



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS
EN LA MADERA DE LA COMUNA EL TAMBO,
PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2016”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: ALFREDO FABRICIO GONZÁLEZ TOMALÁ

TUTORA: ING. VERÓNICA BENAVIDES BENÍTEZ, MSc

LA LIBERTAD – SANTA ELENA

2016

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS
EN LA MADERA DE LA COMUNA EL TAMBO,
PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2016”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: ALFREDO FABRICIO GONZÁLEZ TOMALÁ

TUTORA: ING. VERÓNICA BENAVIDES BENÍTEZ, MSc

LA LIBERTAD – SANTA ELENA

2016

La Libertad, Enero de 2016

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del trabajo de investigación “**MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN LA MADERA DE LA COMUNA EL TAMBO, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2016**”, elaborado por la Sr. Alfredo Fabricio González Tomalá, egresado de la Carrera de Desarrollo Empresarial, Facultad 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, la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

Ing. Verónica Benavides Benítez, MSc.
Tutor

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La Libertad, Mayo de 2016

El presente Trabajo de Titulación o Graduación, **“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN LA MADERA DE LA COMUNA EL TAMBO, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2016”**, elaborado por quien suscribe la presente, declaro que los datos, análisis, opiniones, y comentarios que constan en este trabajo de investigación son exclusiva propiedad, responsabilidad legal y académica del autor. No obstante es patrimonio de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Atentamente

Alfredo Fabricio González Tomalá
0927367284

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de manera especial a Dios Todo Poderoso, porque él es quién me guía por el sendero de la sabiduría, del aprendizaje y me ha dado la suficiente fuerza y salud para realizar este trabajo.

A mis Padres por todos los conocimientos que me han sabido inculcar en el transcurso de mi vida, los mismos que han sido de mucha utilidad en mi carrera profesional.

Alfredo Fabricio González Tomalá

AGRADECIMIENTO

Expreso un sincero agradecimiento a la Universidad Estatal Península de Santa Elena, a la Facultad de Ciencias Administrativas, a sus Directivos y docentes por los conocimientos facilitados en la trayectoria de mi carrera, y de manera especial a mi especialista por su acertada dirección, quienes me proporcionaron en una forma desinteresada sus valiosos criterios en función.

Alfredo Fabricio González Tomalá

TRIBUNAL DE GRADO

Ing. José Villao Viteri, MBA.
**DECANO DE LA FACULTAD
C.C. ADMINISTRATIVAS**

Cpa. Mariela Reyes Tomalá, MSc.
**DIRECTORA DE CARRERA
DESARROLLO EMPRESARIAL**

Ing. Verónica Benavides Benítez, MSc.
PROFESOR – TUTOR

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.
PROFESOR DE ÁREA

Abg. Joe Espinoza Ayala
SECRETARIO GENERAL

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

**“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS
EN LA MADERA DE LA COMUNA EL TAMBO,
PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2016”**

AUTORA: ALFREDO FABRICIO GONZÁLEZ TOMALÁ
TUTORA: ING. VERÓNICA BENAVIDES BENÍTEZ, MSc.

RESUMEN

El presente Modelo de Asociatividad va dirigido a los artesanos de la comuna El Tambo, comprende un sistema de integración y cooperación productiva entre socios; que implica la unión de fortalezas para el desarrollo de diferentes productos de madera recalcando que sus actividades se basan en un conocimiento empírico y en el desarrollo de habilidades. Este modelo se inició por el bajo nivel competitivo que presentan los artesanos y así se realizó un estudio cualitativo y cuantitativo de la realidad. Se describieron y analizaron cada uno de los elementos que forman parte de la problemática; obteniéndose reales índices que generan soluciones a sus debilidades. La implementación de la asociatividad desarrollará el sector productivo artesanal de la Comuna, mejorar su productividad mediante la optimización de recursos y el trabajo en conjunto entre socios en los procesos productivos, y la calidad en incrementar nuevos mercados de la Provincia de Santa Elena. Logrando así un impacto positivo en su calidad de vida, al disminuir costos, generando utilidades y optimizando la economía de los integrantes de la Asociación. Se aspira obtener reconocimiento de su marca, se implementarán estrategias, políticas y estatutos que regulen la asociatividad a formalizarse; considerando que las tácticas de comercialización y de producción se desarrollen como asociación; generando incremento en las fuentes de trabajo y fomentando nuevas formas de negocios y el trabajo en redes empresariales y micro-empresariales que se exige en la actualidad. Así se promoverá el “Modelo Asociativo” basado en la efectividad del trabajo cooperativo, aplicación de herramientas administrativas capaces de trabajar mediante redes empresariales, elaborando productos a base estándares de calidad, y lograr un posicionamiento en el mercado.

ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
TRIBUNAL DE GRADO	vi
RESUMEN	vii
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
ÍNDICE DE CUADROS	xv
ÍNDICE DE FIGURAS	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS	xvii
INTRODUCCIÓN	0
MARCO CONTEXTUAL	3
TEMA	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	4
JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	5
OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN	6
OBJETIVO GENERAL	6
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	7
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	7
CAPÍTULO I	10
MARCO TEÓRICO	10
1.1 ANTECEDENTES DEL TEMA	10

1.1.1 La Asociatividad	11
1.1.1.1 Antecedentes Históricos de la Asociatividad.....	11
1.2 DEFINICIÓN DE MECANISMO DE ASOCIATIVIDAD.....	12
1.2.1 Cooperación	14
1.2.1.1 Producción	15
1.2.2 Voluntariedad.....	15
1.2.2.1 Propósito	15
1.2.3 Esfuerzo conjunto.....	16
1.2.4 Objetivo Común.....	16
1.2.5 Colaboración	16
1.2.6 Ventajas de la Asociatividad.....	17
1.2.7 Predisposición a la Asociatividad.....	18
1.2.8 Modelos de la Asociatividad.....	20
1.2.9 Modelo Grupos de exportación.....	22
1.3 REDES EMPRESARIALES, HERRAMIENTA PARA LA COMPETITIVIDAD	22
1.3.1 Características de las redes empresariales en las PYMES	25
1.3.1.1 Estructura de la Red Empresariales	26
1.3.2 Estrategias de Competitividad	27
1.3.3 Competitividad.....	28
1.3.3.1 Proceso Estratégico	29
1.3.3.2 Modelo secuencial del proceso estratégico	30
1.3.3.3 Formulación y planteamiento de la estrategia.....	30
1.3.3.4 Capacidad.....	32
1.3.3.5 Producción	32
1.3.3.6 Toma de Decisiones	32
1.3.3.7 Contexto Empresarial.....	33
1.3.3.8 Productividad	33
1.3.4 Producción de la madera en la Comuna El Tambo.....	33
1.3.4.1 Producción Artesanal	33
1.3.4.2 Técnica de Producción.....	34

1.3.4.3 Diseño del producto.	36
1.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.	37
1.4.1 Constitución de la República del Ecuador 2014.	37
1.4.2 Ley de Defensa al Artesano.	38
1.4.3 Código de Trabajo.	40
1.4.4 Régimen del buen vivir:	41
1.4.4.1 Inclusión y equidad:	41
1.4.4.2 Objetivos del Plan Nacional de Del Buen Vivir:	42
1.4.5 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.	42
1.4.6 Ley de Régimen tributario interno.	44
1.4.7 MICIP y la ley artesanal.	44
1.4.7.1 Ley Artesanal.	44
1.4.7.2 Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).....	45
1.4.8 Ministerio de Cultura.	46
1.4.9 Código de la Producción.	46
1.4.10 Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.....	47
1.5 MARCO SITUACIONAL: Comuna El Tambo.....	48
CAPÍTULO II	52
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	52
2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	52
2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	52
2.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN	53
2.4 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	54
2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	55
2.6 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	56
2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	57
2.8 PROCEDIMIENTO Y PROCESAMIENTO DE LA INVESTIG.	59
CAPÍTULO III	60
ANÁLISIS DE RESULTADOS	60

3.1 ANÁLISIS DE LAS PREGUNTAS DE LA ENCUESTA FORMULADA ALEATORIAMENTE A LA MUESTRA.....	61
3.2 INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	74
3.3 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS.....	76
CAPÍTULO IV	77
PROPUESTA	77
4.1 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ASOCIATIVIDAD	77
4.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	78
4.3 OBJETIVO DE LA ASOCIATIVIDAD	79
4.3.1 Objetivo general.....	79
4.3.1.1 Objetivos específicos	79
4.4 FILOSOFÍA EMPRESARIAL.....	80
4.4.1 Misión	80
4.4.2 Visión.....	80
4.4.3 Valores	81
4.4.4 Políticas institucionales	82
4.4.5 ASPECTOS JURÍDICOS DE LA ASOCIATIVIDAD	83
4.5 DESCRIPCIÓN DE MODELO DE ASOC. EMPRESARIAL	85
4.6 MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN LA MADERA	85
4.6.1 Indicadores de Gestión – Factores Críticos de Éxito.....	86
4.6.2 Tipos de Indicadores para la Asociatividad	87
4.7 LINEAMIENTO DE ACCIÓN.....	88
4.7.1 Asesoría y Capacitación.....	89
4.8 PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.....	91
4.8.1 Posicionamiento del Mercado	91
4.8.2 La Rivalidad entre los Competidores.....	92
4.8.3 Mercado Meta	93
4.9 PRESUPUESTO	95
4.9.1 Inversión de Equipos, muebles y materiales de oficinas.....	95
4.10 FORMAS DE FINANCIAMIENTO	97

4.10.1 Aporte de los socios	98
4.11 FLUJO DE CAJA	98
4.12 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	100
CONCLUSIONES	101
RECOMENDACIONES	102
BIBLIOGRAFÍA	103
ANEXO	106

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA1 Género.....	61
TABLA 2 Gupo de las personas en edad para trabajar.....	62
TABLA 3 Oficios de mayor relevancia dentro de la comuna.....	63
TABLA4 Producto de mayor demanda	63
TABLA5 Beneficios de las gestiones gubernamentales	65
TABLA6 Conocimientos de las mismas por parte de las personas artesanales....	65
TABLA7 Obstáculos en el nivel competitivo de los productos.....	67
TABLA8 Estrategias para incrementar el nivel competitivo.....	68
TABLA9 Entidades para obtener alianza para futuros proyectos.....	69
TABLA 10 Ayuda brindada y calificación de la misma.....	70
TABLA11 El tipo de ayuda como lo cataloga.....	70
TABLA12 Optimo nivel de competitividad (1).....	72
TABLA 13 Optimo nivel de competitividad (2).....	72
TABLA14 Mercado Meta.....	93
TABLA15 Segmento de Mercado	94
TABLA 16 Mercado objetivo	94
TABLA 17 Segmento de Mercado.....	94
TABLA 18Equipo de Oficina	95
TABLA19 Muebles de Oficina	95
TABLA20 Materiales de Oficina	96
TABLA21Gastos Fijos	96
TABLA22 Amortización del préstamo	97
TABLA 23 Flujo de caja.....	98
TABLA 24 Recuperación de la inversión.....	100

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO1 Sexo de las personas encuestadas.....	61
GRÁFICO2 Grupo de las personas en edad para trabajar.	62
GRÁFICO 3 Oficios de mayor relevancia dentro de la comuna y productos artesanales de mayor demanda.....	64
GRÁFICO4 Gestiones Gubernamentales y conocimientos de las mismas por parte de las personas artesanales.....	66
GRÁFICO5 Obstáculos en el nivel competitivo de los productos.	67
GRÁFICO6 Estrategias para incrementar el nivel competitivo.....	68
GRÁFICO7 Entidades para obtener alianza para futuros proyectos	69
GRÁFICO8 Tipo de ayuda de la entidades y como se las cataloga la misma.....	71
GRÁFICO 9 Predisposición para formar parte de una asociación y tener mayores beneficios.	73

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO1 Operacionalización de las Variable Independiente	8
CUADRO2 Variable Dependiente	9
CUADRO 3 Lineamiento de Acción.....	88
CUADRO 4 Programa de Capacitación	89

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA1 Teoría de la acción planeada.....	20
FIGURA 2 Relaciones horizontales.....	24
FIGURA 3 Relaciones verticales	25
FIGURA4 Estructura de la red empresarial.....	26
FIGURA5 Mapa de la comuna El Tambo.....	49
FIGURA6 Población.....	57
FIGURA 7 Modelo de asociatividad.....	85
FIGURA 8Institución encargada.....	90
FIGURA 9 Etiqueta.....	91
FIGURA 10 Logo.....	91
FIGURA 11Slogan.....	92
FIGURA 12 Las cinco fuerzas de M. Porter.....	92
FIGURA 13 Las cinco fuerzas competitivas de la asociación de artesanos en la madera de la comuna El Tambo.....	93

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO1 Encuesta.....	106
----------------------	-----

INTRODUCCIÓN

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, resulta evidente la existencia de poca interrelación entre los procesos de desarrollo productivo y la capacidad de las personas.

Enmarcado en dicho contexto se plantea este trabajo, cuyo objeto es proponer estrategias empresariales que propendan la dinámica y el desarrollo de la comuna, entre otros aspectos, permitan la conformación de una asociación capaz de estructurar un mecanismo de cooperación para mejorar la productividad de los artesanos de la comuna El Tambo. La presente tesis de investigación está compuesta por cuatro capítulos que son:

Primer capítulo se incluye la fundamentación teórica, dando como referencia a las citas bibliográficas, para dar solución a la problemática, reconoce a la asociatividad como un mecanismo de cooperación, en donde cada artesano decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros artesanos, en búsqueda de un objetivo común, cuya ventaja es la cooperación que puede contribuir eficazmente a resolver problemas o debilidades que éstas tienen actualmente en un mercado cada vez más cambiante; y la competitividad, el estudio se fundamenta en las diferentes leyes que intervienen en el objeto de estudio.

Segundo capítulo se detalla la metodología de la investigación, el diseño de la investigación constituye el plan general del investigador con el fin de dar respuestas a la sistematización del problema, se utiliza dos enfoques cualitativo y cuantitativo, implementando métodos que ayuda a identificar las causas y efectos

del problema, las técnicas de investigación que se utilizó son la observación y la encuesta, se consideró la población tamaño dela muestra.

Tercer capítulo en el análisis de información, se realiza una ficha de observación hacia la satisfacción de los clientes, continuando con una encuesta a los artesanos que se encuentran involucrados en este trabajo de investigación por medios de datos estadísticos, estos se tabularon en el análisis de investigación cuanti-cualitativo para dar solución al problema planteado, incluyendo conclusiones y recomendaciones.

Cuarto capítulo una vez analizado la información cuanti-cualitativo, se procede a la solución del problema como es, el modelo de asociatividad para los artesanos en la madera de la comuna El Tambo del cantón Santa Elena, conformar la asociatividad para el desarrollo productivo de los artesanos, como una alternativa de incrementar el nivel competitivo, con el objeto de canalizar las acciones empresariales en un modelo estratégico a los artesanos, para el desarrollo de un negocio viable que incite al emprendimiento.

MARCO CONTEXTUAL

TEMA

“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN LA MADERA DE LA COMUNA EL TAMBO, PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2016.”

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Varios de los problemas que más se enmarca de los artesanos en la madera en su tamaño estructural. Particularmente, dicho sector no tiene la masa crítica para alcanzar economías a escala, acceso a mercados, calidad homogénea basada en estándares de internacionales, y una oferta constante y consistente.

Así mismo, el tamaño de los artesanos manifiesta una barrera en lo que se refiere a entrenamiento y capacitación, inteligencia de mercado, logística e investigación y desarrollo.

Vale recalcar que la importancia de las pequeñas empresas para la generación de empleo es significativa, y su potencial puede ser prometedor, dado que el mayor esfuerzo emprendedor emana de este sector. Es muy significativo que los organismos desarrollen políticas de apoyo y que, de manera animosa, actúen como catalizador de asociatividad de este importante sector de artesanos en madera. Uno de los indicadores del estancamiento que imposibilita el desarrollo de los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, es la desorganización que milita entre los microempresarios que se dedican a esta labor, lo cual actúan, de manera empírica y desarticulada, presentando los siguientes inconvenientes: Independientemente, no cuenta con la capacidad necesaria para obtener un producto que pueda ser valorado tanto en el mercado nacional como en el internacional.

- La producción de los artesanos en la madera, en cuanto, al volumen no es la apropiada.
- Existe la necesidad de asociarse para mejorar la actividad productiva de los artesanos.
- El artesano tiene muchas limitaciones en elaborar sus productos por falta de herramientas, materia prima.
- El costo de elaboración de los productos en madera no se revaloriza la actividad.

Pues, razón por, la cual se vuelve indispensable la implementación de un Modelo de Asociatividad que permita una organización como estrategia colectiva, para desarrollar su actividad económica, tanto en la producción y comercialización del producto, con apoyo de la instituciones públicas y las ONGs.¹

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cómo influye el mecanismo de asociatividad en la competitividad de los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, de la provincia de Santa Elena, año 2016?

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cómo influyen las estrategias asociativas de comercialización en la productividad en la madera de la comuna El Tambo?

¿Cómo incide la cooperación en la cultura organizacional en la comuna el Tambo, de la provincia de Santa Elena?

¿Cómo afecta los niveles de ventas en la competitividad de los artesanos en madera de la comuna El Tambo? ¿Cuáles son los elementos que influyen en la competitividad de los artesanos en madera de la comuna El Tambo?

¹**Organización No Gubernamental (ONG)**, se trata de entidades de iniciativa social y fines humanitarios, que son independientes de la administración pública y que **no tienen afán lucrativo**.

¿Cómo influye un modelo asociativo de comercialización en el desarrollo de los artesanos de la comuna El Tambo?

JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.

Los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, han trabajado desde muchos años atrás, con poca predisposición a asociarse; y esto se puede detectar en la escasez de proyectos asociativos que tiene el sector, y la poca efectividad que se ha logrado, en cuanto, a desarrollar lazos de cooperación a largo plazo.

El poco reconocimiento en el cual se encuentra este sector productivo de El Tambo, se debe a la poca promoción que brindan las entidades gubernamentales y las empresas públicas y privadas acerca de las grandes oportunidades de desarrollo que podrían lograrse si se tomara en cuenta la asociatividad como estrategia para lograr la tan esperada competitividad.

La asociatividad, destaca la búsqueda de beneficios comunes y menores costos en la formación de asociación, unión y aglomeración, entre los cuales hay la posibilidad de poder disminuir la incertidumbre latente en el mercado y hacer frente a las debilidades de las empresas. El enfoque del documento busca encontrar explicaciones concretas de la situación actual, en ese sentido el trabajo es original, porque la asociatividad es un medio que conjuga las capacidades y las fortalezas que cada una de ellas puedan aportar al desarrollo de un sector productivo.

Asimismo, se puede alcanzar una economía de escala; esta mejora se refleja en un aprovechamiento de la capacidad instalada en las microempresas, así como un mayor grado de especialización y descuentos en la compra de los productos. La creación de relaciones de cooperación entre las empresas permite aumentar la capacidad de respuesta y ser más flexibles a los cambios de la demanda de los mercados, además la difusión de la innovación a través del intercambio de

conocimientos y experiencias, acelerando su proceso de aprendizaje, el resultado es una eficiencia colectiva.

Se propuso un modelo de asociatividad para los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, considerando que el trabajo conjunto de estas empresas dentro de la misma les permitirá superar las diferencias existentes.

De esta manera la asociación permitirá acceder a las condiciones necesarias para su desarrollo y obtener un producto que no solo sea valorado en el mercado local, sino más bien que constituya una verdadera oferta exportable al cumplir los requisitos actuales del consumidor objetivo, así como los estándares de calidad necesarios para la exportación del producto.

El presente trabajo de titulación, se ejecutó un procedimiento riguroso, sistemático tales como la observación para el diagnóstico previo y la aplicación de técnica e instrumento como la encuesta con el fin de recopilar información para el reconocimiento de la situación actual de los artesanos en madera de la Comuna El Tambo, con la finalidad de conocer y establecer el comportamiento del entorno en base a sus productos y servicios que ofrece.

Determinando la problemática se realizó un diagnóstico para evaluar las variables relevantes en búsqueda de alternativas de solución a los percances que se suscitan en los negocios y que perturban a los artesanos madereros de la localidad.

OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Implementar mecanismo de asociatividad en la competitividad, mediante un modelo estratégico a los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, de la provincia de Santa Elena, año 2016.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar como influye la asociatividad en la cultura organizacional de los artesanos en la madera de la comuna El Tambo.
- ✓ Determinar los elementos que intervienen en la competitividad de los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, mediante, una encuesta.
- ✓ Establecer instrumentos de investigación, considerando la Operacionalización de las variables de la situación actual del sector de artesanos en la madera, obteniendo así información del objeto de estudio.
- ✓ Formular mecanismos de asociatividad para el incremento del nivel competitivo de los artesanos en la madera a nivel local y nacional.
- ✓ Analizar la contribución de un plan asociativo de comercialización, para los artesanos en la madera de la comuna El Tambo.

FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

Los mecanismos de asociatividad incrementarán el nivel competitivo de los artesanos en la madera de la comuna el Tambo, parroquia San José de Ancón del cantón de Santa Elena.

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variable Independiente

Mecanismo de asociatividad.

Variable Dependiente

Competitividad de los artesanos en la madera de la comuna El Tambo.

CUADRO 1 Operacionalización de las Variable Independiente

HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIONES	DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS	INSTRUMENTO
Los mecanismos de asociatividad incrementara el nivel competitivo de los artesanos en la madera de la comuna el Tambo, parroquia San José de Ancón del cantón de Santa Elena	<p align="center"><u>Variable Independiente</u></p> <p>Mecanismo de asociatividad</p>	Es una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de una empresa, mediante la cooperación o el establecimiento de acuerdos con otras empresas, para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la empresa en uno o más mercados.	<p>Asociatividad</p> <p>Cooperación</p> <p>Voluntariedad</p> <p>Esfuerzo conjunto</p> <p>Objetivo común</p>	<p>Actividades Productivas</p> <p>Producción</p> <p>Propósito</p> <p>Alianza</p> <p>Colaboración</p>	<p>¿Cuál es la actividad productiva la que se dedica, siendo esta su principal fuente de ingreso?</p> <p>¿Cuál es el producto que tiene mayor demanda desde su óptica?</p> <p>¿Conoce usted de los beneficios de las gestiones gubernamentales del sector artesanal a la que se dedica?</p> <p>¿Con cuáles entidades usted preferiría obtener algún tipo de alianza para futuros proyectos?</p> <p>¿Usted como artesano estaría dispuesto a formar parte de una asociación para obtener mayores beneficios dentro del cantón y de la provincia?</p>	<p>Observación</p> <p>Encuestas</p>

Fuente: Modelo de Asociatividad.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

CUADRO 2 Variable dependiente

HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIONES	DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS	INSTRUMENTO
Los mecanismos de asociatividad incrementara el nivel competitivo de los artesanos en la madera de la comuna el Tambo, parroquia San José de Ancón del cantón de Santa Elena	<p><u>Variable Dependiente</u></p> <p>Competitividad de los artesanos en la madera de la comuna El tambo.</p>	Es la capacidad de producir bienes, mediante, estrategias de calidad, que oriente a la toma de decisión para una mayor productividad.	Capacidad	Producción	¿Cuál es el principal obstáculo que usted estima que compromete el nivel competitivo de sus productos?	Observación
			Estrategias de Calidad	Nivel competitivo	¿Considera usted que deberá implementar estrategias para incrementar el nivel competitivo en su actividad que desarrolla?	
			Toma de decisiones	Contexto empresarial Productividad	¿De lo que espera para una mayor productividad cuales de las siguientes opciones estima usted que sería factible para un óptimo nivel de competitividad?	

Fuente: Datos de los artesanos en la madera.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1.ANTECEDENTES DEL TEMA

En el artículo del Mercosur según Stark, O (2013), dice que:

“Un rasgo importante en la industria del mueble la forma la naturaleza no transable de una buena parte de la producción de muebles, especialmente la conocida como muebles a la medida a pedido de los adquirientes, el costo de producción de estos, sumado a los costos de transporte, resulta muy elevado para su exportación. Por otro lado existen dificultades para el transporte de muebles terminados, sobre todo los de acabado de calidad.”

La madera es la materia prima principal para la elaboración de todo tipo de muebles y artesanías, adquirida de troncos gruesos de árboles maderables, apta para labores de carpintería y ebanistería. Su posición destaca dentro de la vivienda, como objetos de uso cotidiano, y así en la evolución social aparece el refinamiento y el arte, empleados como símbolos de estatus social. Ecuador es uno de los países más reconocido a nivel mundial por la excelente calidad en la madera tanto así que la fabricación de muebles y artesanías se ha ubicado en el sector secundario de producción, por lo que, ha manifestado una alta actividad de sus ventas en el mercado internacional en los últimos años.

Según la CORPEI (2013), dice que:

“Gracias a la amplia diversidad maderera y a su tradición artesanal, el Ecuador ha logrado, progresivamente, destacarse en el mercado internacional de muebles alcanzando un crecimiento promedio aproximado DEL 11 % en su volumen anual de exportaciones. A lo largo de los últimos años, mercados como Estados Unidos, Venezuela y México se han destacado en su relación comercial con el Ecuador en lo respecta a este tipo de bienes. Paulatinamente estos países fueron convirtiéndose en socios comerciales reconocidos de nuestro país y abarcan una participación total del 51% en las exportaciones promedio de nuestra nación hacia el mundo”²

² Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI).

La comuna El Tambo se dedica a esta actividad artesanal de la madera, ya que está caracterizada por conseguir ventajas competitivas, creando y perfeccionando el producto como también los procesos que con el tiempo los artesanos en madera deben tener para una elevada productividad y así poder enfrentar a dicha competencia, en que la eficacia para lograr el desarrollo es posible si los actores involucrados son capaces de tener el compromiso, la responsabilidad, la confianza y la cooperación para así poder alcanzar las metas y objetivos establecidos, en ser perdurables y de gran beneficio para con la comunidad.

Es importante, considerar mecanismos de cooperación para incrementar el nivel competitivo de los artesanos en madera de la comuna El Tambo, parroquia San José de Ancón, cantón de Santa Elena, provincia de Santa Elena.

1.1.1 La Asociatividad

1.1.1.1 Antecedentes Históricos de la Asociatividad

Le Gof (1991), manifiesta lo siguiente sobre la historia de la asociatividad:

“Durante el periodo medieval, se produce la configuración más antigua y aproximada de la actual sociedad comercial. Fue en el transcurso de la Baja Edad Media que surgieron los grandes bancos y las compañías marítimas en Italia, y las sociedades familiares de Alemania. Luego de una instancia de encierro y poca comunicación entre los diferentes territorios feudales, el mercader saldrá de su aislamiento para extender la red de sus negocios. (Pág. 23).”

Spinetto (1981), concuerda con lo siguiente:

“En la Alta Edad Media, las invasiones bárbaras provocaron la despoblación de los grandes centros urbanos y para poder subsistir, los pueblos volvieron a la caza y al pastoreo, el período que abarca los siglos V a XII configuró una era de estancamiento y paralización en el desarrollo de la actividad mercantil.”

Cada una de los territorios feudales, trataban de autoabastecerse.

Zaldívar, Hernández y otros, en Cuadernos de Derecho Societario, tomo II manifiesta:

“El siglo XII comienza con el fin de las inversiones bárbaras y el crecimiento de la población impulsó el intercambio. Con este último, se produjo una expansión de la economía marítima, y precisamente fue en las ciudades italianas de Génova y Venecia en donde la actividad de tráfico comercial marítimo se desarrolla con más auge. El instrumento a través del cual se concretaban los negocios asociativos, se denominaban de diferentes maneras en las distintas ciudades portuarias. Así, en Venecia recibió el nombre de *collegantia*, mientras que Génova se las denominó *societas maris*.

Estos eran contratos que reunían a dos o más socios. A uno de ellos se lo denominaba gestor o *tractans*, el cual era quien, además de aportar a un cuarto del capital, se encargaba también de efectuar el transporte; su socio era el denominado capitalista, quien aportaba las dos terceras partes de los gastos de la empresa marítima. Finalmente, en la distribución, que se efectuaba al finalizar la expedición, el *tractans* acarreaba su cuarta parte de aporte más un cuarto de los beneficios obtenidos. El socio dueño del capital, recuperaba su aporte con más la ganancia de la empresa marítima en sus tres cuartas partes. Esta forma constituyó un antecedente de la sociedad accidental o en participación, básicamente por la presencia de un socio capitalista y uno capitalista e industrial.” (Pág. 97).

De acuerdo, con lo manifestado por autores anteriores se puede recalcar diciendo que el hombre a través de la historia necesitó asociarse de muchas maneras para llevar a cabo sus objetivos y lograr la subsistencia de él y su familia, es por esa razón que la asociatividad surgió desde que el hombre creó aquella necesidad.

1.2 DEFINICIÓN DE MECANISMO DE ASOCIATIVIDAD

Para tener una idea clara de lo que es un mecanismo de asociatividad, vale recalcar que la asociatividad es parte de esta estrategia, por lo tanto hay que conocer las definiciones de la misma, citados por varios autores que estudian el tema, entre estos se puede describir los siguientes:

Pallares (2013), manifiesta que la asociatividad es “una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de una empresa mediante la **cooperación** o el establecimiento de acuerdos con otras empresas, para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o

servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la empresa en uno o más mercados”

Recalcando lo manifestado por el autor anterior se dice que asociatividad es lograr una ventaja competitiva por medio de la cooperación o el establecimiento entre empresas para así posicionarse dentro el mercado.

De acuerdo Rosales(2013), La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

Fundamentando lo que manifiesta el autor antes lo mencionado, se puede decir que en la asociatividad existe mecanismo de cooperación, como la unión de varios microempresarios dedicados a la misma actividad, ya que en si buscan agruparse para fortalecerse dentro de un mercado competitivo eso sin alterar sus funciones y cargos dentro dela misma.

Según Spinetto(2013), La asociatividad es un “mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y mediana, en donde cada empresa participante mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los participantes para la búsqueda de un objetivo común.”

Por último Pallares (2014), en relación con la asociatividad expresa lo siguiente:

“Significa prácticamente el único posible que le queda a los sectores productivos pequeños y medianos, de la ciudad y el campo en los países de menores ingresos o desarrollo relativo, no sólo para lograr la sobrevivencia en mercados cada vez más regionales y abiertos a la competencia de las empresas del mundo entero, sino que pretende rescatar formas alternativas de generación de riqueza y equidad en nuestros países, así como de las formas de interrelación más antiguas existentes en el ser humano y que la

naturaleza le ha permitido sobrevivir y desarrollarse, como es la cooperación. En este enfoque, la empresa se concibe como un complejo sistema adaptivo en proceso de aprendizaje permanente que va desde la adquisición de información hasta el uso para redefinir sus funciones de manera permanente.

Para lograr tales metas la mejor forma de cooperación es la constitución de redes horizontales y verticales, así como de cadenas productivas regionales y locales, la base de estas formas organizativas, sin duda alguna, son los pequeños grupos de 10 o 12 empresarios del mismo sector y región, como se ha concebido en los diferentes países del mundo donde han aplicado este tipo de experiencias. La competencia es el nuevo nombre del juego de los negocios y la asociatividad base fundamental sobre, la cual se debe basar”

Es así que después de estudiar las anteriores definiciones de asociatividad se puede finalizar diciendo que los mecanismos de cooperación encierran unas de las alternativas muy válidas y necesarias para poder enfrentar los diferentes cambios de manera eficiente, mediante una cooperación empresarial, reduciendo costos y elevando su producción para lograr una estabilidad y posicionamiento en el mercado meta.

Actividades productivas

En el Ecuador, hay muchas actividades productivas de pequeña y mediana escala que pueden beneficiarse de la asociatividad para crecer en conjunto, en mejorar su competitividad, ingresar en los mercados internacionales, encontrar nuevas oportunidades de negocios, mejorar su rentabilidad y ayudar a la economía nacional creando nuevas fuentes de empleo.

1.2.1 Cooperación

Beltrán (2013), define que la asociatividad aplica a la producción de madera, da lugar a intensas y estrechas formas de cooperación. La cooperación es fundamental en los tiempos actuales si un grupo de productores decide asociarse para mejorar su posición competitiva (Pág. 23)

La cooperación conlleva a la decisión voluntaria de sumar esfuerzos para alcanzar objetivos deseables para los miembros asociados, objetivo que, de manera aislada, y unilateral empresas pequeñas no pueden lograr.

1.2.1.1 Producción

Castillo (2013), indica que a actividad productiva se relaciona y se vuelve más eficaz cuando productos se asocian bajo un objetivo común. La asociatividad es un elemento eficaz para mejorar la productividad en toda la cadena de generación de valor (Pág. 31)

De esta manera los productores de la madera pueden beneficiarse de una mejora de su poder de negociación para así adquirir insumos, una mejora en su capacidad para almacenar el producto, su comercialización, el transporte y su rendimiento económico. El mejoramiento de la productividad y de la calidad de la producción de la madera puede ejercer una facilidad de comercializar, en propiciar un incremento de los precios y bajar los costos, por ende aumentar la rentabilidad.

1.2.2 Voluntariedad

Perego (2012), recalca que lo indispensable en las asociaciones es la voluntad colectiva para el trabajo en equipo, el conjunto de voluntarios que cada día trabajan, desarrollando una labor para conseguir anhelados objetivos que se han propuesto y que han asumido como una tarea y retos propios (Pág.90).

La voluntariedad del trabajo en equipo fomenta la participación porque en el equipo se planifica, se reflexiona, se evalúa y se distribuyen las tareas y responsabilidades, mediante, la comunicación tanto nivel colectivo como personal y así mejora el trabajo asociativo.

1.2.2.1 Propósito

López (2012), establece que el propósito fundamental de la voluntariedad para el trabajo en equipo es evitar la dispersión de esfuerzos, el desperdicio de recursos y

la ineficiencia en los procesos fundamentales de la actividad productiva. En mejorar la comunicación, agilizar los procesos en la cadena productiva, evitar malos entendidos y solucionar problemas de producción, comercialización y servicio al cliente interno como externo. (Pág. 18)

El propósito del trabajo en equipo es aprovechar la sinergia existente, en mejorar la coordinación e incrementar la productividad del trabajo, ya que es una herramienta de excelencia sobre todo cuando es el producto de la voluntad de asociarse para trabajar de manera conjunta y vencer los obstáculos dentro de las condiciones de la competitividad de los mercados actuales.

1.2.3 Esfuerzo conjunto

Valencia (2012), entiende por asociatividad todo un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde cada compañía, manteniendo su independencia jurídica, decide participar voluntariamente en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un mismo objetivo, los objetivos pueden ser coyunturales. (Pág. 32).

1.2.4 Objetivo Común

López (2012), explica que la asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde comparten la misma necesidad, mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial en participar, voluntariamente, en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común. (Pág. 92)

1.2.5 Colaboración

Perego (2012), La colaboración es una parte esencial dentro de la asociatividad, en que está ligada, íntimamente, para el trabajo en equipo, dentro de un equipo en este caso, aglutinado bajo el concepto de la asociatividad, colaboran con

entusiasmo, los procesos de producción y suministro de servicios e tornan expedidos, ágiles, fluidos y eficaces.

Es precisamente, lo contrario, la dispersión de esfuerzos, lo que dificulta la operaciones empresariales. En si la colaboración las viabiliza, las agiliza y las vuelve más eficientes ya que sin la colaboración la asociatividad es utópica. (Pág. # 28)

1.2.6 Ventajas de la Asociatividad

Se destacan en su estudio de la asociatividad, la búsqueda de beneficios comunes y menores costos en la formación de asociación, unión y aglomeración de los distintos agentes, entre los cuales hay la posibilidad de poder disminuir la incertidumbre latente en el mercado y hacer frente a las debilidades en las empresas.

En la práctica, la asociatividad ha permitido el cambio de diversas estrategias colectivas que utilizan las empresas para poder enfrentar el proceso de globalización desde lo local, al hacer partícipe o uso de aquella estrategia, la actividad empresarial se realiza en el marco de redes formales e informales, relaciones y determinados enlaces de vinculación productiva con proveedores, clientes y mercados.

Así mismo, se puede alcanzar las economías de escalas; lo cual se ve reflejada en aprovechar las capacidades de las empresas, así como un mayor grado de figuras profesionales y descuentos en la compra de los insumos o materias primas.

Las ventajas lograrían conseguir la implementación de las estrategias son:

1. Incrementar la producción.
2. Mejorar la calidad.
3. Obtener mayor poder de negociación.

4. Mejorar el posicionamiento, incrementar las ventas.
5. Acceder a tecnologías que puedan mejorar los procesos.

El objetivo que se quiere lograr dentro de cada grupo de personas que se encuentran relacionadas entre sí, debe plantearse para la obtención de mayores beneficios tanto para las personas como para la sociedad en general.

Este modelo pasa en ejecutar el estudio inseparable de una empresa, a través de su clasificación en sus principales actividades generadoras de valor, las cuales constituyen un proceso, básicamente, compuesto por el diseño y este se clasifica en:

- Producción.
- Promoción.
- Venta.
- Distribución del producto.

1.2.7 Predisposición a la Asociatividad

Entre los artesanos en la madera de la comuna El Tambo ha estado vigente, desde tiempo atrás, con poca predisposición a asociarse; y esto se puede detectar en la escasez de proyectos asociativos que tiene el sector, y la poca efectividad que se ha logrado, en cuanto, a desarrollar lazos de cooperación a largo plazo. El poco reconocimiento en el cual se encuentra este sector productivo de El Tambo, se debe a la poca promoción que brindan las entidades gubernamentales y las empresas públicas y privadas acerca de las grandes oportunidades de desarrollo que podrían lograrse si se tomara en cuenta la asociatividad como estrategia para lograr la tan esperada competitividad.

Dado así que su comportamiento por la mayoría de las pequeñas y medianas empresas es de supervivencia; la actitud de mantenerse aisladas y de no formar parte de una asociación se debe, principalmente, a la falta de confianza que existe

en la sociedad. Es necesario, tomar en cuenta que existe poca disposición de parte del micro- empresario de la provincia y del país en general por compartir sus conocimientos y habilidades y esto se debe a la falta de ética y respeto, sobre todo cuando no refiere a la propiedad intelectual. En el Ecuador, en los últimos años la actitud hacia la asociatividad ha ido cambiando, de manera progresiva, sobre todo porque los empresarios han empezado a tomar conciencia de que la única forma de lograr la competitividad es a través de la aglomeración de fuerzas y conocimientos

Tomando en cuenta para analizar el comportamiento de los artesanos en la madera de la comuna El Tambo con respecto a la asociatividad, es necesario, tomar como base las investigaciones hechas acerca de los factores que pueden predecir el comportamiento humano.

En general, se puede recalcar que en el comportamiento humano se basa en factores psicológicos como sociales, en la característica as afectivas (los estados de ánimo y las emociones), y cognitivas (las creencias y las expectativas)

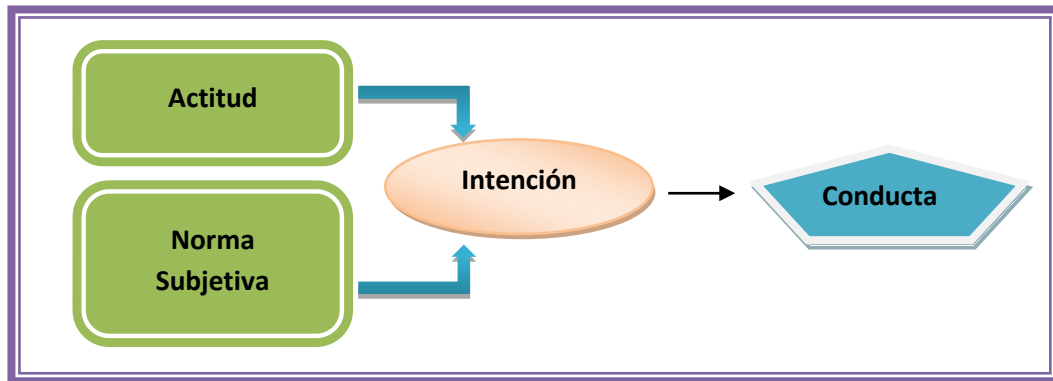
Según Conger (2013), varios factores anteceden y explican el comportamiento humano, el determinante de la conducta no es la actitud, propiamente, sino la intención de realizarla. (Pág. 14).

En este sentido, la intención de conducta está dada por dos factores: la actitud (factor individual) y la norma subjetiva (factor socio-cultural). Como se puede ilustrar en el cuadro la actitud y la norma subjetiva nos ayudan a conocer el comportamiento de las personas.

Se determina que la actitud son creencias que las personas tienen hacia algo o alguien y a la evaluación positiva o negativa que se tenga hacia esta, ya nos indica cuán es importante, para la persona. En la norma subjetiva, está dada por la percepción de las creencias que las otras personas tienen acerca de la conducta el

individuo y, por otro lado, la motivación del individuo por satisfacer las expectativas que los otros tienen acerca de él.

FIGURA 1 Teoría de la acción planeada



Fuente: Cervilla de Olivieri, M. (2007). Estrategias para el Desarrollo Empresarial.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

El propósito que conlleva este proceso procede al comportamiento en que es definida por los autores como la presentación cognitiva de la disposición que tiene una persona para alcanzar un comportamiento determinado.

Vale recalcar que los individuos realizarán un comportamiento determinado, siempre y cuando tengan una actitud, realmente, positiva hacia su ejecución y cuando creen en que creen que es importante lo que los otros piensan acerca de lo que él debe realizar.

1.2.8 Modelos de la Asociatividad

Dependiendo del objetivo por el cual se produce, dentro de la asociatividad existen varias modalidades, a continuación se determinarán cada una con sus respectivos conceptos:

Modelo Subcontratación

Son mercados verticales, entre las múltiples relaciones de la cadena de valor. Es más común que sean pequeñas o medianas que alinean su producción a las grandes empresas.

Modelo Alianzas estratégicas

Se realizan en formas horizontales, entre comerciantes que compiten en un mismo nicho, pero que se acoplan y cooperan en ciertas acciones, como por ejemplo en investigación y desarrollo, compras, comercialización, otros.

Modelo Redes de servicios

Son conjuntos de personas dedicadas a una misma profesión pero con diferentes particularidades, o un conjunto de empresas que organizan un equipo de trabajo compuesto de varias disciplinas para cubrir las necesidades de viables clientes.

Modelo Redes Empresariales

Empresas asociadas con integración vertical u horizontal, de un sector productivo o de servicios.

Características de redes:

- Cooperación entre microempresas o empresas.
- Complementariedad.
- Especialización flexible.
- Inteligencia colectiva.
- Independencia de la empresa.
- Capacidades sumadas.
- Resultados a conseguir:
- Economías a escala, en proveedores, créditos y sobre todo mercados.
- Resolución conjunta de problemas o barreras comunes.
- Especialización flexible
- Producción a escala de mercados
- Sinergias con el entorno

1.2.9 Modelo Grupos de exportación

Son varias empresas de una misma actividad que se agrupan para emprender juntas un proyecto para exportar, gracias a esto se logra reducir los costos que conlleva todo el proceso, también les facilita a los integrantes del grupo optimizar la oferta, tener un mayor poder de negociación.

1.3 REDES EMPRESARIALES, HERRAMIENTA PARA LA COMPETITIVIDAD

La economía dentro de su apertura ha transformado en absoluto los escenarios en que se mueven las empresas, es decir se ha producido una madurez de los mercados.

Castillo (2013), expresa que la economía actual está, fuertemente, determinada por el llamado fenómeno de la globalización lo que, entre otras repercusiones, ha originado una mayor presión competitiva. (Pág. 30).

Se puede manifestar que la presión competitiva está generando nuevas formas de competir que a su vez conlleva a una nueva forma de orientación en la manera de dirigir las empresas, es decir, una forma diferente en la que ya no se percibe a las agentes que operan en el entorno empresarial como simples competidores, sino más bien como posibles colaboradores, con lo cual la cooperación es vista como una herramienta para competir, de manera exitosa.

Después de haber mencionado la clasificación de los tipos de asociatividad que el autor anterior cita, se puede manifestar que dentro de estos cuatro grupos existen los siguientes tipos asociativos según su modalidad y forma de agrupación de los integrantes:

Perego (2012), señala que el modelo de las redes empresariales a las ventajas competitivas más importantes está relacionadas con la capacidad de los agentes de un determinado sector en actuar, de manera conjunta, motivo por el cual la

ejecución e implementación de dichos modelos busca apoyar la consolidación de la relaciones de confianza entre ellos, principalmente, pequeñas y medianas empresas, para así impulsar la realización de actividades asociativas. (Pág. 9)

Este modelo considera que existen dos categorías generales de modalidades de asociación, las cuales se citan:

- a.- Redes o grupos empresariales.
- b.- Amplias agrupaciones.

En el primer grupo se trata de un número limitado de empresas o agentes, que se asocian a fin de obtener metas comunes; el beneficio obtenido favorece, principalmente, a dicho grupo de agentes.

En el segundo grupo se caracteriza por comprender un grupo más amplio de empresas que desarrollan relaciones con la finalidad de mejorar la competitividad; la generación de externalidades que permite que el beneficio obtenido por dicha relación no solo favorezcan a los agentes asociados, sino más bien que trasciendan al sector en general. Se asienta en consideración que ambas modalidades de asociación puede diferenciarse a su vez horizontales y verticales, dependiendo de la relación predominante entre las empresas que la conforman:

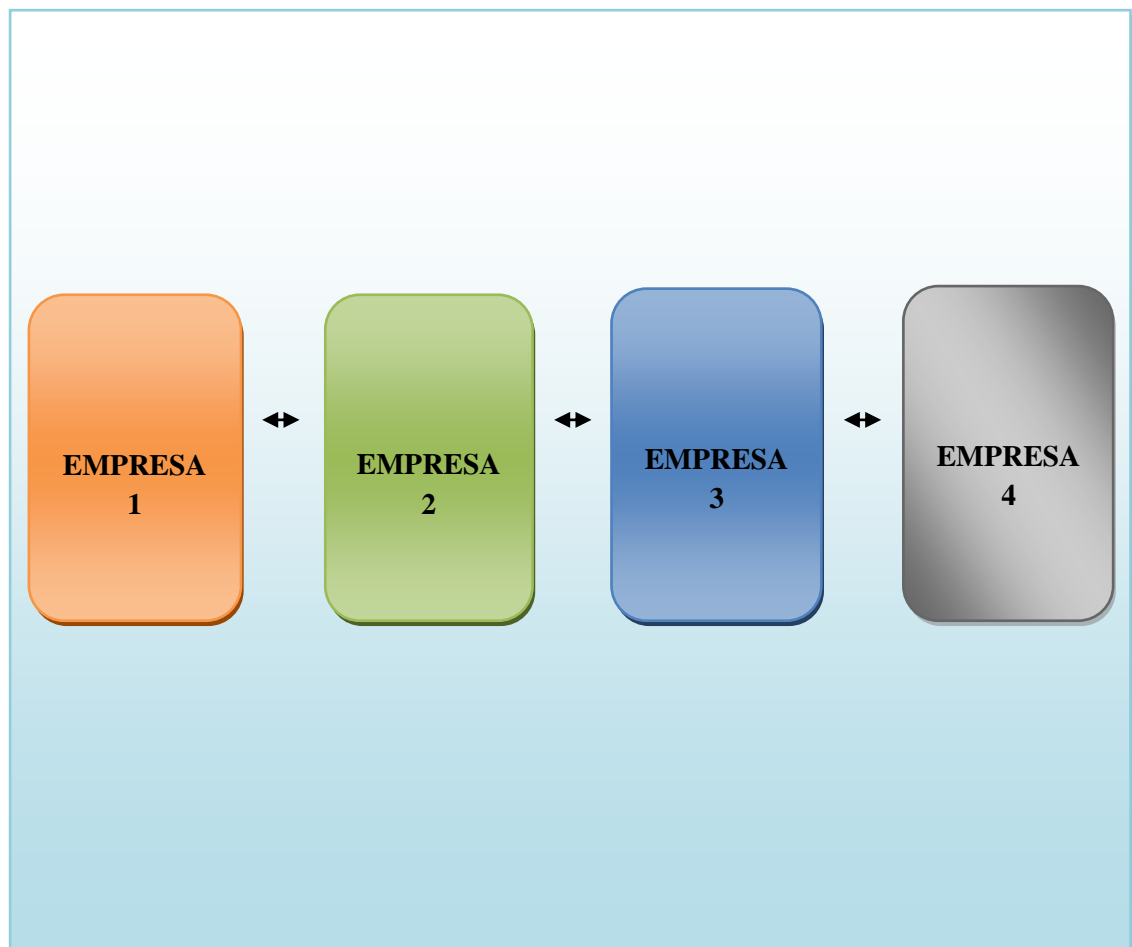
- Horizontales, en el caso que las empresas o agentes pertenezcan a un mismo rubro, y;
- Verticales, en el caso que predominen las relaciones entre empresas de los distintos eslabones de la cadena de valor.

Redes Horizontales.

Según López (2013), menciona que las redes horizontales son: “La alianza entre grupos de empresas que ofrecen el mismo producto o servicio las cuales cooperan entre sí en algunas actividades pero compiten entre sí en el mismo mercado”.

Las redes horizontales son las empresas competidoras que operan en la misma actividad productiva. Pueden asociarse para mantener una comercialización conjunta, poder expandirse en los mercados tanto nacionales e internacionales, compartiendo un mismo producto, dando una innovación como valor agregado.

FIGURA 2 Relaciones horizontales



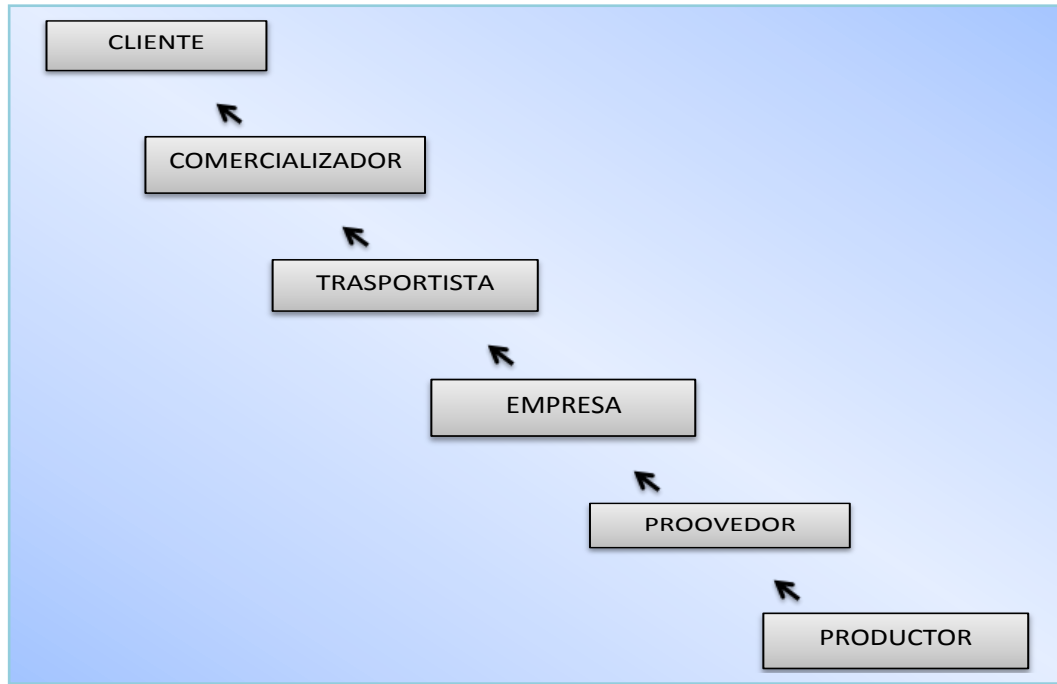
Fuente: López C. (2013). Redes Empresariales.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

Redes verticales

Según López (2013), manifiesta que las redes verticales “Son aquella modalidad de cooperación entre empresas que se sitúan en posiciones distintas y consecutivas de la cadena productiva y se asocian para alcanzar ventajas competitivas que no podrían obtener de forma individual”.

Redes territoriales

FIGURA 3 Relaciones verticales



Fuente: López C. (2013). Redes Empresariales.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

1.3.1 Características de las redes empresariales en las PYMES

En la implementación de las redes empresariales en las PYMES en otros países, resulta pertinente tomar en consideración las siguientes características. Las labores de coordinación, generalmente, se encuentran a cargo de instituciones de apoyo, debido a sus altos costos. La identificación de “nichos “de mercado como estrategia principal, para lo cual, generalmente, se fijan estándares de calidad y procesos de monitoreo, así como se crean servicios colectivos de acopio y distribución.³

La importancia de la capacitación en el proceso de uniformar los conocimientos, corregir las prácticas productivas incorrectas e ineficientes, consolidar los vínculos de confianza entre los agentes. El desequilibrio del poder de negociación

³PYMES “pequeña y mediana empresa”

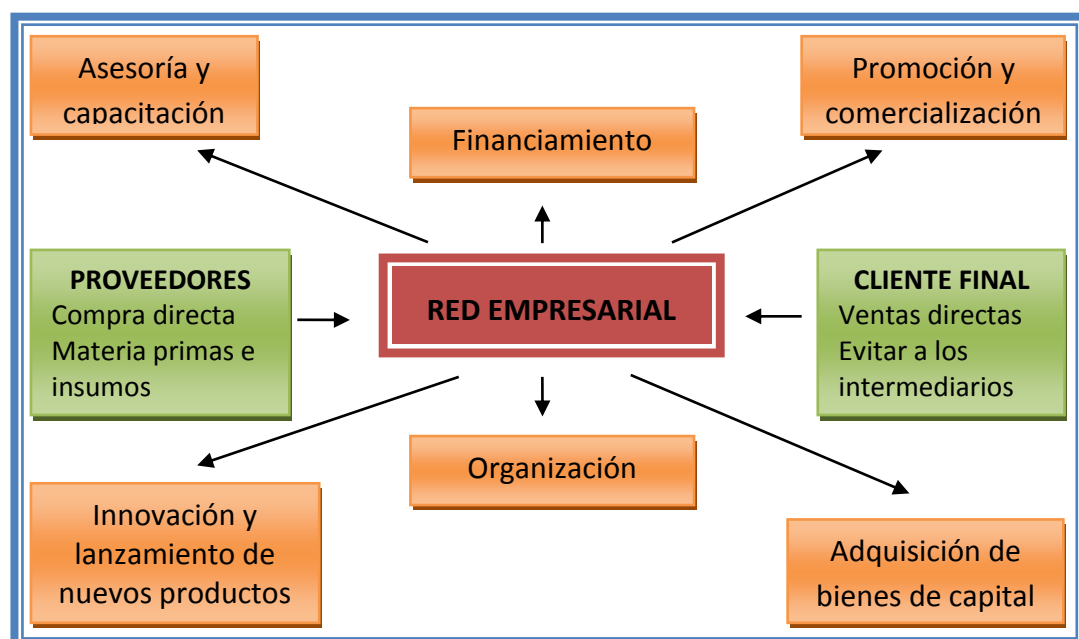
entre las empresas, los clientes y proveedores. Los resultados esperados que justifican la inversión efectuada.

1.3.1.1 Estructura de la red empresarial

De lo mencionado, una de las ventajas de asociarse es que las empresas logran mejorar su posición en el mercado, para lo cual deben contar con una estructura que les permita acceder a los servicios especializados, tales como asesoría y capacitación, comercialización e innovación, nuevos diseños y organización, como también acceso al financiamiento.

Las organizaciones conformadas estructural y funcionalmente, constituyen agentes de cambio en la sociedad, toda vez que sus funciones y propósitos convergen en el alcance de metas que van a verte sus influencias en el ámbito que les rodea, al igual que se transforma a sí misma en función de la exigencias del medio.

FIGURA 4 ESTRUCTURA DE LA RED EMPRESARIAL



Fuente: López C. (2013). Redes Empresariales.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

A través de las redes, las medianas y pequeñas empresas pueden conseguir lo que a nivel individual era muy complejo conseguir: elevar su rentabilidad y consolidar su pertenencia en el mercado.

1.3.2 Estrategias de Competitividad

En las estrategias los objetivos comunes pueden ser, de manera coyunturales, como la adquisición de un volumen de materia prima o en generar una relación más constante en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para una utilidad en común o como también en el financiamiento que requiere garantías de que son cubiertas, proporcionalmente, por parte de cada uno de los participantes.

Payares (2012), explica el esfuerzo conjunto de los involucrados en la asociatividad puede materializarse de distintas maneras, desde la concentración de un agente de compras o vendedor, conjuntamente, hasta en la formación de una empresa con personalidad jurídica y patrimonio propio que permita acceder a financiamiento con requisitos de garantías, o para la comercialización de los productos (Pág. 90). Al describir asociatividad surge como uno de los mecanismos de cooperación entre las empresas pequeñas y medianas que enfrentan un proceso de globalización de las economías nacionales.

La adquisición de la materia prima

Financiamientos que requieren garantías que son cubiertas proporcionalmente por cada uno de los participantes. Investigación y desarrollo de tecnologías para un beneficio común.

Beltrán (2012), el término “asociatividad” surge como un mecanismo de cooperación entre las empresas, pequeñas y medianas que están enfrentando el proceso de globalización de las economías nacionales (Pág. 55).

El esfuerzo conjunto de los involucrados en la asociatividad puede materializarse de muchas maneras, se comienza desde la contratación de un agente de compras o vendedor pagado, conjuntamente, hasta la conformación de una empresa con personalidad jurídica y patrimonio que ayude acceder a financiamientos con requisitos de garantía, o para la comercialización de productos.

Acuerdos

Conger (2012), La asociatividad se sustenta en acuerdos espontáneos de las empresas u organizaciones que han comprendido que solos no tienen oportunidades de competir con éxito en los difíciles mercados nacionales e internacionales.

Mediante, el espíritu de cooperación asociado a la voluntariedad característica de la asociatividad, pues sin la voluntad de la partes ningún acuerdo tendría la eficacia de un esfuerzo en conjunto y permanente para alcanzar el éxito en la metas y objetivos propuestos.

1.3.3 Competitividad

Cegarra, Briones y Ros Sánchez (2012), manifiestan que competitividad debe ser entendida como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, lucrativa o no, de obtener y mantener ventajas comparativas que les permitan alcanzar y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. (Pág. 82).

Ante lo mencionado por los autores, se puede manifestar que el termino competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, teniendo incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que conlleva a una evolución en el modelo de empresa y empresario.

El ser competitivo, en la actualidad, significa tener características especiales que nos hacen escogidos dentro de un grupo de empresas que se encuentran en un

mismo mercado buscando ser los seleccionados. Asimismo, Michael Porter manifiesta cuatro factores que pueden ser determinantes en la competitividad: La naturaleza de la demanda interna en relación con la oferta del aparato productivo nacional; en particular, es relevante la presencia de demandantes exigentes que imponen a los oferentes con sus demandas de artículos innovadores y que anticipen a sus necesidades.

La dotación del País, en términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura), así como las habilidades, conocimientos y tecnologías especializados que determina su capacidad para generar y asimilar innovaciones.

La existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes en escala internacional, relacionadas vertical y horizontalmente, que aliente la competitividad, mediante, una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.

Las condiciones prevalecientes en el país en materia de creación, organización y manejo de las empresas, así como de competencia, principalmente, si está alimentada o inhibida por las regulaciones y las actitudes culturales frente a la innovación, la ganancia y el riesgo.

1.3.3.1 Proceso Estratégico

Según Grande (2013), “la dirección estratégica o administración estratégica, se define como el arte y la ciencia de formular y evaluar las decisiones a través de las funciones que permitan a una empresa lograr sus objetivos”, siendo utilizada también como sinónimo de planeación estratégica (Pág. 110).

El autor recalca que el pensamiento analítico debe complementarse con el pensamiento intuitivo para lograr la decisión correcta dentro de un proceso

estratégico ya que es útil para elegir con juicio las mejores opciones dentro de varias propuestas.

1.3.3.2 Modelo secuencial del proceso estratégico

Kotler (2013), considera que el objetivo primordial en el proceso estratégico es llevar a una empresa o a un sector de una situación inicial (deficiente) a una situación final (ideal), mediante, la implementación de estrategias, previamente, analizadas (Pág. 84). El modelo secuencial del proceso estratégico se divide de la siguiente manera:

1.3.3.3 Formulación y planteamiento de la estrategia

Benassini (2013), Esta etapa da inicio con el enunciado de la visión, es decir ¿Qué queremos ser en el futuro?; luego la misión, que se refiere a ¿Cuál es nuestro negocio y a quienes nos debemos? , así como la determinación de los valores y el código de ética o conducta.

Además de los factores externos se determinan también los factores internos, dentro de los cuales se consideran a la fortalezas y las debilidades tomando como base el análisis funcional de las actividades, tales como la administración, el marketing, las operaciones, las finanzas, los recursos humanos, los sistemas de información y la tecnología (AMOFHIT), que nos permitirá construir la matriz de evaluación de factores internos (EFI) (Pag.24).⁴

Además más adelante, se definen los objetivos a largo plazo del sector, que vienen a ser los resultados esperados que se desean conseguir, mediante, la misión y que sirven como guía para encausar el rumbo de la organización o del sector

⁴ Administración y gerencia, marketing y ventas, operaciones y logística, finanzas y contabilidad, recurso humanos, sistemas de información y comunicaciones, tecnología investigación y desarrollo (AMOFHIT)

Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)
Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)

analizado. Para la evaluación del proceso estratégico se elaboran las siguientes matrices:

- Matriz de la Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas (FODA), sobre la base de las matrices EFE Y EFI; el resultado es la creación de cuatro tipos de estrategias, que se consiguen relacionando cada una de ellas entre si y definiendo un grupo de estrategias a proponer.
- Matriz de la Posición Estratégica y Evaluación de la Acción (PEYEA), en la cual se evalúa cuatro aspectos principales de las empresas del sector: la Fortaleza Financiera (FF), la ventaja Competitiva (VC), que son dimensiones internas versus la Estabilidad del Entorno (EE), y la Fortaleza de la Industria (FI), que son dimensiones externas.
- Matriz interna y externa (IE), en la que se relacionan los resultados de las matrices EFI y EFE en un eje de coordenadas, se definen tres sectores, cada uno de los cuales posee diferentes implicaciones estratégicas: el primero es crecer y construir, el segundo es conservar y mantener, y el tercero es cosechar y enajenar.⁵

b.- Implementación de dirección de la estrategia

Valencia (2012), explica que en esta etapa se definen, previamente, los objetivos a corto plazo, es decir las metas a lograr para alcanzar los objetivos deseados en largo plazo (Pág. 49)

El proceso estratégico culminara con la implementación de las estrategias escogidas; así como también con la determinación de los mecanismos de la evaluación y control de las mismas, ya que su implementación generará consecuencias a largo plazo. Por lo que, se establece un monitoreo permanente que facilite implementar medidas de corrección a tiempo, si estas fuesen necesarias, mediante, una retroalimentación adecuada.

⁵Matriz de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas (**FODA**)
Matriz de la Posición Estratégica y Evaluación de la Acción (**PEYEA**)

1.3.3.4 Capacidad

Romero (2011), insiste en que la asociatividad mejora, notablemente, la capacidad del conjunto de empresas involucradas (Pág. 34).

Esto permite que las empresas asociadas compartan los recursos que solo se refieren a la asociatividad, manteniendo aquellos puntos estratégicos y que no desean ser compartidos en plena confidencialidad.

Se manifiesta que dentro del mercado global (globalización) cada día es más competitivo y competente ya que generan en la empresas y lo empresarios varios “efectos secundarios” como una mentalidad más abierta, mayor confianza, una visión unificada a largo plazo, mayor positivismo, mayor integración y dinamismo.

1.3.3.5 Producción

Sergio (2012), La asociatividad incrementa la productividad del trabajo en las organizaciones porque facilita los procesos en la cadena productivas, permite unificar esfuerzos dispersos, propicia el ahorro de recursos y mejora la eficiencia y la eficacia.

Dentro de lo manifestado por el autor las empresas asociadas se vuelve más productivas y competitivas porque su actividad es planificada, persigue metas y objetivos, identifica los mercados a los cuales servir y establece políticas comerciales más residuales, pues no es el mismo realizar un negocio individual que hacerlo en conjunto.

1.3.3.6 Toma de decisiones

Conger(2012), señala otra distinción importante dentro de la asociatividad ya que el alto grado de autonomía gerencial que mantienen los participantes después de

adoptar la decisión de asociarse. Por ejemplo, la manera de emplear los recursos o beneficios obtenidos a partir de la asociatividad es la responsabilidad exclusiva de cada empresa, en que debe responder ante el resto de participantes por la cuota parte de los esfuerzos que le corresponde (Pág. 3).

Ante lo expuesto se puede decir que esta modalidad los directivos de la empresas no son obligados a compartir información que estimen confidencial para sus compañías, como en el caso de la cooperación compulsiva de la redes verticales, o las exigencias de la alianzas estratégicas.

1.3.3.7 Contexto empresarial

López (2012), La asociatividad es un proceso que gana terreno en un contexto empresarial cada vez más complejo, el desempeño individual de la organizaciones puede ser fatal, por eso la asociatividad permite crear conglomerados empresariales en los que la colaboración y el esfuerzo conjunto robustecen las estrategias productivas, tal como se ha explicado anteriormente (Pág. 29)

1.3.3.8 Productividad

La Asociatividad en el entorno de la productividad permite mejorar la competitividad comercial de las organizaciones asociadas. De este modo mejora sustancialmente la capacidad de competir en los mercados nacionales e internacionales, aparte de que las economías de escala logradas por la asociatividad propician también políticas mucho más eficaces.

1.3.4 Producción de la madera en la Comuna El Tambo

1.3.4.1 Producción Artesanal

La producción artesanal se refiere a todos aquellos procesos que se hacen de manera manual, para obtener un producto determinado. Esta actividad es considerada como una de las formas de trabajo más antigua que existe es así que

la labor artesanal ha sido una esperanza para muchas personas, que optan por su independencia y ver los frutos de su labor en su propio negocio, mejorando su producción, calidad, e implantar las estrategias respectivas.

Su jornada laboral empieza los lunes y culminan los viernes, considerando que los días viernes hay más demanda en sus productos a diferentes lugares de la provincia de Santa Elena. Se comienza desde temprano y muchos hasta trabajan en la madrugada con el fin de estar con los pedidos a tiempo, los viernes muchos maestros y operarios artesanos se amanecen empaquetando los pedidos para ser entregados el día siguiente.

1.3.4.2 Técnica de Producción

En las técnicas de producción, tradicionalmente, varía, de artesano en artesano, la destreza es más una facultad humana que tecnológica, la técnica artesanal para producir, existe un conjunto inseparable formado por la materia prima y las herramientas.

Así la técnica para producir es, esencialmente, individual y se adquiere por aprendizaje y hábito, las técnicas de producción que puedo resaltar es que todo se hace a pulso a mano de una manera artesanal.

Factores de Producción.

1. Factor Tierra.- Es el lugar o espacio en el que se desarrolla el proceso productivo entendiéndose como tal el lugar donde se encuentra por ejemplo la empresa, la industria y los recursos naturales. Los talleres se encuentran ubicados en las casas de los artesanos de la comuna El Tambo, es decir tienen una infraestructura limitada para el desarrollo de las actividades productivas.

Las condiciones óptimas de espacio, orden y limpieza están limitadas a las empresas grandes y en unos pocos casos a las medianas.

2. Factor Político.- Dentro de entorno político decir que es controlado por las diferentes entidades gubernamentales con el fin de controlar las actividades comerciales y a su vez interviene como agente regulador y propulsor de las acciones que se vallan a efectuar para el campo en el que se desenvuelva la organización.

En la comuna el Tambo, se puede manifestar que existe un entorno que contiene sus ventajas y desventajas, ya que está expuesta por las diversas regulaciones que les permita el aporte en el desarrollo tanto comercial como de producción, mientras que las negativas podrían a ser en alcanzar sus metas de forma oportuna y positiva.

3. Factor Capital.- Son aquellos elementos que intervienen en la producción. Las herramientas que utilizan son: la madera, horno de madera, laquea dores, entre otros.

4. Factor Trabajo.- Es el esfuerzo físico y mental para la producción de bienes y servicios. En el caso, de los productores en la madera de la comuna El Tambo, el trabajo depende de las destrezas y habilidades de maestros y operarios.

5. Factor Económico.- Este factor incide casi en toda la población debido a los indicadores de inflación y del nivel de desempleo, en que afectan en su economía y por lo consiguiente el poder adquisitivo de los individuos, y que les permite a las organizaciones no poder especificar sus negociaciones en que ven por enfrentar ciclos cambiantes para las inversiones que vaya a proyectar.

La comuna el Tambo la mayoría de sus habitantes elaboran muebles para el hogar subempleándose en el ámbito artesanal como comercial, pero en realidad su economía no es, netamente, satisfactoria debido a los ciclos de temporadas altas y bajas que enfrentan, además que existe otros indicadores que afrentan a la actividad productiva.

6. Factor Social.- Es fácil expresar y admitir que los cambios demográficos son parte fundamental en todo sector, en que cualquier declaración producirá cambios en la oferta y la demanda de los productos que consume la población. Los productores de la madera elaboran diferentes muebles para el hogar, de manera tradicional, con variedad de diseños para los diferentes gustos y preferencias para toda clase social, ya que el propósito es ser de gran utilidad en una actividad en que hacen participe la familia y poder reducir y/o minimizar los índices de desempleo.

1.3.4.3 Diseño del producto

El paso o proceso es fundamental ya que un producto bien diseñado capta la atención de los clientes y provoca ventas. En un producto se debe investigar las necesidades, gustos, preferencias, deseos y características de los consumidores que conforman el mercado objetivo. En la actividad artesanal la aptitud del artesano para crear, innovar y ajustar tradición y modernidad es uno de los elementos diferenciadores de todo objeto de artesanía. Las creaciones originales y los productos de calidad son las exigencias que se marcan todo buen artesano en el trabajo diario de su taller o fábrica artesanal. El diseño del producto varía acorde a las diferentes necesidades en cuanto, al gusto para una mejor comodidad.

Tecnología

En los últimos tiempos, puede definirse como el conjunto de procedimientos utilizados para producir bienes y servicios. El saber hacer y el conocimiento aplicado es un nuevo factor de producción, a través del progreso tecnológico el hombre ha sido capaz de diversificar y ampliar sus horizontes, llegar cada día más rápido, mejor y más, eficientemente, en la búsqueda de sus objetivos. A través de mejoramiento tecnológico, la humanidad ha mejorado su nivel de producción cada día más, e independientemente, de la distribución del conocimiento hoy se produce más de mil veces más de lo que se producía hace tal solo un siglo. La

tecnología hace que la producción se escale a niveles nunca antes vistos en donde el poder del capital acogido por el poder de la tecnología puede crear economías de escala en donde incluso existen empresas que tienen dominio mundial de los mercados.

Según la tecnología, hay tres tipos de producción:

- 1. Producción manual:** Aquella en que el ser humano proporciona fuerza y el manejo de las herramientas.
- 2. Producción mecanizada:** Aquella en la que la maquinaria proporciona la fuerza y el ser humano las herramientas.
- 3. Producción tecnificada o robotizada:** Aquella en la que la máquina proporciona la fuerza y controla las herramientas, y los trabajadores se limitan a programarlas y supervisarlas.

La tecnología ofrece enormes posibilidades, pero también plantea algunos problemas, como la desaparición de puestos de trabajo o la marginación de las regiones y países menos desarrollados, que no pueden incorporarse al rápido cambio tecnológico. La introducción de la electrónica las TIC's (tecnologías de la información y de la comunicación) y de automatización son las nuevas tendencias que se están integrando, en la actualidad, y cada vez más, se requiere maquinaria sofisticada, con innovación tecnológica que nos permita ser competitivos.⁶

1.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

1.4.1 Constitución de la República del Ecuador 2008

La Constitución del Ecuador establece en el Art.283.- “que el sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una

⁶Tecnologías de la información y de la comunicación (TIC's)

relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten vivir” (Pág. 140).

Art. 319.- “Se reconoce 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 en 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 de Ecuador en el contexto internacional (Pág. 151).

TIPOS DE PROPIEDAD

Ibídem Art. 321.-“El estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas pública, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental”(Pág. 151).

1.4.2 Ley de Defensa al Artesano

Art. 1.-Defensa y amparo a los artesanos, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes. El desarrollo y fomento artesanal de producción, servicios y artística, ampara a los artesanos, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales. Instrumento de fomento y de desarrollo.

Art. 2.- Para efecto de esta Ley, se definen los siguientes términos:

Actividad Artesanal: La practicada, manualmente, para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos y herramientas.

Artesano: Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente, calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente, se cómo artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios.

Maestro de Taller: Es la persona mayor de edad que, a través de los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales, legalmente, constituidas, ha obtenido tal título otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por los Ministerios de Educación y Cultura, y del Trabajo y Recursos Humanos;

Operario: Es la persona que sin dominar, de manera total, los conocimientos teóricos y prácticos de un arte u oficio y habiendo dejado de ser aprendiz, contribuye a la elaboración de obras de artesanía o la prestación de servicios, bajo la dirección de un maestro de taller.

Aprendiz: Es la persona que ingresa a un taller artesanal o a un centro de enseñanza artesanal, con el objeto de adquirir conocimientos sobre una rama artesanal a cambio de sus servicios personales por tiempo determinado, de conformidad con lo dispuesto en el Código del Trabajo; y,

Taller Artesanal: Es el local o establecimiento en el cual el artesano ejerce, habitualmente, su profesión, arte u oficio y cumple con los siguientes requisitos:

- Que la actividad sea, eminentemente, artesanal;
- Que el número de operarios no sea mayor de quince y que el de aprendices no sea mayor de cinco;

- Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en esta Ley;
- Que la Dirección y responsabilidad del taller estén a cargo del maestro detalles ;y,
- Que el taller se encuentre debidamente calificado por la Junta Nacional de
- Defensa del Artesano.

1.4.3 Código de Trabajo

La Ley de Defensa del Artesano, señala que los artesanos amparados por esta Ley, no están sujetos a obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación.

Sin embargo, los artesanos jefes de taller están sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre el salario mínimo y a pagar las indemnizaciones legales en los casos de despido intempestivo. También los operarios gozarán del derecho a vacaciones y jornada máxima de trabajo según el Código del Trabajo.

El Art. 285.- Exclusión de operarios y aprendices:

Se considera artesano al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo, debidamente, registrado en el Ministerio de Trabajo y Empleo que hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la ley, tuviere bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices, y comercialice los artículos que produce su taller (Pág. 48).

De tal manera se considera como artesano al trabajador manual aun cuando no hubiere invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o no tuviere operario artesano autónomo es quien ejerce su función:

- Artes manual.
- Creatividad, intuición.
- Por cuenta propia.
- Pero sin título de maestro ni taller
- Trabajan empíricamente con experiencia
- Creación de los Centros de Capacitación Técnica Artesanal para mejorar el posicionamiento.

1.4.4 Régimen del buen vivir:

1.4.4.1 Inclusión y equidad:

Art. 340.-El sistema nacional de inclusión y equidad social es el conjunto articulado y coordinado de sistemas, instituciones, políticas, normas, programas y servicios que aseguran el ejercicio, garantía y exigibilidad de los derechos reconocidos en la Constitución y el cumplimiento de los objetivos del régimen de desarrollo.

Sección octava

Ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales:

Art. 385. El sistema nacional de ciencia, tecnología, Innovación y saberes ancestrales, en el marco del respeto al ambiente, la naturaleza, la vida, las culturas y la soberanía, tendrá como finalidad:

- Generar, adaptar y difundir conocimientos científicos y tecnológicos.
- Recuperar, fortalecer y potenciar los saberes ancestrales.
- Desarrollar tecnologías e innovaciones que impulsen la producción nacional, eleven la eficiencia y productividad, mejoren la calidad de vida y contribuyan a la realización del buen vivir.

Art. 387.- Será responsabilidad del Estado: Facilitar e impulsar la incorporación a la sociedad del conocimiento para alcanzar los objetivos del régimen de

desarrollo. Promover la generación y producción de conocimiento, fomentar la investigación científica y tecnológica, y potenciar los saberes ancestrales, para así contribuir a la realización del buen vivir.

1.4.4.2Objetivos del Plan Nacional de Del Buen Vivir:

Objetivo 2: Mejorar las capacidades y potencialidades de la Ciudadanía.

Fundamento de desarrollo de capacidades y potencialidades ciudadanas requiere de acciones armónicas e integrales en cada ámbito.

Mediante, la atención adecuada y oportuna de la salud, se garantiza la disponibilidad de la máxima energía vital; una educación de calidad favorece la adquisición de saberes para la vida y fortalece la capacidad de logros individuales; a través de la cultura, se define el sistema de creencias y valores que configura las identidades colectivas y los horizontes sociales; el deporte, entendido como la actividad física planificada, constituye un soporte importante de la socialización, en el marco de la educación, la salud y, en general, de la acción individual y colectiva.

1.4.5CódigoOrgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

El Código incluye a todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional. Este Código impulsa toda actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocida en la Constitución de la República.

Art. 3.- Objeto: El objeto del Código “es 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” (Pág. 3).

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. Está 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. Entre sus fines está:

1. Transformar la matriz productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como, ambientalmente, sostenible y eco-eficiente;
2. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria;
3. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías, ambientalmente, limpias y de energías alternativas;
4. Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
5. Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente, deseables y ambientalmente, aceptables;
6. Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;

7. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico.

1.4.6 Ley de Régimen tributario interno

La Microempresa artesanal está aislada bajo la Ley de régimen tributario la cual decreta que los artesanos calificados en la Junta de Defensa del Artesano emitirán sus comprobantes de venta considerando la tarifa 0% del Impuesto al Valor Agregado en la comercialización de los productos realizados siempre y cuando sigan los requisitos citados en La Ley.

La seguridad social artesanal

La protección del seguro social del artesano se extienda a los trabajadores que constituyen el grupo familiar, inclusive el cónyuge del artesano dueño del taller o autónomo, siempre que contribuyan con su trabajo en la actividad artesanal, previa calificación del IESS. Para la afiliación el interesado debe presentar al IESS, copia certificada del Acuerdo de Concesión de Beneficios previsto en la Ley o la calificación conferida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA).⁷

1.4.7 MICIP y la ley artesanal

La Ley implanta que el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MICIP), a través de la Subsecretaría de Artesanías, procederá conceder a los artesanos y personas jurídicas artesanales, la certificación respectiva para la aplicación de los regímenes especiales salariales que se expidieren para el sector de conformidad de la Ley.

1.4.7.1 Ley Artesanal

Calificación artesanal

⁷Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)
Junta Nacional de Defensa de los Artesanos (JNDA)
Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MICIP)

La calificación artesanal es la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los Maestros de Taller o Artesanos Autónomos.

Los maestros de taller deben solicitar, periódicamente, a la Junta Nacional de Defensa del Artesano la recalificación artesanal, ya que la no renovación de esta tiene como consecuencia que los artesanos se desamparen de la Ley de Defensa de Artesano y por tanto del goce de los beneficios que ésta le concede.

PARAMETROS PARA ACOGERSE A LOS BENEFICIOS DE LA LEY DE FOMENTO ARTESANAL

Para ser beneficiado de Ley de Fomento Artesanal se requiere que:

- 1) El proceso de producción sea preponderante manual.
- 2) Las personas que laboran en el taller no excedan de 15 operarios y 5 aprendices, incluyendo el dueño del taller.
- 3) Sus activos fijos, excluyendo edificios y terrenos, no sobrepasen el 25% del monto asignado a la Pequeña Industria, es decir USD 28 000 dólares.
- 4) Obtener el Acuerdo Interministerial la calificación artesanal en el MICIP, el trámite se lo realiza en la Dirección de Microempresas y Artesanías.

1.4.7.2 Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

El Ministerio de Industrias y Productividad se enfoca a promover el crecimiento de empresas grandes, medianas y pequeñas que realizan esta clase de actividad ya que fomenta lo siguiente:⁸

- ❖ Creación de los Centros de Promoción de Comercio Exterior.
- ❖ Creación de las líneas crediticias para el sector artesanal.
- ❖ La creación de nuevas empresas artesanales.
- ❖ Democratizar el sistema de protección a los artesanos.

⁸Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

- ❖ Modernización de los talleres artesanales.
- ❖ Creación de los Centros de Capacitación Técnica Artesanal para mejorar la competitividad.

1.4.8 Ministerio de Cultura

El Ministerio de Cultura dentro de los parámetros está enfocado en la creación y producción de bienes artísticos, culturales y artesanales, fortaleciendo el pluralismo y desalentando las prácticas monopólicas. Además a la Ley de la cultura establece que estarán gravadas con tarifa cero del impuesto al valor agregado, aranceles y demás tributos que se fijan a la importación y comercialización de insumos

1.3.9 Código de la Producción

El código incluye a todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional. Este código promueve toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria, así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocida en la Constitución de la Republica.

Art. 3 Objeto: El objetivo del Código es regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, comercio, intercambio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización de Buen Vivir (Pag.3).

Además esta normativa busca generar y consolidar la regulaciones que potencien, impulsen, e incentiven de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar la productividad y que promueva 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 y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Entre sus fines consta:

- Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en la micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria;
- Transformar la matriz productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente, sostenible y eco-eficiente;
- Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías, ambientalmente, limpias y de energías alternativas;
- Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;
- Generar un sistema para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
- Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente, deseables y ambientalmente, aceptables;
- Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico.

1.4.10 Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

La Constitución del Ecuador, establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada,

mixta, popular y solidaria. La Constitución determine, la economía popular y solidaria se regulará, de acuerdo, con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, grupos asociativos asociaciones establecidas como comunitarios.

La presente Ley tiene por objeto en el Art.- 3: Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado (Pág. 3).

Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la Economía Popular Solidaria, sector Financiero Popular y Solidario, instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley; y, establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento.

Principios:

Las personas y organizaciones amparadas por esta ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda:

- 1) La búsqueda del buen vivir y del bien común.
- 2) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos.
- 3) El comercio justo y consumo ético y responsable.
- 4) La equidad de género;
- 5) El respeto a la identidad cultural;
- 6) La autogestión;
- 7) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuenta
- 8) La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

1.5. MARCO SITUACIONAL: Comuna El Tambo

En este punto se considera información relevante sobre los artesanos de madera de la comuna El Tambo, puntualizando aspectos importantes como por ejemplo: donde se encuentran ubicados, antecedentes de la comuna, origen, costumbre, como es su trabajo, etc.

Antecedentes de la Comuna El Tambo

La población se remonta, históricamente, a las Culturas Manteña-Huancavilca, Valdivia, Las Vegas, Real Alto y que hoy está constituido por la cultura Chola de Chanduyes, Morreños, Chongones, Puneños, Colonches y Puneños, los mismos que comienzan emigrar de pueblo en pueblo, nos referimos a los antiguos habitantes que van a otros lugares en busca de trabajo. En el territorio hay un lugar de unión de varios ríos denominados las Vegas, muy cerca al Museo Los Amantes de Sumpa, se han encontrado objetos dejados por los antepasados, lo que da seguridad que en la zona vivieron los aborígenes. Describiendo hace 200 años atrás los primeros asentamientos humanos escogieron a El Tambo por ser un valle rodeado de montañas, estas personas se dedicaron a la agricultura, ganadería y a la pesca en los ríos. Las Primeras familias fueron los Tomalá, Ricardo, Muñoz, Rodríguez, Perero, Quimi, Mujica, entre otros.

FIGURA 5 Mapa de la Comuna EL Tambo



Fuente: Mapa de la comuna El Tambo

Elaborado: www.gadpancon.gob.ec

La comuna está constituida por la posesión de un territorio, desde tiempos inmemoriales por parte de las familias que reconocen ser descendientes de los

antiguos y pasan de generación en generación. Según cuenta la historia que por los meses de Mayo de 2000 los días 20 y 27, en la casa comunal de la Comuna El Tambo se realizó el primer taller de planeación estratégica con la participación de 27 miembros de la comunidad. Esta primera fase consistió en la identificación, por parte de los miembros participantes, de los principales problemas que afectan a la comuna así como también el establecimiento de las relaciones causa – efecto que se presentan, vale recalcar que cuentan además con el apoyo de instituciones como el MIDUVI, CENAIM – ESPOL y el Municipio de Santa Elena. La Comuna El Tambo del Cantón Santa Elena, se encuentra ubicada a 5 Km de la ciudad de Santa Elena capital de la Provincia, está situada al sur del Cantón Santa Elena, entre las poblaciones de San José de Ancón que es la cabecera parroquial, la comuna Prosperidad, la comuna San Vicente y el sector de la Represa Velasco Ibarra.⁹

Origen:

El nombre El Tambo, significa descanso, escogieron este lugar por la tranquilidad y por ser apropiado para descansar, ya que hace mucho tiempo personas provenientes de las zonas de Julio Moreno, Colonche y Manglaralto traían productos agrícolas a lomo de caballos y mulas, para la venta en Anconcito, Ancón y zonas aledañas, que por tratarse de una larga caminata y la oscuridad de la noche debían acampar en El Tambo, para el siguiente día continuar el viaje después de descansar, de allí el nombre que tiene esta comunidad rural.

Costumbres:

La alimentación es a base de pescado, carnes, cereales, legumbres y frutas. Por la situación económica, los paseos son a lugares cercanos como a Santa Elena, La Libertad, Salinas y Ruta del Spondylus, (antes la llamada Ruta del Sol). Se acostumbra a celebrar los cumpleaños, de manera especial, las quinceañeras, bautizos, confirmaciones, matrimonios y reuniones familiares que marcan la

⁹Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI)
Centro Nacional de Acuicultura e Investigaciones Marinas (CENAIM)
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)

unidad comunal. La mesa de los muertos, predominan los panes y los alimentos que le gustaban al difunto, el 1 de Noviembre la mesa para los Muertos Chiquitos, y el 2 de noviembre la mesa para los Muertos Grandes. Las familiares van de casa en casa a servirse lo que hay en las mesas. También las personas visitan los cementerios, llevando coronas y flores que colocan en las tumbas de sus seres queridos, acompañados de rezos.

CAPITULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Según Millan (2013), define que:

“Un diseño de investigación describe los procedimientos para guiar el estudio, incluyendo cuándo, de quién y bajo qué condiciones se recopilan los datos”; es decir que es la representación del proceso general a seguir, para determinar la recolección de información útil y necesaria para el estudio.

El presente trabajo tiene características de un enfoque cuanti-cualitativo, con un análisis del comportamiento del sector artesanal de la comuna El Tambo con énfasis a los artesanos en la madera en total de 25, dispersos dentro de la localidad, describiendo la situación actual, mediante, un estudio descriptivo, de campo y bibliográfico que permitió identificar factores y aspectos de las variables del objeto de estudio.

De igual manera, se observó y se procedió a realizar el respectivo diagnóstico con la elaboración de instrumentos que fue de gran trascendencia para este proceso.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

En este trabajo se utilizó el nivel descriptivo o correccional, en que se relacionaron las variables tanto independiente como dependiente” La Asociatividad” y “Competitividad” de los artesanos en la madera de la comuna El Tambo. Se observaron, de manera detallada, cada una de las variables con la finalidad de explicar el estudio, se reflejó en contexto natural sin proceder a cambios, la descripción se la efectuó tanto primaria como secundaria.

Además en el nivel descriptivo intervinieron las técnicas de observación y la encuesta, como también se relacionaron las variables con el objetivo de medir su causa y efecto, se pudo observar cómo influye la asociatividad en el nivel competitivo de los artesanos en la madera en la comuna El Tambo.

Dicha propuesta tiene la posibilidad de ejecutarse y evaluarse, protegida con información de otras investigaciones de tipo documental.

2.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Investigación descriptiva

El trabajo se desarrolló en base a la investigación descriptiva, detallando la diferentes características que se percibieron en el objeto de estudio, para lo cual se utilizaron técnicas e instrumentos de recolección de información, la observación participante n las respectivas encuestas a los involucrados, argumentada en cuestionario con preguntas relevantes para el respectivo diagnóstico quien permitió ampliar el conocimiento direccionando a la competitividad de los artesanos en la línea de madera de la comuna El Tambo.

Investigación Bibliográfica

El trabajo requirió de fundamentos teóricos para definir e interpretar conceptos y generar un mayor entendimiento de la realidad del objeto de estudio, ya que; se accedió a las consultas bibliográficas de áreas diversas con analogía del trabajo de investigación, tales como: de estadísticas, finanzas, metodología de investigación, recurso humanos, administración, asociatividad otras áreas.

De esta manera se comparó conceptualizaciones para un correcto y eficaz discernimiento de los elementos teóricos que coadyuvaron en la formulación de criterios u opiniones en el presente trabajo.

Investigación de Campo

Para descubrir los acontecimientos era necesario evidenciar, de manera directa con la vinculación personal del investigador con el objeto de estudio, por lo que se confirmó la explicación de causa y efectos para un mayor entendimiento sistemático de las particularidades de los acontecimientos y comportamientos, mediante la observación, encuestas.

Las mismas que se efectuó, notablemente, sin dificultad alguna, es decir que se incurrió a la indignación previa en consultas en las fuentes secundarias de investigación para así ampliar el conocimiento en función a los artesanos en madera de la comuna El Tambo.

2.4 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

Mediante, la observación se analizó las diferentes características del objeto de estudio, se visionó una perspectiva distinta los factores positivos y negativos que inciden los artesanos en madera de la comuna El Tambo, este método fue de gran relevancia para el planteamiento de la situación actual se elaboró el árbol del problema.

Método Inductivo –Deductivo:

El método inductivo: es aquel método que parte de los datos particulares para llegar a conclusiones generales.

En esta etapa de observación, análisis y clasificación de los hechos, se consiguió postular una hipótesis que brinda una solución al problema planteado como: La capacidad de producción de los artesanos en la madera no es la adecuada, los microempresarios no han tenido una participación en organizaciones para que puedan emprender sus actividades productivas, ya que no cuentan con las herramientas necesarias para la producción, en que se llegó a una conclusión,

siendo esta la necesidad de asociarse para mejorar la actividad productiva de los artesanos de la comuna El Tambo.

Método deductivo

Este método es aquel que va de datos generales aceptados como válidos para llegar a una conclusión de tipo particular.

Dadas a que las causas particulares han sido observadas en el problema de estudio, se procedió a relacionar la variable independiente y dependiente, en que se examinaron las causas del problema partiendo de lo general a lo particular, logrando como conclusión que los artesanos en la madera enfrenten problemas de competitividad al no emplear la estrategia colectiva, para así desarrollar ventajas competitivas y mejorar su productividad.

2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para alcanzar el éxito del presente trabajo de titulación, era preciso contar con la información válida y confiable, por lo que, se utilizó las fuentes primarias y secundarias de los artesanos en la madera de la comuna El Tambo.

Observación: Esta técnica consiste en poner atención a través de los sentidos en un aspecto de la realidad y en recoger datos para su posterior análisis e interpretación. Contribuyó para describir los acontecimientos en los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, con un análisis de causas y efectos, mediante, un cuaderno de nota en donde se registraba todo lo observado.

Encuesta: Es una guía que permite obtener información referente a las motivaciones, actitudes y a las opiniones de los elementos de la muestra. Para el cual, es necesaria la elaboración de un cuestionario de ítems o preguntas para detectar los problemas en el objeto de estudio. Para el proceso de acopio de información era preciso, elaborar una encuesta con ítems con alternativas de

respuesta en base a la escala de Likert dirigida a los actores relacionados con el objeto de investigación (artesanos en la madera y clientes) para la obtención e inquisición de su situación actual, perspectivas y expectativas.

En esta técnica se procedió a examinar las variables y se la relacionaron entre sí, las mismas que fuera dirigida a los microempresarios artesanos en la madera de la comuna El Tambo.

Las dimensiones observadas fueron:

- Participación en organizaciones para emprender en actividades productivas.
- Capacidad de producción.
- Estrategia de colectiva.
- Asociarse para mejorar su actividad productiva.
- Alianzas para desarrollar su actividad productiva.
- Herramientas necesarias para la elaboración de su producto.
- Logros de objetivos comunes.
- Materia prima para elaborar el producto.
- Recurso requerido para producir el producto.
- Materia prima de calidad.
- Decisiones para el desarrollo de la actividad productiva.
- El precio.
- Costos de materia prima.

2.6 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Los instrumentos de investigación sirven para obtener información de primera mano con resultados precisos a la investigación, en este caso, se obtendrán respuestas expuestas por los habitantes de la comuna El Tambo.

Ficha de observación: Es un instrumento muy común y se utiliza para recolectar información directa del objeto de estudio, en una ficha se describen básicamente el lugar, día, hora, y la descripción de lo observado.

Formulario de encuesta: Es un diseño cuantitativo, consiste en un formulario estructurado con preguntas cerradas de opción múltiples con escalas actitudinales y ordinales para cuantificar la variables y el problema.

2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

Para la obtención de la muestra de las personas que son potencialmente aptas para establecer algún tipo de negocio o ser dependiente de otros, se estableció que el 30% de las mismas están en una edad para poder ejercer alguna actividad productiva dentro de la población, siendo estas aproximadamente 450 artesanos.

FIGURA 6 Población

POBLACIÓN	CANTIDAD
Artesanos	450

Fuente: Artesanos en la madera de la Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

La encuesta se realizó a los 450 artesanos, debido a ser una población finita de habitantes se consideró establecer una muestra que sea representativa de las personas que están en edad para trabajar mediante el método de muestreo probabilístico, la cual se detalla en la siguiente formula:

Formula:

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

En los que se utilizó los siguientes parámetros:

Donde

n: Tamaño de la muestra

k: 1.96 tabla z

p: 0.50 (Probabilidad que suceda)

q: 0.50 (Probabilidad que no suceda)

e: 0.05 (margen de error)

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

$$n = \frac{450(0,5 \cdot 0,5)}{(450-1)(0,05/2)^2 + 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{450(0,25)}{(449)(0,000625) + 0,25}$$

$$n = \frac{112,5}{0,53062}$$

$$n=212$$

Dado los resultados del método probabilístico se tiene que la encuesta se realiza a 212 personas, en la que se especifica preguntas puntuales para la obtención de información relevante de datos que nos ayuden a demostrar el interés de los artesanos por las distintas formas de financiamientos o métodos que ellos utilizan dentro de los negocios de índole artesanal en lo que respecta a los procesos y acabados de la madera.

2.8 PROCEDIMIENTO Y PROCESAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Procedimiento:

- Definición de la variables
- Planteamiento del problema
- Formulación del problema
- Sistematización del problema
- Formulación de la hipótesis
- Operacionalización
- Marco teórico
- Marco legal

Procesamiento:

Se realizó el procesamiento del enfoque cuantitativo, mediante, el software de Excel, conteniendo el siguiente esquema

- Encuestas
- Recopilación de información
- Implementación de tablas
- Implementación de gráficos estadísticos
- Análisis e interpretación de la información
- Conclusiones y recomendaciones

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Este capítulo hace referencia a la recopilación de los datos e información originada por las encuestas realizadas a la muestra establecida para este estudio, dicha información nos sirve para la tabulación, gráfica, análisis de resultados y la emisión de conclusiones y recomendaciones, permitiéndonos conocer las estrategias, actividades y limitaciones que posee la comuna El Tambo.

Esto es debido, en gran medida, a la desorganización existente en todos los agentes involucrados y también por estar conformado por un gran número de artesanos que actúan, de manera desarticulada, ya que, independientemente, no cuentan con la capacidad necesaria para obtener un producto que pueda ser valorado en el mercado nacional como en el internacional.

Ante este problema, la tesis propone la formación de una asociatividad para los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, considerando que el trabajo en conjunto de estos microempresarios dentro de la organización le permita sobresalir o superar la problemática a identificarse en esta investigación.

Así mismo, la asociatividad permitirá acceder a las condiciones necesarias para su desarrollo y obtener un producto que no sea valorado en el mercado local, sino más bien que establezca una verdadera oferta exportable del producto, en cumplir con los requisitos actuales del consumidor objetivo, así como los estándares de calidad necesarios para la exportación del producto.

La encuesta consta de dos secciones que nos ayudaran a definir las personas que se dedican a la actividad artesana y quiénes no, la segunda sección consta de 10 preguntas para definir la interacción de las personas con las entidades y las distintas formas de financiamientos que podrían brindar algún tipo de ayuda para sus negocios.

3.1 ANÁLISIS DE LAS PREGUNTAS DE LA ENCUESTA FORMULADA ALEATORIAMENTE A LA MUESTRA

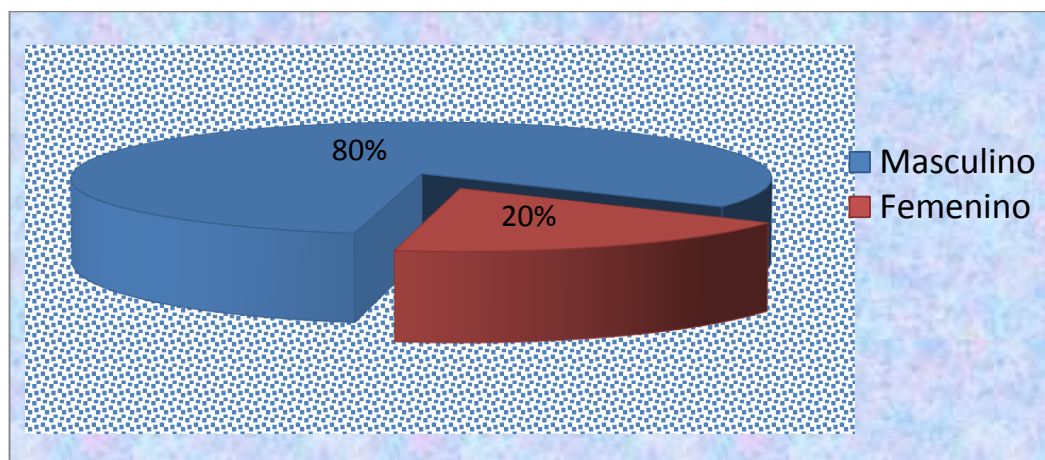
TABLA 1 Género

Género			
PREGUNTA	SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Hombre	170	80 %
	Mujer	42	20 %
	TOTAL	212	100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

GRÁFICO 1Sexo de las personas encuestadas



Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

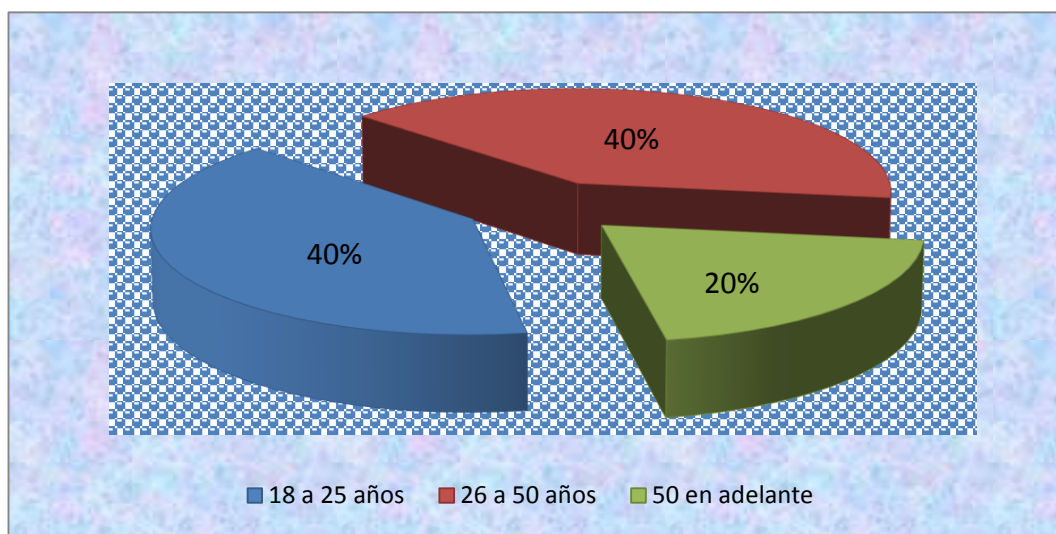
Análisis: Dada la muestra al formular la encuesta se optó por realizar preguntas que den la información necesaria de las cuales se puede obtener información precisa. De la totalidad de las personas entrevistadas el 80% son de sexo masculino, lo que nos dice que en su predisposición los varones son aquellos que están al frente de su hogar como cabezas de familia, siendo ellos el sustento principal.

TABLA 2 Grupos de las personas en edad de trabajar

¿En qué grupo de edad está usted?			
PREGUNTA	EDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2	18 a 25 años.	85	40 %
	26 a 50 años	85	40 %
	50 en adelante	42	20 %
	TOTAL	212	100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

GRÁFICO 2 Grupos de las personas en edad de trabajar



Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

Análisis: Las personas que están disponibles en edad para ejercer algún tipo de oficio en la comuna El Tambo, su mayoría se encuentra de 26 hasta 50 años de edad con el 40%, así también en una gran proporción personas más jóvenes de 18 a 25 años en un 40%, estos grupos de edades es donde se encuentra el potencial laboral.

TABLA3 Oficios de mayor relevancia dentro de la comuna

¿Cuál es la actividad productiva la que se dedica, siendo esta su principal fuente de ingreso?			
PREGUNTA	ACTIVIDAD ARTESANAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3	Pesca	12	5 %
	Artesanías	0	70 %
	Chofer	42	19 %
	Otros	11	5 %
	TOTAL	65	100 %

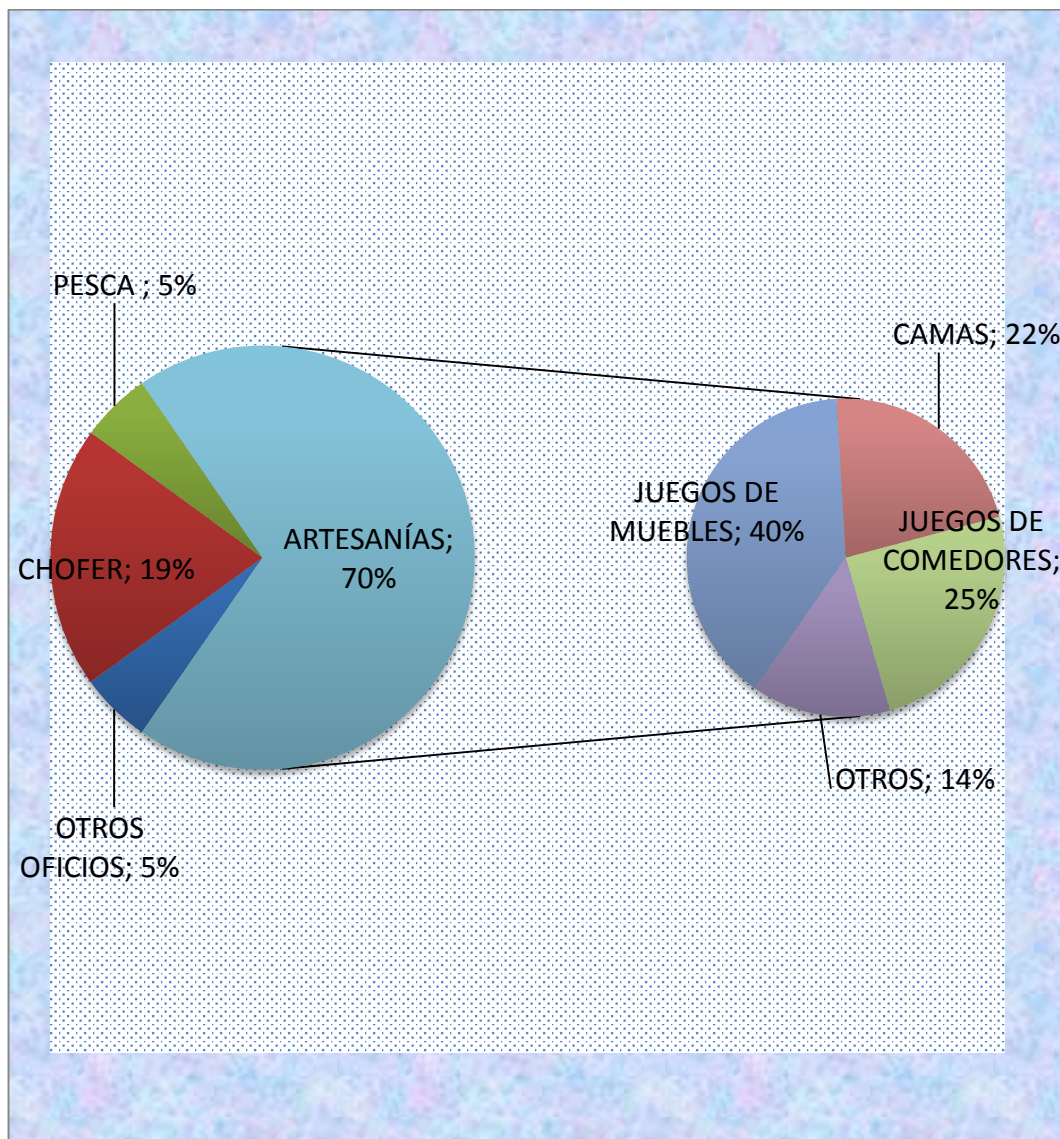
Fuente: Artesanos en la madera de la Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

TABLA 4 Producto de mayor demanda

¿Dado que su actividad es Artesanía ¿Cuál es el producto que tiene mayor demanda desde su óptica?			
PREGUNTA	PRODUCTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4	Juegos de Muebles	58	40 %
	Camas	32	22 %
	Juegos de Comedores	36	24 %
	Otros	21	14 %
	TOTAL	147	100 %
	TOTAL FINAL	212	

Fuente: Artesanos en la madera de la Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

GRÁFICO 3 Oficios de mayor relevancia dentro de la comuna y productos artesanales de mayor demanda



Fuente: Artesanos en la madera de la Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

Análisis: Este análisis corresponde a las preguntas 3 y 4 de la encuesta, indica que las personas que están en edad para trabajar y que pueden ejercer trabajos diferenciados como profesión, resalta la actividad artesanal con el 70%, se denota que esta es la actividad principal dentro de la comuna y hace referencia al enfoque de la temática. Así también se puede constatar la relación de las distintas artesanías siendo los juegos de muebles los que son de mayor demanda de los bienes producidos por estos artesanos.

TABLA 5 Beneficios de las gestiones gubernamentales

¿Conoce usted de los beneficios de las gestiones gubernamentales del sector artesanal a la que se dedica?		
PREGUNTA	VARIABLE	PORCENTAJE
5	NO	70 %
	SI	30 %
	TOTAL	100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

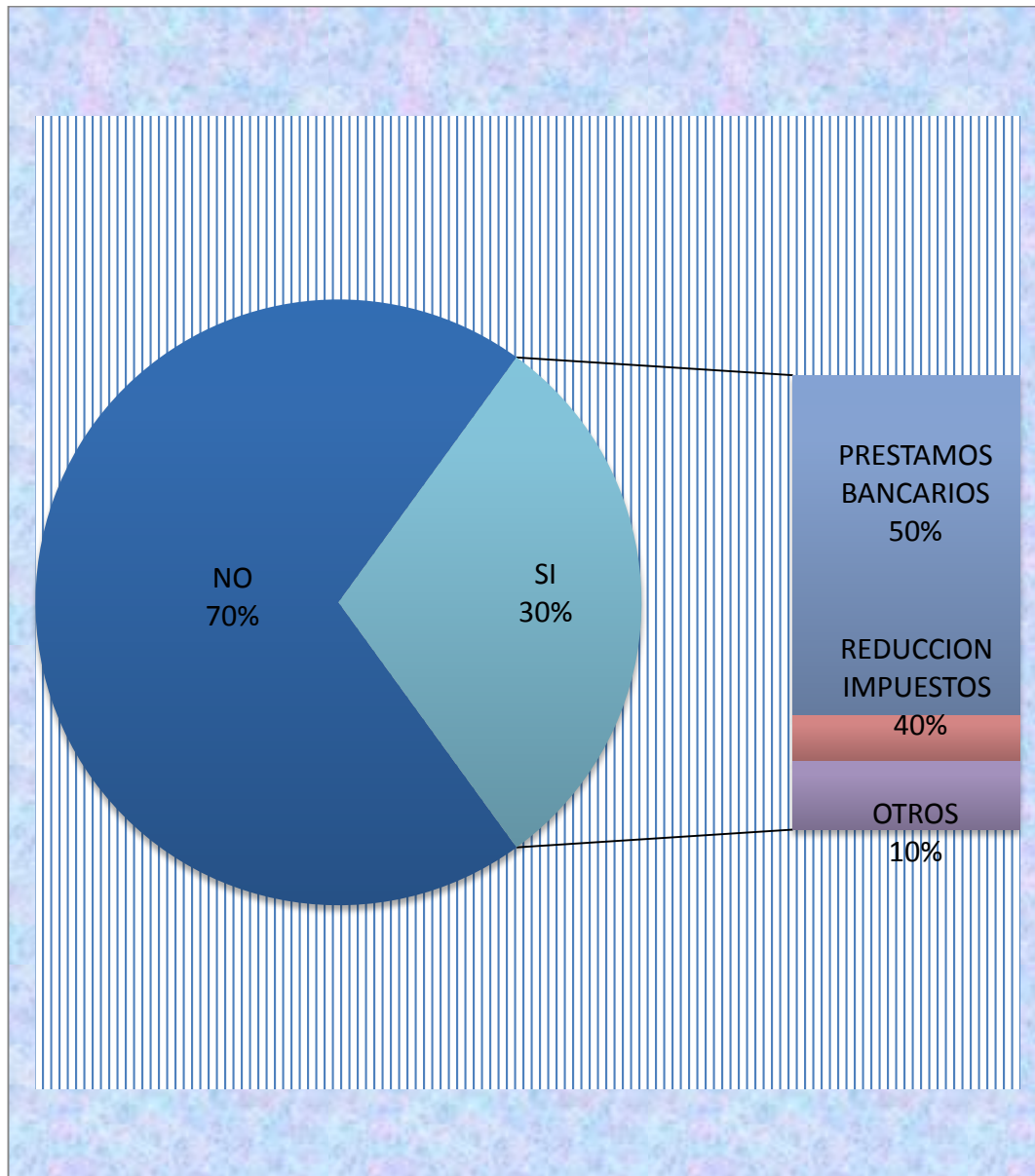
TABLA6 Conocimientos de las mismas por parte de las personas artesanales

¿Cuáles de las siguientes gestiones gubernamentales usted conoce?			
PREGUNTA	GESTIONES GUBERNAMENTALES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
6	Préstamos bancarios	43	50 %
	Reducción de impuestos	20	40 %
	Apertura de mercado en el extranjero	0	0 %
	Otros	10	10 %
	TOTAL		100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

GRÁFICO4 Gestiones Gubernamentales y conocimientos de las mismas por parte de las personas artesanales



Fuente: Artesanos en la madera de la Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

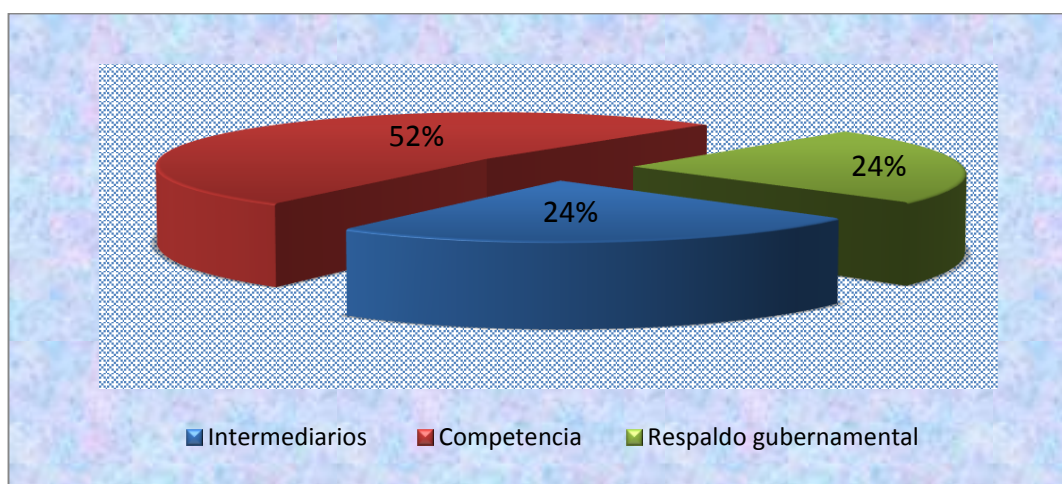
Análisis: De las personas que conocen las gestiones gubernamentales que brindan algún tipo de facilidad, solo el 30% tienen conocimientos de los beneficios, los cuales son los préstamos bancarios con el 50%, en su mayoría el 70% indica que no tienen conocimiento para obtener el desarrollo socio económico, ya que se apunta a lograr la complementación y cooperación de este sector productivo.

TABLA 7 Obstáculos en el nivel competitivo de los productos

¿Cuál cree Usted que es el principal obstáculo para comprometer el nivel competitivo de sus productos?			
PREGUNTA	NIVELES COMPETITIVOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
7	Intermediarios	37	24 %
	Competencia	82	52 %
	Respaldo Gubernamental	37	24 %
	TOTAL		100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

GRÁFICO 5 Obstáculos en el nivel competitivo de los productos



Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

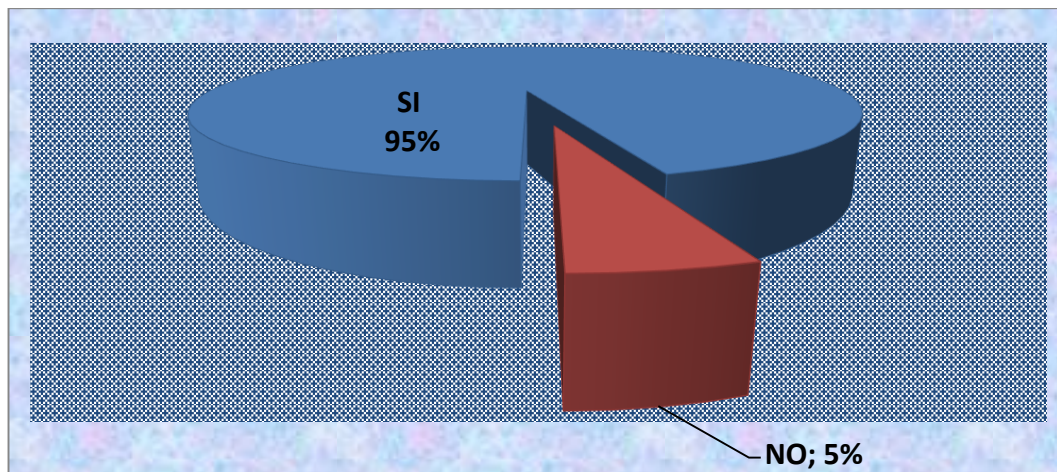
Análisis: La falta de apoyo por parte de las entidades gubernamentales hace que los artesanos no sean competitivos con los productos que ofrecen, se infiere que el 52% está en la competencia como factor fundamental, en impedir que la comuna ejerza en su productividad, si bien es cierto hay personas que saben de los beneficios que se pueden brindar con préstamos de distintas entidades, pero los artesanos no lo hacen por falta de conocimientos.

TABLA 8 Estrategias para incrementar el nivel competitivo

¿Considera usted que deberá implementar estrategias para incrementar el nivel competitivo en su actividad que desarrolla?		
PREGUNTA	VARIABLE	PORCENTAJE
8	SI	95 %
	NO	5 %
	TOTAL	100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

GRÁFICO 6 Estrategias para incrementar el nivel competitivo



Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

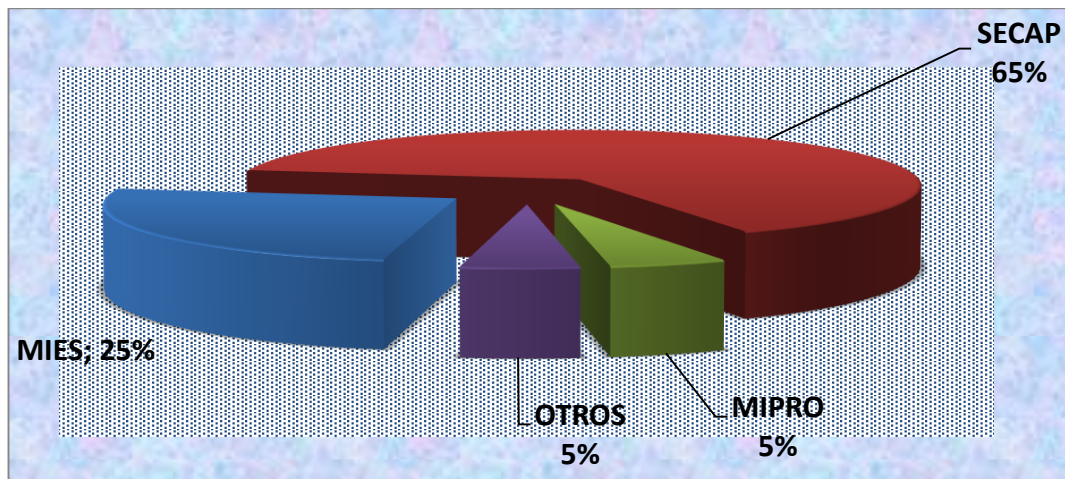
Análisis: Se determina el 95% en implementar estrategias para incrementar el nivel competitivo. Los artesanos consideran que se debería implementar estrategias dentro del mercado artesanal en la madera de la comuna El Tambo, en recibir apoyo de entidades gubernamentales e incluso con capacitaciones como lo denota la encuesta.

TABLA 9 Entidades para obtener alianza para futuros proyectos

¿Con qué entidades usted prefiere obtener algún tipo de alianza para futuros proyectos?			
PREGUNTA	ENTIDADES GUBERNAMENTALES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
9	SECAP	96	65 %
	MIES	37	25 %
	MIPRO	7	5 %
	Otros	7	5 %
	TOTAL		100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

GRÁFICO 7 Entidades para obtener alianza para futuros proyectos



Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

Análisis: Del total de las personas encuestadas el 65% necesitan el apoyo por parte del SECAP, estar orientados o capacitados en las diferentes estrategias dentro del nivel competitivo con los otros artesanos en la madera de la provincia de Santa Elena.

TABLA 10 Ayuda brindada y calificación de la misma

¿Ha existido algún tipo de ayuda de las entidades que se detallan en la pregunta anterior?		
PREGUNTA	VARIABLE	PORCENTAJE
10	NO	65 %
	Excelente	35 %
	TOTAL	100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

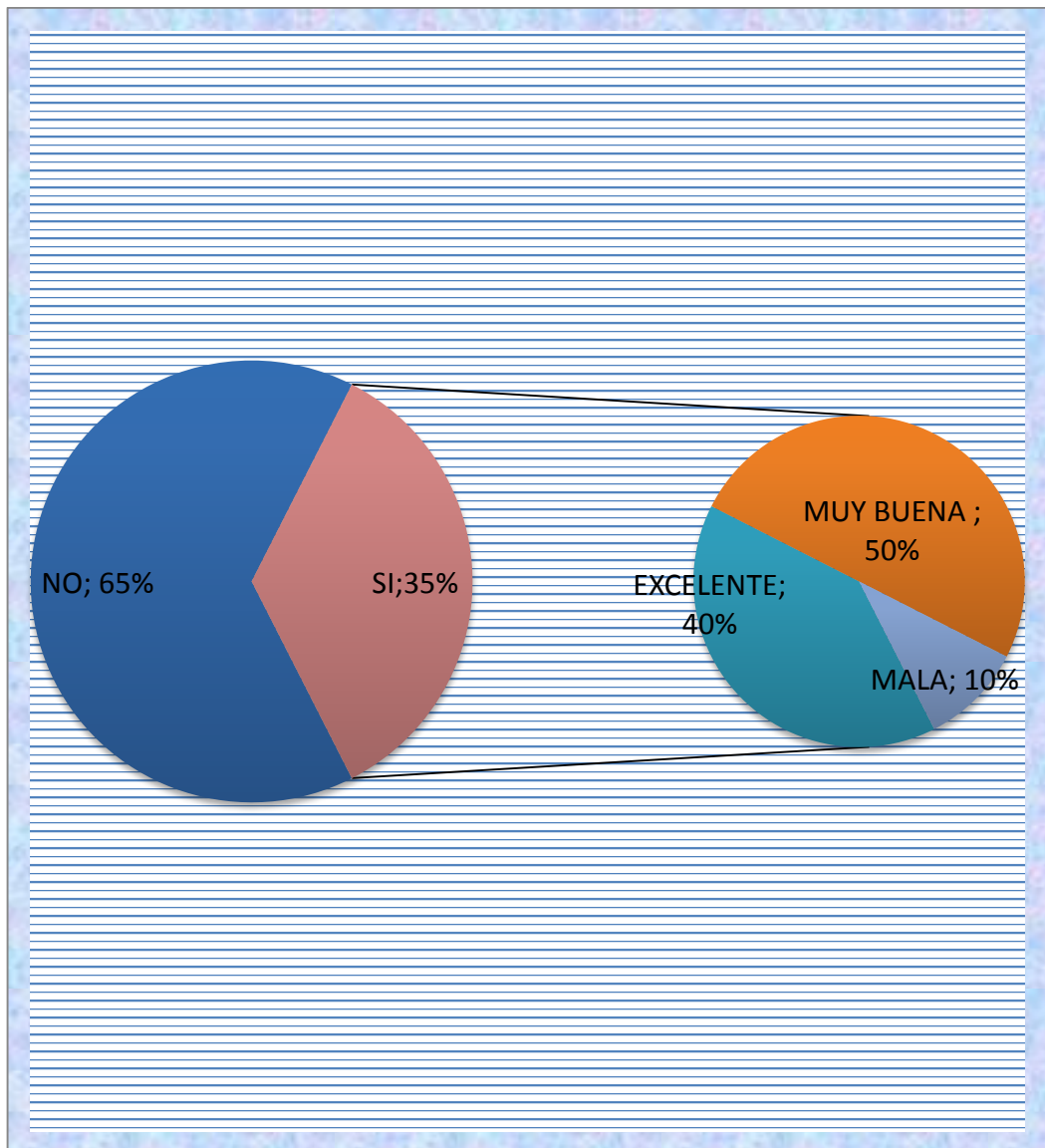
TABLA 11 El tipo de ayuda como lo cataloga

Si ha existido algún tipo de ayuda ¿cómo cataloga la misma?			
PREGUNTA	VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
11	Muy buena	25	50 %
	Excelente	20	40 %
	Mala	5	10 %
	TOTAL		100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

GRÁFICO 8 Tipo de ayuda de la entidades y como se las cataloga la misma



Fuente: Artesanos en la madera de la Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

Análisis: Se establece que el 65% de los artesanos en su momento no han recibido ayuda de las instituciones antes nombradas, en que infiere un porcentaje minoritario, sin embargo la poca ayuda que han recibido ha sido en la mayoría muy buena con el 50%, sería muy factible tener el apoyo no solo de estas entidades sino de otras más que brinden facilidades a las personas, en este caso los artesanos de la madera de la comuna el Tambo.

TABLA 12 Óptimo nivel de competitividad

¿De lo que espera para una mayor productividad cuales de las siguientes opciones estima usted que sería factible para un óptimo nivel de competitividad?			
PREGUNTA	VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
12	Asociaciones de artesanos	65	45 %
	Créditos	51	35 %
	Ferias artesanales	29	20 %
	TOTAL		100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

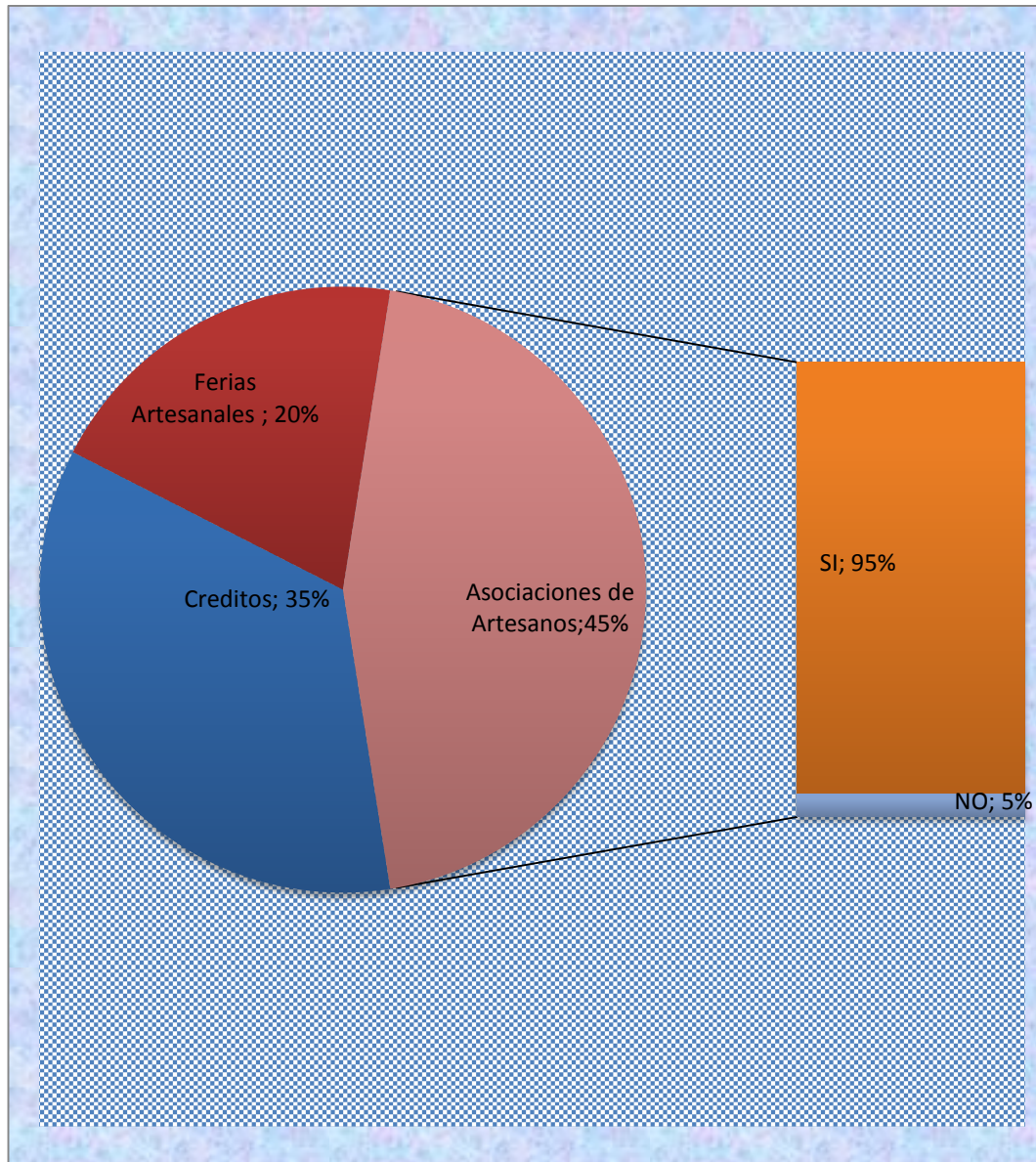
TABLA 13 Óptimo nivel de competitividad

¿Usted como artesano estaría dispuesto a formar parte una asociación para obtener mayores beneficios dentro del cantón y de la provincia?			
PREGUNTA	VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
13	SI	62	95 %
	NO	3	5 %
	TOTAL		100 %

Fuente: Artesanos en la madera dela Comuna El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

GRÁFICO 9 Predisposición para formar parte de una asociación y tener mayores beneficios.



Fuente: Artesanos en la madera de la Comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

Análisis: El punto principal de esta investigación es establecer algún tipo de asociación y dado los resultados obtenidos, se determina el 45%, que para un óptimo nivel competitivo es poder asociarse y se establece el 95% en estar dispuesto a formar parte de una asociación, ya que los ayudaría a crecer en su productividad dentro de esta actividad artesanal.

3.2 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

- Los resultados del estudio indicaron que los artesanos en la madera no poseen una adecuada capacidad de producción que satisfaga las necesidades del mercado, además los microempresarios en su mayoría no han intervenido en procesos colectivos como también no tiene conocimiento de entidades gubernamentales para obtener un bien común.
- El estudio aseguro la necesidad de asociarse con personas que se dedican a esta actividad productiva como estrategia colectiva para el desarrollo socio económico, y el establecimiento de alianzas para el desarrollo de su actividad productiva.
- Es importante, implementar estrategias de calidad dentro del nivel competitivo que se encuentran los artesanos en la madera, cuya producción debería ser supervisada por los propios actores que integren la cadena productiva formada bajo el precepto de la asociatividad.
- En un mercado la productividad permite mejorar la competitividad comercial de las organizaciones asociadas. De este modo mejora, sustancialmente, la capacidad de competir en los mercados nacionales e internacionales, aparte de que las economías de escala logradas por la asociatividad propician también políticas mucho más eficaces.

3.3 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

- Implantar relaciones de cooperación entre los microempresarios artesanales que permita aumentar la capacidad de respuesta y ser más flexible a los cambios de la demanda de los mercados, así como también la difusión de la innovación a través del intercambio de conocimientos y experiencias, acelerando su proceso de aprendizaje
- Conformar la asociatividad, como un mecanismo posible para el desarrollo de los artesano en la madera de la comuna El Tambo, como una manera alternativa de riqueza y equidad, ligando en un solo esfuerzo estratégico las diferentes capacidades que por sí solas son incapaces de satisfacer los requerimientos crecientes del mercado.
- Acceder a tecnologías que mejoren los procesos, aumentando con ello la productividad y, sobre todo, hacer más factible la obtención del financiamiento necesario para llevar en si el desarrollo de la actividad. En general estas ventajas no podrían ser aprovechadas si es que las pequeñas y medianas empresas siguen actuando de forma aislada y con muchas limitaciones
- Incrementar la productividad para mantener un mayor nivel competitivo de los productos en mercados nacionales e internacionales, ya que se enfrenta a la competencia creciente de otros productores nacionales que adoptan estrategias de calidad como mecanismos de entradas para el producto.

3.4 COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Estos resultados denotan viabilidad dentro de la investigación de mercado, por lo que, se concluye que los artesanos en la madera de la comuna el Tambo deberían integrarse para formar una Asociación que los ayude a surgir, con las facilidades que se conseguirían a nivel de instituciones con créditos o algún otro tipo de beneficio que se podrían otorgar por parte del sector público o privado que esté dando facilidades a este tipo de artesanos dentro de la provincia.

Es por tal razón que se establece un tipo de propuesta que sería lo más factible para tener los beneficios antes expuestos para las personas que tienen como actividad económica para comercializarlos dentro y fuera de la provincia.

CAPITULO IV

4.1 PROPUESTA

“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN LA MADERA DE LA COMUNA EL TAMBO, PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN, CANTÓN DE SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA.”

4.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ASOCIATIVIDAD

El desarrollo de la propuesta conlleva a que los negocios dedicados a una misma actividad obtengan beneficios comunes para el desarrollo, con estrategias orientadas a potenciar el logro de una ventaja competitiva en la capacidad, calidad y toma de decisiones, romper paradigmas y modelos mentales, demostrando cooperación, voluntariedad, esfuerzo conjunto, unificando sus fortalezas con objetivos direccionados a un futuro realmente visionario con mayor nivel de competitividad.

Se proyecta el interés generando cooperación entre los artesanos; aplicando compromiso de trabajar en equipo, proporcionando excelentes resultados y que es importante para nuevos desafíos y retos empresariales, con el fin de adaptarse rápidamente a los cambios del entorno, desarrollar la asociatividad como mecanismo.

La presente propuesta contienen los lineamientos y pasos a seguir para alcanzar grandes beneficios tales como: incrementar la competitividad que permita el desarrollo de los procesos productivos en las ventas, mejorar la calidad del producto y la capacidad de negociación para mejora de los procesos en el nivel competitivo hacia mercado.

4.2. Justificación de la propuesta

La presente propuesta determina los pasos a seguir y expone lo esencial para viabilizar el proceso en los beneficios que brinda la asociatividad y que están estipulados en las siguientes leyes: De Economía Popular y Solidaria, De Defensa del Artesano, Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en relación al Plan del buen vivir 2013 – 2017.

Beneficiará principalmente a los artesanos en la madera y a los actores económicos que intervienen, tales como: clientes, proveedores e intermediarios, por las grandes ventajas de la asociatividad, interactuando la asociación con mecanismo de asociatividad consistente en enfrentar a la globalización, buscando un buen nivel competitivo en el mercado peninsular.

El modelo asociativo desarrollado permite que las personas e instituciones opten por adquirir u obtener los productos, implementando un sistema de ventas eficiente, preparándose para la gestión de clientes, proveedores y productos, en un mayor poder de negociación para el abastecimiento de materias primas y demás insumos, conseguir una tecnología moderna al acceso de créditos en la instituciones bancarias y gubernamentales que fomente el desarrollo productivo artesanal, búsqueda de apoyo externo para futuras capacitaciones.

Estos logros son difíciles de alcanzar de forma individual, pero con el trabajo colectivo es posible, la sinergia de esfuerzos, perseverancia, compromisos y responsabilidades orientados a un objetivo común.

La propuesta permite que a través de la implementación de mecanismos de cooperación en la competitividad en base un modelo estratégico, logre un incremento más viable y satisfactorio en el nivel productivo, que servirán para alcanzar los objetivos deseados para los artesanos en la madera de la comuna El tambo.

Su utilidad se manifiesta en aprovechar las oportunidades y potencializar las fortalezas de cada uno de los artesanos en la madera, mostrando responsabilidad y transparencia en las actividades o proyectos a realizar. Indudablemente los riesgos disminuyen y los costos se compartirían, promoviendo el compromiso mutuo y el trabajo en equipo.

4.3 OBJETIVO DE LA ASOCIATIVIDAD

El objetivo general y específicos fueron planteados, de acuerdo, a las necesidades identificadas en las técnicas de observación y encuesta a los artesanos en la madera de la comuna El Tambo ubicada en la Parroquia San José de Ancón.

4.3.1 Objetivo general

Mejorar la calidad productiva de los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, buscando mecanismo de asociatividad, en el desarrollo de productos competitivos en costos, calidad, diseñando estrategias de comercialización y mejorando las condiciones de trabajo e ingresos de los microempresarios.

4.3.1.1 Objetivos específicos

- Desarrollar estrategias de comercialización para los productores de madera promoviendo su capital.
- Mejorar los productos artesanales, mediante estrategias con la finalidad de posicionarse en la mente del cliente meta.
- Fortalecer la conexión entre talleres artesanales manteniendo la capacidad de productos disponibles y competitividad en el mercado actual.

- Obtener la colaboración de entidades gubernamentales, promoviendo económicamente y técnicamente, esta actividad artesanal.

4.4 FILOSOFÍA EMPRESARIAL

La asociación de artesanos en la madera de El Tambo, tiene como filosofía empresarial la eficiencia productiva, calidad y generación de valor en cada etapa del proceso productivo de la madera y lo más importante brindar un trato amable a los clientes y visitantes.

Por eso se define la acción de como un producto satisface la necesidades del cliente en estar convencidos de que es necesario llenar de calidad nuestro ser, nuestro vivir, y nuestro hacer, para poder ofrecer calidad y satisfacción total; solo seres excelentes realizan tareas excelentes.

4.4.1 MISIÓN

La asociación de artesanos en la madera de El Tambo, tiene como misión mejorar el nivel competitivo, con calidad de diseños innovadores para el público, fomentando el desarrollo de la matriz productiva, la productividad del talento humano y tecnológico; con el fin de satisfacer las exigencias y requerimientos de los clientes en base a responsabilidad social, aportando en el progreso de la provincia de Santa Elena.

4.4.2 VISIÓN

Constituir para el año 2017 en la comuna El Tambo, a los artesanos en los mejores productores y comercializadores de productos elaborados en madera, fundamentada en la calidad y buen servicio, con personal calificado, tecnología apropiada para satisfacer al cliente.

4.4.3 VALORES

Para una mejor percepción y funcionalidad de las actividades de la asociación se va desarrollada y fijada una serie de valores institucionales, y éstas son:

Responsabilidad: Cada asociado debe estar relacionado y está inmerso en la cuestión de compartir riesgos y costos; demostrar su sentido de pertenencia y alto grado de responsabilidad para la consecución de los objetivos trazados.

Solidaridad: Ayudar desinteresadamente, a los demás artesanos en madera y contribuir para el cumplimiento de las tareas encomendadas.

Integración: Trabajar siempre en equipo respetando y promoviendo una cultura de integración.

Cooperación: Trabajar en equipo y compartir conocimientos y experiencias en las actividades a desarrollar y colaborar para que estos se cumplan con normalidad.

Compromiso: Cada asociado debe involucrarse, integralmente, a las actividades y operaciones de la asociación y por ende, al logro de los objetivos establecidos.

Calidad: Producir productos de buena calidad que satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes.

Respeto mutuo: No denigrar a ningún integrante de la asociación, ya sea por diferencias sociales, religiosas, tendencia política, color de piel, etc.

Equidad: Igualdad de oportunidades para los asociados para expresar su criterio, opinión, pensamiento y perspectiva en cada una de las iniciativas.

Transparencia: Toda actividad a desarrollar se debe desarrollar con claridad y transparencia. Por lo tanto, se comunicará a los miembros para que ellos aprueben

o desaprobe tal acción, además se rendirán cuentas en las reuniones de trabajo ante ellos mismos.

Liderazgo: Capacidad del líder para influir, despertar el interés, motivare incentivara los demás a triunfar siempre para lograr los objetivos y metas institucionales orientadas al bien común.

Mejoramiento continuo: Buscar nuevas formas de trabajo para la realización de actividades (comprar, producir, posicionar).

Responsabilidad social empresarial: Capacidad de respuesta de la asociación ante los efectos de sus acciones hacia las diferentes instituciones con que se relacionen y a la sociedad en general, por orientarse a la satisfacción de las necesidades y expectativas de sus asociados; procurando el cuidado del entorno empresarial.

4.4.4 Políticas institucionales

Las políticas institucionales de la asociación se establecieron en base a valores y principios, fomentando valores éticos, morales y la práctica de buenas relaciones interpersonales para mantener la integración conjunta de los asociados.

Orientación:

- Promover la asociatividad y el trabajo en equipo.
- Los integrantes tiene la responsabilidad de atender al cliente con cordialidad y respeto.
- Fomentar la buena práctica de relaciones interpersonales y comunicación efectiva.
- Socializar ideas, opiniones que contribuya al desarrollo de las operaciones, con el fin de impulsar un mejoramiento continuo.
- Practicar los valores instituciones establecidas.

Trabajo:

- Realizar un trabajo de excelencia, generando valor (asegurarse que todo se haga correctamente) en cada proceso productivo; minimizando los errores.
- Mantener una efectiva comunicación con los asociados para evitar disturbio o la mala transferencia de información para buscar mejores soluciones a los inconvenientes que se puedan suscitar.
- Implementar estrategias para el abastecimiento de materia prima e insumos y para el buen funcionamiento de las operaciones del proceso productivo.
- Realizar evaluaciones constantes en los procesos productivos en determinado lapso de tiempo (cada 3 meses), con el fin de coordinar operaciones y preservar el entorno laboral.

Capacitación:

- Desarrollar las capacidades y destrezas de los asociados (artesanos en la madera) mediante capacitaciones.

4.4.5 ASPECTOS JURÍDICOS DE LA ASOCIATIVIDAD**De la Constitución y Domicilio**

Art. 1.- Constituyese la asociación del Tambo, domiciliada en la provincia de Santa Elena, como una organización de derecho privado sin fines de lucro orientada a la producción de madera para el desarrollo económico, social, la misma que se regirá por las disposiciones establecidas en los reglamentos y normas legales vigentes.

Fines de la Asociación

Son fines de la asociación los siguientes:

- a) La Producción de madera y la comercialización de la misma.
- b) Lograr el mejoramiento socio - económico de las personas que se dedican en el sector de madera.
- c) Promover el desarrollo empresarial entre sus asociados.
- d) Producir un impacto social y económico con el fin de mejorar el nivel de vida de sus asociados.
- e) Gestionar proyectos productivos que beneficien a sus asociados.
- f) Acogerse a los beneficios que otorga la Constitución Política y las diferentes leyes a favor de la asociatividad.
- h) Fomentar el apoyo y la ayuda mutua para alcanzar el desarrollo cultural, Social y económico de los asociados, mediante, el trabajo mancomunado que permita emprender actividades de tipo empresarial.

De los socios.

Art. 1.- Son funciones y facultades de la asociación

- a) Establecer los esquemas y estructuras que sean necesarios para brindar servicios gremiales básicos a sus socios y la defensa de sus intereses;
- b) Impulsar las actividades productivos y de comercialización.
- d) Todas aquellas obligaciones, facultades y funciones que se prevean en sus respectivos estatutos y reglamentos.

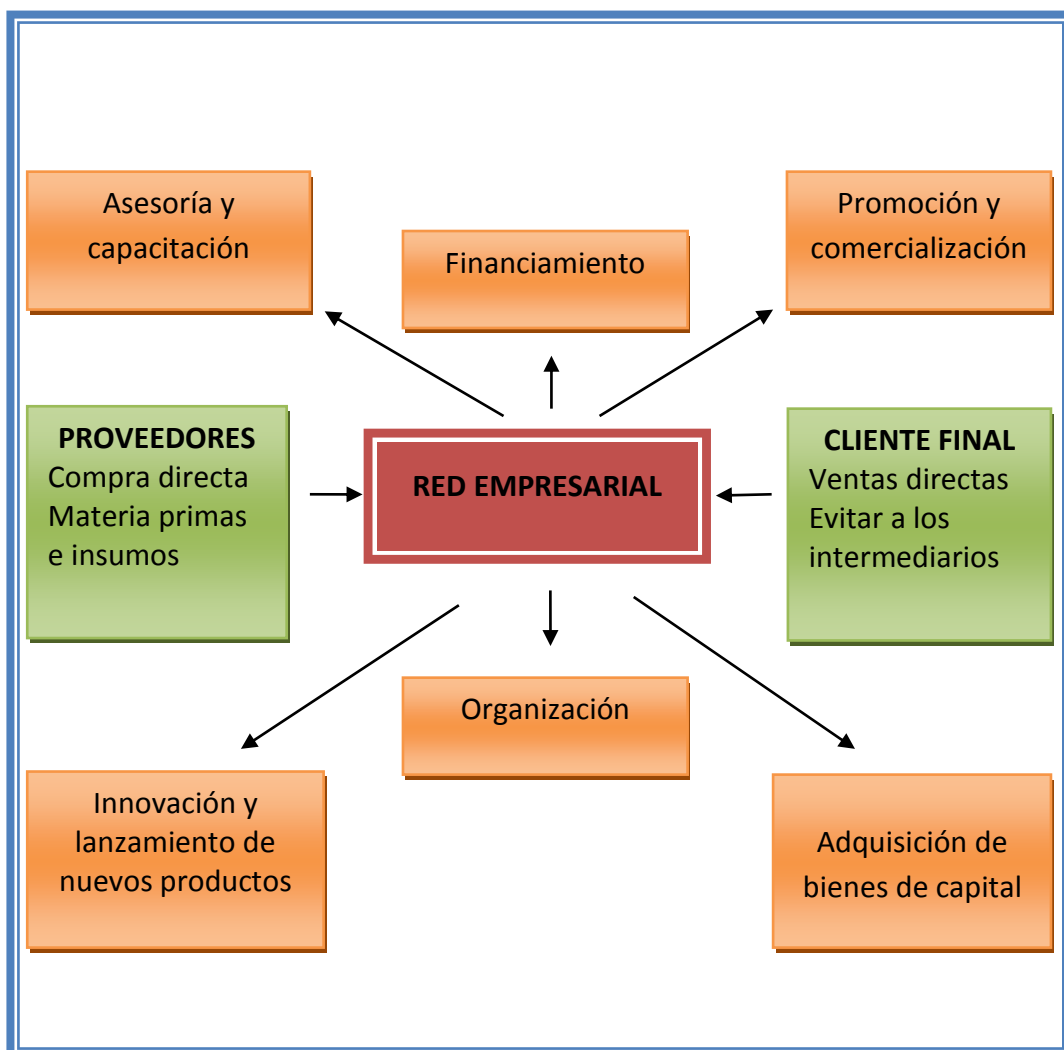
Las asambleas ordinarias se reunirán al menos una vez dentro del primer trimestre del año calendario; y, las extraordinarias por decisión del Presidente, del Directorio o previa solicitud escrita de la cuarta parte de los miembros.

4.5 DESCRIPCIÓN DE MODELO DE ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL

Se describe en el buen nivel competitivo para los artesanos en la madera, basados en una estructura que permita al acceso a diferentes servicios especializados, tales como: asesoría y capacitación, comercialización e innovación, nuevos diseños, organización y sobre todo acceso al financiamiento.

4.6 MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN LA MADERA

FIGURA7 Modelo de asociatividad



Elaborado por: Alfredo Fabricio González Tomalá.

BENEFICIOS DE LA ASOCIATIVIDAD

La asociatividad conformada por los artesanos de madera de la comuna el Tambo tendrán los siguientes beneficios:

- El surgimiento de proyectos de emprendimiento que beneficia a todos los socios.
- La posibilidad de acceder a créditos financieros y a los insumos estratégicos para el desarrollo de proyectos planificados.
- El desarrollo del sistema productivo en la transformación de la materia prima
- Facilita a la asociación obtener servicios especializados de tecnología, compra de insumos, diseño, comercialización, financiamiento y mejora de procesos industriales.
- La asociatividad obtendrá canales propios de comercialización del producto que saldrá al mercado.

4.6 INDICADORES DE GESTIÓN – FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO

En un escenario cada vez más competitivo, agilidad y seguridad en la toma de decisiones, estala diferencia entre el éxito y el fracaso. De ahí parte en la importancia de definir los factores internos y externos sobre la asociatividad en posibilidad de actuar.

Factores internos

- Poca experiencia en procesos colectivos
- Falta de iniciativa empresarial.
- Faltas de herramientas técnicas de administración.
- Falta de recursos económico para el emprendimiento

Factores externos

- Inestabilidad política y jurídica
- Deterioro de materia prima por inundaciones.
- Falta de apoyo de las instituciones públicas para emprender en actividades productivas

La organización actuará en los siguientes factores.

- ✓ Capacitación en asociatividad.
- ✓ Innovación y lanzamiento de nuevos productos
- ✓ Promoción y comercialización
- ✓ Cliente final
- ✓ Competidores
- ✓ Organización
- ✓ Factibilidad del proyecto.

Para cumplir con estas acciones es importante, contar con las personas adecuadas y la información para resolver los problemas.

A través de esta red empresarial, los microempresarios artesanales puede conseguir: elevar su rentabilidad y consolidar su permanencia en el mercado.

4.6.1 TIPOS DE INDICADORES PARA LA ASOCIATIVIDAD

Son cuatros los tipos de indicadores, cada uno con un propósito distinto:

Financieros: La asociación debe de lograr a través de las acciones gestionar los proyectos financieros.

Operacionales: Los socios deben de desarrollar conocimiento, habilidad, en el proceso de la producción de madera.

Benchmarking: Información que los socios tiene que conocer sobre el mercado para la comercialización del producto, como también utilizar las técnicas adecuadas de marketing para posicionar y fidelizar el mercado.

4.7 LINEAMIENTO DE ACCIÓN

CUADRO3 Lineamientos de acción

LÍNEAS DE ACCIÓN	OBJETIVOS	ESTRATEGIA
Asesoría y capacitación	Impartir conocimientos habilidades, destrezas a los artesanos en madera	A través del aprovechamiento de los proyectos y planes de asesoría, capacitación
Innovación y lanzamiento de nuevos productos	Desarrollar un producto artesanal con diseños de acuerdo al sector	Mediante un flujo intermitente a través de la elaboración de lotes.
Promoción y comercialización	Establecer parámetros que posicionen al producto en el mercado nacional e internacional	Ofrecer la artesanía como un producto de profunda representación cultural, tomando en consideración su impulsión y distribución
Cliente final	Establecer acciones encaminadas a que el consumidor adquiera el producto.	Aplicar políticas para fidelizar al cliente
Competidores	Alcanzar una mejor posición en el mercado	Contrarrestar la amenazas de los posibles competidores en el mercado
Adquisición de bienes de capital y Financiamiento	Demostrar la rentabilidad económica y financiera del producto asociativo a comercializar	A través de la aplicación de los indicadores económicos y financieros
Organización	Identificar las funciones que tendrán los miembros asociados y la descripción del área administrativa con el fin de cumplir los objetivos	Describir la estructura organizacional por competencias.

Fuente: Estrategias Asociativas– Asociatividad.

Elaborado por: Alfredo Fabricio González Tomalá.

4.7.1 ASESORÍA Y CAPACITACIÓN

El objetivo de la asesoría y capacitación consiste en manifestar los conocimientos, habilidades y destrezas a los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, a fin de facilitar el desarrollo de competencias en la comercialización nacional como internacional, en base a redes asociativas artesanales.

Programa de capacitación de los artesanos en la madera del El Tambo.

CUADRO 4 Programa de capacitación

MÓDULOS		HORAS
1	Nuevas técnicas y herramientas de comercio. La cultura exportadora.	20
2	Acreditación y certificación artesanal; y adaptación de procesos productivos	24
3	Marketing, difusión de imagen país y marca propia	24
4	Financiamiento y promoción de exportaciones	10
5	Inteligencia e información de mercados	20
6	Planes de exportación para artesanos	12
7	Redes asociativas para la exportación	10
	TOTAL	144

Fuente: Estrategias Asociativas – Asociatividad.

Elaborado por: Alfredo Fabricio González Tomalá.

En la capacitación se aplica una metodología de instrucción a adultos, con casos prácticos relacionados con el ámbito artesanal. Se contara con un taller amplio y muy apropiado para estas actividades. Se brinda asesoría directa a los artesanos participantes en relación con sus planes y expectativas de negocios futuros. Los facilitadores de este proceso se encaminaron en guía a cada artesano en la elaboración de Planes de comercialización.

FIGURA 8 Institución encargada



Elaborado por: Alfredo Fabricio González Tomalá.

Producen Pymes: Proyectos que buscan el incremento de la productividad de los artesanos, mediante, herramientas, asesoramiento especializado y cofinanciamiento.

Centro de Fomento Productivo: Este proyecto facilita servicios estatales de asistencia técnica, capacitaciones, programas de innovación.

Programa de Exhibición y Comercialización de Artesanía: Es un proyecto que permite la exposición de las artesanías en ferias, casas, mediante, la exhibición, publicidad y comercialización.

4.8 PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

La asociación, ha considerado para la comercialización del producto madera, tres productos principales que son: muebles, camas, comedores.

4.8.1 POSICIONAMIENTO DEL MERCADO

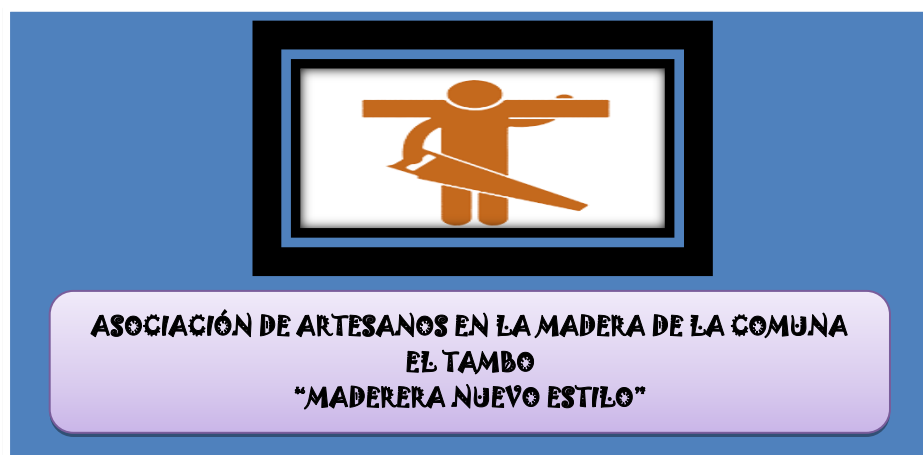
La Asociación “MADERERA NUEVO ESTILO” se presentará, visualmente, con la siguiente etiqueta, logo y slogan:

FIGURA 9 Etiqueta



Fuente: Asociación de artesanos en la madera de la comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

FIGURA 10 Logo



Fuente: Asociación de artesanos en la madera de la comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

FIGURA 11Slogan

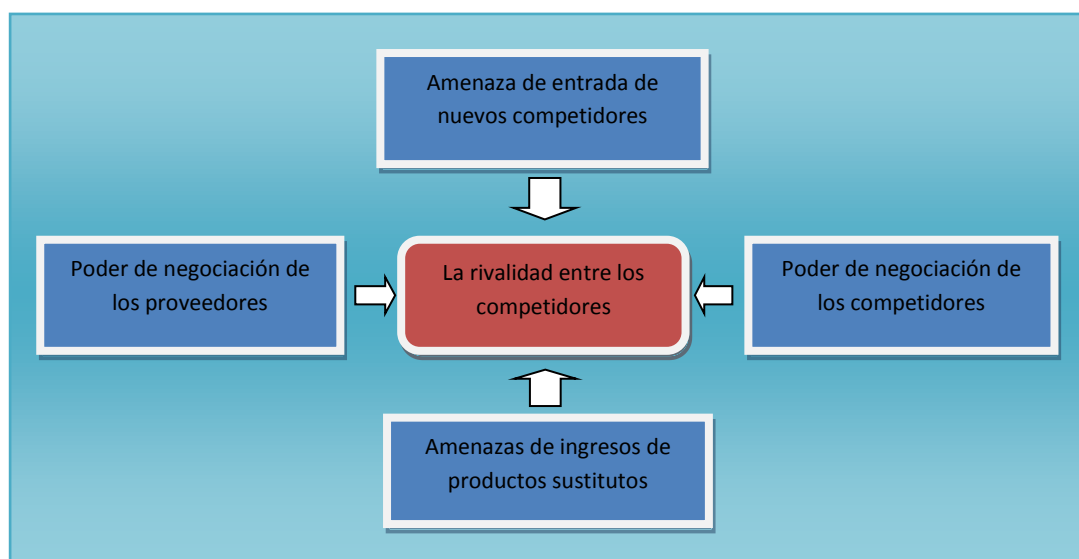


Fuente: Asociación de artesanos en la madera de la comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

4.8.2 LA RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

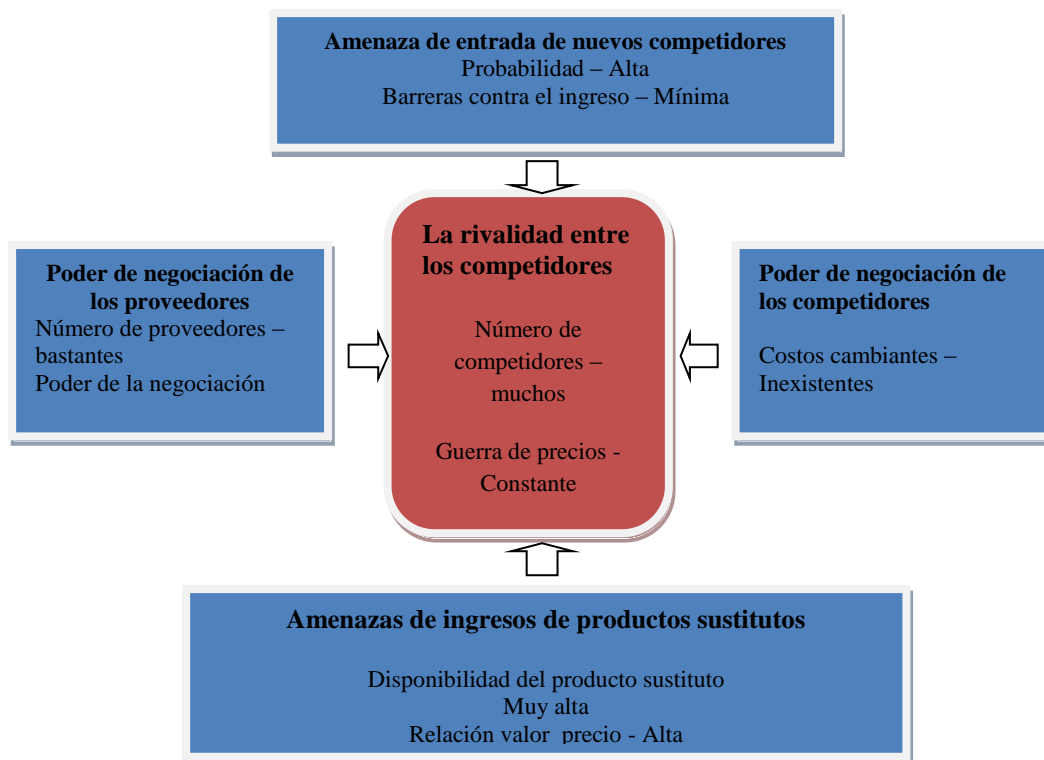
La rivalidad entre los competidores se refiere al grado de rivalidad existente entre los actuales participantes en el mercado, a fin de alcanzar un mejor posición en el mercado para lo cual, generalmente, optan por una fuerte competencia de precios o de publicidad. En los artesanos dela comuna el Tambo, que tienen un escaso desarrollo comercial y con reducida implementación tecnológica y productiva, los productos se ofrecen a precios muy cercanos al costo, reduciendo los márgenes de rentabilidad al mínimo, lo cual incide, directamente, en la competitividad del sector.

FIGURA 12 Las cinco fuerzas de M. Porter



Fuente: Asociación de artesanos en la madera de la comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

FIGURA13 Las cinco fuerzas competitivas de la asociación de artesanos en la madera de la comuna El Tambo



Fuente: Asociación de artesanos en la madera de la comuna El Tambo.
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

4.8.3 MERCADO META

El mercado meta que se va a dirigir es la población de Santa Elena, tanto hombres como mujeres.

TABLA 1 Mercado Meta

POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE LA SANTA ELENA (2010)						
CANTÓN	TOTAL HOMBRES	PORCENTAJE	TOTAL MUJERES	PORCENTAJE	TOTAL HABITANTES	PORCENTAJE
SALINAS	35436	22.59 %	33239	21.9 %	68675	22.25 %
LA LIBERTAD	48030	30.62 %	47912	31.6 %	95942	31.08 %
SANTA ELENA	73396	46.79 %	70680	46.6 %	144076	46.67 %
TOTAL	156862	100.00 %	151831	100.00 %	308693	100.00 %

Fuente: www.gob.ec/www.ecuadorencifras.com
Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

TABLA 2 Segmento de Mercado

SEGMENTO DE MERCADO (Hombres)		
RANGO DE EDAD	HABITANTES	PORCENTAJE
De 0 a 14 años.	51419	33.80 %
De 15 a 34 años.	52846	34.20 %
De 35 a 54 años.	35734	20.90 %
Mayores de 54 años.	16863	11.10 %
TOTAL	156862	100.00 %

Fuente: www.gob.ec/www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

TABLA 3 Mercado objetivo

POBLACIÓN COMUNA EL TAMBO			COMUNA PROSPERIDAD		PARROQUIA ANCÓN		TOTAL	
Género	Habitantes	Porcentaje	Habitantes	Porcentaje	Habitantes	Porcentaje	Habitantes	Porcentaje
Hombres	787	51 %	1199	51 %	1541	51 %	3527	51 %
Mujeres	718	49 %	1152	49 %	1480	49 %	3350	49 %
TOTAL	1497	100 %	2350	100 %	3021	100 %	6868	100 %

Fuente: www.gob.ec/www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio

TABLA 4 Segmento de Mercado

SEGMENTO DE MERCADO (Hombres)		
Rango de Edad	Habitantes	PORCENTAJE
De 0 a 14 años	1122	33.80 %
De 15 a 34 años	1148	34.20 %
De 35 a 54 años	700	20.90 %
Mayor de 54 años	557	11.10 %
TOTAL	3527	100.00 %

Fuente: www.gob.ec/www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

4.9 PRESUPUESTO

En el presupuesto se considera todos los ingresos y gastos que se incurren al momento de confirmación la asociación:

4.9.1 Inversión en Equipos, Muebles y Materiales de Oficina

En la asociatividad se consideran activos para la parte administrativa y operativa debido a que los asociados no cuentan en la actualidad con los equipos, muebles y materiales de oficina. En este caso solo se cuantificarán los equipos y la tecnología necesaria para la asociatividad. En la siguiente tabla se muestran los equipos necesarios que inciden en la ejecución del proyecto con sus respectivos precios de adquisición.

TABLA 5 Equipo de oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
ÍTEMS	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Laptop	1	\$655	\$655
Computadora de escritorio	1	\$350	\$350
Impresora	2	\$110	\$220
Teléfono	2	\$56	\$168

Fuente: Asociación de Artesanos en la madera del El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

TABLA 19 Muebles de oficina

MUEBLES DE OFICINA			
ÍTEMS	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Escritorio	3	\$ 210	\$ 630
Sillón Tipo Ejecutivo	2	\$ 484.99	\$ 969.98
Archivadores	1	\$ 120	\$ 120
Sillas	5	\$ 25	\$ 175

Fuente: Asociación de Artesanos en la madera del El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

TABLA 20 Materiales de oficina

MATERIALES DE OFICINA			
Papelería		\$ 55	\$ 55
Carpetas archivadoras	5	\$ 10	\$ 50
Grapadoras	1	\$ 5	\$ 5
Saca grapa	1	\$ 5	\$ 5
Perforadora	1	\$ 5	\$ 5
Sellos	2	\$ 5	\$ 5
TOTAL DE LA INVERSIÓN			\$ 3417.98

Fuente: Asociación de Artesanos en la madera del El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

TABLA 21 Gastos Fijos

Arriendo	12%	120.00	1440.00
Servicios Básicos			\$70.00
Agua			\$ 20.00
Luz			\$ 10.00
Teléfono			\$ 10.00
Internet			\$ 30.00
TOTAL			\$ 1580

Fuente: Asociación de Artesanos en la madera del El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

4.10 FORMAS DE FINANCIAMIENTO

El costo de la inversión para la implementación del modelo de asociatividad es de \$ 5.000,00; los cuales \$ 4.000,00 serán financiados mediante un crédito por parte de la Corporación financiera Nacional – CFN a 8 años plazos a una tasa de interés del 12% anual y la diferencia de \$ 1.000,00 será financiada por los integrantes de la agrupaciones mediante aportaciones individuales e iguales.¹⁰

Para efectos del pago del préstamo se presenta la tabla de amortización.

TABLA 22 Amortización del préstamo

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	PAGO	INTERES 12%	AMORTIZACIÓN	CAPITAL VIVO
0				4000.00
1	\$ 805.21	\$ 480.00	\$ 325.21	\$ 3674.79
2	\$ 805.21	\$ 440.97	\$ 364.24	\$ 3310.55
3	\$ 805.21	\$ 397.27	\$ 407.95	\$ 2902.61
4	\$ 805.21	\$ 348.31	\$ 456.90	\$ 2445.71
5	\$ 805.21	\$ 299.48	\$ 506.73	\$ 1938.98
6	\$ 805.21	\$ 250.08	\$ 556.13	\$ 1362.85
7	\$ 805.21	\$ 199.30	\$ 605.91	\$ 716.94
8	\$ 805.21	\$ 86.27	\$ 718.94	

Fuente: Asociación de Artesanos en la madera del El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio

¹⁰ Corporación Nacional Financiera (CNF)

La tabla de amortización del préstamo para la inversión utilizada para la aplicación del plan asociativo se cancelara en su totalidad en un lapso de 8 años aproximadamente

4.10.1 Aportes de los socios

Para cubrir la inversión de la implementación del modelo de asociatividad para los comerciantes minoristas como una estrategia importante para el desarrollo institucional, se considera fijar una cuota mensual de \$ 60, es decir que cada socio deberá aportar \$72,00 anual teniendo un ingreso total de \$ 2.088,00. El aumento propuesto cubre periódicamente la inversión implementada en el modelo de asociatividad de tal forma que no incurre en repercusiones para la asociación, es decir, no afecta a su estructura económica, generando buenos resultados a corto plazo.

Valor Actual Neto (VAN).

Fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t = Representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 = Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n = Es el número de periodos considerando

4.11 FLUJO DE CAJA

TABLA 20 Flujo de caja

1	2	3	4	5	6	7	8
\$ 226.79	\$ 649.59	\$ 1066.93	\$ 1478.06	\$ 1882.13	\$ 2278.20	\$ 2665.29	\$ 3042.18

Fuente: Asociación de Artesanos en la madera del El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

$$VAN = \frac{226,79}{(1+0,12)^1} + \frac{649,59}{(1+0,12)^2} + \frac{1066,93}{(1+0,12)^3} + \frac{1478,06}{(1+0,12)^4} + \frac{1882,13}{(1+0,12)^5} + \frac{2278,22}{(1+0,12)^6} + \frac{2665,29}{(1+0,12)^7} + \frac{3042,18}{(1+0,12)^8} - 1.000,00$$

El valor actual neto producido por el flujo de fondos en base al efectivo generado por la implementación del plan de asociatividad, descontando a partir del año 2013 con una tasa de descuento del 12%, y considerando un tiempo de 8 años, es netamente positivo, proyectando un resultado de \$ 6.075,60.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Fórmula:

$$TIR = \frac{-I + \sum_{i=1}^n F_i}{\sum_{i=1}^n i * F_i}$$

$$0 = \frac{226,79}{(1+i)^1} + \frac{649,59}{(1+i)^2} + \frac{1066,93}{(1+i)^3} + \frac{1478,06}{(1+i)^4} + \frac{1882,13}{(1+i)^5} + \frac{2278,22}{(1+i)^6} + \frac{2665,29}{(1+i)^7} + \frac{3042,18}{(1+i)^8} - 1.000,00$$

La tasa de interés de Retorno para el proyecto es de 74%, la cual que es mayor a la tasa de interés del 12% e indica que el plan de asociatividad que se pretende implementar, no representa un gasto mayor recuperando en poco tiempo la inversión como se muestra en la tabla de recuperación de la inversión.

4.12 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

TABLA 24 Recuperación de la Inversión

CUADRO PAY BACK				
Periodos (Años)	Saldo Inversión	Flujo de Caja	Rentabilidad Exigida	Recuperación de la Inversión
1	\$ 4000.00	\$ 226.79	\$ 480.00	\$ 253.21
2	\$ 4253.21	\$ 649.59	\$ 510.00	\$ 139.20
3	\$ 4114.01	\$ 1066.93	\$ 493.00	\$ 573.16
4	\$ 3540.76	\$ 1478.06	\$ 424.89	\$ 1053.16
5	\$ 2487.60	\$ 1882.13	\$ 298.51	\$ 1583.62
6	\$ 903.98	\$ 2278.22	\$108.48	\$ 2169.74
7	\$ -1265.77	\$ 2335.29	\$ 151.89	\$ 2817.18
8	\$ -4082.95	\$ 3042.18	\$ -489.95	\$ 3532.13

Fuente: Asociación de Artesanos en la madera del El Tambo.

Elaborado por: González Tomalá Alfredo Fabricio.

La tabla del Periodo de Recuperación de la Inversión evidencia que si se extrae de cada cuota la tasa de retorno exigida, que es el 12%, a la inversión, se observa que tarda aproximadamente ocho años en ser recuperada.

4.13 CONCLUSIONES

Un proyecto de producción – comercialización, manifiesta valores agregados que aporten con la comunidad no solo en el ámbito social sino también en el ambiental, en el económico entre otros. Por ello es importante, destacar estos beneficios más comunes que la asociatividad generaría entre los cuales tenemos:

- La propuesta del plan de asociatividad es fundamental para el desarrollo productivo de los artesanos en madera, mejorará las condiciones de vida combinando capacidades y recursos, asegurando una mayor productividad para el sector.
- Dar continuidad a los lineamientos planteados dentro de la propuesta, ser aplicadas en las estrategias orientadas a potenciar una ventaja competitiva, con la finalidad de lograr superación para los artesanos.
- La implementación de las estrategias de capacitación, en las nuevas tendencias del mercado, para posteriormente utilizarlas en la elaboración de los productos de madera con modelos y tendencias innovadoras.
- La producción que realiza tiene poco impacto ambiental, debido a que el proceso desde la adquisición de la materia prima, hasta la producción de la madera no registra ningún tipo de contaminación que afecte el entorno en especial dentro de la localidad donde se ubican los artesanos.
- El presupuesto del modelo de asociatividad genera inversiones viables en no afectar su estructura económica y no tener un mayor gasto, recuperando en poco tiempo la inversión, que según a proyectarse a 8 años la asociatividad obtendrá un mayor nivel productivo, generando buenos resultados.

4.14 RECOMENDACIONES

- Ejecutar el modelo de asociatividad que ayudará a los artesanos en la madera de la comuna El Tambo, a fundamentar la transformación productiva y socioeconómica, aplicando mecanismos de cooperación como factores claves del trabajo en equipo, para cumplir los objetivos del bien común, ser competitivos y liderar el mercado.
- Cumplir con los lineamientos establecidos en la propuesta y agotar recursos para lograr el cumplimiento de las estrategias establecidas para los artesanos en la madera de la comuna El Tambo.
- Obtener el reemplazo tecnológico de la actual maquinaria para lograr la diferenciación de los productos en la madera tanto en la calidad como los acabados, obteniendo un reconocimiento por ser pioneros en calidad a bajo precio.
- Realizar revisiones periódicas a las estrategias para aplicarlas de la mejor manera y poder posicionarse en la mente de los consumidores, mediante, la venta de los productos enmadera, así se logrará captar más clientes y aumentará la productividad
- Ejecutar un seguimiento continuo, en las áreas de administración, producción y comercialización, en el funcionamiento de la organización, satisfacción del cliente y cumplir con las proyecciones a futuro de la asociación.

BIBLIOGRAFÍA

Azua, J. y Andersen, A. (2005). Alianzas competitivas para la nueva economía. Empresas, Gobiernos y Regiones Innovadoras. McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U.: Madrid.

Cecilia Magnazo, C. O. (2007). Estrategias Asociativas par Micro y Pequeñas Empresas. Argentina

Cervilla de Olivieri, M. (2007). Estrategias para el desarrollo empresarial: Asociatividad en el sector plástico venezolano.: Venezuela.

Colmenarez, S. y Delgado, R. (2005).Reingeniería Socioeconómica y Desarrollo Endógeno Sostenible. Un programa macroeconómico alternativo para el desarrollo. Organización Pro futuro UNESCO.: Caracas.

Cepal, (2006). Desarrollo Económico de América Latina.

Constitución del Ecuador, (2008). Montecristi.: Ecuador.

Dini, M. (2005).Forjando Aglomeraciones en Chile y Centroamérica. Enseñanzas de la Experiencia. Reunión SELA.: Lima.

González, L. (2005). Cooperación y empresas. Retos, presente y futuro. Internacional Thomson, Editores Spain Paraninfo, S.A.: Madrid.

Hernández, Sampieri, R. (2006). Metodología de la investigación. Editorial Mc. Graw Hill.: México.

Lerna González, H. (2012). Metodología de la Investigación: Propuesta, Ante Proyecto y Proyecto (4ta. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe.

López Cerdán, C. (2006). Redes empresariales, Experiencia en la región Andina.: Perú.

Luckesh, R. (2000). Patrones de sustentabilidad. Hacia una meta modelo de instrumentos para el desarrollo sostenible.: México.

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector financiero Popular y Solidario (2014, Octubre).[en línea]. Quito: Intendencias de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS. Dirección Nacional de Normas. Disponible en: <http://www.seps.gob.ec/interna-npe?760>.

Ley de Defensa del Artesano (2013, 14 de Enero). [en línea].Correo Legal. Ministerio de Relaciones Laborales. Tercer Suplemento de Registro Oficial Disponible en: <http://www.cit.org.ec/files/RO-No.-161SII-del-14-01-2014>.

Ley de Régimen Tributario (2000, 01 de Enero). [en línea]. La ley de Racionalización Tributaria. (Ley 99-41, R.O. 321-S, 18-XI-99). Disponible en:<http://inb.ambiente.gob.ec/index.php/publicaciones/codigos-leyes-yreglamentos/ley-de-régimen-tributario-interno>.

Najul, M. (2005).La gestión empresarial de la pyme venezolana, obstáculo para su desarrollo sustentable. XXVIII.: Venezuela.

Narváez, M.; Fernández; Gladys Y Senior, A. (2008). Mecanismo de Asociatividad. Revista Multiciencias. Vol. 8, N° Extraordinario. Pp. 55-62.: México.

Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador (2010, 29 de Diciembre). Código Orgánico e la Producción, Comercio e Inversiones. Administración del Sr. Rafael Correa Delgado, Presidente Constitucional de la República [en línea]. Disponible en:

http://www.lacamaradequito.com/uploads/tx_documents/C_DIGO_ORG_NICO_DE_LA_PRODUCCI_N_COMERCIO_E_INVERSIONES.

Revilla, F.; Berrios, J.; Narváez, M. y Fernández, G. (2005). Elementos de análisis estructural y competitividad del sector maderero en el Estado Falcón. Revista Multiciencias. Vol.2 N° 2. Páginas: 92-99.

Rosales R. (2005). La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las Pymes. Revista Capítulos - SELA. Edición.

Vázquez B, A. (2005). Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo. Antoni Bosh Editor. Barcelona.: España.

ANEXO

ANEXO1 Encuesta



Buenos días soy egresado de la carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial y estoy realizando una encuesta en relación al nivel competitivo en la actividad artesanal en la madera de los artesanos de la Comuna El Tambo, cantón y provincia de Santa Elena.

Objetivo: Recopilar información para determinar el nivel competitivo en la actividad artesanal en la madera, elaborado por los artesanos de la Comuna El Tambo.

Marque con una **X** las respuestas que usted considere que son de su interés.

1.- Información General

Género

Sexo: Hombre Mujer

2.- ¿En qué grupo de edad está usted?

18 a 25 años 26 a 50 años 50 en adelante

3.- ¿Cuál es la actividad a la que se dedica, siendo esta su principal fuente de ingreso? Especifique las opciones:

Pesca Artesanías Chofer Otros

Si su respuesta es Artesanía continúe a la siguiente sección, caso contrario la encuesta ha terminado.

Información Específica

4.- Dado que su actividad es Artesanía ¿Cuál es el producto que tiene mayor demanda desde su óptica?

Muebles Camas Cómodas

Otros, especifique _____

5.- ¿Conoce usted de los beneficios de las gestiones gubernamentales del sector artesanal a la que se dedica?

SI NO

Si su respuesta es sí conteste la pregunta 3 caso contrario continúe a la 4

6.- ¿Cuáles de las siguientes gestiones gubernamentales usted conoce?

Préstamos bancarios Reducción impuestos

Apertura de mercados en el extranjero Otros

7.- ¿Cuál ree Usted que es el principal obstáculo para comprometer el nivel competitivo de sus productos?

Intermediarios Competencia Respaldo gubernamental

8.- ¿Considera usted que deberá implementar estrategias para incrementar el nivel competitivo en su actividad que desarrolla?

SI NO

9.- ¿Con qué entidades usted prefiere obtener algún tipo de relación par futuros proyectos?

MIES SECAP MIPRO

Otras, especifique _____

10.- ¿Ha existido algún tipo de ayuda de las entidades que se detallan en la pregunta anterior?

SI NO

Si su respuesta es sí continúe a la pregunta 8, caso contrario continúe a la pregunta 9

Si ha existido algún tipo de ayuda ¿cómo cataloga la misma?

Excelente Muy Buena Mala

11.- ¿De lo que espera para una mayor productividad cuales de las siguientes opciones estima usted que serían factibles para un óptimo nivel de competitividad?

Créditos Asociaciones de Artesanos Ferias Artesanales

Si su respuesta es Asociaciones de Artesanos continúe a la siguiente pregunta, caso contrario la encuesta ha terminado

12.- ¿Usted como artesano estaría dispuesto a formar una asociación para obtener mayores beneficios dentro del cantón y de la provincia?

SI NO

Gracias por la información brindada!