará la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, son muy importantes para la elaboración de los productos artesanales a base de hilo, considerando así mismo el control de la calidad de los mismos para la obtención de correctos resultados de producción.

#### **Indicadores.**

- ✚ Tipos de recursos: En este caso el recurso al que se hace énfasis es la materia prima como el hilo, cuero, botones, cierres, entre otros.

#### **Control.**

- ✚ Control de la calidad de la materia prima e insumos. Mediante calidad, tiempo de entrega y precios.
- ✚ Control de calidad de producción.

#### **4.2.14. Estrategia de capacitación.**

##### **Objetivos estratégicos.**

Fomentar una correcta cultura organizacional dentro la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, mediante la aplicación de cursos de capacitación, para mejorar el proceso administrativo.

## **Actividades.**

Establecer los temas indicados para la asociación artesanal en hilo “Rossi”,  
Innovación de productos, liderazgo y recursos humanos

## **Tareas.**

- ✚ Indagar los temas más apropiados para la asociación en donde se encuentren más debilidades.

Elaborar el programa de capacitación.

- ✚ Diseñar horarios, seleccionar temas y subtemas de capacitación y contactarse con el facilitador, elaborar el costo de capacitación.

## **Dimensión**

- ✚ Cultura organizacional: Encierra una serie de costumbres y creencias positivas adecuadas que deben ser adaptadas entre los integrantes de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.

## **Indicadores**

- ✚ Cumplimiento de metas.
- ✚ Nivel de desempeño laboral.

## **Control .**

- ✚ Evaluaciones de conocimiento.
- ✚ Registro de asistencia.

## **Capacitación en desarrollo, creatividad e innovación de productos:**

### **1. Objetivos:**

- ✚ Realizar estrategias mercadológicas de publicidad a nivel local, nacional.

- ✚ Implementar la tecnología para el desarrollo de nuevos productos.
- ✚ Desarrollar la creatividad en los miembros de la asociación de artesanos en hilo Rossi.
- ✚ Crear novedosos diseños de calzados, carteras, bisuterías y ropa.

## **2. CONTENIDO:**

### **2.1 DESARROLLO EN CREATIVIDAD E INNOVACIÓN DE PRODUCTOS:**

Introducción a la creatividad e invocación.

- a) Definición a la creatividad.
- b) Las ventajas de la innovación de los productos.
- c) Utilización del Benchmarking.
- d) El beneficio de trabajar en equipo.

### **2.2 DESARROLLO EN CREATIVIDAD E INNOVACIÓN DE PRODUCTOS:**

#### **Concepto de Marca.**

- a) Definición de marca.
- b) Lluvia de ideas Brainstorming.
- c) Desarrollo de una marca.
- d) El poder de la marca.

### **2.3 DESARROLLO EN CREATIVIDAD E INNOVACIÓN DE PRODUCTOS:**

#### **Branding**

- a) Definición de Branding.

- b) El beneficio del Branding.
- c) El cambio con la implementación de dicha herramienta.
- d) Calidad.
- e) Imagen.

**3. MODALIDAD:** Los presentes seminarios-taller, que están a disposición, se los realizarían con las debidas dinámicas para lograr incentivar y promover la intervención de los socios; la inscripción será obligatoria y la duración de cada seminario o curso será un máximo de 4 horas cada uno.

**4. COORDINACIÓN:** Los eventos serán coordinados por los estudiantes de la Universidad Estatal Península de Santa Elena de la Escuela Ingeniería Comercial – Carrera Ingeniería en Desarrollo Empresarial y con soporte de la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi”

**5. FECHAS:** Los Seminarios-taller serán impartidos durante el mes de abril del año 2014, posterior, en las siguientes semanas sábados 6-13-20; desde las 9:00 am – 13:00 pm.

**6. DIRIGIDOS A:** Los seminarios-taller, son dirigidos a los directivos de la asociación de artesanos en hilo “Rossi” y a la comunidad que sean capaces de captar dichos cursos y perfiles actualizados.

**7. INSTRUCTOR O FACILITADOR:** Los capacitadores y/o facilitadores tienen que saber dominar los temas, es por eso que estarán los estudiantes de la carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial de la UPSE, para compartir dichos módulos., además se dará prioridad a temas concretos que aporten de una manera mas productiva a la asociación.

## **8. POLÍTICAS:**

- ✚ Cada participante deberá obtener la asistencia del 100% en todos los seminarios.
- ✚ Aplicaran sus respectivas evaluaciones al culminar cada seminario impartido.
- ✚ Los asistentes recibirán un certificado de participación y aprobación de los cursos.
- ✚ Es de total obligatoriedad de que los educandos, impartan sus conocimientos a los subordinados.

### **1.1 CAPACITACIÓN SOBRE LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN:**

#### **1. Objetivos:**

Instruir a los futuros líderes capacidades de tutelar y organizar la asociación de artesanos en hilo “Rossi”

Participar como el eje vertebral de cualquier proceso de liderazgo.

Identificar motivaciones y acciones concretas para mantener un equipo de trabajo motivado para el logro de los resultados organizacionales.

#### **2. Contenido:**

##### **2.1 LIDERAZGO: El Poder y Liderazgo.**

a) Definición de liderazgo ¿Qué es realmente un Líder?

- b) Importación del liderazgo.
- c) Liderazgo y motivación.
- d) Estilos de liderazgo.

## **2.2 LIDERAZGO: La capacidad de trabajar en equipos.**

- a) El Líder, ¿nace o se hace?.
- b) Características del líder.
- c) Desarrollo de formación e integración de trabajo en equipo.
- d) Comunicación interna.

## **2.3 MOTIVACIÓN: Factores que inciden en el espacio de trabajo**

- a) Teoría de la motivación-análisis.
- b) Aprender como un desafío diario y permanente.
- c) Estrategias efectivas de motivación.
- d) Teorías del incentivo.

## **2.4 MOTIVACIÓN: Técnicas de motivación.**

- a) Adecuación persona-puesto de trabajo.
- b) Reconocimiento del trabajo.
- c) Participación en la empresa.
- d) Evaluación del desempeño.

**3. MODALIDAD:** Los presentes seminarios-taller, que están a disposición, se los realizarían con las debidas dinámicas para lograr incentivar y promover la intervención de los socios; la inscripción será obligatoria y la duración de cada seminario o curso será un máximo de 4 horas cada uno.

**4. COORDINACIÓN:** Los eventos serán coordinados por los estudiantes de la Universidad Estatal Península de Santa Elena de la Escuela Ingeniería Comercial – Carrera Ingeniería en Desarrollo Empresarial y con soporte de la Asociación de Artesanos en hilo “Rossi”.

**5. FECHAS:** Los Seminarios-taller serán impartidos durante el mes de abril del año 2014, en las siguientes semanas sábados 6-13-20; desde las 9:00 am – 13:00 pm.

**6. DIRIGIDOS A:** Los seminarios-taller, son dirigidos a los directivos de la asociación de artesanos en hilo “Rossi” y a la comunidad que sean capaces de captar dichos cursos y perfiles actualizados.

**7. INSTRUCTOR O FACILITADOR:** Los capacitadores y/o facilitadores tienen que saber dominar los temas, es por eso que estarán los estudiantes de la carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial de la UPSE, para compartir dichos módulos.

#### **8. POLÍTICAS:**

- ✚ Cada participante deberá obtener la asistencia del 100% en todos los seminarios.
- ✚ Aplicaran sus respectivas evaluaciones al culminar cada seminario impartido.
- ✚ Los asistentes recibirán un certificado de participación y aprobación de los cursos.
- ✚ Es de total obligatoriedad de que los educandos, impartan sus conocimientos a los subordinados.

A continuación se detalla el presupuesto de las capacitaciones y todos los insumos que se van hacer necesario para la ejecución y dichas formaciones para los miembros de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.

Para su puesta en marcha de la ejecución de dicha propuesta de negocio, que les será de gran ayuda; debido a que los temas que se impartirán serán direccionados en las “Relaciones Humanas, Liderazgo y Motivación, Desarrollo creatividad e innovación de los productos” para un mejor desempeño laboral como una Asociación establecida.

**TABLA N°. 65:** Presupuesto de capacitaciones para la asociación.

RECURSOS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	COSTO
			UNITARIO USD \$	TOTAL USD \$
<b>Recursos Materiales</b>				
Material impresos	-	-	-	\$ 160,00
Infocus alquiler	1	6	30	\$ 180,00
Cartucho canon color	1	3	20	\$ 60,00
Resmas papel bond,	1	6	4	\$ 18,00
Empastado.	-	-	-	\$ 60,00
Anillados.	-	-	-	\$ 15,00
Papelería a utilizar.	-	-	-	\$ 100,00
Bolígrafos	1	15	0,35	\$ 5,25
Laptop				\$ 400,00
Transporte.	-	-	-	\$ 150,00
Almuerzos				\$ 50,00
Refrigerios	-	-	-	\$ 50,00
<b>Total de Recursos Materiales</b>				<b>\$ 1,233.25</b>

Fuente: Presupuesto de capacitaciones

Elaborado por: Jorge Jara Cobeña

**TABLA N°. 66:** Presupuesto de estrategias asociación en hilo “Rossi”

Objetivo Estratégico	Estrategia	Actividades	Costos/ anuales
Posicionar la gama de artesanías en hilo de marca “Rossi” en el mercado del cantón La Libertad, mediante la implementación y control idóneo de estrategias mercadológicas, cumpliendo así las expectativas de los clientes, creando así una identidad del producto en el mercado local.	<b>Penetración en el mercado:</b> Hace énfasis en la difusión de las artesanías en el mercado del cantón La Libertad	Definir las estrategias tales como: ferias, catálogos, publicidad radial. Realizar el seguimiento de las estrategias mercadológicas	<b>\$425,00</b>
	<b>Desarrollo del producto</b> Esta estrategia radica en el mejoramiento continuo de las artesanías, con respecto a nuevos diseños o innovaciones en las mismas.	Desarrollar nuevos diseños, estando a la vanguardia de la moda, mediante la innovación y gustos y preferencias de los clientes.	<b>\$100,00</b>
	<b>Pool de Ventas:</b> El pool de ventas agrupa a socios a comercializar sus productos de manera conjunta para abarcar nuevos nichos de mercado.	Establecer la agrupación interesada en conformar el pool de ventas. Realizar contactos con los clientes. Realizar las ventas con la participación asociativa.	<b>\$425,00</b>
	<b>Estrategia de Competitividad:</b> La estrategia de competitividad hace referencia a la diferenciación del producto, con respecto a la marca y calidad del mismo mercado., frente a las demás artesanías.	Desarrollar la marca de las artesanías. Diseñar el empaque del producto Ofertar artesanías de calidad que satisfaga el mercado.	<b>\$166,67</b>
	<b>Formalización de la Asociación:</b> Estrategia de negociación que implica la conformación de una asociatividad para	Ejecutar los trámites pertinentes para la creación de la asociatividad en el Ministerio de Inclusión Económica y Social y el IEPS (Instituto de	

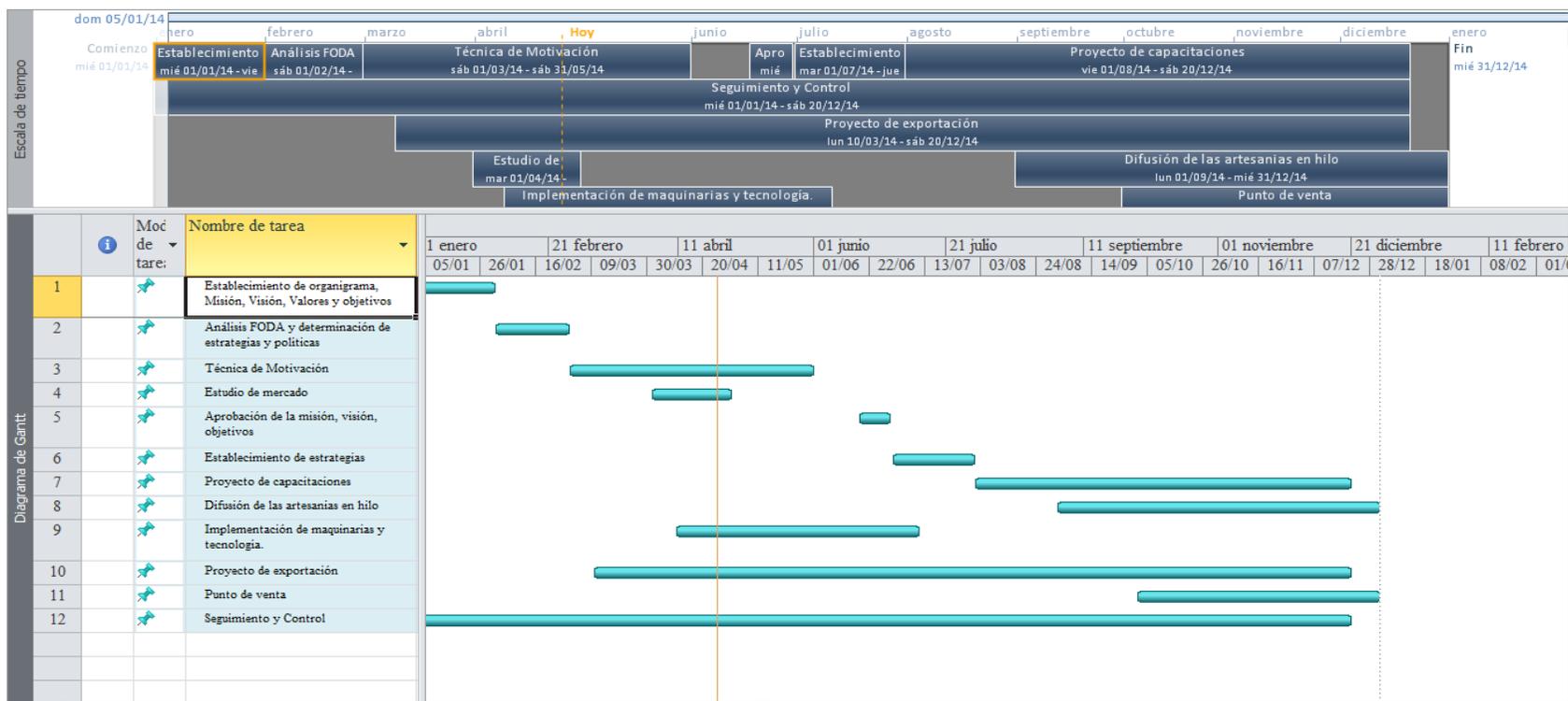
	mejorar la competitividad del grupo de artesanos en hilo del cantón La Libertad.	economía Popular y Solidaria). Conformación de la directiva de la asociatividad. Establecimiento de los estatutos Definición de misión, visión, filosofía, valores y políticas.	<b>\$1000,00</b>
Fomentar una correcta cultura organizacional dentro la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, mediante la aplicación de cursos de capacitación, para mejorar el proceso administrativo	<b>Estrategia de Capacitación:</b> Comprende en impartir conocimientos con respecto a herramientas administrativas, mejorando así las actividades de la organización.	Establecer los temas indicados para la Asociación artesanal en hilo “Rossi”, Innovación de productos, liderazgo y recursos humanos Elaborar el programa de capacitación.	<b>\$1233,25</b>
Mejorar los procesos de producción de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, mediante la aplicación de estrategias del pool de compras, para el mejoramiento de la productividad	<b>Pool de Compra</b> Hace referencia a una estrategia asociativa en el cual se asocian para adquirir la materia prima e insumos de producción a menor costo.	Establecer la agrupación interesada en conformar el pool de compras. Realizar contactos con los proveedores. Realizar las compras de insumos y materia prima al mayor.	<b>\$8718,75</b>
<b>TOTAL</b>			<b><u>\$12068,67</u></b>

**Fuente:** Presupuesto de Estrategias  
**Elaborado por:** Jorge Jara Cobeña

El presente cuadro refleja los costos anuales de las estrategias a implementarse dentro de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, siendo en este caso las más relevantes para generar un impacto positivo en la productividad de dicha organización. De esta manera se obtiene que la estrategia de penetración en el mercado tenga un valor de \$5100, mientras que el desarrollo del producto mantiene un valor de \$1200, el pool de ventas de \$5100, la estrategia de competitividad \$2000.

#### 4.2.15. Cronograma para la propuesta de la Asociación de artesanías en hilo “Rossi”.

**GRÁFICO N°. 50:** Cronograma de la propuesta.



Fuente: Cronograma de Actividades  
 Elaborado Por: Jorge Jara Cobeña

#### **4.2.16. Presupuesto para la propuesta de la asociación de artesanías en hilo “Rossi”.**

En el presente capítulo se mostrará el plan financiero de la asociación de artesanos en hilo Rossi, la cual se hará el estudio y el análisis de los indicadores económicos y financiero según la actividad económica que se realizará según su ejercicio operativo y comercial.

En este estudio se determina la inversión de los activos sus respectivos estados financieros, en los mismos se encuentran proyectados horizontalmente a 10 años de vida, que posteriormente se evaluará los indicadores financieros, los costos, flujos de caja, proyecciones de ventas.

Además se puede evidenciar la Valor Actual Neto (V.A.N.) y respectivamente la Tasa Interna de Retorno (T.I.R.) y determinar qué tan viable es el proyecto y a su vez cuánto tarda en retornar la inversión y de ser factible la ejecución y la puesta en marcha de proyecto.

La asociación de artesano en hilo “Rossi”, para iniciar sus actividades de producción y comercialización en la venta de artículos en hilos artesanalmente, se desea elaborar un plan financiero, estados de resultados, pronósticos de para los 10 año posteriores.

Este plan financiero se realizara con el fin que nos permita conocer sus actividades y utilidades netas a proyectar para los año de vida útil de la empresa y a su vez determinar cuan fiable y/o factible es el negocio de las artesanías elaborados artesanalmente en hilo dentro del cantón La Libertad provincia de Santa Elena.

#### 4.2.17. Estudio Financiero Presupuesto General sin Asociatividad

**TABLA N° 67: Presupuesto General sin Asociatividad**

PRESUPUESTO GENERAL SIN ASOCIATIVIDAD				
	UNID.			12
	AL			
	MES	MENSUAL		ANUAL
<b>INGRESOS</b>			\$ 2.340,50	\$ 28.086,00
<b>VENTAS</b>		\$ 2.340,50		\$ 28.086,00
<b>Carteras</b>		\$ 490,00		\$ 5.880,00
Grandes	5 \$	26,00	\$ 130,00	\$ 1.560,00
Medianas	10 \$	18,00	\$ 180,00	\$ 2.160,00
Pequeñas	15 \$	12,00	\$ 180,00	\$ 2.160,00
<b>Bisutería</b>		\$ 285,50		\$ 3.426,00
Cintillos	16 \$	3,00	\$ 48,00	\$ 576,00
Pulsera	35 \$	2,50	\$ 87,50	\$ 1.050,00
Cadenas	20 \$	2,50	\$ 50,00	\$ 600,00
Aretes	50 \$	2,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
<b>Calzado</b>		\$ 200,00		\$ 2.400,00
Calzado	10 \$	20,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
<b>Productos para el Hogar</b>		\$ 160,00		\$ 1.920,00
Adornos para baño	15 \$	6,00	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Adornos para cocina	10 \$	4,00	\$ 40,00	\$ 480,00
Adornos para sala	10 \$	3,00	\$ 30,00	\$ 360,00
<b>Prendas de Vestir</b>		\$ 1.205,00		\$ 14.460,00
Busos	15 \$	25,00	\$ 375,00	\$ 4.500,00
Trajes de Baño	25 \$	18,00	\$ 450,00	\$ 5.400,00
Blusas	15 \$	12,00	\$ 180,00	\$ 2.160,00
Short	20 \$	10,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
<b>EGRESOS</b>			\$ 1.435,00	\$ 17.220,00
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		\$ 1.435,00		\$ 17.220,00
Energía eléctrica		\$ 35,00		\$ 420,00
Insumos y Materiales		\$ 1.400,00		\$ 16.800,00
<b>UTILIDAD NETA</b>			\$ 905,50	\$ 10.866,00

Fuente: Presupuesto de la Asociación de Artesanos en Hilo  
Elaborador por: Jorge Jara Cobaña

En la tabla anterior se pueden apreciar el presupuesto general sin asociatividad de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, la cual expresan sus ingresos y egresos, que se mantiene dentro de la asociación demostrando como se trabaja sin estar oficialmente constituidos por la ley, las cuales otorgan mayores beneficios.

Por tal motivo, se muestra como la asociación mediante sus funciones que realiza diariamente mantiene una utilidad neta de \$ 10.866.00 con respecto a un estudio más técnico y asociados con sus respectivos estados financieros, lo cual beneficiará internamente a la asociación de artesanos en hilo “Rossi” del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.

#### 4.2.18. Presupuesto con Asociatividad para la Asociación de Artesanos en Hilo Rossi

**TABLA N°. 68:** Presupuesto con asociatividad para la Asociación de Artesanos en Hilo Rossi

<u>AÑOS</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
INVERSION MUEBLES	-450	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVERSION EQUIPO DE OFICINA	-25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVERSION EQUIPOS DE COMPUTO	-250	0	0	-247	0	0	-250	0	0	-250	0
INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	-18.835	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVERSION MATERIALES	-112	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	<b>-19.672</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-247</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-250</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-250</b>	<b>0</b>
<b>DEMANDA</b>											
Carteras Medianas		4.500	4.658	4.821	4.989	5.164	5.345	5.532	5.725	5.926	6.133
Productos para el hogar		2.800	2.898	2.999	3.104	3.213	3.326	3.442	3.562	3.687	3.816
Zapatos		2.000	2.070	2.142	2.217	2.295	2.375	2.459	2.545	2.634	2.726
<b>TOTAL DEMANDA</b>		<b>9.300</b>	<b>9.626</b>	<b>9.962</b>	<b>10.311</b>	<b>10.672</b>	<b>11.045</b>	<b>11.432</b>	<b>11.832</b>	<b>12.246</b>	<b>12.675</b>
<b>ESTADO DE RESULTADO</b>											
<b>VENTAS</b>											
Carteras Medianas		81.000	86.350	92.053	98.134	104.615	111.525	118.891	126.744	135.116	144.040
Productos para el hogar		28.000	29.849	31.821	33.923	36.163	38.552	41.098	43.813	46.707	49.792
Zapatos		40.000	42.642	45.459	48.461	51.662	55.074	58.712	62.590	66.724	71.131
<b>VENTAS BRUTAS</b>		<b>149.000</b>	<b>158.841</b>	<b>169.333</b>	<b>180.517</b>	<b>192.441</b>	<b>205.151</b>	<b>218.701</b>	<b>233.147</b>	<b>248.546</b>	<b>264.963</b>
IVA		17.880	19.061	20.320	21.662	23.093	24.618	26.244	27.978	29.826	31.796
<b>VENTAS NETAS</b>		<b>131.120</b>	<b>139.780</b>	<b>149.013</b>	<b>158.855</b>	<b>169.348</b>	<b>180.533</b>	<b>192.457</b>	<b>205.169</b>	<b>218.721</b>	<b>233.167</b>
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>											
Costo variable		84.475	88.866	93.484	98.343	103.454	108.831	114.488	120.438	126.698	133.283
Costos fijos		20.150	21.197	22.299	23.458	24.677	25.960	27.309	28.728	30.221	31.792
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCION</b>		<b>104.625</b>	<b>110.063</b>	<b>115.783</b>	<b>121.801</b>	<b>128.131</b>	<b>134.791</b>	<b>141.796</b>	<b>149.166</b>	<b>156.919</b>	<b>165.075</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>26.495</b>	<b>29.718</b>	<b>33.230</b>	<b>37.054</b>	<b>41.216</b>	<b>45.742</b>	<b>50.661</b>	<b>56.003</b>	<b>61.802</b>	<b>68.092</b>

Fuente: Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo "Rossi"

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

**GASTOS OPERATIVO**

GASTOS DE ADMINISTRACION	20.400	21.420	22.491	23.616	24.796	26.036	27.338	28.705	30.140	31.647
GASTOS DE VENTA	5.100	5.355	5.623	5.904	6.199	6.509	6.834	7.176	7.535	7.912
GASTOS DE SERVICIOS	900	945	992	1.042	1.094	1.149	1.206	1.266	1.330	1.396
GASTOS DE CONSTITUCION	1.000									
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>27.400</b>	<b>27.720</b>	<b>29.106</b>	<b>30.561</b>	<b>32.089</b>	<b>33.694</b>	<b>35.379</b>	<b>37.147</b>	<b>39.005</b>	<b>40.955</b>

**UTILIDAD ANTES DE IMP. Y PARTICIPACION**

	-905	1.998	4.124	6.493	9.127	12.048	15.282	18.855	22.797	27.137
--	------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	--------	--------

15% A TRABAJADORES	-136	300	619	974	1.369	1.807	2.292	2.828	3.420	4.071
--------------------	------	-----	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

**UTILIDAD ANTES DE IMOUESTO A LA RENTA**

	-769	1.698	3.505	5.519	7.758	10.241	12.990	16.027	19.377	23.067
--	------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	--------	--------

25% DE IMPUESTO A LA RENTA	-192	425	876	1.380	1.939	2.560	3.247	4.007	4.844	5.767
----------------------------	------	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-577</b>	<b>1.274</b>	<b>2.629</b>	<b>4.139</b>	<b>5.818</b>	<b>7.681</b>	<b>9.742</b>	<b>12.020</b>	<b>14.533</b>	<b>17.300</b>
----------------------	-------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------	---------------

**FLUJO DE EFECTIVO (CASH FLOW)**

VENTAS BRUTAS	149.000	158.841	169.333	180.517	192.441	205.151	218.701	233.147	248.546	264.963
---------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

COSTOS OPERATIVOS	104.625	110.063	115.783	121.801	128.131	134.791	141.796	149.166	156.919	165.075
-------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

GASTOS OPERATIVOS	27.400	27.720	29.106	30.561	32.089	33.694	35.379	37.147	39.005	40.955
-------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

PARTICIPACION A TRABAJADORES	-136	300	619	974	1.369	1.807	2.292	2.828	3.420	4.071
------------------------------	------	-----	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

TOTAL IMPUESTOS	17.688	19.485	21.196	23.042	25.032	27.178	29.492	31.984	34.670	37.562
-----------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

<b>CASH FLOW</b>	<b>-577</b>	<b>1.274</b>	<b>2.629</b>	<b>4.139</b>	<b>5.818</b>	<b>7.681</b>	<b>9.742</b>	<b>12.020</b>	<b>14.533</b>	<b>17.300</b>
------------------	-------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------	---------------

**FLUJO DE INVERSION (CASH FREE)**

INVERSION MUEBLES	-450	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-------------------	------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

INVERSION EQUIPO DE OFICINA	-25	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-----------------------------	-----	---	---	---	---	---	---	---	---	---

INVERSION EQUIPOS DE COMPUTO	-250	0	0	-247	0	0	-250	0	0	-250
------------------------------	------	---	---	------	---	---	------	---	---	------

INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	-18.835	0	0	0	0	0	0	0	0	0
------------------------------	---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

INVERSION MATERIALES	-112	0	0	0	0	0	0	0	0	0
----------------------	------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

VALOR RESCATE MUEBLES	0	0	0	0	-45	0	0	0	0	0
-----------------------	---	---	---	---	-----	---	---	---	---	---

VALOR RESCA EQUIPO DE COMPUTO	0	0	-250	0	0	0	0	0	0	0
-------------------------------	---	---	------	---	---	---	---	---	---	---

VALOR RESCATE CAPITAL DE TRABAJO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18.835
----------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--------

VALOR RESCATE MATERIALES	0	0	0	0	-112	0	0	0	0	0
--------------------------	---	---	---	---	------	---	---	---	---	---

<b>CASH FREE</b>	<b>-19.672</b>	<b>-577</b>	<b>1.274</b>	<b>2.132</b>	<b>4.139</b>	<b>5.662</b>	<b>7.431</b>	<b>9.742</b>	<b>12.020</b>	<b>14.283</b>	<b>36.135</b>
------------------	----------------	-------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------	---------------

VAN= 23.591

TIR= 22%

DECISION DE INVERSION

PROYECTO ACEPTADO

Fuente:Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo "Rossi"

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

En la tabla anterior se muestra los resultados de la viabilidad del objeto de estudio, mediante los diferentes valores de los estados financieros, lo que a su vez se planteó posteriormente; por dicho atribución se determinan los indicadores como el Valor Actual Neto (V.A.N.) que beneficia a la asociación de \$23,591 y a la misma vez la Tasa Interna de Retorno (T.I.R.), lo que muestra al ser una tasa de retorno del 22% demostrando rentabilidad en sus siguientes periodos.

De esta manera la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, que se dedica a elaborar y comercializar artesanías a bases de hilo, se puede manifestar que está en la potestad y condición de efectuar transacciones con bases en la líneas de inversiones que realiza la empresa.

Por tal motivo, dicha forma nos otorgará valorar cualquier movimiento financiero que se pueda realizar dentro de la fase contable corriente; es por esto que a medida se ejecute los métodos se tomara las debidas decisiones que llevara a la correcta ejecución de las misma, lo cual beneficiará internamente a la asociación de artesanos en hilo “Rossi” del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.

La Tasa Interna de Retorno (T.I.R.) que muestra el proyecto determinar, que dicho valor beneficiará en las respectivas toma de decisiones oportunas en el caso de realizar una convenio o inversión. Contribuye a realizar cualquier giro comercial, logrando de esta manera obtener una rentabilidad efectiva que arroje derivaciones positivas en una aceptación al momento de realizar cualquier tipo de operación dentro de los flujos de efectivos.

Como desenlace la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, se encuentra en la atribución de efectuar cualquier movimiento contable para realizar una inversión. Dado así que con un 22% de Tasa Interna, la microempresa tiene rentabilidad efectiva y una solvencia eficiente.

#### 4.2.19. Impacto de la propuestas: Costos / Beneficios

##### Beneficio del proyecto.

**TABLA N°. 69:** Gastos de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”.

<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
ADMINISTRADOR	1	500,00	500,00	6000
ALMACENISTA	1	400,00	400,00	4800
CONTADOR	1	400,00	400,00	4800
VENDEDOR	1	400,00	400,00	4800
<b>TOTAL</b>		<b>1700,00</b>	<b>1700,00</b>	<b>20400</b>

Fuente: Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

<b>GASTOS DE VENTA</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
FERIAS		200,00	200,00	2400
CATÁLOGOS		300,00	300,00	300
PUBLICIDAD RADIAL		200,00	200,00	2400
<b>TOTAL</b>		<b>700,00</b>	<b>700,00</b>	<b>5100</b>

Fuente: Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

<b>GASTOS DE SERVICIOS</b>		
<b>DESCRIPCION</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Energia Electrica	40,00	480,00
Servicios de gua potable	15,00	180,00
Servicio telefonico	20,00	240,00
<b>TOTAL</b>	<b>75,00</b>	<b>900,00</b>

Fuente: Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

<b>Gastos de Constitución</b>	<b>ANUAL</b>
Requisitos	
Tramites de Municipio	400
Tramites SRI	100
Otros	500
<b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION</b>	<b>1000</b>

Fuente: Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

El impacto de la propuesta radica en el resultado Costo/Beneficio que ésta obtendrá en la implementación del proyecto; por lo cual de acuerdo a las tablas N° 64 se puede deducir que los costos que la asociación de artesanos en hilo “Rossi” asumirá, será mediante una inversión que se recuperará en el transcurso del desarrollo de las actividades productivas, por lo cual, los gastos de administración, los gastos de ventas, los gastos de servicios, y los gastos de constitución; conforman rubros prioritarios para llevar a cabo las actividades productivas, siendo en este caso parte del capital de trabajo de dicha Asociación; evaluando de esta manera que la propuesta tendrá un impacto positivo al mejorar la productividad, mejorando sus ventas para la obtención de utilidades.

## CANTIDADES A PRODUCIR.

**TABLA N° . 70:** Cantidades a producir.

<b>CANTIDADES A PRODUCIR</b>										
<b>PRODUCTOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
Carteras Medianas	4500	4658	4821	4989	5164	5345	5532	5725	5926	6133
Productos para el hogar	2800	2898	2999	3104	3213	3326	3442	3562	3687	3816
Zapatos	2000	2070	2142	2217	2295	2375	2459	2545	2634	2726
<b>TOTAL</b>	<b>9300</b>	<b>9626</b>	<b>9962</b>	<b>10311</b>	<b>10672</b>	<b>11045</b>	<b>11432</b>	<b>11832</b>	<b>12246</b>	<b>12675</b>

**Fuente:** Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

De acuerdo a la tabla N° 65 se puede observar que la productividad irá aumentando año tras año de acuerdo a la proyección realizada, sin embargo cabe recalcar que el producto que se producirá en mayor cantidad de acuerdo a la demanda son las carteras medianas con una producción de 4500 unidades en el primer año hasta llegar a 6133 unidades en el décimo año, seguido de los productos para el hogar con una producción de 2800 unidades hasta las 3816 unidades y por último los zapatos, habiéndose proyectado 2000 unidades hasta producir 2726 en el décimo año. Considerando que el porcentaje de crecimiento de la demanda año tras año es del 3,50%.

## ESTADO DE RESULTADOS.

**TABLA N°. 71:** Estado de Resultados

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
100% <b>Ingresos</b>	149.000	158.841	169.333	180.517	192.441	205.151	218.701	233.147	248.546	264.963
70% (-) Costo de venta	104.625	110.063	115.783	121.801	128.131	134.791	141.796	149.166	156.919	165.075
<b>30% (=) Utilidad Bruta</b>	<b>44.375</b>	<b>48.779</b>	<b>53.550</b>	<b>58.716</b>	<b>64.309</b>	<b>70.360</b>	<b>76.905</b>	<b>83.980</b>	<b>91.627</b>	<b>99.888</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>	<b>27.400</b>	<b>27.720</b>	<b>29.106</b>	<b>30.561</b>	<b>32.089</b>	<b>33.694</b>	<b>35.379</b>	<b>37.147</b>	<b>39.005</b>	<b>40.955</b>
Gastos de servicio	900	945	992	1.042	1.094	1.149	1.206	1.266	1.330	1.396
Gastos Administrativos	20.400	21.420	22.491	23.616	24.796	26.036	27.338	28.705	30.140	31.647
Gastos de venta	5.100	5.355	5.623	5.904	6.199	6.509	6.834	7.176	7.535	7.912
Gastos de Constitucion	1.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>16.975</b>	<b>21.059</b>	<b>24.444</b>	<b>28.155</b>	<b>32.220</b>	<b>36.667</b>	<b>41.526</b>	<b>46.833</b>	<b>52.622</b>	<b>58.933</b>
(-) 15% de Participacion a Trabajadores	2.546	3.159	3.667	4.223	4.833	5.500	6.229	7.025	7.893	8.840
<b>(=) Utilidad antes de Impuesto</b>	<b>14.429</b>	<b>17.900</b>	<b>20.777</b>	<b>23.932</b>	<b>27.387</b>	<b>31.167</b>	<b>35.297</b>	<b>39.808</b>	<b>44.729</b>	<b>50.093</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta	3.607	4.475	5.194	5.983	6.847	7.792	8.824	9.952	11.182	12.523
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>10.822</b>	<b>13.425</b>	<b>15.583</b>	<b>17.949</b>	<b>20.540</b>	<b>23.375</b>	<b>26.473</b>	<b>29.856</b>	<b>33.547</b>	<b>37.570</b>

**Fuente:** Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

## FLUJO DE CAJA.

**TABLA N° 72: Flujo de Caja**

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>Ingresos</b>		149.000	158.841	169.333	180.517	192.441	205.151	218.701	233.147	248.546	264.963
Ingresos por venta de maquinaria de remplazo		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(-) Costo de Venta		104.625	110.063	115.783	121.801	128.131	134.791	141.796	149.166	156.919	165.075
<b>(=) Utilidad Bruta</b>		<b>44.375</b>	<b>48.779</b>	<b>53.550</b>	<b>58.716</b>	<b>64.309</b>	<b>70.360</b>	<b>76.905</b>	<b>83.980</b>	<b>91.627</b>	<b>99.888</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>											
Gastos de Servicios		900	945	992	1.042	1.094	1.149	1.206	1.266	1.330	1.396
Gastos Administrativos		20.400	21.420	22.491	23.616	24.796	26.036	27.338	28.705	30.140	31.647
Gastos de Venta		5.100	5.355	5.623	5.904	6.199	6.509	6.834	7.176	7.535	7.912
<b>(=) Utilidad Operacional</b>		<b>17.975</b>	<b>21.059</b>	<b>24.444</b>	<b>28.155</b>	<b>32.220</b>	<b>36.667</b>	<b>41.526</b>	<b>46.833</b>	<b>52.622</b>	<b>58.933</b>
(-) Gastos No Operacionales											
<b>(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Impsts</b>		<b>17.975</b>	<b>21.059</b>	<b>24.444</b>	<b>28.155</b>	<b>32.220</b>	<b>36.667</b>	<b>41.526</b>	<b>46.833</b>	<b>52.622</b>	<b>58.933</b>
(-) 15% Participación de Trabajadores		2696	3159	3667	4223	4833	5500	6229	7025	7893	8840
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>		<b>15.279</b>	<b>17.900</b>	<b>20.777</b>	<b>23.932</b>	<b>27.387</b>	<b>31.167</b>	<b>35.297</b>	<b>39.808</b>	<b>44.729</b>	<b>50.093</b>
(-) 23% Impuesto a la Renta		3820	4475	5194	5983	6847	7792	8824	9952	11182	12523
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>		<b>11.459</b>	<b>13.425</b>	<b>15.583</b>	<b>17.949</b>	<b>20.540</b>	<b>23.375</b>	<b>26.473</b>	<b>29.856</b>	<b>33.547</b>	<b>37.570</b>
(-) Inversión	-2340	-2340	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Préstamo	15882	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(-) Amortización Capital del Prestamo		-905	-1014	-1135	-1271	-1424	-1595	-1786	-2001	-2241	-2510
(-) Capital de Trabajo	18835	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Recuperación Capital de Trabj.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Valor de Desecho		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>(=) Flujo Neto Efectivo</b>	<b>32377</b>	<b>8.214</b>	<b>12.411</b>	<b>14.448</b>	<b>16.677</b>	<b>19.116</b>	<b>21.780</b>	<b>24.687</b>	<b>27.855</b>	<b>31.306</b>	<b>35.060</b>

**Fuente:** Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

## Financiamiento.

**TABLA N°. 73: Financiamiento**

Financiamiento		
Financiamiento Propio	\$ 5.294	25%
Financiamiento Bancario	\$ 15.882	75%
<b>Total</b>	<b>\$ 21.175</b>	

Fuente: Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

### Datos

Monto de la inversión	15882
Tasa de interés	0,12
Tiempo	10

**TABLA N°. 74: Amortizaciones**

Amortización del Prestamos				
0				\$ 15.882
1	\$ 2.811	\$ 1.906	\$ 905	\$ 14.977
2	\$ 2.811	\$ 1.797	\$ 1.014	\$ 13.963
3	\$ 2.811	\$ 1.676	\$ 1.135	\$ 12.828
4	\$ 2.811	\$ 1.539	\$ 1.271	\$ 11.556
5	\$ 2.811	\$ 1.387	\$ 1.424	\$ 10.132
6	\$ 2.811	\$ 1.216	\$ 1.595	\$ 8.537
7	\$ 2.811	\$ 1.024	\$ 1.786	\$ 6.751
8	\$ 2.811	\$ 810	\$ 2.001	\$ 4.750
9	\$ 2.811	\$ 570	\$ 2.241	\$ 2.510
10	\$ 2.811	\$ 301	\$ 2.510	\$ 0

Fuente: Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

**TABLA N°. 75: Pay Back**

PAYBACK	Saldo Inicial	Flujo de caja	Rentabilidad	Recuperación
1	32377	8214	3885,2	12099
2	44476	12411	5337,1	17748
3	62225	14448	7466,9	21915
4	84139	16677	10096,7	26774
5	110913	19116	13309,6	32426
6	143339	21780	17200,7	38981
7	182320	24687	21878,4	46565
8	228885	27855	27466,2	55322
9	284207	31306	34104,8	65411
10	349617	35060	41954,1	77014

Fuente: Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

**TABLA N°. 76:** Cuadro de Resumen.

<b>Tema</b>	<b>Problema</b>	<b>Propuesta</b>	<b>Desarrollo</b>	<b>Inversiones/ Tiempo de recuperación</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>Recomendaciones</b>
<p>La contribución de las estrategias asociativas de comercialización en el nivel de ventas mediante un análisis que involucre a los artesanos y al mercado.</p> <p>Propuesta de un plan de asociatividad de la actividad artesanal con hilo del cantón la libertad en la provincia de Santa Elena, año 2014.</p>	<p>Cómo contribuyen las estrategias asociativas de comercialización en el nivel de las ventas de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena, año 2014?".</p>	<p>Plan de asociatividad de la actividad artesanal con hilo en el cantón la libertad de la provincia de Santa Elena, año 2014.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Elección de la directiva provisional</li> <li>✚ Adecuación de estatutos</li> <li>✚ Solicitud de reserva de dominación</li> <li>✚ Solicitud de constitución asociación</li> <li>✚ Aporte de socios equivalente a tres sueldos básicos unificados</li> <li>✚ Acta de constitución asociación</li> <li>✚ Certificación del secretario provisional</li> <li>✚ Denominación lapso de tiempo de 2 meses mínimos</li> <li>✚ La Asociación de Artesanos con Hilo "Rossi", deberá estar registrada en IEPS como organización formal.</li> </ul>	<p>Financiamiento propio es de \$5,249 y el Financiamiento Bancario \$15,882. El 25% financiamiento propio y 75% bancario.</p> <p>De acuerdo al resultado del PAYBACK, donde se demuestra el tiempo de recuperación de la inversión, se puede apreciar que su tiempo es de tres años, en el cual se obtuvo el total del dinero invertido; siendo en este caso un resultado positivo debido a la pronta recuperación de la inversión del proyecto.</p>	<p>Con la implementación de las estrategias de comercialización como: penetración en el mercado, segmentación del producto y pool de compras para reducir costos.</p> <p>Se analizó la contribución del plan asociativo en el grupo de artesanos en hilo "Rossi" para mejorar la comercialización de los productos, aplicando estrategias de formalización de la asociación donde se podría obtener mayores beneficios como agrupación formalmente legalizada.</p>	<p>De acuerdo a la incidencia de las estrategias asociativas de comercialización sería necesario implementar la estrategia del pool de compras que permitiría a la asociación de artesanos en hilo "Rossi" adquirir la materia prima e insumos de producción a menor costo.</p> <p>Con respecto a la contribución de un plan asociativo de comercialización es de gran relevancia constituir la red de asociatividad dentro del grupo de artesanos en hilo "Rossi", formalizándose legalmente para aplicar estrategias de cooperación en la cual se unifiquen las fortalezas que puedan aportar cada uno de los socios.</p>

**Fuente:** Presupuesto de la asociación de artesanos en hilo  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

### **Estado de Resultados.**

Según el Estado de Resultados proyectado se puede observar que la utilidad va incrementando año tras año debido que las ventas van aumentando, de tal manera que se presenta un ingreso considerable en la asociación de artesanos en hilo “Rossi”; sin embargo hay que tomar en cuenta el rubro de los egresos que hacen referencia a los gastos operacionales para llevar a cabo las actividades productivas y administrativas de la asociación; por ello se puede apreciar que los ingresos son mayores que los egresos; obteniendo de esta manera resultados positivos a la inversión realizada, por ello existe un incremento de la utilidad neta.

### **Flujo de Caja.**

La presente tabla hace referencia al flujo de caja de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, por lo cual se puede observar que existe una correcta fluidez del efectivo dentro de las operaciones productivas de la asociación en mención, teniendo de esta manera una liquidez optima en dicha asociación, pudiendo cubrir los gastos y costos operacionales que incurren en la producción; por lo tanto se representa un flujo de caja positivo para los artesanos en hilo.

### **Financiamiento.**

Con respecto al financiamiento se puede apreciar que como los gastos a efectuarse en el proyecto más influyen es en la constitución de la asociación, considerando además que las herramientas a utilizarse no son tan costosas porque la actividad productiva en hilo así lo permite; por lo tanto existe un financiamiento bancario del 100%, realizando un préstamo de \$9107 en un lapso de tiempo de 10 años. De esta manera se presenta la tabla de amortización indicando que en el décimo año se termina de cancelar la deuda bancaria.

### 4.3. Conclusiones.

Según los resultados obtenidos en el estudio de la implementación de la asociatividad en el grupo de artesanos en hilo “Rossi”, se puede llegar a las siguientes conclusiones:

- ✚ Con la implementación de las estrategias de comercialización como: penetración en el mercado, segmentación del producto y pool de compras para reducir costos en la asociación artesanal con hilo “Rossi”, se incrementaría la productividad, ya que con las correctas aplicaciones de las actividades como ferias, catálogos, publicidad y mercado meta identificados se lograría llegar a más clientes de La Libertad y otros cantones aledaños.
  
- ✚ Se identificó la influencia de la cooperación en la cultura organizacional según el emprendimiento y el liderazgo de la asociación de artesanos en hilo “Rossi”, con la aplicación de las estrategias de capacitación en temas de desarrollo, creatividad e innovación de productos, liderazgo y motivación se lograría mantener un mejor apoyo y compromiso por parte de los socios de la asociación ya que podrían manejar herramientas administrativas
  
- ✚ Se analizó como afectan los niveles de venta al ingreso de la asociación de artesanos con hilo “Rossi”, y con la implementación de estrategias como pool de compras que le permitirá adquirir materia prima y herramientas a menor costo que es muy importante al momento de invertir en sus productos, así también el pool de ventas que permitiría agrupar la producción de varios socios, comercializarla y obtener mayor número de ventas en mayor territorio.

- ✚ Se determinaron los elementos que influyen en la competitividad de la asociación artesanal con hilo “Rossi”, aplicando estrategias de competitividad enfocadas en la calidad y el diseño lograría un mejor desarrollo de los productos, mayor confianza y fidelidad por parte de los clientes.
- ✚ Se analizó la contribución del plan asociativo en el grupo de artesanos en hilo “Rossi” para mejorar la comercialización de los productos, aplicando estrategias de formalización de la asociación donde se podría obtener mayores beneficios como agrupación formalmente legalizada.

#### 4.4. Recomendaciones.

De acuerdo a las conclusiones obtenidas se pueden obtener las siguientes recomendaciones en la asociación de artesanos en hilo “Rossi”:

- ✚ De acuerdo a la incidencia de las estrategias asociativas de comercialización sería necesario implementar la estrategia del pool de compras que permitiría a la asociación de artesanos en hilo “Rossi” adquirir la materia prima e insumos de producción a menor costo, puesto que se compraría al por mayor, por lo tanto generará una mayor productividad dentro de la asociatividad, aplicar estrategias de comercialización tales como: catálogos, ferias y publicidad radial, siendo medios de difusión de las diferentes artesanía en hilo.
  
- ✚ Con respecto a la influencia de la cooperación en la cultura organizacional es importante impartir capacitación en temas de liderazgo, recursos humanos, creatividad e innovación de productos; fomentando la correcta cultura organizacional y el trabajo en equipo, además de la aplicación de la estructura organizacional asociativa, en la cual se definen puestos y cargos de manera adecuada para obtener la efectividad de la productividad.
  
- ✚ Según el análisis de cómo afectan los niveles de venta al ingreso de dicho grupo de artesanos es importante ejecutar la estrategia del pool de venta, creando de esta manera un grupo de venta para lograr un mayor posicionamiento en el mercado, y pool de compra para reducir costos en materia prima aumentando así el nivel de ingresos de la asociación.
  
- ✚ Mediante el análisis de los factores que influyen en la competitividad de los productos de la asociación artesanal en hilo “Rossi”, es necesario

aplicar la estrategia de desarrollo del producto, innovando y creando novedosos diseños, estando a la vanguardia de la moda y capten la atención de los clientes del cantón La Libertad, produciendo de esta manera productos de calidad con modelos creativos que identifiquen a los clientes.

- ✚ Con respecto a la contribución de un plan asociativo de comercialización es de gran relevancia constituir la red de asociatividad dentro del grupo de Artesanos en hilo “Rossi”, formalizándose legalmente para aplicar estrategias de cooperación en la cual se unifiquen las fortalezas que puedan aportar cada uno de los socios.

## **BIBLIOGRAFÍA.**

Albert, M. (2007). *La Investigación Educativa: Claves Teóricas* . España: Mc Graw Hill.

Asamblea, N. C. (2010). Código Organico de la Producción Comercio e Inversiones. En *Objetivos y Ambitos de Aplicación* . Quito-Ecuador.

Asamblea, N. C. (2010). Constitución de la Republica del Ecuador. En C. s. primera, *Formas de Organización de la producción y su gestión*. Quito.

Asamblea, N. C. (2013). Ley de Economía Popular y Solidaria. En *Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria*. Quito.

Asamblea, N. C. (2013). Plan Nacional de Desarrollo/ Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017. En . Quito-Ecuador.

Asamblea, N. C. (s.f.). Ley de Fomento del Artesano. En *De las Instituciones Clasists Artesanales*. Quito.

Chavarría X, L. L. (2 de Septiembre de 2005). *Escuela Superior Politécnica*. Recuperado el 17 de Julio de 2012, de [http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D\\_Tesis\\_PDF/D-34576.pdf](http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-34576.pdf)

Coraggio J. (2013). *La Presencia de la Economía Social y Solidaria (ESS) y su Institucionalización*. Geneva: UNRISD Conference.

Córdova, A. (6 de 8 de 2011). Sinchal se esfuerza por no perder su tradición milenaria. *El TELÉGRAFO*.

Gonzalo J. (2010). *La Asociatividad como fenómeno evolutivo, Análisis de casos Colombianos*. Bogota: Revista EAN No. 68.

Hernández Sampieri, R. / . (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana .

Kotler, P. A. (2008). *Fundamentos del Marketing*. Mexico: Person Education.

Magnazo, & Orchansky. (2007). *ESTRATEGIAS ASOCIATIVAS PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS*. Buenos Aires: 1ª ed. : Oficina de la OIT en Argentina, Programa AREA, 2007.

Méndez, C. (2006). *Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con énfasis en Ciencias Empresariales*. Bogotá: Lumisa: Lemonie Editores S en C.

Monteseirín, A. (2007). *Estrategias Asociativas para Micro & Pequeña Empresa*. Buenos Aires: Oficina de la OIT en Argentina, Programa Área.

Nassir S, S. R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. España: Cuarta Edición.

Porter, M. (2009). *Ventaja Competitiva, Creación y sostenimiento de un Desempeño Superior*. Argentina: Tree Free Press a Division of Macmillan. Inc. Rei Argentina, S.A. Moreno 3362, Buenos Aires.

Vergel A. Vives M. (Enero de 2010). *Plan de Negocios para el Inicio del Proceso de expansión de chic accesorios en la ciudad de monteria*. Recuperado el 4 de Septiembre de 2012

Nosnik A, NosnikOstrowiakA.; Culturas organizacionales: su origen, consolidación y desarrollo, Escrito por, Editorial: Cristina Seco (2005).

García F; Gestión comercial de la pyme: Herramientas y Técnicas Básicas para Gestionar Eficazmente su Empresa, Editorial: Ideas propias Editorial, Vigo (2005).

O'Shaughnessy J.; Marketing competitivo: un enfoque estratégico.

Díez de Castro E., Navarro García A., Peral Peral B. Dirección de la fuerza de ventas; revisado el 5 de febrero del 2014.

Gosso F. Híper Satisfacción del Cliente; año 2008 primera edición editorial: Panorama Editorial, S.A. de C.V.; revisado en 6 de febrero del 2014.

Boulanger F., Espinoza C. y Leonel Fonseca L. Ingeniería Económica; revisado el 7 de febrero del 2014; primera edición- Editorial Tecnológica de Costa Rica 2007.

Lawrence J. Gitman, Michael D. JoehnkFundamentos de inversiones; revisado el 7 de febrero del 2014; editorial: Pearson Educación, Madrid-2005.

Pallares Z; Asociatividad Empresarial Estrategia para; revisado el 8 de febrero del 2014; Competitividad; editorial: Fondo Editorial Nueva Empresa; primera edición 2003.

Lozano M. Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes; revisado el 14 de febrero del 2014.

## **GLOSARIO.**

**Asociatividad:** Formas de negocios que constituyen redes empresariales, uniendo fortalezas de cada grupo empresarial, para un beneficio mutuo, como el ingreso a nuevos mercados y la reducción de costos de producción, entre otros.

**Artesanías:** Se conoce como artesanías al trabajo que se realiza manualmente con materiales autóctonos, las cuales forman un sinnúmero de productos con diferentes derivados.

**Estrategia:** Son conjuntos de acciones que se planifican sistemáticamente, lo cual contribuyen a un logro o fin que se han venido planteando.

**Mercado:** Es la zona donde coexiste la oferta y demanda de productos o servicios que dichas personas están dispuesta en adquirir, en pocas palabras los consumidores son los que dan apertura en elegir y definir los mejor por medio de transacciones.

**Asociación:** Grupo de personas que se dedican a una misma actividad del sector productivo y se encuentran trabajando en equipo por un mismo fin. Asociación es la acción y efecto de asociar o asociarse (unir una persona a otra para que colabore en algún trabajo, juntar una cosa con otra para un mismo fin, establecer una relación entre cosas o personas).

**Ventaja competitiva:** Es la capacidad que tiene la organización para enfrentarse al mercado, brindando un beneficio en precio y calidad al cliente o al consumidor final, sin embargo para ello es necesario manejar los recursos de manera idónea, adquiriendo fortalezas que el producto tenga una distinción y sea de preferencia del cliente para la decisión de compra.

## **ABREVIATURAS**

**C.F.N.** Corporación Financiera Nacional.

**COPCI.** Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

**M.I.P.R.O.** Ministerio de Industrias y Productividad.

**PNBV.** Plan Nacional para el Buen Vivir.

**M.I.E.S.** Ministerio de Inclusión Económica y Social.

**M.B.C.G.** Matriz Boston Consulting Group.

**I.E.P.S.** Instituto de Economía Popular y Solidaria.

**F.O.D.A.** Fortalezas Oportunidad Debilidades y Amenazas.

**M.E.F.E.** Matriz de Evaluación Factores Externos.

**M.E.F.I.** Matriz de Evaluación Factores Internos.

**M.P.C.** Matriz del Perfil Competitivo.

**V.A.N.** Valor Actual Neto.

**T.I.R.** Tasa Interna de Retorno.

**MIPYMES.** Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

# A N E X O S

**ANEXO N°. 1: Ficha de Observación Empresarial**



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**



DATOS GENERALES			
Nombre de la empresa: Asociación "Rossi"		Actividad a la que se dedica: Artesanías	
Años de actividad	10 años de actividad	Producción y comercialización de artesanías confeccionada con hilo y con demás materiales secundarios como: perlas, tagua, náilon, plástico, cuero, entre otros.	
Estructura organizacional			
Están conformados por 30 artesanos empíricos aproximadamente, de los cuales se ha designado a una líder intoma, encargado de la guía de dicha Asociación.			
PROCESO PRODUCTIVO O DE SERVICIO			
Cuántos procesos encontramos. Mencione y ponga		Mencione la tecnología que aplican para los procesos productivos	
<p>Disco de la artesanía: cesteras, zapatos, bisuterías, ropa. Todo esto muchas veces en moldes.</p> <p>Hilado del disco.</p> <p>Forma con tela si es necesario</p> <p>Toque final (detalles) para entregar al cliente.</p>		<p>El proceso es 100 % manual.</p> <p>Usan herramientas como ganchos o crochet para darle forma y unir los hilos aunque en ocasiones solo se utiliza las manos.</p> <p>Además de otros materiales convencionales como tijeras, reglas, perforadoras (caladoras)</p>	
PRODUCTO O SERVICIO			
Materia prima utilizada		Insumos del exterior	Mercedes
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Hilo</li> <li>◆ Cuero</li> <li>◆ Perlas</li> <li>◆ Cierres</li> <li>◆ Perillas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Cemento de contacto</li> <li>◆ Alambres</li> </ul>	Por lo general el hilo se lo trae del hermano país de Perú.	El principal punto de venta es La Libertad, son pocas las personas de otros cantones que solicitan estos productos, además han llegado hasta Europa por medio de los migrantes.
Origen de la materia prima	La materia prima como el hilo se lo trae de Perú, aunque es de fácil abastecimiento en la ciudad de Guayaquil por intermediarios.	Personal que participa del proceso	La asociación posee aproximadamente a 30 personas, pero que regularmente trabajan de manera personalizada y para la venta individual, la asociación no vende como tal.

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

Características de presentación del producto	Actualmente la Asociación no cuenta con algún tipo de presentación ni empaque en sus productos terminados	Normas de seguridad que aplican	No aplican normas de seguridad en los procesos de producción y comercialización
		Normas de calidad que aplican	Actualmente no aplican normas de calidad en los procesos de producción y comercialización.
INSTALACIONES			
Capacidad instalada suficiente	La producción se da según los pedidos individuales de los artesanos.	Manejo de bodega	No existe, debido a que trabajan por pedidos y no se almacena ningún tipo de producto en la asociación, aunque individualmente los artesanos poseen uno que otro producto listo para ser entregado en el caso que se solicite.
Ubicación de la empresa	Cantón La Libertad, <del>zona</del> Kennedy y San Francisco.	Distribución adecuada de la empresa	No cuentan con espacio físico fijo, aunque se reúnen a producir o confeccionar en casa de sus líderes según la disponibilidad de estos.
OTROS			
<p>La capacitación que reciben los artesanos sobre procesos y diseños <del>son</del> dictadas por artesanos experimentados a los cuales son financiados por los mismos artesanos.</p> <p>Que es muy provechoso para los artesanos ya que logran obtener mayor conocimiento a un bajo costo.</p> <p>Sería provechoso el vender por mayores escalas, pero en la actualidad solo se cuenta con pedidos de personas cercanas a los artesanos que de una u otra forma han visto sus productos como un bien interesante.</p> <p>Muchos de los artesanos toman este arte como un pasatiempo y terapia en su vida diaria.</p>		<p>El diseño de sus productos <del>son</del> casi en un 90% de su creatividad, aunque también cuentan con un libro de diseños, y además brindan un servicio personalizado ya que si el cliente les pide un diseño en especial ellos lo realizan sin ninguna complejidad.</p> <p>Sobre formas de pago y pedidos a los artesanos no se establece un estándar, solo dependen de mutuo acuerdo entre el comprador y el artesano.</p> <p>No han recibido apoyo gubernamental, pues actualmente desconocen de algún tipo de ayuda que se le pueda otorgar, dicen haber escuchado de beneficios y créditos pero no se han relacionado mucho con esta opción ya que no han recibido el correcto asesoramiento.</p>	

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
 Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

## ANEXO N°. 2: Matriz De Consistencia Problema, Tema, Objetivo E Hipótesis

**TÍTULO: PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LA ASOCIACIÓN DE  
ARTESANOS EN HILO "ROSSI" DEL CANTÓN LA LIBERTAD,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013**

<p><b><u>PROBLEMA:</u></b></p> <p>"¿Cómo contribuyen las estrategias asociativas de comercialización en el nivel de las ventas de la Asociación Artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena, año 2013?"</p>	<p><b><u>OBJETIVO GENERAL:</u></b></p> <p>"Determinar la contribución de las estrategias asociativas de comercialización en el nivel de ingresos mediante el análisis de mercado en la Asociación Artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la Provincia de Santa Elena para la implementación de un plan asociativo."</p>	<p><b><u>HIPOTESIS:</u></b></p> <p>"La contribución de las estrategias asociativas de comercialización diversificada de los productos artesanales con hilo en el nivel de ingresos mediante el análisis de mercado en la Asociación Artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la Provincia de Santa Elena."</p>	<p><b><u>TEMA:</u></b></p> <p>"Contribución de las estrategias asociativas de comercialización en las ventas mediante el análisis de mercado. Diseño de un plan de asociatividad de la actividad artesanal con hilo del cantón La Libertad en la Provincia de Santa Elena, año 2013."</p>
<p><b><u>SISTEMATIZACIÓN:</u></b></p> <p><b><u>PARA VARIABLE INDEPENDIENTE</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo contribuyen las estrategias asociativas de comercialización en los artesanos con hilo del cantón La Libertad en la Provincia de Santa Elena?</li> </ul>	<p><b><u>OBJETIVOS ESPECIFICOS:</u></b></p> <p><b><u>PARA VARIABLE INDEPENDIENTE</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Determinar cómo Determinar la contribución de las estrategias de comercialización en los artesanos con hilo del cantón La Libertad en la Provincia de Santa Elena.</li> </ol>		

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿De qué modo afecta la implementación de tecnologías para la asociación artesanal con hilo "Rossi" en el cantón la Libertad en la Provincia de Santa Elena?</li> </ul> <p><u>PARA VARIABLE DEPENDIENTE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo afectan los niveles de ventas al ingreso de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del La Libertad de la Provincia de Santa Elena?</li> <li>• ¿Qué factores influyen en la comercialización de las artesanías con hilo elaboradas por los artesanos de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón la Libertad en la Provincia de Santa Elena?</li> </ul> <p><u>PARA PROPUESTA</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo contribuye un plan asociativo de comercialización a la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad en la Provincia de Santa Elena?</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Identificar cómo afecta la implementación de tecnologías para la asociación artesanal con hilo "Rossi" en el cantón la Libertad en la Provincia de Santa Elena</li> </ol> <p><u>PARA VARIABLE DEPENDIENTE</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. ¿Identificar la afectación de los niveles de ventas en los ingreso de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón La Libertad de la Provincia de Santa Elena?</li> <li>4. Determinar los factores que influyen en la comercialización de las artesanías con hilo elaboradas por los artesanos de la asociación artesanal con hilo "Rossi" del cantón la Libertad en la Provincia de Santa Elena?</li> </ol> <p><u>PARA PROPUESTA</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Analizar la contribución de un plan asociativo de comercialización a la asociación artesanal con hilo "Rossi" del Cantón La Libertad en la Provincia de Santa Elena?</li> </ol>
---	--

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

### ANEXO N°. 3: Carta Aval

"ASOCIACION ARTESANAL CON HILO ROSSI"

#### CARTA AVAL

Quienes representamos la administración de la "Asociación de la actividad Artesanal con hilo Rossi", y como principales dirigentes de la asociación, es servir y precautelar el bienestar de los asociados actuales y sus intereses como tal, por esto y en plenitud de goce de nuestras dignidades y atribuciones como dirigentes activos de la asociación **CERTIFICAMOS Y APROBAMOS:** que el Sr. Jorge Gustavo Jara Cobeña con C.I. #0928412717, estudiante de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, egresado en la especialización de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, utilice nuestra información sobre la actividad artesanal que poseemos y ponemos en marcha para su trabajo final de graduación, ya que nos sería de gran ayuda ya que con ello podremos llegar a alcanzar un gran desarrollo en el mercado local.

Dado y firmado el sábado 06 de julio del 2013



Sra. Carmen Cobeña V.

Presidenta



**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

ANEXO N°. 4: Ficha de Entrevista

		<b>UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA</b>	
		<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS</b>	
		<b>CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL</b>	
			
Nombre:	_____	Teléfono:	_____
Edad	_____	Sexo:	_____
Estado Civil:	_____	Ciudad:	_____
Dirección:	_____	Fecha:	____/____/____
Ocupación:	_____		

*Saludos cordiales, mi nombres es Jorge Jara Cobeña, egresado de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y estamos conversando con personas como usted sobre importantes temas referentes a la actividad artesanal en el Cantón La Libertad. De ante mano agradezco su colaboración.*

1. ¿Qué actividades realizó el último fin de semana?

Compras	<input type="checkbox"/>
Cine	<input type="checkbox"/>
Paseo en Familia	<input type="checkbox"/>
Deporte	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

2. ¿Cuáles son las principales actividades productivas que se fomenta dentro de la Provincia de Santa Elena?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. ¿Cómo evalúa el aporte de las artesanías con hilo en la generación de recursos en la Provincia de Santa Elena?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

4. ¿Qué cree usted que es lo primero que toman en cuenta los clientes antes de adquirir una artesanía con hilo en el cantón La Libertad?

---

---

---

5. ¿Cómo describe la calidad de las artesanías elaboradas con hilo que se comercializan en el cantón La Libertad?

---

---

---

6. Los artesanos que elaboran artesanías con hilo y que se comercializan en el cantón La Libertad, por lo general ¿Qué nivel de instrucción educativa poseen?

---

---

---

7. ¿Cómo describe las formas de comercialización de las artesanías con hilo en el cantón La Libertad?

---

---

---

8. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la comercialización de artesanías con hilo en el cantón La Libertad?

---

---

---

9. A su criterio ¿Cuáles son las principales artesanías elaboradas con hilo que se comercializan en el cantón La Libertad?

---

---

---

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

10. ¿Cuáles son los principales destinos de los productos artesanales con hilo que se producen en el cantón La Libertad?

-----

-----

-----

11. ¿Qué beneficios considera usted que genera al sector artesanal, el asociar artesanos de hilo en el cantón La Libertad?

-----

-----

-----

12. ¿Qué tipos de estrategias de comercialización sugiere usted para los artesanos con hilo en el cantón La Libertad?

-----

-----

-----

13. ¿Qué opinión le merece a usted la Asociatividad como medio para fomentar la comercialización de los productos artesanales con hilo en el cantón La Libertad?

-----

-----

-----

14. ¿Qué acciones recomendaría a los artesanos de las artesanías con hilo de La Libertad para que mejoren su proceso de comercialización?

-----

-----

-----

15. ¿Cómo evalúa el aporte de las entidades gubernamentales con respecto al desarrollo de la actividad artesanal con hilo en la Provincia de Santa Elena?

-----

-----

-----

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
 Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

ANEXO N°. 5: Ficha de la Encuesta a Artesanos



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL



ENCUESTA JJ01

*Buenos días, somos estudiantes de la carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial y estamos realizando una encuesta para conocer ciertos aspectos de su opinión que será de mucha importancia.*



**OBJETIVO:** Determinar el nivel de aceptación en el mercado local de las artesanías confeccionadas con hilo mediante la recolección de información en la presente encuesta.

**Datos generales:**

1.- Género: Masculino ( ) Femenino ( )

2.- Estado civil:  
Soltero/a( ) Casado/a( ) Divorciado/a( ) Viudo/a( ) Unión libre( )

3.- Edad:  
15-25( ) 26-35( ) 36-45( ) 46-55( ) Más de 56( )

4.- Ingresos Económicos: Menos de \$500( ) \$501-\$1000( )  
\$1001-\$1500( ) \$1501-\$2000( ) Más de \$2000( )

5.- Nivel De Estudio:  
Sin Instrucción( ) Primaria( ) Secundaria( ) Tercer Nivel( ) Posgrado( )

6.- ¿Practica usted alguna actividad artesanal?  
Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

7.- ¿Qué actividades artesanales realiza?

1	Artesanías con hilo
2	Artesanías con lana
3	Artesanías con tagua
4	Ninguna de las anteriores

Otras: \_\_\_\_\_

8.- ¿Que tan dispuestos se encuentran los clientes para comprar artesanías con hilo?

MUY DISPUESTO	DISPUESTO	NI DISPUESTO NI INDISPUESTO	INDISPUESTO	MUY INDISPUESTO
---	---	---	---	---

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

9.- ¿En cuál de estos cuatro periodos se incrementan las ventas de artesanías con hilo?

ENERO/MARZO	ABRIL/JUNIO	JULIO/SEPT.	OCT./DIC.
----	----	----	----

10.- ¿Qué tan buena cree usted que es la presentación de sus productos artesanales con hilo como: carteras, adornos para el hogar, calzados, bisuterías?

MUY BUENA	BUENA	NI BUENA NI MALA	MALA	MUY MALA
----	----	----	----	----

11.- ¿Cuál de estos tipos de productos con hilo son de preferencia por los clientes?

CARACTERÍSTICA	PREFERENCIAS
CARTERAS	
ADORNOS PARA EL HOGAR	
ZAPATOS	
BISUTERÍAS	

12.- Algunas personas mencionaron algunos factores que consideran al momento de vender artesanías con hilo. ¿Cuáles de estos factores considera en primer lugar, en segundo lugar y en tercer lugar?

Calidad ( ) Diseño ( ) Precio ( )

13.- En condiciones de tamaño, los clientes prefiere las artesanías:

PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
----	----	----

14.- En promedio, ¿Cuánto considera usted que gasta un cliente cada vez que realiza la compra de artesanías en hilo?

Menos de \$15( ) \$16-\$30( ) \$31-\$45( ) \$46-\$60( ) De \$60 en adelante ( )

15.- ¿Qué tan eficiente cree usted que es la forma de comercializar sus productos artesanales?

MUY EFICIENTE	EFICIENTE	NI EFICIENTE NI INEFICIENTE	INEFICIENTE	MUY INEFICIENTE
----	----	----	----	----

16.- ¿A través de que medio cree usted que podría comercializarse sus productos artesanales con hilo?

1	Publicidad TV	
2	Internet	
3	Carritos	
4	Venta Directa	

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

17.- ¿Cuáles de las siguientes estrategias cree usted son las más adecuada para mejorar la comercialización de sus artesanías con hilo?

CREAR REDES DE COMERCIALIZACION	
REALIZAR VENTAS POR CATALOGOS	
REALIZAR PROMOCIONES PERIODICAMENTE	
ICREAR TIENDAS VIRTUALES	
CREAR ASOCIACIONES ESTRATEGICAS	
INCREMENTAR LA PUBLICIDAD	

18.- ¿Qué tan bueno cree usted que es el emprendimiento y liderazgo de los artesanos de hilo?

MUY BUENO	BUENO	NI BUENO NI MALO	MALO	MUY MALO
-----	-----	-----	-----	-----

19.- ¿Qué tan beneficioso cree usted que es para la asociación la creación de estatutos y cumplimiento de leyes gubernamentales?

MUY BENEFICIOSO	BENEFICIO	POCO BENEFICIOSO	NADA BENEFICIOSO
-----	-----	-----	-----

20.- ¿Qué tan bueno cree usted que es el aporte de las instituciones gubernamentales para el fortalecimiento de las asociaciones de artesanías con hilo?

MUY BUENO	BUENO	NI BUENO NI MALO	MALO	MUY MALO
-----	-----	-----	-----	-----

21.- ¿Qué tan de acuerdo está usted que la actividad artesanal que realiza ha mejorado su calidad de vida?

TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NI DE ACUERDO NI DE DESACUERDO	DE DESACUERDO	TOTALMENTE DESACUERDO
---	---	---	---	---

22.- ¿Cree usted que para el desarrollo de su actividad es necesario una propuesta de plan de asociatividad de la actividad artesanal con hilo en el cantón La Libertad?

TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NI DE ACUERDO NI DE DESACUERDO	DE DESACUERDO	TOTALMENTE DESACUERDO
---	---	---	---	---

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

ANEXO N°. 6: Ficha de la Encuesta a Clientes



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL



ENCUESTA JJ02

Buenos días, somos estudiantes de la carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial y estamos realizando una encuesta para conocer ciertos aspectos de su opinión que será de mucha importancia.



**OBJETIVO:** Determinar el nivel de aceptación en el mercado local de las artesanías confeccionadas con hilo mediante la recolección de información en la presente encuesta.

**Datos generales:**

1.- **Género:** Masculino ( ) Femenino ( )

2.- **Estado civil:**  
Soltero/a ( ) Casado/a ( ) Divorciado/a ( ) Viudo/a ( ) Unión libre ( )

3.- **Edad:**  
15-25 ( ) 26-35 ( ) 36-45 ( ) 46-55 ( ) Más de 56 ( )

4.- **Ingresos Económicos:**  
Menos de \$500 ( ) \$501-\$1000 ( )  
\$1001-\$1500 ( ) \$1501-\$2000 ( ) Más de \$2000 ( )

5.- **Nivel De Estudio:**  
Sin Instrucción ( ) Primaria ( ) Secundaria ( ) Tercer Nivel ( ) Posgrado ( )

1.- ¿Conoce usted de actividades artesanales?  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

7.- ¿Qué actividades artesanales conoce?

1	Artesanías con hilo	
2	Artesanías con lana	
3	Artesanías con tagua	
4	Ninguna de las anteriores	

Otras: \_\_\_\_\_

8.- ¿Que tan dispuestos estaría usted a comprar artesanías con hilo?

MUY DISPUESTO	DISPUESTO	NI DISPUESTO NI INDISPUESTO	INDISPUESTO	MUY INDISPUESTO
--	--	--	--	--

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

ANEXO 6: Ficha de la Encuesta a Clientes

9.- ¿En cuál de estos cuatro periodos cree usted que es el ideal para comprar artesanías con hilo?

ENERO/MARZO	ABRIL/JUNIO	JULIO/SEPT.	OCT./DIC.
----	----	----	----

10.- ¿Cómo le parece la presentación de estos productos artesanales con hilo: carteras, adornos para el hogar, calzados, bisuterías?

MUY BUENA	BUENA	NI BUENA NI MALA	MALA	MUY MALA
----	----	----	----	----

11.- ¿Cuál de estos tipos de productos con hilo es de su preferencia?

CARACTERÍSTICA	PREFERENCIAS
CARTERAS	
ADORNOS PARA EL HOGAR	
ZAPATOS	
BISUTERÍAS	

12.- Algunas personas mencionaron algunos factores que consideran al momento de comprar artesanías con hilo. ¿Cuáles de estos factores considera en primer lugar, en segundo lugar y en tercer lugar?

Calidad ( ) Diseño ( ) Precio ( )

13.- En condiciones de tamaño, prefiere las artesanías:

PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
----	----	----

14.- En promedio, ¿Cuánto considera usted que gasta cada vez que compra artesanías en hilo?

Menos de \$15( ) \$16-\$30( ) \$31-\$45( ) \$46-\$60( ) De \$60 en adelante ( )

15.- ¿Qué tan eficiente cree usted que es la forma de comercialización de los productos artesanales en el cantón La Libertad?

MUY EFICIENTE	EFICIENTE	NI EFICIENTE NI INEFICIENTE	INEFICIENTE	MUY INEFICIENTE
----	----	----	----	----

16.- ¿A través de que medio cree usted que podría comercializarse los productos artesanales con hilo?

1	Publicidad TV	
2	Internet	
3	Carritos	
4	Venta Directa	

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

17.- ¿Cuáles de las siguientes estrategias recomendaría usted para mejorar la comercialización de las artesanías con hilo?

CREAR REDES DE COMERCIALIZACION	
REALIZAR VENTAS POR CATALOGOS	
REALIZAR PROMOCIONES PERIODICAMENTE	
ICREAR TIENDAS VIRTUALES	
CREAR ASOCIACIONES ESTRATEGICAS	
INCREMENTAR LA PUBLICIDAD	

18.- ¿Qué tan bueno cree usted que es el emprendimiento y liderazgo de los artesanos de hilo?

MUY BUENO	BUENO	NI BUENO NI MALO	MALO	MUY MALO
----	----	----	----	----

19.- ¿Qué tan beneficioso cree usted que sería para los artesanos de hilo la creación de estatutos y cumplimiento de leyes gubernamentales?

MUY BENEFICIOSO	BENEFICO	POCO BENEFICIOSO	NADA BENEFICIOSO
----	----	----	----

20.- ¿Qué tan bueno cree usted que es el aporte de las instituciones gubernamentales para el fortalecimiento de las asociaciones de artesanías con hilo?

MUY BUENO	BUENO	NI BUENO NI MALO	MALO	MUY MALO
----	----	----	----	----

21.- ¿Qué tan de acuerdo está usted en que las actividades artesanales mejoraría la calidad de vida de los artesanos de hilo en el cantón La Libertad?

TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NI DE ACUERDO NI DE DESACUERDO	DE DESACUERDO	TOTALMENTE DESACUERDO
---	---	---	---	---

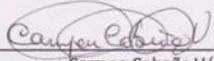
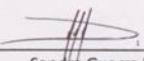
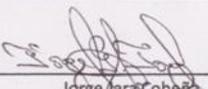
22.- ¿Qué tan de acuerdo estaría con la implementación de plan de asociatividad para la asociación de artesanos con hilo "Rossi" en el cantón La Libertad?

TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NI DE ACUERDO NI DE DESACUERDO	DE DESACUERDO	TOTALMENTE DESACUERDO
---	---	---	---	---

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

## ANEXO N°. 7: Actas de Reuniones #1

	<i>Asociación de la Actividad Artesanal con Hilo "Rossi"</i>
<b>ACTA DE REUNIONES</b>	
<b>ASUNTO DE LA REUNIÓN</b>	<b>Acta # RSS001</b>
"Primera reunión informativa sobre el proceso de creación de la asociación, elección de directiva y denominación de la organización"	Fecha: Sab 06-07-2013
	Hora: 15:00
	Lugar: Casa Sra. Carmen Cobeña (Sede)
<b>DIRECTIVOS ASISTENTES</b>	
<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>
Carmen Cobeña Vélez	Presidenta ( E )
Sandra Guerra Rosado	Secretaria ( E )
Yajaira Cobeña Vélez	Tesorera ( E )
Jorge Jara Cobeña	Asesor
<b>Orden del día:</b>	
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Presentación y saludos por parte del Sr. Jorge Jara, Tesista y asesor de la asociación.</li><li>2. Verificación de asistentes. (Secretaria encargada)</li><li>3. Elección y posesión de directiva titular. (asesor)</li><li>4. Elección del nombre de la asociación. (asesor)</li><li>5. Dar a conocer beneficios y proceso de asociatividad de forma general. (asesor)</li></ol>	
	
 Carmen Cobeña Vélez <b>Presidenta</b>	 Sandra Guerra Rosado <b>Secretaria</b>
 Yajaira Cobeña Vélez <b>Tesorera</b>	 Jorge Jara Cobeña <b>Asesor</b>

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

#### DESARROLLO DE LA REUNION:

##### 1) Presentación y saludos por parte del Sr. Jorge Jara, Tesista y asesor de la asociación.

El Sr. Jorge Jara se presenta como tesista de la Universidad Estatal Península de Santa Elena (UPSE) y explica la importancia de crear una asociación de la actividad artesanal con hilo en el cantón La Libertad y sus beneficios, teniendo la atención e interés de parte de todos los participantes asistentes que en su gran mayoría practican esta actividad como entretenimiento.

##### 2) Verificación de asistentes.

La Sra. Sandra Guerra, asistente y secretaria encargada toma apunte de los nombres de los asistentes a la reunión y detallan su interés de formar parte de esta asociación.

##### 3) Elección y posesión de directiva titular

El Sr. Jorge Jara toma la palabra nuevamente para explicar la temática de la creación de una directiva para un mejor funcionamiento de la asociación, donde el Sr. Jara ya había postulado nombres de posibles líderes a cargo de este gran grupo, los resultados por la postulación fue ratificado por los asistentes, quienes mostraron su confianza y apoyo a la directiva electa, se tomo el juramento de la directiva.

DIRECTIVA ELECTA	
Nombre	Cargo
Carmen Cobeña Vélez	Presidenta
Sandra Guerra Rosado	Secretaria
Yajaira Cobeña Vélez	Tesorera

##### 4) Dar a conocer beneficios y proceso de asociatividad de forma general.

Como forma de inducción e información, el Sr. Jorge Jara da a conocer beneficios que se podrían obtener si se logra formar la asociación y si se lleva un correcto control y monitoreo de las actividades que se desarrollen dentro de la misma, así también resalta que dentro de la asociación debe priorizarse el compromiso individual y grupal para lograr el éxito de la misma.



Fuente: Asociación de artesanos en Hilo "Rossi"  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

**Listado de Asistencia**  
**Asociación de la Actividad Artesanal con hilo "Rossi"**  
 Fecha: Sabado 6 - Jul - 2013



Numero	Nombre	N° de Cédula	Firma
1	Aquino Reyes Lucila Alejandra	0918260027	Lucila Aquino Reyes
2	Chonillo Villón Cindy Pamela	0924270747	Cindy Villón
3	Chonillo Villón Katty Vanessa	0927089490	Katty Villón
4	Cobeña Aquino Lucía Dennisse	2400119257	Lucía Cobeña
5	Cobeña Tomalá Ailyn Luzmila	2400190696	Ailyn Cobeña
6	Cobeña Tomalá Nixon Adrián	2450742644	Nixon Cobeña
7	Cobeña Vélez Carmen Rosa	0913598504	Carmen Vélez
8	Cobeña Vélez Héctor Adrián	0919154138	Héctor Vélez
9	Cobeña Vélez Yajaira Marianela	0926460692	Yajaira Vélez
10	De la Cruz Suarez Esther Elizabeth	0919826370	Esther De la Cruz
11	Delgado Vergara Génesis Joyce	0928383587	GENESIS DELGADO
12	González Martínez Jenny Judith	0905707394	Jenny González
13	Guerra Rosado Sandra Maricela	0919479170	Sandra Guerra
14	Jara Cobeña Raúl Fabricio	2400216509	Raúl Jara
15	Malavé Orrala Lorena Yolanda	0920507365	Lorena Malavé
16	Rosado López Pascuala Inicela	1706135553	Pascuala Rosado
17	Smith Arévalo Jazmín Jomayra	0926365461	Jazmín Smith
18	Tomalá González Johanna Celinda	0920398518	Johanna Tomalá
19	Tomalá Pozo Luzmila Janeth	0920076858	Janeth Tomalá
20	Vergara Rosado Ligia Del Carmen	0918849092	Ligia Vergara
21	Villavicencio Núñez Mayra Azucena	0923131155	Mayra Villavicencio
22	Zambrano Villavicencio Génesis Odalis	2400360539	Génesis Zambrano

**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

**ANEXO 7: Actas de Reuniones#2**

	Asociación de la Actividad Artesanal con Hilo "Rossi" <b>ACTA DE REUNIONES</b>										
<b>ASUNTO DE LA REUNIÓN</b> "Establecer compromisos por parte de los integrantes de la asociación y definir listado de asistentes."	Acta # RSS002 Fecha: Sab 05-10-2013 Hora: 15:30 Lugar: Casa Sra. Carmen Cobeña (Sede)										
<b>DIRECTIVOS ASISTENTES</b>											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Nombre</th> <th style="width: 50%;">Cargo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Carmen Cobeña Vélez</td> <td>Presidenta</td> </tr> <tr> <td>Sandra Guerra Rosado</td> <td>Secretaria</td> </tr> <tr> <td>Yajaira Cobeña Vélez</td> <td>Tesorera</td> </tr> <tr> <td>Jorge Jara Cobeña</td> <td>Asesor</td> </tr> </tbody> </table>	Nombre	Cargo	Carmen Cobeña Vélez	Presidenta	Sandra Guerra Rosado	Secretaria	Yajaira Cobeña Vélez	Tesorera	Jorge Jara Cobeña	Asesor	
Nombre	Cargo										
Carmen Cobeña Vélez	Presidenta										
Sandra Guerra Rosado	Secretaria										
Yajaira Cobeña Vélez	Tesorera										
Jorge Jara Cobeña	Asesor										
<b>Orden del día:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Verificación de asistentes (secretaria)</li> <li>2. Compromiso por parte de los integrantes de la asociación (secretaria).</li> <li>3. Temas abiertos sobre el trabajo en la asociación (presidenta y asesor).</li> <li>4. Intervención del Sr. Jorge Jara, tesista asesor de la asociación.</li> </ol>											
											
 Carmen Cobeña Vélez <b>Presidenta</b>	 Sandra Guerra Rosado <b>Secretaria</b>										
 Yajaira Cobeña Vélez <b>Tesorera</b>	 Jorge Jara Cobeña <b>Asesor</b>										

**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

## ANEXO 7: Actas de Reuniones#2

### DESARROLLO DE LA REUNION:

#### 1) Verificación de asistentes (secretaria)

Se verifica la presencia según listado obtenido en la primera acta de reuniones, se incrementa o se disminuye si hay estas novedades, aunque en esta ocasión se ratifica la presencia y el compromiso adquirido.

#### 2) Compromiso por parte de los integrantes de la asociación (secretaria).

Se explica por parte de la secretaria la importancia que han adquirido y se felicita a los asistentes por seguir en la lucha por formar la asociación.

#### 3) Temas abiertos sobre el trabajo en la asociación (presidenta y asesor).

La Sra. Carmen Cobeña en compañía del Sr. Jorge Jara informan a los asistentes sobre el trabajo que se debe desarrollar dentro de la asociación, el apoyo, el compromiso, la fidelidad y demás características que se deben poner en práctica dentro de la misma para poder cumplir con el compromiso.

#### 4) Intervención del Sr. Jorge Jara, tesista asesor de la asociación

El Sr. Jara informa sobre la importancia del trabajo en equipo dentro de la asociación, responde preguntas e inquietudes de los integrantes de la asociación, con el fin de motivarlos para que se continúe con la lucha de creación de la asociación, donde en su gran mayoría están muy entusiasmadas con la idea.



**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

## ANEXO 7: Actas de Reuniones#2

**Listado de Asistencia**  
 Asociación de la Actividad Artesanal con hilo "Rossi"  
 Fecha: Sábado 05- oct - 2013



Numero	Nombre	N° de Cédula	Firma
1	Aquino Reyes Lucila Alejandra	0918260027	Lucila A. Aquino Reyes
2	Chonillo Villón Cindy Pamela	0924270747	Cindy Chonillo
3	Chonillo Villón Katty Vanessa	0927089490	Katty Chonillo
4	Cobeña Aquino Lucía Dennisse	2400119257	Dennisse Cobeña
5	Cobeña Tomalá Ailyn Luzmila	2400190696	Ailyn Cobeña
6	Cobeña Tomalá Nixon Adrián	2450742644	Nixon Cobeña
7	Cobeña Vélez Carmen Rosa	0913598504	Carmen Vélez
8	Cobeña Vélez Héctor Adrián	0919154138	Héctor Vélez
9	Cobeña Vélez Yajaira Marianela	0926460692	Yajaira Vélez
10	De la Cruz Suarez Esther Elizabeth	0919826370	Esther De la Cruz
11	Delgado Vergara Génesis Joyce	0928383587	GENESIS DELGADO
12	González Martínez Jenny Judith	0905707394	Jenny González
13	Guerra Rosado Sandra Maricela	0919479170	Sandra Guerra
14	Jara Cobeña Raúl Fabricio	2400216509	Raúl Jara
15	Malavé Orrala Lorena Yolanda	0920507365	Lorena Malavé
16	Rosado López Pascuala Inicela	1706135553	Pascuala Rosado
17	Smith Arévalo Jazmín Jomayra	0926365461	Jazmín Smith
18	Tomalá González Johanna Celinda	0920398518	Johanna Tomalá
19	Tomalá Pozo Luzmila Janeth	0920076858	Janeth Tomalá
20	Vergara Rosado Ligia Del Carmen	0918849092	Ligia Vergara
21	Villavicencio Núñez Mayra Azucena	0923131155	Mayra Villavicencio
22	Zambrano Villavicencio Génesis Odalis	2400360539	GENESIS ZAMBRANO

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
 Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

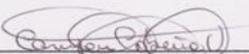
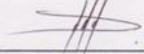
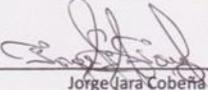
## ANEXO 7: Actas de Reuniones#3

	Asociación de la Actividad Artesanal con Hilo "Rossi"
<b>ACTA DE REUNIONES</b>	
<b>ASUNTO DE LA REUNIÓN</b>	<b>Acta # RSS003</b>
"Evaluar el trabajo en equipo de la asociación como tal."	Fecha: Sab 19-04-2014
	Hora: 15:00
	Lugar: Casa Sra. Carmen Cobeña (Sede)
<b>DIRECTIVOS ASISTENTES</b>	
<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>
Carmen Cobeña Vélez	Presidenta
Sandra Guerra Rosado	Secretaria
Yajaira Cobeña Vélez	Tesorera
Jorge Jara Cobeña	Asesor

**Orden del día:**

1. Verificación de asistentes (secretaria)
2. Organización de acuerdo a trabajos realizados dentro de la asociación (presidenta).
3. Evaluar avances del trabajo realizado como asociación (presidenta).
4. Intervención del Sr. Jorge Jara, tesista asesor de la asociación.



 Carmen Cobeña Vélez <b>Presidenta</b>	 Sandra Guerra Rosado <b>Secretaria</b>
 Yajaira Cobeña Vélez <b>Tesorera</b>	 Jorge Jara Cobeña <b>Asesor</b>

**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

## ANEXO 7: Actas de Reuniones #3

### DESARROLLÓ DE LA REUNION:

#### 1) Verificación de asistentes (secretaria).

La Sra. Guerra toma lista y ratifica la presencia de los artesanos de hilo que se siguen comprometiendo dentro de esta actividad artesanal.

#### 2) Organización de acuerdo a trabajos realizados dentro de la asociación (presidenta).

Por parte de la Presidencia de la asociación se dialoga con los integrantes de acuerdo a la actividad y sus responsabilidades dentro de la organización, sus funciones y apoyo para cada integrante, compartir conocimientos para la mejora de sus actividades.

#### 3) Evaluar avances del trabajo realizado como asociación (presidenta).

En este tiempo que lleva trabajando juntas como asociación de personas que realizan actividades artesanales con hilo, se evalúa como buena, muchos han aprendido nuevas técnicas, formas y modelos de productos, ha sido muy enriquecedor para cada uno de sus integrantes, así como también producir en mayores volúmenes diversos productos lo que permite el ingreso de sus productos con mayor fuerza en el mercado.

#### 4) Intervención del Sr. Jorge Jara, tesista asesor de la asociación.

EL Asesor, Sr. Jorge Jara felicita a los integrantes y a su directiva por la labor realizada hasta el momento, su compromiso y su fidelidad con la asociación.



**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

ANEXO 7: Actas de Reuniones #3

**Listado de Asistencia**  
*Asociación de la Actividad Artesanal con hilo "Rossi"*  
 Fecha: Sabado 19-Abr - 2014

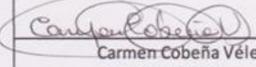
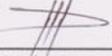


Numero	Nombre	N° de Cédula	Firma
1	Aquino Reyes Lucila Alejandra	0918260027	Lucila A. Aquino Reyes.
2	Chonillo Villón Cindy Pamela	0924270747	Cindy Villón
3	Chonillo Villón Katty Vanessa	0927089490	Katty Villón
4	Cobeña Aquino Lucía Dennisse	2400119257	Lucía Aquino
5	Cobeña Tomalá Ailyn Luzmila	2400190696	Ailyn Cobeña
6	Cobeña Tomalá Nixon Adrián	2450742644	Nixon Cobeña
7	Cobeña Vélez Carmen Rosa	0913598504	Carmen Vélez
8	Cobeña Vélez Héctor Adrián	0919154138	Héctor Vélez
9	Cobeña Vélez Yajaira Marianela	0926460692	Yajaira Vélez
10	De la Cruz Suarez Esther Elizabeth	0919826370	Esther De la Cruz
11	Delgado Vergara Génesis Joyce	0928383587	GENESIS DELGADO.
12	González Martínez Jenny Judith	0905707394	Jenny González
13	Guerra Rosado Sandra Maricela	0919479170	Sandra Guerra
14	Jara Cobeña Raúl Fabricio	2400216509	Raúl Jara Cobeña
15	Malavé Orrala Lorena Yolanda	0920507365	Lorena Malavé
16	Rosado López Pascuala Inicela	1706135553	Pascuala Rosado
17	Smith Arévalo Jazmín Jomayra	0926365461	Jazmín Smith
18	Tomalá González Johanna Celinda	0920398518	Johanna Tomalá
19	Tomalá Pozo Luzmila Janeth	0920076858	Janeth Tomalá
20	Vergara Rosado Ligia Del Carmen	0918849092	Ligia Vergara
21	Villavicencio Núñez Mayra Azucena	0923131155	Mayra Villavicencio
22	Zambrano Villavicencio Génesis Odalis	2400360539	GENESIS ZAMBRANO

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

## ANEXO 7: Actas de Reuniones#4

	<p><i>Asociación de la Actividad Artesanal con Hilo "Rossi"</i></p> <h3 style="margin: 0;">ACTA DE REUNIONES</h3>										
<p><b>ASUNTO DE LA REUNIÓN</b></p> <p>"Presentación del borrador de los estatutos , así como también la misión, visión, objetivos, filosofía y valores de la asociación."</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">Acta # RSS003</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Fecha: Sab 11-01-2014</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Hora: 14:30</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Lugar: Casa Sra. Carmen Cobeña (Sede)</td> </tr> </table>	Acta # RSS003	Fecha: Sab 11-01-2014	Hora: 14:30	Lugar: Casa Sra. Carmen Cobeña (Sede)						
Acta # RSS003											
Fecha: Sab 11-01-2014											
Hora: 14:30											
Lugar: Casa Sra. Carmen Cobeña (Sede)											
<p><b>DIRECTIVOS ASISTENTES</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Nombre</th> <th style="width: 50%;">Cargo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Carmen Cobeña Vélez</td> <td style="text-align: center;">Presidenta</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Sandra Guerra Rosado</td> <td style="text-align: center;">Secretaria</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Yajaira Cobeña Vélez</td> <td style="text-align: center;">Tesorera</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Jorge Jara Cobeña</td> <td style="text-align: center;">Asesor</td> </tr> </tbody> </table>		Nombre	Cargo	Carmen Cobeña Vélez	Presidenta	Sandra Guerra Rosado	Secretaria	Yajaira Cobeña Vélez	Tesorera	Jorge Jara Cobeña	Asesor
Nombre	Cargo										
Carmen Cobeña Vélez	Presidenta										
Sandra Guerra Rosado	Secretaria										
Yajaira Cobeña Vélez	Tesorera										
Jorge Jara Cobeña	Asesor										
<p><b>Orden del día:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Verificación de asistentes (secretaria)</li> <li>2. Presentación de los estatutos de la asociación (secretaria).</li> <li>3. Presentación de la misión, visión, objetivos, filosofía y valores de la asociación (secretaria).</li> <li>4. Intervención del Sr. Jorge Jara, tesista asesor de la asociación.</li> </ol>											
											
 Carmen Cobeña Vélez <b>Presidenta</b>	 Sandra Guerra Rosado <b>Secretaria</b>										
 Yajaira Cobeña Vélez <b>Tesorera</b>	 Jorge Jara Cobeña <b>Asesor</b>										

**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
**Elaborador por** Jorge Jara Cobeña

## ANEXO 7: Actas de Reuniones #4

### DESARROLLO DE LA REUNION:

#### 1) Verificación de asistentes (secretaria)

La Sra. Guerra toma lista y ratifica la presencia de los artesanos de hilo que se siguen comprometiendo dentro de esta actividad artesanal.

#### 2) Presentación de los estatutos de la asociación (secretaria).

Se presenta un borrador de los estatutos de la asociación, se lo lee en público para que tengan conocimiento del contenido, se hacen las correcciones pertinentes y se entrega una copia a cada integrante de la asociación.

#### 3) Presentación de la misión, visión, objetivos, filosofía y valores de la asociación (secretaria).

Se presenta un borrador de la misión, visión, objetivos, filosofía y valores de la asociación, se lo lee en público para que tengan conocimiento del contenido, se hacen las correcciones pertinentes y se entrega una copia a cada integrante de la asociación.

#### 4) Intervención del Sr. Jorge Jara, tesista asesor de la asociación.

En una jornada muy larga de trabajo en esta reunión, el Sr. Jara toma la palabra para dar a conocer la importancia de los estatutos así como también la misión, visión, objetivos, filosofía y valores en la asociación y el éxito que se logra si se cumplen de acuerdo a lo expuesto.



**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

ANEXO 7: Actas de Reuniones #4

**Listado de Asistencia**  
 Asociación de la Actividad Artesanal con hilo "Rossi"  
 Fecha: Sabado 11-ene-2014



Numero	Nombre	N° de Cédula	Firma
1	Aquino Reyes Lucila Alejandra	0918260027	Lucila Aquino Reyes.
2	Chonillo Villón Cindy Pamela	0924270747	Cindy Villón
3	Chonillo Villón Katty Vanessa	0927089490	Katty Villón
4	Cobeña Aquino Lucía Dennisse	2400119257	Lucía Dennisse
5	Cobeña Tomalá Ailyn Luzmila	2400190696	Ailyn Cobeña
6	Cobeña Tomalá Nixon Adrián	2450742644	Nixon Tomalá
7	Cobeña Vélez Carmen Rosa	0913598504	Carmen Vélez
8	Cobeña Vélez Héctor Adrián	0919154138	Héctor Vélez
9	Cobeña Vélez Yajaira Marianela	0926460692	Yajaira Vélez
10	De la Cruz Suarez Esther Elizabeth	0919826370	Esther De la Cruz
11	Delgado Vergara Génesis Joyce	0928383587	GENESIS DELGADO
12	González Martínez Jenny Judith	0905707394	Jenny González
13	Guerra Rosado Sandra Maricela	0919479170	Sandra Guerra
14	Jara Cobeña Raúl Fabricio	2400216509	Raúl Jara
15	Malavé Orrala Lorena Yolanda	0920507365	Lorena Malavé
16	Rosado López Pascuala Inicela	1706135553	Pascuala Rosado
17	Smith Arévalo Jazmín Jomayra	0926365461	Jazmín Smith
18	Tomalá González Johanna Celinda	0920398518	Johanna Tomalá
19	Tomalá Pozo Luzmila Janeth	0920076858	Janeth Tomalá
20	Vergara Rosado Ligia Del Carmen	0918849092	Ligia Vergara
21	Villavicencio Núñez Mayra Azucena	0923131155	Mayra Villavicencio
22	Zambrano Villavicencio Génesis Odalis	2400360539	GENESIS ZAMBRANO

Fuente: Asociación de artesanos en hilo "Rossi"

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

## ANEXO N° 8: Reserva de Denominación IEPS

### SOLICITUD DE RESERVA DE DENOMINACIÓN

**Lugar y Fecha:** La Libertad, 24 de Julio de 2014

Señor  
Hugo Jácome Estrella  
**SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**  
Presente.-

De mi consideración:

Yo, Carmen Rosa Cobeña Vélez, con cédula de ciudadanía No 0913598504, en mi calidad de Presidente Provisional, dentro del proceso de obtención de personalidad jurídica de asociaciones y de cooperativas de la EPS, de conformidad a lo establecido en el Art. 4 del Reglamento a la LOEPS, solicito se efectúe la reserva de una de las siguientes denominaciones, conforme al siguiente orden de preferencia:

(Autorizo a los Compañeros del IEPS hacer el Acompañamiento del proceso de Constitución de la Organización Ante la SEPS) ING. Rommel Rivera Director de fortalecimiento

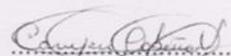
Denominación	Traduzca al castellano en caso de denominaciones en idioma kichwa y/o shuar y/o idiomas ancestrales:
1. ASOCIACIÓN DE ARTESANOS CON HILO ROSSI "ASOARTEHILO"	-----
2. ASOCIACIÓN DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL CON HILO ROSSI "ASOACAHILO"	-----
3. ASOCIACIÓN DE ARTESANÍAS EN HILO PENINSULAR "ASOARTEPENINSULAR"	-----

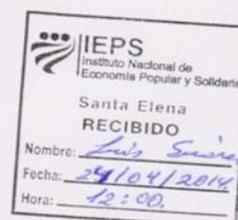
#### Datos del Solicitante:

**Dirección:** La Libertad Barrio San Francisco, Av.8 calle 10 y 11 y atrás del club de recepciones San Francisco.

**Número de Teléfono:** 042786526 - 0985721174

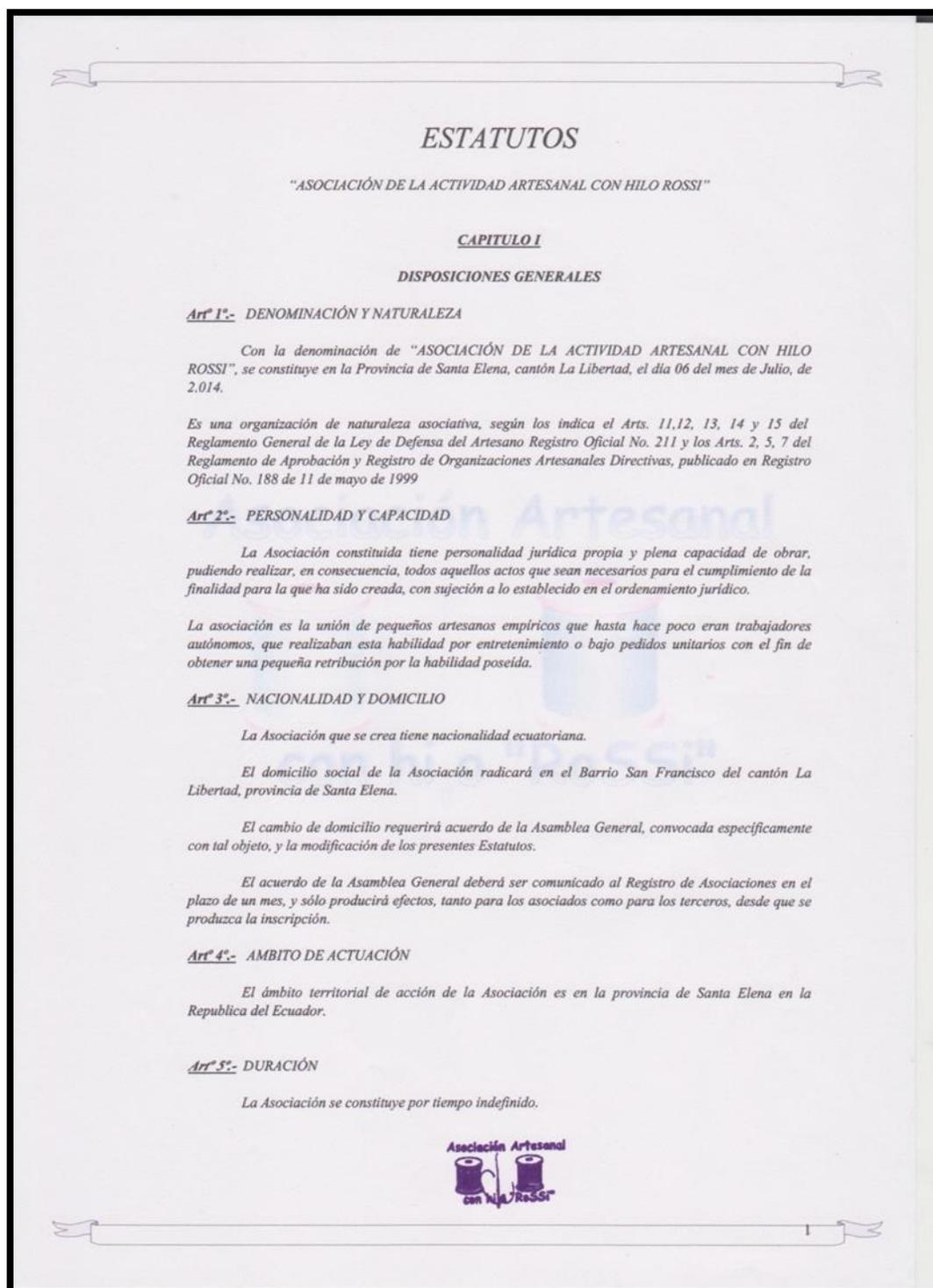
**Correo Electrónico:** carmencobena1972@hotmail.com

  
Carmen Rosa Cobeña Vélez  
C.I.No.0913598504



**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

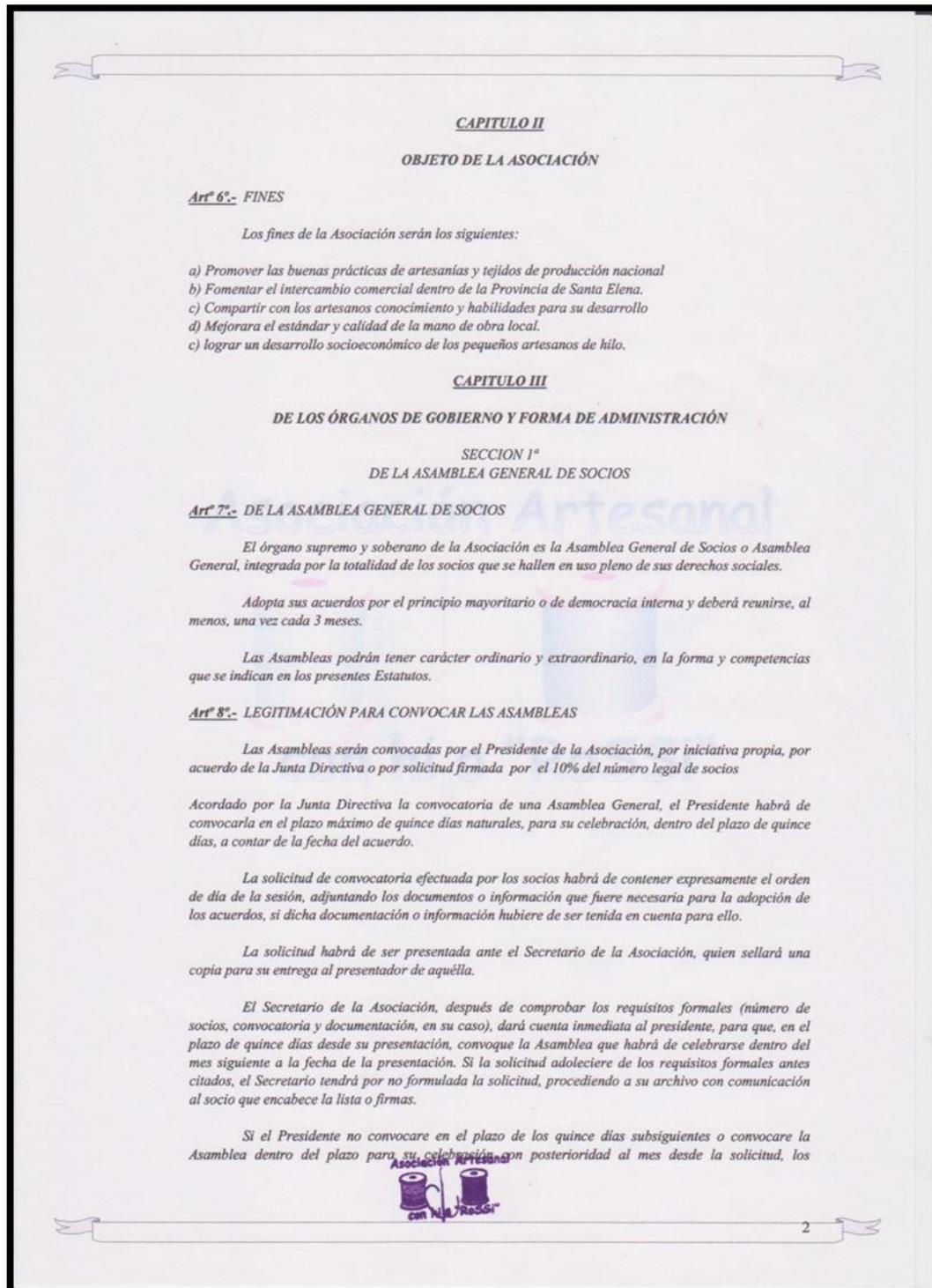
## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”



**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo “Rossi”

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”



Fuente: Asociación de artesanos en hilo “Rossi”

Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”

*promotores estarán legitimados para proceder a la convocatoria de la Asamblea General, expresando dichos extremos en la convocatoria, que irá firmada por la persona que encabece las firmas o lista de la solicitud.*

### **Artº 9º.- FORMA DE LA CONVOCATORIA**

*La convocatoria efectuada por las personas legitimadas para ello, de conformidad con lo dispuesto en el artículo anterior, habrá de ser comunicada con una antelación de quince días a la celebración de la Asamblea y en el caso de existir tablón de Anuncios, será expuesta en éste con la indicada antelación.*

*La convocatoria deberá contener el orden del día, así como el lugar, fecha y hora de su celebración.*

*La documentación necesaria e información que haya de ser tenida en cuenta para la adopción de los acuerdos, habrá de estar a disposición de los socios en la Secretaría de la Asociación, con una antelación mínima de quince días a la celebración de la Asamblea, la cual podrá ser examinada por aquéllos en la expresada Secretaría.-*

### **Artº 10º.- DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA**

*La Asamblea General Ordinaria habrá de convocarse en el mes de enero de cada año, al objeto de tratar los siguientes puntos del orden del día:*

- 1.- Lectura y aprobación, si procede, del acta de la sesión anterior (sea Asamblea General Ordinaria o Extraordinaria).*
- 2.- Examen y aprobación, si procediere, de las Cuentas del ejercicio anterior.*
- 3.- Examen y aprobación, si procediere, de los Presupuestos del ejercicio.*
- 4.- Examen de la memoria de actividades y aprobación de la gestión de la Junta Directiva.*
- 5.- Aprobación, si procediere, del Programa de Actividades.*

### **Artº 11º.- DE LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA**

*Fuera de los puntos del orden del día expresados en el artículo anterior, para la adopción de cualquier acuerdo se requerirá la convocatoria de Asamblea General Extraordinaria, y en concreto para tratar de los siguientes aspectos:*

- 1.- Modificación parcial o total de los Estatutos.*
- 2.- Disolución de la Asociación.*
- 3.- Nombramiento de la Junta Directiva.*
- 4.- Disposición y Enajenación de Bienes.*
- 5.- Constitución de una Federación, Confederación o Unión de Asociaciones o su integración en ella si ya existiere.*
- 6.- Aprobación del cambio de domicilio.*

### **Artº 12º.- QUÓRUM**

*Las Asambleas, tanto ordinarias como extraordinarias, quedarán válidamente constituidas, previa convocatoria efectuada con una antelación de quince días, cuando concurran a ellas, presentes o representados, un tercio de los asociados con derecho a voto; en segunda convocatoria, cualquiera que sea el número de asociados con derecho a voto.*



## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”

Para el cómputo de socios o número de votos total, las representaciones habrán de presentarse al Sr. Secretario con inmediación al inicio de la sesión.

El presidente y el secretario de la Asamblea serán designados al inicio de la reunión.

### **Artº 13º.- FORMA DE DELIBERAR Y ADOPCION DE ACUERDOS**

Todos los asuntos se debatirán y votarán de conforme figuren en el orden del día. El presidente iniciará el debate, abriendo un primer turno de intervenciones en el que se hará uso de la palabra previa su autorización. El presidente moderará los debates, pudiendo abrir un segundo turno de intervenciones o conceder las palabras por alusiones.

Los acuerdos de la Asamblea General se adoptarán por mayoría simple de las personas presentes o representadas, cuando los votos afirmativos superen a los negativos.

No obstante, requerirán mayoría cualificada de las personas presentes o representadas, que resultará cuando los votos afirmativos superen la mitad, los acuerdos relativos a disolución de la asociación, modificación de los Estatutos, disposición o enajenación de bienes y remuneración de los miembros de la Junta Directiva.

Los acuerdos de la Asamblea General que afecten a la denominación de la Asociación, domicilio, fines y actividades estatutarias, ámbito de actuación, designación de los miembros de la Junta Directiva, apertura y cierre de delegaciones, constitución de federaciones, confederaciones y uniones, disolución, o los de modificaciones estatutarias, se comunicarán al Registro de Asociaciones para su inscripción, en el plazo de un mes desde que se produzca el acuerdo.

### **Artº 14º.- DELEGACIONES DE VOTO O REPRESENTACIONES.**

La representación o delegación de voto sólo será válida para la sesión o convocatoria por la que se expida, siendo nula cualquier delegación o representación indefinida

Habrà de hacerse constar por escrito, con indicación de los datos personales y número de socio del delegante y representado, y firmado y rubricado por ambos.

Los socios harán acto de presencia física en cada reunión, solo serán ellos quienes posean voz y voto dentro de la misma.

### SECCION 2ª DEL ÓRGANO DE REPRESENTACIÓN

### **Artº 15º.- JUNTA DIRECTIVA. Composición y duración.**

La Junta Directiva es el órgano colegiado de gobierno, representación y administración de la Asociación, sin perjuicio de las potestades de la Asamblea General como órgano soberano.

Su mandato será de 2 años, pudiendo ser sus miembros reelegidos indefinidamente.

### **Artº 16º.- DE LOS CARGOS**

La Junta Directiva estará formada por un Presidente, un Secretario, un Tesorero, designados y revocados por la Asamblea General.

El ejercicio del cargo será personal, sin que pueda delegarse el voto en las sesiones de la Junta Directiva.



## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”

### Artº 17º.- ELECCIÓN

*Para ser miembro de la Junta Directiva serán requisitos imprescindibles ser mayor de edad, estar en pleno uso de los derechos civiles y no estar incurso en los motivos de incompatibilidad establecidos en la constitución vigente.*

*Los miembros de la Junta Directiva serán elegidos, entre los socios, en Asamblea General Extraordinaria, de conformidad con lo dispuesto en el artº 11º.*

*Convocada Asamblea General para la designación de la Junta Directiva, los socios que pretendan ejercer su derecho de elegibilidad, habrán de presentar su candidatura con una antelación, como mínimo, de veinticuatro horas a la celebración de la Asamblea.*

*Producida una vacante, provisionalmente, la Junta Directiva podrá designar a otro miembro de la misma para su sustitución, hasta que se produzca la elección del vocal correspondiente por la Asamblea General en la primera sesión que se convoque.*

### Artº 18º.- CESE DE LOS CARGOS

*Los miembros de la Junta Directiva cesarán en sus respectivos cargos por las siguientes causas:*

- a) Por muerte o declaración de fallecimiento.*
- b) Por incapacidad, inhabilitación o incompatibilidad, de acuerdo con lo establecido en el ordenamiento jurídico.*
- c) Por resolución judicial.*
- d) Por transcurso del periodo de su mandato. No obstante, hasta tanto no se proceda a la Asamblea General subsiguiente para la elección de la nueva Junta Directiva, aquélla continuará en funciones, debiéndose expresar dicho carácter en cuantos documentos hubieren de firmar en función a los respectivos cargos.*
- e) Por renuncia.*
- f) Por acuerdo adoptado con las formalidades estatutarias, en cualquier momento, por la Asamblea General.*
- g) Por la pérdida de la condición de socio.*

*Los ceses y nombramientos habrán de ser comunicados al Registro de Asociaciones, para su debida constancia y publicidad.*

### Artº 19º.- DEL PRESIDENTE

*Corresponde al Presidente:*

- a) Ostentar la representación de la Asociación ante toda clase de personas, autoridades y entidades públicas o privadas.*
- b) Convocar las reuniones de la Junta Directiva y de la Asamblea General, presidirlas, dirigir sus debates, suspender y levantar las sesiones.*
- c) Ejecutar los acuerdos de la Junta Directiva y de la Asamblea General, pudiendo para ello realizar toda clase de actos y contratos y firmar aquellos documentos necesarios a tal fin; sin perjuicio de que por cada órgano en el ejercicio de sus competencias, al adoptar los acuerdos se faculte expresamente para su ejecución a cualquier otro miembro de la Junta Directiva.*
- d) Cumplir y hacer cumplir los acuerdos de la Junta Directiva y Asamblea General.*
- e) Ordenar los gastos y pagos de la Asociación.*
- f) Dirimir con su voto los empates.*
- g) Visar las actas y certificaciones de los acuerdos de la Junta Directiva y Asamblea General.*
- h) Ejercer cuantas otras funciones sean inherentes a su condición de Presidente de la Junta Directiva y de la Asociación.*



## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”

### Artº 20º.- DEL SECRETARIO

Corresponde al Secretario de la Junta Directiva las siguientes funciones:

- a) Asistir a las sesiones de la Junta Directiva y Asamblea y redactar y autorizar las actas de aquéllas.
- b) Efectuar la convocatoria de las sesiones de la Junta Directiva y Asamblea, por orden del Presidente, así como las citaciones de los miembros de aquélla y socios de ésta.
- c) Dar cuenta inmediata al Presidente de la solicitud de convocatoria efectuada por los socios en la forma prevista en el artículo 8º de los presentes Estatutos.
- d) Recibir los actos de comunicación de los miembros de la Junta Directiva con relación a ésta y de los socios y, por tanto, las notificaciones, peticiones de datos, rectificaciones, certificaciones o cualquiera otra clase de escritos de los que deba tener conocimiento.
- e) Preparar el despacho de los asuntos, y por lo tanto con la documentación correspondiente que hubiere de ser utilizada o tenida en cuenta.
- f) Expedir certificaciones de los acuerdos aprobados y cualesquiera otras certificaciones, con el visto bueno del Presidente, así como los informes que fueren necesarios.
- g) Tener bajo su responsabilidad y custodia el Archivo, documentos y Libros de la Asociación, a excepción de los libros de contabilidad.
- h) Cualesquiera otras funciones inherentes a su condición de Secretario.

En los casos de ausencia o enfermedad y, en general, cuando concurra alguna causa justificada, el Secretario será sustituido por el presidente y asesorado por el tesorero.

### Artº 21º.- DEL TESORERO

Corresponde al Tesorero:

- a) Recaudar los fondos de la Asociación, custodiarlos e invertirlos en la forma determinada por la Junta Directiva.
- b) Efectuar los pagos, con el visto bueno del Presidente.
- c) Intervenir con su firma todos los documentos de cobros y pagos, con el conforme del Presidente.
- d) La llevanza de los libros de contabilidad y el cumplimiento de las obligaciones fiscales, en plazo y forma, de la Asociación.
- e) La elaboración del anteproyecto de Presupuestos para su aprobación por la Junta Directiva para su sometimiento a la Asamblea General. En la misma forma se procederá con arreglo al Estado General de Cuentas para su aprobación anual por la Asamblea.
- f) Cualesquiera otras inherentes a su condición de tesorero, como responsable de la gestión económica financiera.

### Artº 22º.- APODERAMIENTOS

La Junta Directiva podrá nombrar apoderados generales o especiales.

### Artº 23º.- CONVOCATORIAS Y SESIONES

1.- Para la válida constitución de la Junta Directiva, a efectos de la celebración de sesiones, deliberaciones y adopción de acuerdos, deberán estar presentes la mitad de sus miembros requiriéndose, necesariamente, la presencia del Presidente y del Secretario o de quienes les sustituyan.

2.- La Junta Directiva se reunirá, al menos, una vez al trimestre y cuantas veces como sea preciso para la buena marcha de la Asociación, por convocatoria realizada por el Presidente, a iniciativa propia o de cualquiera de sus miembros.

3.- La convocatoria, con sus elementos formales (orden del día, lugar y fecha), se hará llegar con una antelación mínima de 48 horas a su celebración.



## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”

4.- Las deliberaciones seguirán el mismo régimen señalado en el artículo 13 para la Asamblea General. Los acuerdos se adoptarán por mayoría simple de los votos emitidos, dirimiendo el voto del Presidente en caso de empate.

5.- No podrá adoptarse acuerdo alguno que no figure en el orden del día, salvo que, estando presentes la totalidad de los miembros que componen la Junta Directiva, lo acuerden por unanimidad.

6.- Igualmente quedará válidamente constituida la Junta Directiva sin convocatoria previa, cuando estando presentes todos y cada uno de los miembros, así se acordare por unanimidad, estándose a lo mencionado en el apartado anterior en cuanto a los acuerdos. Las Juntas así constituidas recibirán la denominación de Junta Directiva Universal.

7.- A las sesiones de la Junta Directiva podrán asistir aquellas personas con funciones de asesoramiento, previamente citadas o invitadas por el Presidente, con voz y sin voto para mejor acierto en sus deliberaciones.

### Artº 24º.- COMPETENCIAS

La Junta Directiva tendrá las siguientes atribuciones:

- a) Confeccionar el Plan de Actividades.
- b) Otorgar apoderamientos generales o especiales.
- c) Organizar y desarrollar las actividades aprobadas por la Asamblea General.
- d) Aprobar el Proyecto de Presupuesto para su aprobación definitiva por la Asamblea General.
- e) Aprobar el estado de Cuentas elaborado por el Tesorero, para su aprobación definitiva, si procediere, por la Asamblea General.
- f) Elaborar la Memoria anual de actividades para su informe a la Asamblea General.
- g) Creación de Comisiones de Trabajo que estime conveniente, para el desarrollo de las funciones encomendadas y las actividades aprobadas, así como para cualquier otras cuestiones derivadas del cumplimiento de los fines sociales. Dichas comisiones regularán su funcionamiento interno en la forma que se acuerden por éstas en su primera sesión constitutiva.
- h) Resolver las solicitudes relativas a la admisión de socios.

### Artº 25º.- DE LAS OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA

Son obligaciones de los miembros de la Junta Directiva, a título enunciativo, cumplir y hacer cumplir los fines de la Asociación, concurrir a las reuniones a las que sean convocados, desempeñar el cargo con la debida diligencia de un representante leal y cumplir en sus actuaciones con lo determinado en las disposiciones legales vigentes y en los presentes Estatutos.

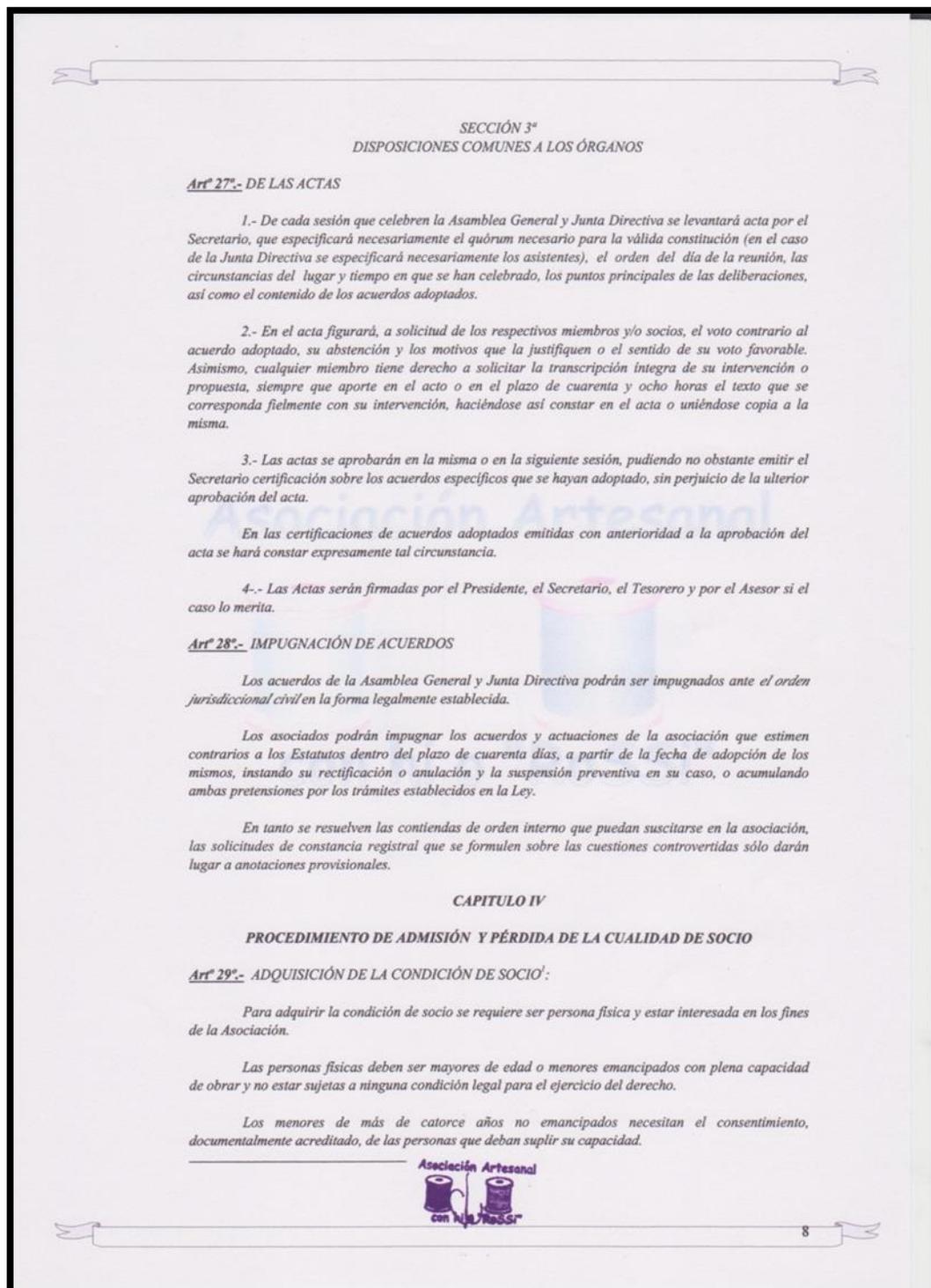
Los miembros de la Junta Directiva responderán frente a la Asociación de los daños y perjuicios que causen por actos contrarios a la Ley o a los Estatutos o por los realizados negligentemente. Quedarán exentos de responsabilidad quienes se opusieron expresamente al acuerdo determinante de tales actos o no hubiere participado en su adopción.

### Artº 26º.- CARACTER GRATUITO DEL CARGO

Los miembros de la Junta Directiva ejercerán su cargo gratuitamente, sin que en ningún caso puedan recibir retribución por el desempeño de su función, sin perjuicio del derecho a ser reembolsados en los gastos ocasionados en ejercicio de los cargos, siempre que éstos se encuentren debida y formalmente justificados



## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”



Fuente: Asociación de artesanos en hilo “Rossi”  
Elaborador por: Jorge Jara Cobeña

## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”

*La solicitud para adquirir la condición de socio debe aceptarse por la Junta Directiva.*

### **Artº 30º.- PÉRDIDA DE LA CONDICIÓN DE SOCIO**

*La condición de socio se perderá por alguna de las siguientes causas:*

- a) *Por la libre voluntad del asociado.*
- b) *Por impago de tres cuotas.*
- c) *Por incumplimiento grave de los presentes Estatutos o de los acuerdos válidamente adoptados por los órganos sociales.*

*En el supuesto de la letra a) del presente artículo, será suficiente la presentación de renuncia escrita presentada ante la Secretaría de la Asociación. Los efectos serán automáticos, desde la fecha de su presentación.*

*Para que opere la causa b), será necesaria la expedición por el Tesorero de certificado de descubierto, con la firma conforme del Presidente. Los efectos serán desde su notificación al socio moroso, haciéndose constar, necesariamente, la pérdida de la condición de socio.*

*No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, el socio que hubiere perdido dicha condición por la citada causa, podrá rehabilitarla si en el plazo de seis meses desde la notificación, abonare las cuotas debidas, así como las transcurridas desde dicho momento hasta el de la solicitud de reingreso más con una penalización correspondiente a una mensualidad de cuota. Transcurrido el indicado plazo no se admitirá nueva solicitud de socio.*

*Para la pérdida de la condición de socio por la causa establecida en el apartado c), será requisito indispensable el acuerdo motivado de la Junta Directiva, adoptado por 2/3 del número de votos legalmente emitidos. Todo asociado tendrá derecho a ser informado de los hechos que den lugar a la expulsión y a ser oído con carácter previo a la adopción de dicho acuerdo.*

### **CAPITULO V DERECHOS Y DEBERES DE LOS SOCIOS**

#### **Artº 31º.- DERECHOS**

*Son derechos de los socios:*

- a) *Participar en las actividades de la asociación y en los órganos de gobierno y representación, a ejercer el derecho de voto, así como a asistir a la Asamblea General, de acuerdo con los Estatutos.*
- b) *Ser informado acerca de la composición de los órganos de gobierno y representación de la asociación, de su estado de cuentas y del desarrollo de su actividad.*
- c) *Ser oído con carácter previo a la adopción de medidas disciplinarias contra él y ser informado de los hechos que den lugar a tales medidas, debiendo ser motivado el acuerdo que, en su caso, imponga la sanción.*
- d) *Acceder a la documentación de la asociación, a través de la Junta Directiva.*
- e) *Usar los bienes e instalaciones de uso común de la Asociación, con respeto a igual derecho del resto de los socios.*

#### **Artº 32º.- OBLIGACIONES**

*Son deberes de los socios:*

- a) *Compartir las finalidades de la asociación y colaborar para la consecución de las mismas.*
- b) *Pagar las cuotas, derramas y otras aportaciones que, con arreglo a los Estatutos, puedan corresponder a cada socio.*



## ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”

- c) Cumplir el resto de obligaciones que resulten de las disposiciones estatutarias.
- d) Acatar y cumplir los acuerdos válidamente adoptados por la Junta Directiva y la Asamblea General.

*Sin perjuicio de la pérdida de la condición de socio por impago de las cuotas sociales, interin se procede a su expulsión, el socio tendrá en suspenso el derecho de sufragio activo y pasivo. Dicha suspensión del derecho se producirá con el impago de una sola de las cuotas y mientras se proceda a su regularización o a la pérdida definitiva de la condición de socio.*

### CAPITULO VI RÉGIMEN ECONÓMICO

#### Artº 33º.- PATRIMONIO FUNDACIONAL

*El patrimonio fundacional de la Asociación en el momento de su constitución es de \$220,00 dólares.*

#### Artº 34º.- TITULARIDAD DE BIENES Y DERECHOS

*La Asociación deberá figurar como titular de todos los bienes y derechos que integran su patrimonio, los cuales se harán constar en su inventario y se inscribirán, en su caso, en los Registros Públicos correspondientes.*

#### Artº 35º.- FINANCIACIÓN

*La Asociación, para el desarrollo de sus actividades, se financiará con:*

- a) Los recursos que provengan del rendimiento de su patrimonio, en su caso.
- b) Las cuotas de los socios, ordinarias o extraordinarias.
- c) Los donativos o subvenciones que pudieran ser concedidas por personas físicas o jurídicas, públicas o privadas.
- d) Donaciones, herencias o legados, aceptadas por la Junta Directiva.
- e) Los ingresos provenientes de sus actividades.

*Los beneficios obtenidos por la Asociación, derivados del ejercicio de actividades económicas, incluidas las prestaciones de servicios, deberán destinarse exclusivamente al cumplimiento de sus fines, sin que quepa en ningún caso su reparto entre los asociados ni entre sus cónyuges o personas que convivan con aquéllos con análoga relación de afectividad, ni entre sus parientes, ni su cesión gratuita a personas físicas o jurídicas con interés lucrativo.*

#### Artº 36º.- EJERCICIO ECONÓMICO, PRESUPUESTO Y CONTABILIDAD:

*1. El ejercicio económico coincidirá con el año natural, por lo que comenzará el 1 de enero y finalizará el 31 de diciembre de cada año.*

*2. Anualmente la Junta Directiva confeccionará el Presupuesto y será aprobada en Asamblea General. Con la aprobación de referido Presupuesto quedarán aprobadas las cuotas ordinarias para el ejercicio correspondiente.*

*Para la aprobación de cuotas extraordinarias, habrá de convocarse en Asamblea General Extraordinaria, salvo que la Asociación careciere de liquidez y la disposición y gasto correspondiente fueren urgentes, en cuyo caso bastará la adopción del acuerdo por la Junta Directiva, previo informe del Tesorero y ulterior ratificación en Asamblea General, que habrá de aprobarse en el plazo de treinta días siguientes a la adopción del acuerdo por la Junta Directiva.*

*3. La Asamblea General aprobará anualmente las cuentas de la Asociación, una vez finalizado el ejercicio presupuestario al que correspondan.*



**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo “Rossi”  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

## **ANEXO 9:** Estatutos de la Asociación de Artesanos “ROSSI”

4. La Junta Directiva llevará los correspondientes libros de contabilidad, que permitan obtener una imagen fiel del patrimonio, el resultado y la situación financiera de la Asociación.

**CAPITULO VII  
DISOLUCIÓN Y APLICACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL**

**Artº 37º.- DISOLUCIÓN**

La Asociación se disolverá por las siguientes causas:

- a) Por acuerdo adoptado por mayoría calificada en Asamblea General Extraordinaria.
- b) Por las causas que se determinan en el artículo 39 del Código Civil.
- c) Por sentencia judicial firme.

**Artº 38º.- LIQUIDACIÓN**

Acordada la disolución de la Asociación, se abre el periodo de liquidación, hasta el fin del cual la entidad conservará su personalidad jurídica.

Los miembros de la Junta Directiva en el momento de la disolución se convierten en liquidadores, salvo que los designe expresamente la Asamblea General o el juez que, en su caso, acuerde la disolución.

Corresponde a los liquidadores:

- a) Velar por la integridad del patrimonio de la Asociación.
- b) Concluir las operaciones pendientes y efectuar las nuevas que sean precisas para la liquidación.
- c) Cobrar los créditos de la Asociación.
- d) Liquidar el patrimonio y pagar a los acreedores.
- e) Aplicar los bienes sobrantes a los fines previstos por los Estatutos.
- f) Solicitar la cancelación de los asientos en el Registro.

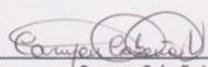
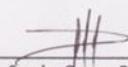
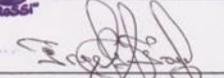
El patrimonio resultante después de pagadas las deudas y cargas sociales, se destinará a entidades no lucrativas que persigan fines de interés general análogos a los realizados por la misma.

Igualmente podrán ser destinados los bienes y derechos resultantes de la liquidación a entidades de derecho público.

En caso de insolvencia de la Asociación, la Junta Directiva o, en su caso, los liquidadores, han de promover inmediatamente el oportuno procedimiento concursal ante el juez competente.

=====

Dado y firmado el día sábado 11 de enero del 2014.

 Carmen Cobeña Vélez Presidenta		 Sandra Guerra Rosado Secretaria
 Yajaira Cobeña Vélez Tesorera		 Jorge Jara Cobeña Asesor

**ANEXO 9: Estatutos de la Asociación de Artesanos  
“ROSSI”**

Asociación Artesanal		Listado de Asistencia	
Asociación de la Actividad Artesanal con hilo "Rossi"		Fecha: <u>Salvado 11 - ene - 2014</u>	
ENTREGA DE ESTATUTOS.			
Numero	Nombre	N° de Cédula	Firma
1	Aquino Reyes Lucila Alejandra	0918260027	Lucila Aquino Reyes.
2	Chonillo Villón Cindy Pamela	0924270747	Cindy Villón
3	Chonillo Villón Katty Vanessa	0927089490	Katty Villón
4	Cobeña Aquino Lucía Dennisse	2400119257	Dennisse Aquino
5	Cobeña Tomalá Ailyn Luzmila	2400190696	Ailyn Cobeña
6	Cobeña Tomalá Nixon Adrián	2450742644	Nixon Tomalá
7	Cobeña Vélez Carmen Rosa	0913598504	Carmen Vélez
8	Cobeña Vélez Héctor Adrián	0919154138	Héctor Vélez
9	Cobeña Vélez Yajaira Marianela	0926460692	Yajaira Vélez
10	De la Cruz Suarez Esther Elizabeth	0919826370	Esther De la Cruz
11	Delgado Vergara Génesis Joyce	0928383587	GENESIS DELGADO.
12	González Martínez Jenny Judith	0905707394	Jenny González
13	Guerra Rosado Sandra Maricela	0919479170	Sandra Guerra
14	Jara Cobeña Raúl Fabricio	2400216509	Raúl Jara
15	Malavé Orrala Lorena Yolanda	0920507365	Lorena Malavé
16	Rosado López Pascuala Inicela	1706135553	Pascuala Rosado
17	Smith Arévalo Jazmín Jomayra	0926365461	Jazmín Smith
18	Tomalá González Johanna Celinda	0920398518	Johanna Tomalá
19	Tomalá Pozo Luzmila Janeth	0920076858	Janeth Tomalá
20	Vergara Rosado Ligia Del Carmen	0918849092	Ligia Vergara
21	Villavicencio Núñez Mayra Azucena	0923131155	Mayra Villavicencio
22	Zambrano Villavicencio Génesis Odalis	2400360539	GENESIS ZAMBRANO

Fuente: Asociación de artesanos en hilo “Rossi”

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

### ANEXO N°. 9: Fichas Bibliográficas

AUTOR	Michael E. Porter
TITULO	VENTAJA COMPETITIVA, Creación y sostenimiento de un Desempeño superior
AÑO	1991
EDITORIAL O QUIEN PUBLICA	Tre Free Press a Division of Macmillan. Inc. Rei Argentina, S.A. Moreno 3362, Buenos Aires
CONSULTADO EN	12 de Agosto del 2013
LINK	<a href="http://www.libroscayc.blogspot.com">www.libroscayc.blogspot.com</a>

**Fuente:** Ventaja competitiva

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

AUTOR	Kotler Philip & Gary Armstrong
TITULO	Fundamentos de Marketing
AÑO	Octava Edición 2008
EDITORIAL O QUIEN PUBLICA	PERSON EDUCACIÓN, México, 2008 Área: Administración y Economía.
CONSULTADO EN	15 de Agosto del 2013
LINK	<a href="http://www.mediafire.com/download/v3ervvjc_vshzxpe/Fundamentos+de+Marketing+Kotler.zip">http://www.mediafire.com/download/v3ervvjc_vshzxpe/Fundamentos+de+Marketing+Kotler.zip</a>

**Fuente:** Fundamentos de Marketing

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

### ANEXO 10: Fichas Bibliográficas

AUTOR	Méndez Álvarez Carlos Eduardo
TITULO	<b>Metodología:</b> Diseño y Desarrollo de Proceso de Investigación con énfasis en Ciencias Empresariales.
AÑO	2006 Noviembre Cuarta Edición
EDITORIAL O QUIEN PUBLICA	Editorial Limusa S.A. de C.V. 2006
CONSULTADO EN	25 de julio del 2013
LINK	Disponible; Biblioteca de Universidad Estatal Península de Santa Elena.

**Fuente:** Metodología: Diseño y Desarrollo de Proceso de Investigación con énfasis en Ciencias Empresariales.

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

AUTOR	Hernández Sampieri
TITULO	“Fundamentos de Metodología de la Investigación”
AÑO	2010 Quinta Edición
EDITORIAL O QUIEN PUBLICA	Jesús Mares Chacón
CONSULTADO EN	28 de julio del 2013
LINK	<a href="http://es.scribd.com/doc/128388881/Metodologia-de-La-Investigacion-Sampieri-y-Fernandez-5ta-Edicion">http://es.scribd.com/doc/128388881/Metodologia-de-La-Investigacion-Sampieri-y-Fernandez-5ta-Edicion</a>

**Fuente:** Fundamentos de Metodología de la Investigación

**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

**ANEXO N°. 10: Fotografías Artesanías**



**Fuente:** Asociación de artesanos en hilo "Rossi"  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña

**ANEXO N°. 11: Fotografías Vendedoras de Artesanías**



**Fuente:** Vendedoras de artesanías C.C. Buenaventura Moreno  
**Elaborador por:** Jorge Jara Cobeña