



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN
MADERA DE LA COMUNA PROSPERIDAD DE LA
PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN, AÑO 2013.”**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: RUTH LORENA ORRALA RICARDO

TUTOR: ING. SOFÍA LOVATO TORRES, MBA.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN
MADERA DE LA COMUNA PROSPERIDAD DE LA
PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN, AÑO 2013”**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL

RUTH LORENA ORRALA RICARDO

TUTOR: ING. SOFÍA LOVATO TORRES, MBA.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

La Libertad, 28 de marzo del 2013

APROBACION DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “Plan de asociatividad para los artesanos en madera de la comuna Prosperidad de la Parroquia San José de Ancón“, elaborado por el Srta. Ruth Lorena Orrala Ricardo, egresada de la Carrera de Desarrollo Empresarial, de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....

Ing. Sofía Lovato Torres, MBA.

TUTOR

DEDICATORIA.

Me gustaría dedicar esta tesis a mi familia.

Para mi padre Jorge Orrala, mi madre Elva Ricardo, mi hijo Paulo Ramos, mi hermana Cindy Orrala y mi tía Jessenia Ricardo por su comprensión y ayuda en los momentos difíciles. Me han enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, y todo ello con amor y sin pedir nunca nada a cambio, apoyándose incondicionalmente para lograr mi objetivo y poder realizarme como profesional y darme la fuerza necesaria para cumplir mis metas y a quienes de una u otra forma contribuyeron para lograr mis objetivos.

LORENA

AGRADECIMIENTO.

En primer lugar agradezco a Dios por darme la fortaleza necesaria, a mi familia por su apoyo en los tiempos de dificultad, me han apoyado moralmente y económicamente.

A los artesanos en madera de la comuna Prosperidad, por haberme permitido realizar la propuesta de asociatividad y que me brindaron información necesaria para culminar mi tesis.

Al Ing. Paul Linzán, MEF., la Ing. Soraya Linzán, MSc. quienes me asesoraron en el desarrollo de la tesis y por haber empeñado su labor para mejorar el contenido de este trabajo.

LORENA

TRIBUNAL DE GRADO

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

Ec. Félix Tigrero González, MSc.
DIRECTOR DE ESCUELA
INGENIERÍA COMERCIAL

Ing. Sofía Lovato Torres, MBA.
PROFESOR-TUTOR

Ing. Jessica Linzán Rodríguez, MSc.
PROFESOR DE ÁREA

Ab. Milton Zambrano Coronado, MSc.
SECRETARIO GENERAL – PROCURADOR

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL.**

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN MADERA DE
LA COMUNA PROSPERIDAD DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE
ANCÓN”**

Autor: Ruth Lorena Orrala Ricardo

Tutor: Ing. Sofía Lovato Torres, MBA.

RESUMEN

En la actualidad, el tema de asociatividad se está aplicando en varias actividades productivas, con el objetivo de obtener beneficios en común entre los asociados trabajando en grupo en confianza, es por eso que en este trabajo de investigación el problema planteado, es el escaso conocimiento de mejorar la producción y comercialización de los productos que elaboran los artesanos en madera de la comuna Prosperidad ubicada en la Parroquia San José de Ancón. El objetivo general que el estudio debe alcanzar se basa en: “Diseñar un plan de asociatividad a través de un enfoque participativo que permita mejorar la producción y comercialización de madera en los artesanos de la comuna Prosperidad en la Parroquia San José de Ancón de la Provincia de Santa Elena”. La hipótesis del presente estudio de investigación manifiesta lo siguiente: “Con el diseño del plan de asociatividad se logrará mejorar la producción y comercialización en madera de los artesanos de la comuna Prosperidad en la Parroquia San José de Ancón de la Provincia de Santa Elena”.

El propósito del plan de asociatividad es contribuir al desarrollo de la actividad artesanal en madera de la comuna Prosperidad, logrando implementar conocimientos técnicos y acciones conjuntas para mejorar la calidad del producto, eficiencia de los artesanos dedicados a esta actividad y una comercialización adecuada de los productos, obteniendo ingresos rentables que refleje un crecimiento individual y colectivo, como también aportar el desarrollo de la Provincia.

ÍNDICE GENERAL

	PÁGINA
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
TRIBUNAL DE GRADO	vi
RESUMEN EJECUTIVO	vii
ÍNDICE GENERAL	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1. Antecedentes del tema.....	3
1.2. Fundamentación teórica	4
1.2.1. Definición de asociatividad.....	4
1.2.2. El trabajo de asociatividad	5
1.2.3. Características de asociatividad	6
1.2.4. Objetivos de asociatividad	7
1.2.5. Tipos de asociatividad.....	8
1.2.5.1. Modalidades de asociatividad	10
1.2.6. Ventajas de asociarse	11
1.2.7. Asociatividad y las oportunidades de empleo.....	11
1.2.8. El estado e instituciones como protagonistas en el proceso de asociatividad	12
1.2.9. Instrumentos que contribuyen a la formación de la asociatividad	13

1.2.10. Proceso metodológico de asociatividad	14
1.2.10.1. Etapa de gestión	14
1.2.10.2. Etapa de estructuración	14
1.2.10.3. Etapa de madurez	14
1.2.10.4. Etapa productiva o de gestión	15
1.2.10.5. Etapa de declinación	15
1.2.11. FODA asociativo.....	15
1.2.11.1. Definición.....	16
1.2.11.2. Importancia	16
1.2.11.3. Elementos del F.O.D.A	17
1.3. Fundamentación legal	18
1.3.1. Constitución del Ecuador	18
1.3.2. Código orgánico de la producción	18
1.3.3. Ley de economía popular y solidaria	19
1.3.4. Ley de fomento artesanal	20
1.3.5. Ley de defensa del artesano	20
1.4. Marco situacional	22
1.4.1. Antecedente del marco situacional.....	22
1.4.2. Desarrollo artesanal de la comuna Prosperidad	24
1.4.3. Actividad maderera en la comuna Prosperidad.....	24
CAPITULO II	26
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	26
2.1. Diseño de la investigación	26
2.2. Modalidad de la investigación.....	27
2.3. Tipo de investigación	27

2.4.	Métodos de investigación.....	28
2.5.	Técnicas de investigación.....	28
2.5.1.	Técnica documental.....	29
2.5.2.	Técnica de campo	29
2.5.3.	Censo.....	29
2.6.	Instrumentos de investigación.....	29
2.7.	Población y muestra	30
2.8.	Procedimientos de investigación.....	34
CAPÍTULO III.....		36
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....		36
3.1.	Introducción	36
3.2.	Análisis de resultados de observación directa a los artesanos.....	37
3.3.	Análisis de resultados de la entrevista a directivos de los artesanos.....	38
3.4.	Análisis de resultados de la encuesta aplicada a los artesanos.....	41
3.5.	Análisis de resultados de la encuesta aplicada a consumidores	55
3.6.	Conclusiones	68
3.7.	Recomendaciones	69
CAPÍTULO IV.....		70
PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN MADERA DE LA COMUNA PROSPERIDAD DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN		70
4.1.	Descripción del plan de asociatividad.....	70
4.2.	Objetivos de la asociación.....	71
4.2.1.	Objetivo general	72
4.2.2.	Objetivos específicos.....	72

4.2.3. Políticas de la asociación.....	72
4.2.4. Filosofía empresarial	72
4.2.5. Misión.....	73
4.2.6. Visión	73
4.2.7. Valores	73
4.2.8. F.O.D.A de los artesanos en madera	74
4.2.9. Estrategias	76
4.2.9.1. Estrategia de crecimiento	76
4.2.9.2. Estrategia de refuerzo.....	76
4.2.9.3. Estrategia de respuesta	77
4.2.9.4. Estrategia de repliegue	77
4.2.9.5. Diseño de Objetivos por áreas estratégicas	78
4.3. Asociatividad.....	79
4.4. Modelo de Michael Porter.....	79
4.4.1. Las cuatro fuentes competitivas	80
4.4.2. Gestión de proyectos para la asociatividad	81
4.4.3. Esquemas de interrelaciones asociativas.....	82
4.4.4. La asociatividad como estrategia competitiva	83
4.4.5. La asociatividad: alianza voluntaria para la competitividad	84
4.5. Ventajas de la asociatividad de artesanos	85
4.6. Proceso de la asociatividad.....	85
4.7. Formas de asociarse	87
4.8. Características de la asociatividad.....	88
4.9. Ganancias de la asociatividad	88
4.10. Beneficios de la asociatividad	89

4.11. Obstáculos para el desarrollo de la asociatividad.....	90
4.11.1. Falta de información.....	90
4.11.2. Desconfianza	91
4.12. Perfil del líder.....	91
4.12.1. Cualidades básicas de un líder	91
4.13. Organigrama estructural de la asociación	92
4.13.1. Modelo propuesto para la asociatividad.....	93
4.13.2. Procesos internos de la asociación	95
4.13.3. Descripción genérica de la estructura.....	100
4.13.4. Indicadores de gestión – factores críticos de éxito.....	103
4.13.4.1. Indicadores internos	104
4.13.4.2. Indicador externo	105
4.13.5. Niveles que presenta la estructura organizativa propuesta.....	106
4.14. Acuerdos de cooperación para la capacitación del recurso humano	107
4.14.1. Reglamento interrelacionales	108
4.15. Canales de distribución	108
4.15.1. Concepto.....	109
4.15.2. Canales de distribución propuestos	109
4.16. Presupuesto.....	110
4.16.1. Distribución individual e integración.....	111
4.16.2. Distribución asociativa.....	112
4.16.3. Activos fijos	112
4.16.4. Servicios básicos	113
4.16.5. Suministros y materiales	113
4.16.6. Costos de producción	114

4.16.7. Gastos de administración	114
4.16.8. Gastos operacionales	115
4.16.9. Inversión inicial	116
4.16.10. Amortización de préstamo	117
4.16.11. Presupuesto de ventas	117
4.16.12. Estado de resultado	118
4.16.13. Flujo de efectivo.....	118
4.16.14. Evaluación financiera.....	119
Bibliografía	121
Anexos	124
Glosario	136

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro # 1: Distribución de la población artesanal económicamente activa de la comuna Prosperidad	31
Cuadro # 2: Población de la Provincia de Santa Elena	32
Cuadro # 3: Fórmulas para determinar la muestra	33

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla # 1. ¿Cuál es la situación actual del artesano en madera?.....	42
Tabla # 2. ¿Cuántos años tiene realizando esta actividad en su localidad?	43
Tabla # 3. ¿Existe alguna organización o asociación de artesanos dedicadas a la elaboración de artesanías en madera en la localidad?	44
Tabla # 4. ¿La elaboración de artesanías en madera genera ingresos suficientes para cubrir las necesidades que tiene en su hogar?	45
Tabla # 5. ¿Qué tipos de artesanías en madera elabora?.....	46
Tabla # 6. Para adquirir los materiales (madera, pintura entre otros) visita lugares ubicados en:.....	48
Tabla # 7. Reciben apoyo económico hacia el sector artesanal en madera por parte del:.....	49
Tabla # 8. ¿Actualmente ha recibido capacitaciones a través de alguna institución? 50	
Tabla # 9. ¿A quiénes entregan sus productos?	51
Tabla # 10.¿Cuál es el ingreso promedio que obtiene mensualmente por la venta del producto?.....	52
Tabla # 11. ¿Les gustaría organizarse como una asociación de artesanos en madera en la comunidad?.....	53
Tabla # 12. ¿Cuál es su edad?	56
Tabla # 13. ¿En qué cantón reside?.....	57
Tabla # 14. ¿Usted adquiere productos elaborados en madera?	58
Tabla # 15. ¿Cómo califica los productos elaborados en madera?	59
Tabla # 16. ¿Qué tipo de productos en madera usted compra?.....	60
Tabla # 17. ¿Qué tipo de madera usted prefiere para la elaboración de sus productos?	62
Tabla # 18. ¿En qué lugar específicamente compra los diversos productos en madera?	63
Tabla # 19. En la Provincia de Santa Elena ¿Qué lugares usted conoce como fabricantes de productos en madera?	64

Tabla # 20. ¿Qué medios de comunicación usted escucha con más frecuencia?.. 65

Tabla # 21. ¿Qué otros servicios le gustaría recibir usted, del lugar donde adquiere su producto? 66

Tabla # 22. ¿Cree usted que si se formara una asociación de artesanos en madera traerá beneficios para?..... 67

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico # 1. Componentes de un modelo asociativo.....	9
Gráfico # 2. Mapa de la Provincia de Santa Elena.....	23
Gráfico # 3. ¿Cuál es la situación actual del artesano en madera?	42
Gráfico # 4. ¿Cuántos años tiene realizando esta actividad en su localidad?	43
Gráfico # 5. ¿Existe alguna organización o asociación de artesanos dedicadas a la elaboración de artesanías en madera en la localidad?.....	44
Gráfico # 6. ¿La elaboración de artesanías en madera genera ingresos suficientes para cubrir las necesidades que tiene en su hogar?.....	45
Gráfico # 7. ¿Qué tipos de artesanías en madera elabora?.....	46
Gráfico # 8. Para adquirir los materiales (madera, pintura entre otros) visita lugares ubicados en:	48
Gráfico # 9. Reciben apoyo económico hacia el sector artesanal en madera por parte del:.....	49
Gráfico # 10. ¿Actualmente ha recibido capacitaciones a través de alguna institución?.....	50
Gráfico # 11. ¿A quiénes entregan sus productos?	51
Gráfico # 12.¿Cuál es el ingreso promedio que obtiene mensualmente por la venta del producto?.....	52
Gráfico # 13. ¿Les gustaría organizarse como una asociación de artesanos en madera en la comunidad?.....	53
Gráfico # 14. ¿Cuál es su edad?.....	56
Gráfico # 15. ¿En qué cantón reside?.....	57
Gráfico # 16. ¿Usted adquiere productos elaborados en madera?.....	58
Gráfico # 17. ¿Cómo califica los productos elaborados en madera?.....	59
Gráfico # 18. ¿Qué tipo de productos en madera usted compra?.....	60
Gráfico # 19. ¿Qué tipo de madera usted prefiere para la elaboración de sus productos?	62

Gráfico # 20. ¿En qué lugar específicamente compra los diversos productos en madera?	63
Gráfico # 21. En la Provincia de Santa Elena ¿Qué lugares usted conoce como fabricantes de productos en madera?	64
Gráfico # 22. ¿Qué medios de comunicación usted escucha con frecuencia?	65
Gráfico # 23. ¿Qué otros servicios le gustaría recibir usted, del lugar donde adquiere su producto?	66
Gráfico # 24. ¿Cree usted que si se formara una asociación de artesanos en madera traerá beneficios para?.....	67
Gráfico # 25. Interrelaciones asociativas	82
Gráfico # 26. Organigrama organizacional de la asociación de artesanos.....	93
Gráfico # 27. Funcionamiento de las asociaciones empresariales	94
Gráfico # 28. Proceso de generación y archivo de documentos	97
Gráfico # 29. Proceso de compras de materiales	98
Gráfico # 30. Proceso de ventas de productos en madera.....	99

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Plan de acción.....	125
Anexo 2. Encuesta aplicada a los artesanos en madera	128
Anexo 3. Encuesta aplicada a consumidores	130
Anexo 4. Entrevista a la directiva de artesanos.....	132
Anexo 5. Productos que elaboran los artesanos en madera	133
Anexo 6. Acta Constitutiva de la Asociatividad	
Anexo 7. Carta aval	
Anexo 8. Certificado del Gramatólogo	

INTRODUCCIÓN

Actualmente el plan de asociatividad en el Ecuador, se está desarrollando en varias actividades artesanales, con el fin de alcanzar mayores niveles de competitividad en los mercados del País. En la Provincia de Santa Elena, existen asociaciones dedicadas a actividades artesanales gracias a los recursos naturales que poseen la provincia y en especial la comuna Prosperidad de la Parroquia San José de Ancón dedicada a elaborar productos en madera.

La propuesta de asociatividad que se presenta, es contribuir al desarrollo de la actividad artesanal en madera de la comuna Prosperidad, logrando implementar conocimientos técnicos y acciones conjuntas para mejorar la calidad del producto, eficiencia de los artesanos dedicados a esta actividad y una comercialización adecuada de los productos, logrando obtener ingresos rentables que refleje un crecimiento individual y colectivo, como también aportar el desarrollo de la Provincia. Entre las metodologías que se utilizaran en el estudio, tenemos, el método inductivo, en cual permite conocer un análisis ordenado y coherente de los problemas que se presentan en la asociación artesanal en madera de la comuna Prosperidad, también, se considera el método deductivo que permita conocer situaciones generales que lleguen a identificar la realidad de los niveles de competitividad que tienen los artesanos en madera. Entre las técnicas de recolección de datos, tenemos, información primaria, en la cual se utilizaron las encuestas dirigidas a las personas que se dedican a elaborar artesanías en madera, de igual manera, se realizó entrevistas a los directivos y artesanos de las diferentes asociaciones de la comunidad con respecto a la actividad artesanal. En los capítulos del estudio planteado, se presentan contenidos científicos, análisis e interpretación de las situaciones reales de los artesanos y la propuesta planteada.

El primer capítulo contiene criterios, conceptos y citas bibliográficas que fundamentan el plan de asociatividad como un proceso que abarca una gama de posibilidades de desarrollos administrativos y organizacionales socioeconómicos y cuyo objetivo fundamental es asociar, organizar y dirigir grupos en beneficio de su propio desarrollo socioeconómico. Unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto.

El segundo capítulo se explica el diagnóstico situacional del grupo de artesanos de la comuna Prosperidad, a través de métodos y técnicas de investigación primaria como encuestas y entrevistas que permiten recolectar datos para conocer la situación actual de los ebanistas y de los trabajos que ellos realizan.

El tercer capítulo presenta un análisis de la información recolectada durante la investigación, además muestra resultados estadísticos que hacen referencia al desarrollo artesanal de la comuna Prosperidad, también se menciona las diversas actividades que se realizan con la madera y los beneficios que se obtienen al realizar dicha actividad.

En el cuarto capítulo tenemos la presentación de la propuesta para la ejecución de un plan de asociatividad hacia los artesanos en madera de la comuna Prosperidad de la Parroquia San José de “Ancón”, donde se manifiestan los objetivos tanto general como específicos que se desean alcanzar, y estrategias que deben aplicarse, estructuras del plan de Asociatividad, las funciones de cada uno de los actores que intervienen en el gremio, como también los respectivos procesos metodológicos que se deberá aplicar, y estrategias para el mejoramiento de la productividad dentro de la producción de artesanías en la comuna Prosperidad.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA

La asociatividad en América Latina a partir de los años 90 presenta varios proyectos que estimularon y apoyaron la generación de experiencias de colaboración productiva entre las empresas. Estas iniciativas han sido consideradas como las más innovadoras experiencias que se hayan realizado en la década pasada para estimular el desarrollo competitivo de las empresas.

Para la obtención de aumentos en los niveles de competitividad en las asociaciones de grupos empresariales en América Latina, se tomaron en consideración varias iniciativas, tales como: apoyo técnico para la formación productiva de las empresas, estrategias, créditos fiscales para llegar a una iniciativa de crecimiento en los proyectos propuestos.

En Ecuador la asociatividad en el año 2.000 ha tenido un déficit por causa de la competencia en factores de producción. Cabe mencionar que en estos años el Ecuador se dolarizó, en donde las empresas ecuatorianas tenían que afrontar problemas en su crecimiento, cada uno de ellos utilizaban nuevas tecnologías para tener como base la innovación de los productos que ofrecen.

En la Provincia de Santa Elena el progreso evolutivo se desprende de los tres cantones conformados por: Santa Elena, La Libertad y Salinas, se basa en la producción y comercialización de:

pescado, agricultura, ebanistería, costura, entre otros, muchas de ellas son empresas familiares. Actualmente las agrupaciones formadas en la provincia de acuerdo a las malas experiencias anteriores, en donde no se han obtenido lo esperado.

1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

En un proyecto de investigación es necesario considerar como base fundamental conceptos relacionados con temas de asociatividad que es elemental contribuir al momento de formar un grupo de una asociación. A continuación se recalcan diversas bases teóricas sobre el tema ya mencionado.

1.2.1. Definición de asociatividad

Para el desarrollo de un plan de asociatividad es de mayor importancia tener conocimientos de las diversas definiciones de asociatividad, se ha considerado la autora Mariela Iguera que manifiestan el siguiente concepto:

Según Mariela Iguera (2001), el concepto de asociatividad es un “mecanismo de cooperación entre empresas, en donde cada entidad 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.”

Considerando el criterio de la autora anterior, una asociatividad es la unión de varias personas que buscan el mejoramiento de sus gremios, a través del trabajo en grupo, para unir fuerzas y alcanzar la eficiencia de sus productos o servicios que se ofrecen tanto locales e internacionales, y a la vez mejorar la competitividad.

Para tener éxito en una asociatividad es importante mantener la confianza mutua entre los integrantes, con alto grado de organización, en busca de un objetivo en común para la incrementación de la producción, comercialización de los bienes y servicios a ofrecer.

Es una facultad social de los individuos de una agrupación asociativa, como un medio de sumar esfuerzos trabajando unidos y compartir ideales que se proponen a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas del funcionamiento.

1.2.2. El trabajo de asociatividad

Las etapas y métodos de trabajo de asociatividad, se las detalla a continuación:

Análisis de la cadena productiva y del mercado: A través de este paso se podrá identificar las características de los productos que se pueden ofrecer de acuerdo a las necesidades de los mercados objetivos, de tal manera que se pueda obtener mayores ventas e ingresos para una asociatividad.

Constitución del grupo asociativo potencial: En esta etapa se inicia con la elaboración de un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la asociatividad, en donde los participantes utilizan métodos participativos para solucionar los problemas existentes dentro de la agrupación.

Análisis de competitividad de los participantes: Se conocerá los niveles de competitividad de cada participante de la asociación de acuerdo a un diagnóstico de las debilidades y aptitudes de los sistemas de producción, además de la inversión para alcanzar una excelente calidad en los productos, y el nivel empresarial de los participantes.

Formulación y evaluación del proyecto asociativo: Es la elaboración de un plan asociativo que debe contener metodologías específicas de cómo trabajar en grupo para alcanzar beneficios en común, también determinar los tanto general como específicos necesarios del grupo y plantear las formas de alcanzar el desarrollo de cada alternativa establecidas.

Determinación de compromisos y reglamento interno: Un elemento principal del grupo asociativo es formalizar los derechos y deberes de todos los miembros, quedando legalizado en un documento llamado reglamento interno o estatutos.

Planificación estratégica y plan operativo del proyecto: Este paso debe ser realizado por los integrantes de la asociación, los aspectos que se consideran en una planificación estratégica son: la visión, misión y objetivos estratégicos de la asociación. Para el desarrollo de un plan operativo se debe establecer líneas de acción y responsabilidades del proyecto asociativo.

Estructura de la sociedad y organización interna: En esta etapa es necesario organizar la asociatividad dependiendo de las capacidades y habilidad del grupo, se debe de alcanzar mejorar las negociaciones con las personas que adquieren los productos elaborados por la asociación.

1.2.3. Características de asociatividad

Entre las características que debe seguir una asociatividad para alcanzar el desarrollo de sus funciones y llegar a tener éxito conjunto, se detallan las siguientes:

- a.) Mantener la confianza entre las personas para llevar a cabo un proceso asociativo adecuado.
- b.) Para realizar las tareas que se requiere en una asociatividad, debe de existir un compromiso mutuo para obtener buenos resultados.

- c.) Se debe de contribuir con aportaciones para que los procesos de asociatividad sean dinámicos, que permita aprovechar las oportunidades que se les presenten
- d.) Riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes.

1.2.4. Objetivos de asociatividad

- a.) Implementar acciones conjuntas que mejoren la competitividad en el mercado, aumentando la producción a través de una asociatividad entre personas dedicada a una actividad en común teniendo como resultado crecimiento individual y colectivo.
- b.) Mejorar los procesos productivos y administrativos de un grupo asociado aplicando estrategias como capacitaciones para aumentar el poder de negociación y a la vez obtener el desarrollo del gremio.
- c.) Proporcionar el surgimiento de una asociación aumentando economía de escala que permiten tener acceso a mercados globales con productos innovadores que generen cambios en la forma de comercializar.

1.2.5. Tipos de asociatividad

En la asociatividad se debe de considerar los diversos tipos asociativos dependiendo de su modalidad y formas de integración de sus actores. A continuación se mencionan las diversas tipologías:

Redes horizontales.

Las redes horizontales son las empresas competidoras que operan en la misma actividad productiva. Se pueden asociar para mantener una distribución comercial conjunta, poder expandirse en los mercados tanto nacionales e internacionales, compartiendo un mismo logotipo y eslogan, dando una innovación como valor agregado a sus productos o servicios.

Redes verticales

Según López Cerdán (2004), 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”.

Las redes verticales tienen como fin beneficios favorables en el desarrollo de la compra, y venta adecuada, mejorando los recursos tanto humanos y económicos, como también tendrán mano de obra calificada, esto se dará a través de constantes capacitaciones.

Según López Carlos (2004), 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”.

Redes territoriales.

Las redes territoriales son desarrolladas en negocios o empresas situadas en un mismo lugar que buscan el mismo beneficio de cooperación entre competidores así como se menciona a continuación:

Según Maggi Claudio (2003), manifiesta que: “Las redes territoriales no son otra cosa que los llamados “clusters” o aglomeraciones que se pueden producir en un territorio identificable, sea este una ciudad, provincia o región. Las aglomeraciones se dan cuando las firmas sean competidores o complementarios compiten entre sí pero también cooperan y existe una constante presión de la demanda hacia la innovación de los productos”.

Considerando la definición anterior, las redes territoriales son aglomeraciones para la obtención de una nueva cultura de negocio pero cabe recalcar que los negocios o empresas siguen compitiendo y a la vez cooperan para alcanzar un

mismo fin, para mantener su desarrollo a través de innovación para el aumento de la demanda.

A continuación se presenta el gráfico de un modelo asociativo desarrollado por el autor **Claudio Maggi**, donde presenta un análisis de las redes horizontales y verticales para las empresas que forman un clúster.

Gráfico # 1

COMPONENTES DE UN MODELO ASOCIATIVO



Fuente: Claudio Maggi, 2003 "Presentación de Proyectos de fomento"
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo.

1.2.5.1. Modalidades de asociatividad

La asociatividad puede adoptar diversas modalidades, dependiendo del objetivo por el cual se produce. Cada modalidad implica diversas formas de participación de los actores y genera mayores o menores responsabilidades. Entre ellas tenemos las siguientes:

Subcontratación

Son relaciones verticales, entre los distintos eslabones de la cadena de valor. En muchos casos, se trata de pequeñas o medianas empresas que orientan su producción a clientes grandes.

Alianzas estratégicas

Son relaciones horizontales, entre empresas o negocios que compiten en el mercado, pero que mantienen una comunicación, conservando la unión, también ayudan a la cooperación en ciertas actividades, como pueden ser investigación, desarrollo, compras, comercialización, etc.

Distritos industriales

Son aglomeraciones regionales de un número de empresas, que se dedican a una rama de la industria que llegan a complementarse mutuamente, cooperando y trabajando de manera intensiva para mejorar y fortalecer su competitividad de la aglomeración.

Núcleos empresariales

Son equipos de trabajo formados por empresarios del mismo rubro o de rubros diferentes con problema a superar en común, que haciendo una alianza en donde permita compartir experiencias y buscar soluciones adecuadas para el desarrollo de la agrupación.

Pools de compra

Son grupos de empresas o asociaciones que tienen un mismo propósito de necesidad y en adquirir productos o servicios similares y se reúnen con el objeto de aumentar el poder de negociación frente a los proveedores.

Redes de servicios

Es un grupo de personas de una misma profesión pero con diferentes especialidades, actividad, o un conjunto de instituciones que se organizan con el fin de formar un equipo de trabajo interdisciplinario para cubrir integralmente los problemas y necesidades de potenciales clientes.

Grupos de exportación

Varias empresas de un mismo sector se agrupan para enfrentar juntas un proyecto de exportación y cuentan con un coordinador que las va guiando en el diseño de una estrategia que le permita al grupo mercantilizar sus productos en el exterior. Logrando así reducir costos en aspectos del proyecto exportador y el acceso a la información sobre mercados de promoción y comercialización.

1.2.6. Ventajas de asociarse

Las ventajas para la asociatividad son establecidas para las redes o aglomeraciones asociadas. Entre las principales tenemos:

- a.) Incremento de la productividad.
- b.) Mayor poder de negociación en los mercados.
- c.) Mejora el uso de las tecnologías en los procesos, obteniendo productos terminados innovadores.
- d.) Fácil acceso a los créditos de financiamientos

- e.) Se comparte riesgos y costos entre los integrantes.
- f.) Se reducen costos al adquirir productos en mayor cantidad
- g.) Contribuye al mejoramiento de la calidad y diseño de productos o servicios.
- h.) Mayor control para optimizar la gestión de la cadena de valor.
- i.) Incremento de gestión del conocimiento e información técnica, productiva y comercial.

1.2.7. Asociatividad y las oportunidades de empleo

En el Ecuador el sector artesanal ha generado empleo a más de 1.500.000 personas artesanales, de los cuales 1.297.000 son maestros titulados por la junta nacional de defensa artesanal. La asociatividad genera autoempleo siendo una alternativa para salir de la pobreza. La economía solidaria apoya a través de créditos las actividades en la agricultura lugar campo y aquellas realizadas en la ciudad logrando incrementar el empleo, beneficiando a los trabajadores comunitarios y asociativos en el Ecuador.

Las oportunidades de empleo se generan a través del desarrollo sustentable de las empresas asociativas, ya que ellos siguen varios pasos para alcanzar mayor productividad a través del manejo de nuevas tecnologías e innovaciones para sus productos o servicios.

1.2.8. El estado y otras instituciones como protagonistas en el proceso de asociatividad.

En la actualidad las redes surgen de manera espontánea, para que la asociatividad alcance un mecanismo de desarrollo sustentable, es importante que se considere en el proceso a los agentes económicos locales.

Entre los agentes económicos sociales que pueden ser importantes en la generación de estos modelos, se destacan:

- a.) El estado.
- b.) Los gremios empresariales
- c.) Las asociaciones, cámaras de comercio e industria
- d.) Las universidades

Estos entes, además de cooperar para generar un ambiente propicio para la creación de estos grupos, pueden brindar servicios específicos:

- a.) Promoción de la asociatividad
- b.) Financiamiento
- c.) Asesoramiento
- d.) Capacitación
- e.) Generación de ámbitos de mediación para la resolución de conflictos.

1.2.9. Instrumentos que contribuyen a la formación de la asociatividad

La definición de instrumento según Marcell Planellas (2000), menciona: “Es un conjunto de objetos que sirven para alcanzar diferentes fines. Un mismo instrumento puede servir para fines distintos”. Entre los instrumentos principales tenemos:

El diálogo.- Debe ser permanente entre participantes de los programas de asociatividad.

Charlas de motivación.- Donde se invita a líderes para que expliquen cuales fueron las causas de su éxito, y compartan sus valiosas experiencias.

Diagrama del árbol de problemas.- Para conocer cuáles son los problemas, los síntomas que están en las hojas, las causas que estén en las raíces, logrando establecer los medios y fines a cumplir.

Reuniones de trabajo.- Las técnicas para efectuar reuniones pueden dividirse en dos partes según el tipo de participantes, así:

a.) Reuniones de información, y

b.) Reuniones para crear estrategias y actitudes.

Los integrantes de una empresa asociativa deben de asumir actitudes positivas para trabajar en grupo, logrando tomar decisiones adecuadas tomando en cuenta los criterios de cada participante. Considerando los instrumentos anteriormente mencionados se logra mayor organización en relación a sus propios procesos productivos. Además se desarrollan valores principales entre los integrantes como la confianza y solidaridad.

1.2.10. El proceso metodológico de asociatividad.

En el proceso metodológico para la formación de un grupo asociativo se pueden distinguir distintas fases que podemos clasificar en diferentes etapas de la siguiente manera:

1.2.10.1. Etapa de gestación.- Durante este período se despierta el interés de los participantes al iniciarse un proceso de acercamiento. Aquí comienzan las acciones para la creación e integración del grupo asociativo.

El análisis para esta etapa define lo siguiente: se debe tener claro los conceptos que pueden mejorar la confianza entre cada miembro grupal, es importante considerar técnicas de compartir y trabajar en grupo para cumplir los objetivos planteados.

1.2.10.2. Etapa de estructuración.- En esta etapa, los empresarios ya han definido su rol dentro del grupo y han aceptado al mismo, como herramienta para

alcanzar los objetivos plasmados, y seguir aplicando las estrategias planteadas, consiguiendo los beneficios en comunes.

La interpretación para la etapa de estructuración, es que cada uno de los integrantes tienen funciones por cumplir y deben de estar de acuerdo, para poder continuar con los procesos necesarios para la asociación, donde cada uno de ellos debe tener conocimientos de lo que se va realizar. Además se establecerá estrategias que deberán cumplir en cada una de las actividades a desarrollarse.

1.2.10.3. Etapa de madurez.- En esta etapa de madurez del proceso metodológico, los empresarios ya han definido pautas de organización del grupo, el mismo ha adquirido identidad como tal, existiendo claridad sobre las acciones a seguir. En esta fase se define la forma jurídica, basándose en las necesidades planteadas por la actividad a desarrollar. Así se crean las bases para la sostenibilidad del grupo.

De acuerdo a lo que se refiere la etapa de madurez se define qué es importante tener en claro los problemas y necesidades que tienen en sus negocios o empresas al realizar sus actividades para cumplir las metas planteadas, en este punto se establecerá la necesidad de una legislación jurídica, para la creación de una asociatividad.

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

Basándonos en la definición de esta etapa, se determina los resultados planteados de trabajar en grupo donde se pueda conseguir beneficios para la producción de los productos y servicios a ofrecer al mercado.

1.2.10.5. Etapa de declinación.- Esta etapa comienza cuando los rendimientos de la gestión disminuyen y la relación costo-beneficio del accionar del grupo es negativa. Es aquí donde deberá tomarse la decisión de desintegrar el grupo o iniciar nuevos proyectos.

Considerando la definición de esta etapa, es importante que la agrupación, corporación, o asociación deberán mantener los beneficios esperados, si los integrantes no tienen la misma integración es necesario que los directivos armen nuevas propuestas tratando de aprovechar las ventajas de trabajar en grupo.

1.2.11. FODA asociativo

El desarrollo de un análisis F.O.D.A (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), ayudará a las personas que integran en una asociatividad obtengan información clara, con el objetivo de ejecutar estrategias adecuadas de un gremio u organización. A continuación se menciona una definición, la importancia, y los elementos de cada análisis.

1.2.11.1. Definición

El análisis F.O.D.A, es una herramienta que permite diagnosticar el estado actual de una organización, evaluando las fortalezas y debilidades internas como los recursos técnicos, financieros, humanos; de igual manera, las oportunidades y amenazas que representan al entorno, tales como: proveedores, competidores y consumidores. A continuación se presentan los criterios de los siguientes autores:

Según el autor Hugo F. González (2005), considera que el F.O.D.A es: “Una herramienta analítica que facilita sistematizar la información que posee la organización sobre el mercado y sus variables, con el fin de definir su capacidad competitiva en un período determinado. Por lo general es utilizada por los niveles directivos, reuniendo información externa e interna a efectos de establecer fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas”.

1.2.11.2. Importancia

La importancia al desarrollar un análisis F.O.D.A consiste en identificar aspectos de los principales problemas o soluciones de una realidad en forma objetiva, aprovechando las oportunidades que se presentan en el entorno. Entre estas tenemos las siguientes:

- a.) Permiten identificar los principales elementos de fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidad.
- b.) Predomina los aspectos favorables y desfavorables de una empresa u organización.
- c.) Se compara de manera objetiva y realista con la competencia.
- d.) Facilitan el desarrollo de un diagnóstico para la construcción de estrategias.
- e.) Posibilita la construcción de escenarios que permitan reorientar el rumbo de una organización.

1.2.11.3. Elementos del F.O.D.A

Entre los elementos se encuentran aspectos internos tales como:

Fortalezas, son aspectos de una empresa que se las consideran como ventajas las cuales se diferencian de la competencia, tales como: excelente estructura en la organización, mano de obra calificada, presencia de un consultor contable externo, utilización de nuevas tecnologías, cultura organizacional basada en calidad, producto, consumo, permisos y registro sanitario; siendo estos, los elementos para el progreso de una organización.

Debilidades, son desventajas que se presentan en una empresa, estas deben ser identificadas y en lo posible ser eliminadas, tales como: altos costos de producción, poco conocimiento del producto ofertado en el mercado, personal con escasa capacitación en las diferentes áreas o departamentos, estrategias de marketing ineficientes. Cabe recalcar que las debilidades que no se solucionen en una empresa pueden llegar a convertirse en amenazas.

Externamente esta herramienta de diagnóstico, presenta aspectos que deben ser analizados en una organización, como se detallará en las oportunidades y amenazas a continuación:

Oportunidades, son circunstancias positivas del mercado, que se presentan favorablemente para una empresa, las cuales deben ser potencializadas al máximo, entre estas tenemos: nichos de mercado que demandan servicios y nuevos productos, clientes con expectativas de nuevos productos, mayor número de proveedores, expansión geográfica.

Amenazas, son situaciones del entorno que pueden afectar negativamente a una organización o proyecto, por lo tanto; es necesario superarlas en beneficio del desarrollo de la misma. Entre ellas tenemos: escases de mano de obra, nuevos competidores que ofrezcan productos similares, limitados créditos bancarios.

1.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Para la creación de una asociatividad se deben de considerar varias leyes que muestran reglamentos y procesos a seguir para un excelente funcionamiento, además permite conocer los beneficios y defensas para los artesanos como las definen los diferentes artículos de la constitución del Ecuador, el código de la producción, las leyes de economía popular y solidaria, ley de fomento artesanal, y ley de defensa del artesano.

1.3.1. Constitución del Ecuador

Para el desarrollo del estudio de la investigación, se ha considerado la constitución del Ecuador, que mencionan artículos acerca del trabajo y producción que deben de seguir las empresas, asociaciones, u otros gremios que se encuentre establecido en nuestro país, considerando el título VI del régimen de desarrollo, capítulo sexto trabajo y producción de la sección primera formas de organización de la producción y su gestión, artículo 319 considera lo siguiente:

Según **artículo 319**, “Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas”.

1.3.2. Código orgánico de la producción

Para un plan de asociatividad, es importante considerar el código orgánico de la producción, comercio e inversiones que da a conocer el proceso productivo iniciando por la distribución y el intercambio comercial, mediante estrategias planteadas para un eficiente funcionamiento en la empresa asociativa, así como lo considera el título preliminar del objetivo y ámbito de aplicación, artículo 1 que menciona sobre el ámbito, y artículo 2 que da a conocer sobre la actividad productiva tal como manifiesta a continuación:

Según el **artículo 1**, “Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional”.

Según el **artículo 2**, “Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos,

socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado”

1.3.3. Ley de economía popular y solidaria

Las normas de la ley de economía popular y solidaria menciona el apoyo que propone para los grupos de personas que forman una entidad, de tener un presupuesto adecuado para subsistir y puedan seguir invirtiendo, para así, mantener una calidad de vida familiar. De acuerdo a la parte primera de las formas de organización de la economía popular y solidaria, título primero de normas generales y capítulo primero marco conceptual y clasificación, artículo 1 que manifiesta lo siguiente:

“Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de prácticas económicas, individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital.”

1.3.4. Ley de fomento artesanal

Es importante considerar esta ley para que los artesanos tengan una base económica para producir y mantener el progreso de la agrupación, considerando las disposiciones legales y reglamentarias de la ley de fomento artesanal y de la pequeña industria. Menciona el desarrollo y fomento artesanal de producción, en donde ampara a las personas que se dedican a esta actividad en forma individual o uniones artesanales. De acuerdo al título I de generalidades y artículo 1, así como manifiesta a continuación:

“Esta ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, asociaciones, cooperativas, gremios o unidades artesanales, a la producción de bienes o servicios y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamental manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la ley”.

1.3.5. Ley de defensa del artesano

Los artesanos deben de regirse a esta ley para que puedan defender sus derechos, de acuerdo al sistema integrado de legislación ecuatoriana, de la ley de defensa del artesano según fecha de promulgación 24 de agosto del 2009, como lo considera el congreso nacional codificación de la ley del artesano, artículo 1 que manifiesta lo siguiente:

“Esta ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente”.

A continuación menciona las definiciones de cada uno de los cargos y los trabajos que desarrollan de acuerdo a las capacidades y experiencias, considerando que cada persona trabajadora artesanal debe de cumplir los requisitos que menciona la ley, para lo cual deberá basarse en cada uno de los conceptos que aclara el congreso nacional de la codificación de la ley de defensa del artesano, artículo 2.

- a) Actividad artesanal:** Practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas;

b) 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 empleo, 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 considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios;

c) 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;

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

e) 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,

f) 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:

1. Que la actividad sea eminentemente artesanal;

2. Que el número de operarios no sea mayor de quince y el de aprendices mayores de cinco;
3. Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en esta ley;
4. Que la dirección y responsabilidad del taller estén a cargo del maestro de Taller;
5. Que el taller se encuentre debidamente calificado por la junta nacional defensa del artesanal.

1.4. MARCO SITUACIONAL

En el marco situacional se detalla los antecedentes de la comuna Prosperidad como también la ubicación, límites, el desarrollo artesanal que se ha dado en el ámbito nacional, provincial y comunitario, el desarrollo de la actividad maderera que se encuentra realizando el artesano en madera de la comunidad.

1.4.1. Antecedentes

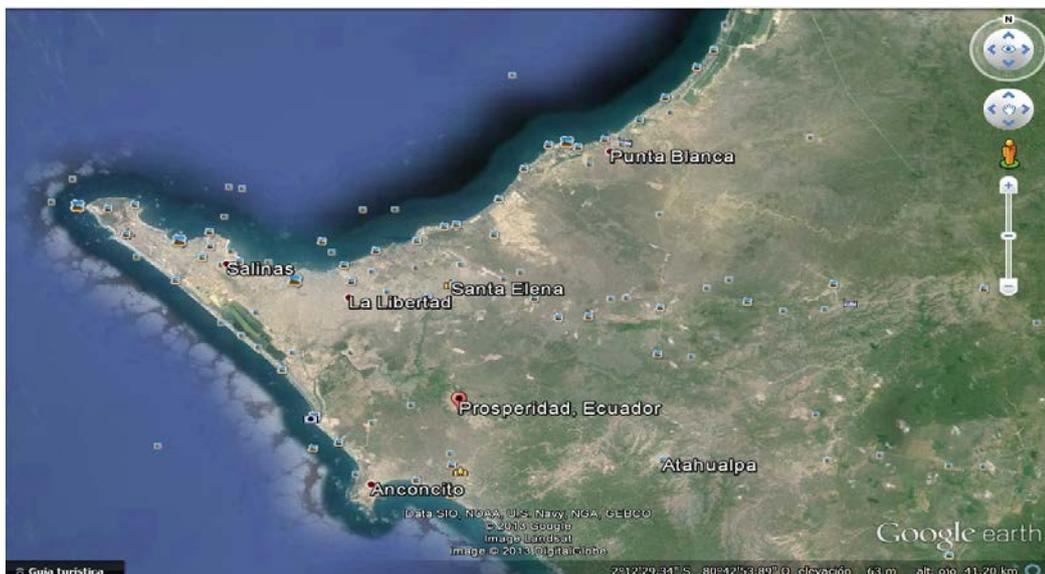
Los primeros asentamientos humanos ocurridos hace 200 años, escogieron la zona del Tambo por ser un valle rodeado de montañas en la Península de Santa Elena. Estas personas se dedicaron a la agricultura y ganadería, los descendientes de este sector decidieron ir hacia el este y lo denominaron “Tambo de arriba”, con el paso del tiempo lo llamaron comuna “Prosperidad” como se conoce actualmente. 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 pobladores el mismo que ha pasado de generación en generación. La comuna Prosperidad, está ubicada al sur del Cantón Santa Elena, en la Parroquia San José de Ancón, a 8 km de la ciudad de Santa Elena capital de la provincia, a cinco minutos de la comuna el Tambo y a 8 minutos de la cabecera parroquial.

Los límites de la comuna son: por el norte el punto estratégico denominado la Bocana; por el sur el margen derecho del Río tortuga; por el este la sub-estación

#2 del campamento petrolero tigre; por el oeste a doscientos metros de la parte posterior del cementerio de la comuna. La extensión de la comuna Prosperidad es de 1.978 hectáreas, con una población total de 2.200 habitantes.

Gráfico # 2

MAPA DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA



Fuente: Google earth, mapa físico de Santa Elena-Prosperidad, 2013.
Elaborado por: Data, SIO, NOAA, Navy, NGA, GEBCO.

La comuna Prosperidad es ancestral, creada el 26 de septiembre de 1.946, su actividad principal es la carpintería y ebanistería, en esta comunidad existe evidencia arqueológica de haber formado parte de actividades milenarias, como también el tradicional parque con un frondoso árbol, que se ha vuelto un icono junto a su albarrada y leyendas. Los habitantes de la comunidad tienen como profesión algunas actividades tales como: ebanistas, carpintería, trabajo en taller de soldaduras, panificadoras, costura, agricultura. Estas actividades contribuyen a que los habitantes busquen nuevas formas de obtener ingresos y a la vez buscar

alternativas que logren generar el beneficio común de los microempresarios y a la comunidad en general.

1.4.2. Desarrollo artesanal de la comuna Prosperidad

La producción artesanal en la comuna Prosperidad, ofrece a las personas que se desempeñan en este oficio, la oportunidad de obtener ingresos y mejorar su calidad de vida. Los productos en madera que se elaboran en la comuna son de tipo funcional (roperos, armarios, mesas, sillas, etc.) o decorativos (adornos para el hogar), realizados parcial o totalmente a mano con un aporte de destreza manual y artística, quedando así impreso el sello personal de cada artesano, por tal motivo; ninguna pieza es exactamente igual a otra. Es importante mencionar que el aprendizaje de estas actividades se transmite dentro del ámbito del hogar de generación en generación. Así la artesanía, en un principio, tenía un fin utilitario, actualmente la finalidad es producir objetos en madera estéticamente agradables.

1.4.3. Actividad maderera en la comuna Prosperidad

La actividad maderera en la comuna Prosperidad, tiene sus inicios a aproximadamente por el año 1.900, en aquella época los señores de apellidos Morales y Sarmiento, nativos de la sierra, llegaron a la comuna con nuevas ideas de trabajo en madera, elaborando tinas para lavar ropa, las cuales fueron incrementándose al pasar el tiempo.

Posteriormente se fueron elaborando nuevos productos novedosos con la madera, los cuales eran escasos, tales como: mesas, sillas y camas para los habitantes de la comuna y personas de otros lugares que gustaban de los trabajos de dichos señores, surgiendo así la actividad de trabajar con la madera.

Los pobladores de la comuna, decidieron aprender este oficio para la obtención de ingresos y cubrir las necesidades que tienen en su hogar, en la actualidad se

mantienen de esta actividad, la misma que es enseñada de generación en generación. En la actualidad, los productos que se elaboran en madera son:

- a.)** Camas
- b.)** Muebles de salas
- c.)** Salas de comedor
- d.)** Coquetas
- e.)** Roperos
- f.)** Cómodas
- g.)** Llaveros
- h.)** Gaviotas
- i.)** Perritos
- j.)** Cajoneras en miniaturas.

Los artesanos cumplen dicha actividad de acuerdo a los pedidos de las personas, de igual manera, los ebanistas participan en ferias desarrolladas en festividades de la comunidad y por la junta parroquial de “Ancón”, para ellos es una oportunidad, porque logran dar a conocer sus productos y a la vez obtener más ingresos con la venta de los mismos, como también llegar a incrementar sus clientes.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Según Roberto Hernández (2010), considera que se refiere al “plan o estrategia concebida para responder a las preguntas de investigación”.

Es importante seguir un diseño de investigación, como proceso de planeación que permita la recopilación de información acerca del objeto o situación en estudio, para ello se debe seguir tres componentes:

a.) Elementos del objeto de conocimiento

En este aspecto hace referencia al contenido del tema a investigar, que es adquirido mediante la observación preliminar y la recolección de fuentes de información, basándose en los tipos primarios que se utilizara en la investigación.

b.) Elementos de apoyo metodológico

El elemento de apoyo metodológico, especifica el tipo de estudio, métodos de investigación, las técnicas de recolección de información, instrumentos de investigación que son útiles para el desarrollo de un plan de asociatividad para los artesanos en madera.

Elementos de soporte administrativo

El éxito de una investigación planteada no solamente depende de definir metodología. se deben de identificar tiempo y costo del trabajo propuesto.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad de investigación que se utilizó en el proyecto comprende la realización de una propuesta viable, para la solución de los problemas o necesidades de las organizaciones o empresas; representada en las planteadas políticas, programas, métodos o procesos. La formulación y ejecución debe apoyarse en investigación de tipo documental y de campo o que contengan ambas modalidades.

Para la elaboración del presente proyecto se deben seguir varias etapas tales como: diagnostico, planteamiento, y fundamentación teórica de la propuesta, procedimientos metodológicos, actividades o recursos necesarios para su ejecución, análisis y conclusiones sobre la viabilidad y realización del proyecto; y en caso de su desarrollo, la ejecución de la propuesta y evaluación tanto del proceso como de resultados.

2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Según Roberto Hernández (2010), manifiesta que es “un nivel de profundidad el cual el investigador busca abordar el objeto de conocimiento”.

Considerando los objetivos y la hipótesis planteada en el estudio de investigación se ha definido los tipos de estudio que se han utilizado en el desarrollo de la investigación. En las cuales se definen las siguientes:

Descriptivos.- Se aplicó este tipo de estudio con el propósito de identificar características del problema de investigación, para ello se acudirá a las técnicas de recolección de información, como la observación, entrevistas, encuestas. También pueden utilizarse informes y documentos elaborados por otros investigadores, evaluando la situación actual de los artesanos en madera y la elaboración de sus artesanías.

Exploratorios.- Al considerar este estudio se desarrolló un marco teórico en la cual se puede obtener conocimiento sobre el problema planteado de la investigación, el mismo que presenta el inexistente plan de asociatividad para que los artesanos en madera de la comuna Prosperidad logren mayores niveles de competitividad en la Provincia de Santa Elena.

2.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Según Carlos Méndez (2008), manifiesta que los métodos de investigación, es “un medio para alcanzar un objetivo determinado, mediante la búsqueda de información y la recopilación de datos”.

Para el presente trabajo se consideró el método científico, que determinará aspectos que influyen en la asociatividad, mejorando los niveles de competitividad de los artesanos en madera de la comuna Prosperidad, utilizando varios enfoques tales como: el método inductivo, deductivo, análisis – síntesis.

Método científico, son etapas que se formulan de manera lógica, que se emprenden durante la investigación, esto conlleva a la observación, descripción y

explicación. También se plantean respuestas a los problemas y la viabilidad de la hipótesis planteada en el estudio.

2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas son herramientas que se refiere al problema y sus procedimientos de investigación, en este proceso se consideran los métodos y técnicas, las diferencias es que los métodos, son etapas que deben de cumplir el estudio de investigación; mientras que las técnicas, son medios que se aplican para recolectar información. En el presente trabajo de investigación se utilizó información primaria y secundaria de manera confiable, en el cual se consideró las siguientes técnicas: técnicas documental - bibliográfica, y técnica de campo.

2.5.1 Técnica documental – bibliográfica

En la técnica secundaria implica la obtención de información acerca del tema de investigación, apoyándose con información de materiales documentales, acerca de la asociatividad y factores que influyen en la situación actual de los artesanos en madera.

2.5.2 Técnica de campo

Esta técnica sirve para la recopilación de datos en forma sistemática, que consiste en observar y analizar el objeto de estudio. Mediante este método se investigó en forma directa el problema actual de los artesanos en madera de la comuna Prosperidad. Utilizando las encuestas y entrevistas que permitió obtener información acerca de la propuesta, y fortalecer el trabajo de investigación.

2.5.3 Censo

Considerando que el censo es una estadística descriptiva aplicada a una población total, a través del instrumento de recopilación de información como la encuesta. Esta técnica se aplicó a todos los artesanos en madera de la comuna Prosperidad la misma que ascienden a un total de 42 personas dedicadas a esta actividad.

2.6 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Mediante los instrumentos se garantizó información precisa, confiable que permita establecer diversos criterios y sugerencias de los artesanos en madera de la comuna Prosperidad. Se recolectó información tanto primaria, como secundaria proporcionando información adecuada de los recursos económicos, materiales y talento humano que son necesarios para ofrecer sus servicios, también es importante analizar las oportunidades accesibles hacia el entorno comercial en donde desarrollan sus actividades artesanales. Esto justifica la aplicación de los instrumentos de investigación en el presente trabajo.

2.6.1 Instrumento en la técnica bibliográfica

Esta técnica bibliográfica se utilizó para obtener información sobre la situación actual de los artesanos en madera; se consideró libros, tesis similares acerca del tema de investigación, leyes y códigos que amparan legalmente el proceso de asociatividad.

2.6.2 Instrumentos en la técnica de campo

En los instrumentos de campo se utilizaron las encuestas y la entrevista que manifiestan lo siguiente:

La encuesta, es una técnica destinada a obtener datos de las personas que se dedican a elaborar artesanías en madera, en la cual se tiene que elaborar preguntas sobre hechos y aspectos relacionados con el tema investigado.

2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

Según Roberto Hernández (2010), manifiesta que población es “el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.”

Para obtener la población a encuestar se consideró un grupo de artesanos en madera de la comuna Prosperidad, que será identificado como muestra de oferta y una parte de población de la Provincia de Santa Elena que se la considera como una muestra de la demanda.

2.7.1 Muestra de la oferta

En el año 2008 se conformó un grupo de personas dedicadas a actividades artesanales tales como: madera, soldadura, costura, agricultura, panificadores. La finalidad del grupo era organizar un gremio, sin embargo, no se pudo desarrollar aquel propósito hasta el año 2010, fecha en que un grupo de 72 artesanos de la comuna Prosperidad se organizó, formando una directiva provisional, la misma que gestionó y logró constituir el Gremio “ASAPRO” (Asociación Artesanal de Prosperidad), a través del acuerdo ministerial N0. 11047 gestionado en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), el mismo que fue promulgado el 4 de abril del 2010.

El presente plan de asociatividad busca beneficiar a aquellos artesanos dedicados específicamente a actividades en madera, considerando que su situación socioeconómica actual es precaria, principalmente por no tener asesoramiento para mejorar sus actividades, esto ocurre porque cada vez más surge la competitividad entre los habitantes de Prosperidad, y con artesanos de otras

comunidades. La población es el conjunto de elementos con características similares, para efectos de nuestro estudio, ésta se orienta a los artesanos en madera de la comuna Prosperidad de la Provincia de Santa Elena, conformada por 42 personas, que corresponde al 24% de la población general, los demás artesanos están distribuidos en otras actividades, como lo demuestra el siguiente cuadro:

CUADRO # 1

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ARTESANAL ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE LA COMUNA PROSPERIDAD

Población	#	%
Artesanos en madera	42	24%
Mujeres modistas	72	40%
Panificadores	65	36%
Total.....	179	100%

Fuente: Asociación de artesanos de la "Comuna Prosperidad"
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Considerando que la población de artesanos en madera de la comuna Prosperidad está conformada actualmente por 42 dueños de talleres en este tipo de actividad, se procedió a aplicar un censo al 100% de los artesanos en madera.

2.7.2 Muestra de la demanda

El tamaño de la muestra y la fracción muestral por cada cantón se realizó en forma exploratoria, obteniendo que la población de la provincia de Santa Elena ascienda

a 308.693 habitantes. El tamaño de la muestra está basado en datos estimados a partir del VII censo población y VI de vivienda, realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en noviembre del 2010.

Para determinar la muestra, se consideró a personas mayores de 18 años de edad de la provincia de Santa Elena, que corresponde a 170.146 habitantes que son quienes están en la capacidad de adquirir productos en madera, a continuación se muestra el cuadro de la población escogida.

CUADRO # 2

POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA MAYORES DE 18 AÑOS

EDAD	GÉNERO		TOTAL
	HOMBRE	MUJER	
Mayores de 18 años	86.550	83.596	170.146

Fuente: Censo de población y vivienda 2010, INEC – Ecuador
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Para efectos de seleccionar la muestra consideramos el método de muestreo probabilístico, el muestreo aleatorio simple. Con la aplicación de las fórmulas nos dio como resultado una muestra de 384 personas a quienes se aplicarán las encuestas, ver cuadro # 3.

CUADRO # 3

FÓRMULAS PARA DETERMINAR LA MUESTRA

$$n = \frac{Z^2 (p * q)}{e^2}$$

$$n = \frac{1,96^2 (0,50)(0,50)}{(0,05)^2}$$

$$n = \frac{3,8416(0,25)}{(0,0025)}$$

$$n = \frac{0,9604}{0,0025}$$

Después de haber obtenido el tamaño de la muestra (384), se procede a calcular la estratificación, fracción muestral (0,0025) que se aplicará a cada cantón.

$f = \frac{n}{N}$
$f = \frac{384}{170.146}$
$f = 0,00225$

Finalmente se aplica la fracción muestral para obtener el número de personas a encuestar por cada cantón.

CANTONES	POBLACIÓN	FRACCIÓN MUESTRAL	MUESTRA A ENCUESTAR
La Libertad	50.724	(0,00225)	114 personas
Salinas	33.314	(0,00225)	76 personas
Santa Elena	86.108	(0,00225)	194 personas
TOTAL			384 personas

La distribución de las 384 personas según la fracción muestral, está distribuida de la siguiente manera: 114 personas en el cantón La Libertad, 76 personas en el cantón Salinas y 194 personas en el cantón Santa Elena.

2.8 PROCEDIMIENTOS DE INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo del procedimiento de investigación se aplicó la técnica de observación, ayudando a obtener resultados de la situación actual del trabajo que desempeñan los artesanos en madera de la comuna Prosperidad, ubicada en la parroquia San José de Ancón, prestando atención a los principales problemas y dificultades que tienen los artesanos en la actividades que desempeñan.

También se realizaron encuestas de acuerdo a la muestra de oferta que se aplicaron a 42 artesanos de la comuna Prosperidad que se dedican a la elaboración de productos en madera, se realizó un cuestionario con preguntas abiertas y cerradas, las mismas que proporcionan información precisa.

Posteriormente para establecer la muestra de la demanda se aplicó el método descriptivo, con el objetivo de analizar e interpretar la naturaleza del fenómeno en estudio, en el cual se escogió a una población mayores de 18 años en la provincia de Santa Elena, evaluando el trabajo que desempeñan los artesanos en madera.

Dentro de este proceso se aplicó las entrevistas que fueron desarrolladas a la directiva provisional de los artesanos en madera para conocer la situación actual del trabajo que ellos desarrollan, como también la disposición que tienen para conformarse en una asociatividad. Para la elaboración de la entrevista se consideró cuatro aspectos que son:

- a.)** El contacto inicial con el entrevistado.
- b.)** La formulación de las preguntas.
- c.)** La anotación de las respuestas.
- d.)** La terminación de la entrevista.

Después de realizar las encuestas, entrevistas se determinó el tratamiento de información, mediante la tabulación, ordenamiento y procesamiento de la información. También se presentan los análisis de datos que son reflejados en cuadros, diagramas, gráficos. Y finalmente se presentó la interpretación de los resultados.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.1 INTRODUCCIÓN

Para el análisis de resultados se utilizaron técnicas de investigación, tales como: la observación, que es un procedimiento importante en la parte científica, en el cual describe los hechos y situaciones actuales de los artesanos, es decir, se obtuvo información mediante aspectos visuales en donde se observó de forma directa el problema a investigar.

También se consideró la entrevista en la que se plantean preguntas estructuradas para un diálogo entre el entrevistador y el entrevistado, dirigidas a los miembros de la directiva provisional de los artesanos en madera, para obtener resultados necesarios para la realización de la investigación.

De igual manera se realizó una encuesta que es formulada por una serie de preguntas abiertas y cerradas; claras, sencillas y directa en el cual son aplicadas a personas que tengan las mismas actividad, en el caso de la investigación que se está desarrollando se realizaran a las personas que se dedican a la misma área maderera de la comuna Prosperidad.

Posteriormente se desarrolló una encuesta dirigido a consumidores que adquieren productos elaborados en madera en la provincia de Santa Elena conformada por los 3 cantones: Santa Elena, La libertad y Salinas, donde se formularon por preguntas cerradas y sencillas, con el fin de obtener resultados para la investigación.

3.2. Análisis de resultados de la observación directa a los artesanos en madera de la comuna Prosperidad.

Las personas que se dedican a la actividad de artesanías en madera de la comuna Prosperidad ubicada en la parroquia San José de “Ancón”, se encuentran involucrados dentro de la competitividad. En la actualidad existen 42 talleres de ebanistería, cada negocio cuentan con cinco trabajadores de la misma comunidad, que de acuerdo a los ingresos que se obtienen son para cubrir necesidades del hogar de cada familia.

Los talleres de ebanisterías cuentan con maquinarias y herramientas especializadas para este tipo de trabajo contando con cinco empleados, cada uno de ellos se encuentran capacitados para realizar dicha actividad requerida siguiendo instrucciones del maestro de taller, manteniendo la responsabilidad para que el trabajo sea de calidad. La consiste en elaborar productos en madera, construyendo piezas por piezas y diseño con el mayor cuidado que se necesite, también reparan y remodelan mobiliarios de madera.

Los artesanos en madera tienen la habilidad para establecer y mantener excelentes relaciones efectivas hacia sus empleados, considerando el buen trato y ejemplo que les da para cumplir con el trabajo, es importante recalcar que en los talleres cumplen con el aspecto del cuidado, orden del lugar para obtener resultados positivos y una buena imagen. La producción dentro de los negocios se desarrolla de acuerdo a los pedidos realizados por comerciantes, almacenes y personas que necesitan de los productos para su hogar.

Con respecto a la administración que deben aplicar y tener cada uno de los talleres, se observó deficiencias en los procesos de las actividades que se desempeñan, principalmente en la gestión y control en inventarios de los recursos

económicos como en los materiales que se asignan para los procesos de producción.

3.3 análisis de resultados de la entrevista a directivos de artesanos en madera.

El análisis de la entrevista se aplicó a los directivos de los artesanos en madera, tales como: presidente, vicepresidente, tesorero, secretario y síndico, quienes manifestaron su opinión a través de las siguientes preguntas:

1. ¿Qué motivó a los artesanos en conformar una asociación?

Para nosotros como personas trabajadoras dedicadas a elaborar productos en madera, nos motivó a formar parte de una asociatividad por los varios beneficios que podemos tener dentro de una agrupación, entre ellas mejorar la productividad dentro de la provincia de Santa Elena logrando satisfacer las necesidades de las personas y de nuestros principales clientes con las artesanías en madera que producimos en la comuna prosperidad.

2. ¿Existe una adecuada comunicación entre usted y los demás artesanos?

Entre los artesanos nos llevamos bien, tenemos una buena comunicación durante la asistencia a las reuniones, es importante que cada uno de nosotros opinemos sobre nuestra situación actual como artesanos e identificar los problemas que afecten a nuestra actividad, para luego buscar la mejor solución y aplicarlo adecuadamente.

3. ¿A su criterio, que necesidades actualmente presenta la actividad maderera?

Las necesidades que presentamos quienes nos dedicamos a esta actividad son varias, detallando algunas:

- a.) Asesoría en llevar una excelente administración en nuestro negocio.
- b.) No existe un apoyo para la adquisición de créditos bancarios para que se pueda seguir invirtiendo en materiales.
- c.) Falta de asesoramiento acerca del manejo de los costos de los productos.
- d.) Requerimiento de apoyo por parte de las diversas instituciones de la provincia de Santa Elena, para que los negocios de ebanistería logren un gran desarrollo.
- e.) Capacitaciones que ayuden a mejorar la comercialización, para las mejoras de las artesanías y fortalecimiento organizacional.

4. ¿Existe apoyo por parte de instituciones del estado u otro organismo?

Actualmente hemos recibido capacitaciones por parte del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

5. ¿Considera usted, que los artesanos en madera deben mantener o mejorar el desempeño de su trabajo?

Debemos de mejorar nuestro desempeño en el trabajo, ya que a través de ello obtenemos ingresos para cubrir las necesidades de nuestras familias y se pueda seguir invirtiendo en materiales para seguir produciendo. Si bajamos nuestro rendimiento se reducen los ingresos para todos los que trabajan en una ebanistería.

6. ¿Es importante que los artesanos reciban capacitación especializada en la actividad que realizan?

Si, consideramos que las capacitaciones para nosotros son importantes, porque adquirimos conocimientos para mejorar nuestro trabajo y que los clientes sigan confiando en adquirir nuestros productos de calidad. También pensamos que las capacitaciones que se realicen deberían ser en las instalaciones de la comunidad para que pueda asistir la mayoría de los artesanos que nos dedicamos a esta actividad.

7. ¿Actualmente los artesanos en madera de la comuna reciben beneficios por parte del gremio, que contribuya al desarrollo de su actividad?

No, actualmente no hemos recibido beneficios de los gremios que favorecen a nuestra actividad.

8. ¿Considera usted, que actualmente el gremio debe generar ingresos suficientes?

En la actualidad existen varios competidores en otras comunidades, pero consideramos que nosotros como artesanos en madera mostramos la calidad de nuestros productos a los clientes, para que sigan adquiriendo las artesanías, logrando generar suficientes ingresos que cubran todas nuestras necesidades.

9. ¿Considera usted, que los artesanos en madera de la comuna tiene suficiente demanda de sus productos?

Consideramos que no tenemos suficiente demanda dentro de la provincia de Santa Elena, por la limitada aplicación del marketing; entre ellas mencionaremos: la poca publicidad en los medios de comunicación, reducido mercado de clientes en otras provincia que nos hacen el pedido para sus almacenes, siendo esa una de las ventajas que tenemos ya que hacen los pedidos de los productos a gran cantidad.

10. ¿Considera usted importante que se realice un plan de asociatividad para los artesanos en madera en la comuna Prosperidad?

Para nosotros un plan de asociatividad dirigido los artesanos en madera es de vital importancia, ya que a través de esta herramienta organizacional, obtendremos los beneficios necesarios para mejorar nuestro negocio de ebanistería y lograr ser reconocidos en toda nuestra provincia como una asociación que busca beneficios en común, satisfaciendo las necesidades del cliente. También consideramos que una asociatividad, es una oportunidad para que nuestros productos sean diferenciados ante los productos de los competidores.

3.4 Análisis de resultados de la encuesta aplicada a artesanos en madera.

Para el análisis e interpretación de resultados de la encuesta se utilizó tablas estadísticas para la tabulación de cada una de las preguntas, luego se procedió en darle el cálculo en forma porcentual. También se aplicaron los gráficos de barras de cada pregunta y la interpretación de los resultados obtenidos. Ver tabla # 1.

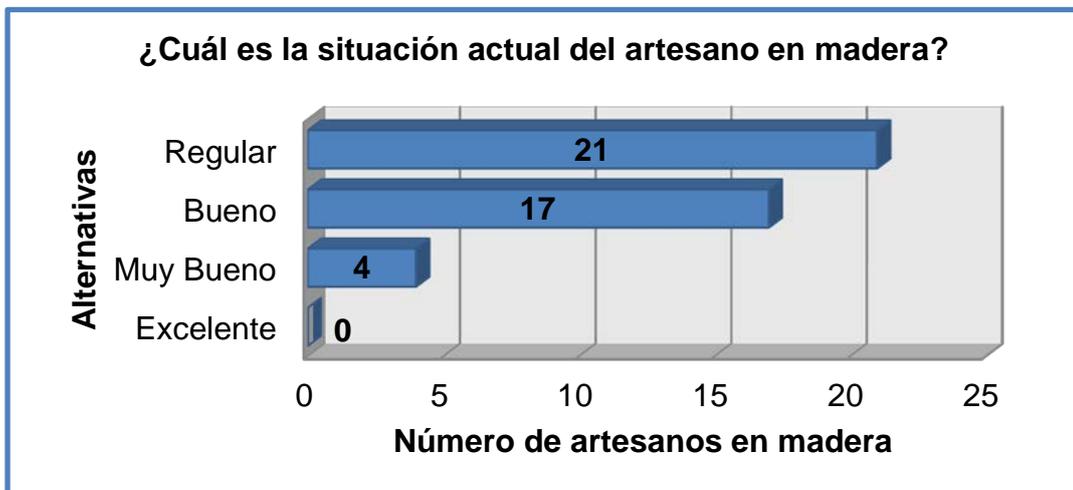
Tabla # 1

¿Cuál es la situación actual del artesano en madera?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Excelente	0	0
Muy bueno	4	10
Bueno	17	40
Regular	21	50
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 3



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

La importancia de conocer cómo está la situación actual del artesano en madera de la comuna Prosperidad, es para identificar la realidad que ellos están viviendo en el ámbito laboral. El 10% de los artesanos en madera dijeron que su situación la consideran muy buena, el 40% contestaron que en la actualidad su situación es buena, y para el 50% es regular debido a la competencia que existe en la comunidad y en la provincia de Santa Elena.

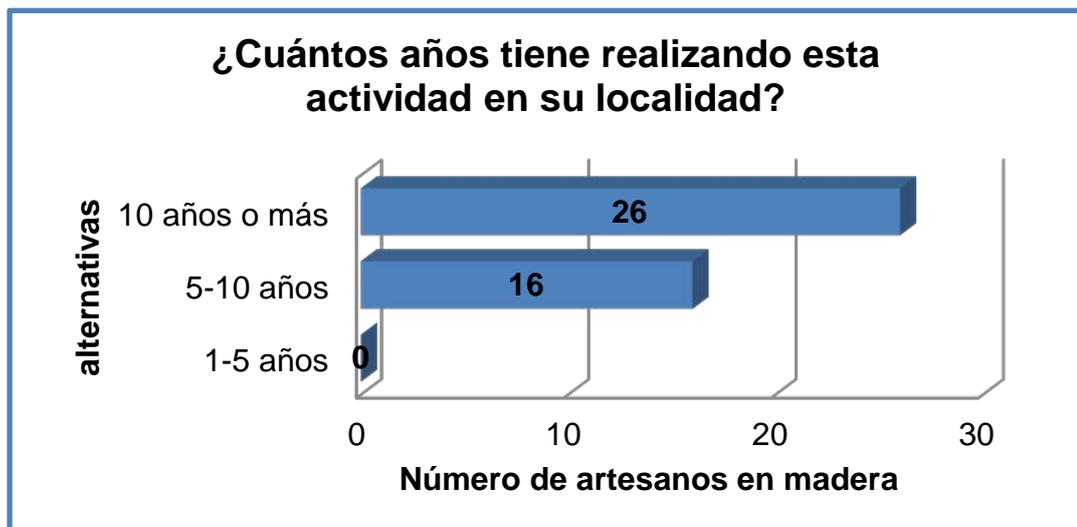
Tabla # 2

¿Cuántos años tiene realizando esta actividad en su localidad?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
1-5 años	0	0
5-10 años	16	38
10 años o más	26	62
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 4



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

De acuerdo a la pregunta desarrollada se conocerá los años que tienen las personas elaborando sus productos en madera. El 62% respondió que tienen trabajando más de 10 años debido a que esta actividad fue iniciada por sus progenitores, el 38% tienen de 5 a 10 años realizando esta actividad, se considera que las personas tienen más de cinco años elaborando esta actividad en la comuna Prosperidad ubicada en la parroquia San José de Ancón.

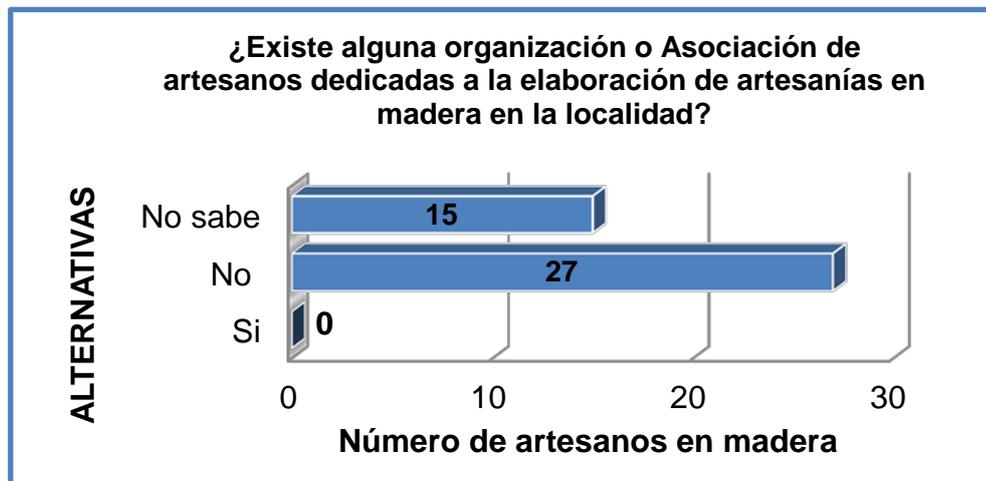
Tabla # 3

¿Existe alguna organización o asociación de artesanos dedicadas a la elaboración de artesanías en madera en la localidad?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Si	0	0
No	27	64
No sabe	15	36
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 5



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Es necesario conocer la existencia de alguna organización de artesanos en madera en la comuna Prosperidad, y a la vez conocer las personas que están dispuestos a formar parte de una asociación o agrupación dentro de la comunidad. El 64% de los encuestados aseguraron que no existía ninguna asociación, el 36% respondieron que no tienen conocimiento de que existe un grupo asociativo en la comunidad.

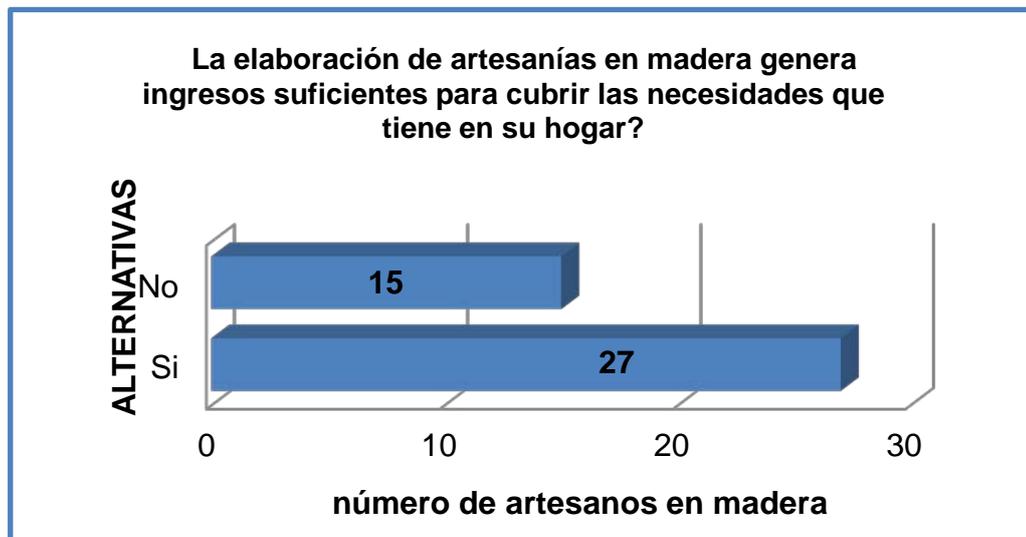
Tabla # 4

¿La elaboración de artesanías en madera genera ingresos suficientes para cubrir las necesidades que tiene en su hogar?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Si	27	64
No	15	36
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 6



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Se consideró esta pregunta para determinar si los artesanos consideran que su actividad genera ingresos suficientes para cubrir sus necesidades, el 64% contestaron que si generan ingresos y el 36% respondió que no generan ingresos suficientes debido a que todos los productos no se venden.

Tabla # 5

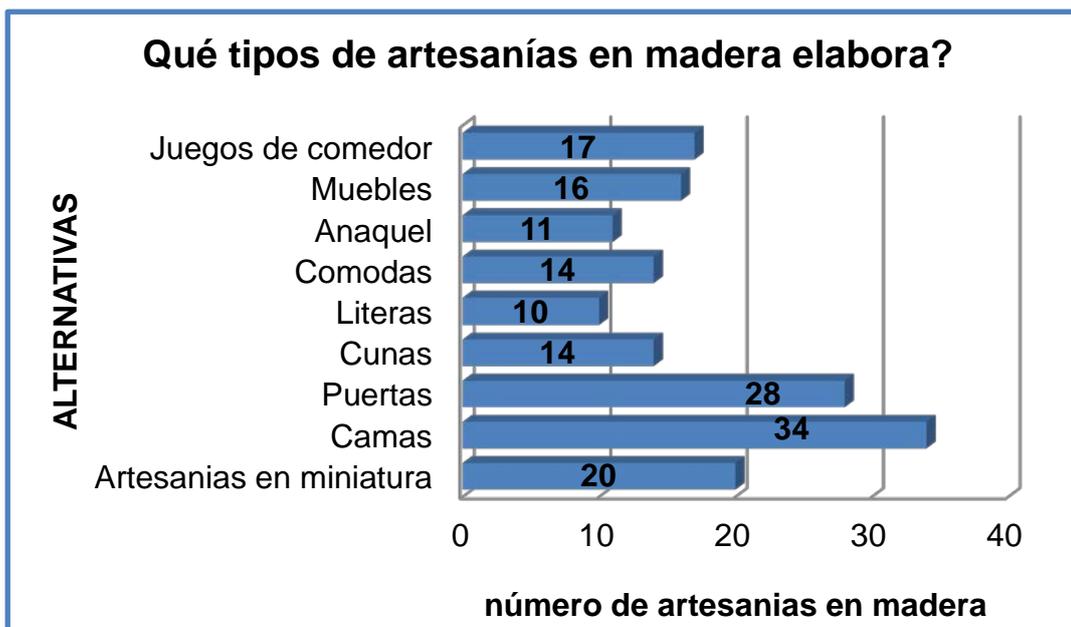
¿Qué tipos de artesanías en madera elabora?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Artesanías en miniatura	20	12
Camas	34	21
Puertas	28	17
Cunas	14	9
Literas	10	6
Cómodas	14	9
Anaqueles	11	7
Muebles	16	10
Juegos de comedor	17	10
TOTAL	164	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo.

Gráfico # 7



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo.

Considerando que con la materia prima de la madera se pueden elaborar varios productos. Se desarrolló esta pregunta para conocer sobre qué tipo de artesanías en madera producen. El 21% de artesanos respondieron que con frecuencia elaboran las camas, pero el 12% de las personas dijeron que también fabrican las artesanías en miniaturas, el 17% optan por las puertas, el 10% manifestaron que construyen juegos de comedor y otro 10% se dedican a la elaboración de muebles, el 9% contestaron que prefieren trabajar en cunas y otro 9% en cómodas, también se obtuvo un 7% que realizan anaqueles y un 6% en literas, por lo tanto se puede determinar que los artesanos en madera tienen como mayor producción las camas de todo tipo de modelo.

Tabla # 6

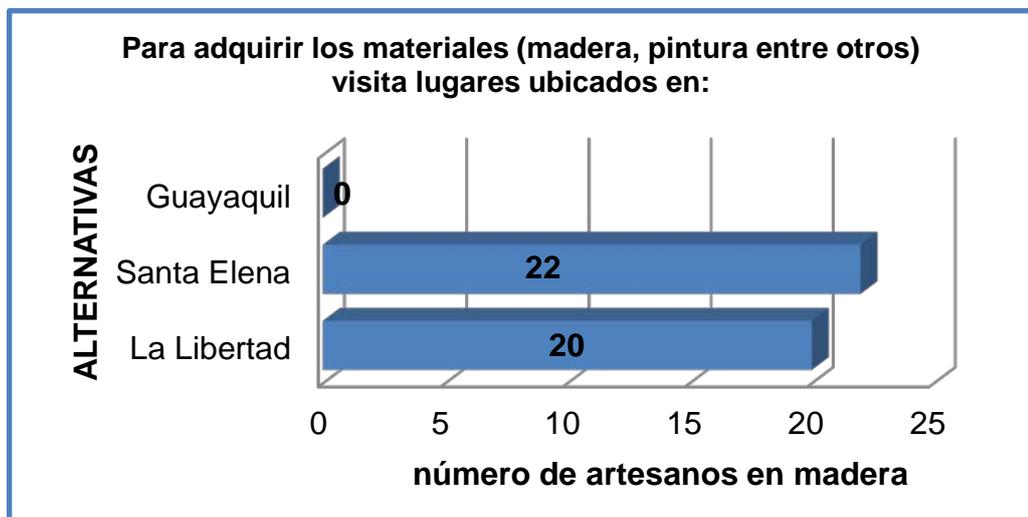
Para adquirir los materiales (madera, pintura entre otros) visita lugares ubicados en:

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
La Libertad	20	48
Santa Elena	22	52
Guayaquil	0	0
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 8



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Los lugares donde los artesanos adquieren los materiales para fabricar sus productos, manifestaron que el 52% acuden al cantón Santa Elena, el 48% visita el cantón La libertad para dicha adquisición, por lo tanto se puede considerar, que cada uno de las materias primas es obtenido dentro de la provincia de Santa Elena.

Tabla # 7

Reciben apoyo económico hacia el sector artesanal en madera por parte del:

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Estado	0	0
Gobierno Provincial	0	0
Municipio	0	0
Comuna	0	0
Ninguno	42	100
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 9



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

El 100% respondieron que hasta la actualidad no han recibido ningún apoyo económico por parte de la comuna, municipio, gobierno provincial, y el estado.

Tabla # 8

¿Actualmente ha recibido capacitaciones a través de alguna institución?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Si	25	60
No	17	40
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 10



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Es importante saber si en la actualidad los artesanos en madera han recibido capacitaciones a través de alguna institución. El 60% manifestaron que han recibido varias capacitaciones por parte del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), y el 40% respondieron que no han recibido capacitaciones. Se puede concluir que la mayoría de los artesanos en madera si han recibido capacitaciones.

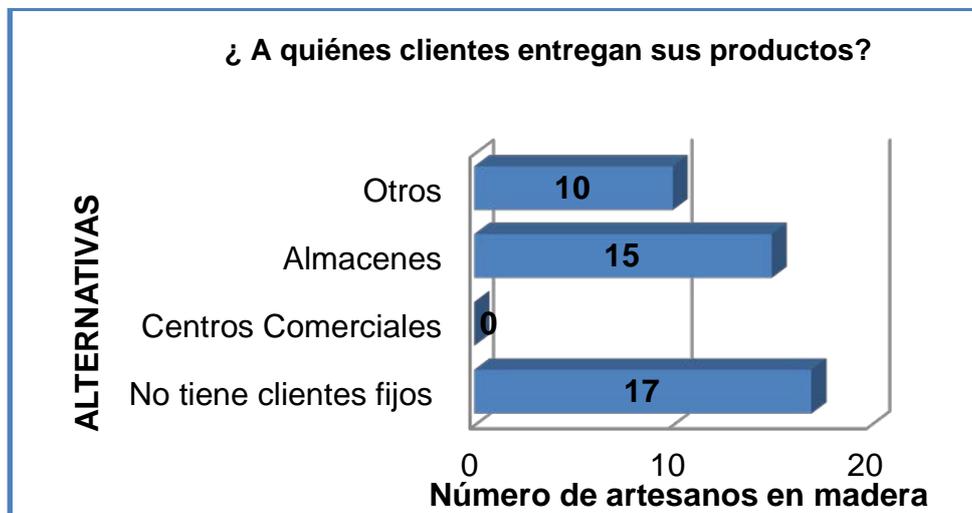
Tabla # 9

¿A quiénes clientes entregan sus productos?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
No tiene clientes fijos	17	40
Centros Comerciales	0	0
Almacenes	15	36
Otros	10	24
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 11



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Con respecto a la pregunta a quiénes clientes entregan o venden los productos, el 36% contestaron que entregan su producto en almacenes, mientras que el 40% no tienen clientes fijos, el 24% entrega sus productos a los compradores y comerciantes, por tal motivo se concluye que todos los artesanos en madera, necesitan tener conocimiento de cómo promocionar sus productos.

Tabla # 10

¿Cuál es el ingreso promedio que obtiene mensualmente por la venta del producto?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Menos de \$300	8	19
\$301 a \$400	10	24
\$401 a \$500	11	26
Mayor a \$500	13	31
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 12



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Con respecto al ingreso mensual que se obtiene por la venta del producto, el 24% respondieron que sus ingresos son de \$301 a \$400, otro 31% tiene ingresos mayor a \$500, mientras que el 26% de las personas dijeron que sus ingresos son de \$401 a \$500, y el 19% tiene ingresos menores a \$300.

Tabla # 11

¿Les gustaría organizarse como una asociación de artesanos en madera en la comunidad?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Si	35	83
No	7	17
TOTAL	42	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 13



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Se observa que el 83% manifestaron que les gustaría organizarse como una asociación de artesanos en madera en la comunidad, el 17% de los artesanos contestó que no, por no confiar en dicha asociatividad. Con este resultado se puede establecer que el presente proyecto de asociatividad, es viable por la gran aportación de votos con más del 50%, siendo un grupo de 35 artesanos que están de acuerdo.

¿Qué beneficios le gustaría tener en esta asociación?

En términos generales los encuestados (artesanos en madera) manifiestan que los beneficios que les gustaría tener al pertenecer a una asociatividad, son los siguientes:

1. Capacitaciones de mejoramiento en la administración del negocio.
2. Accesibilidad a los créditos financieros, para poder comprar los materiales necesarios para la producción.
3. Tener nuevos canales de distribución, que permitan comercializar todos sus productos.
4. Buscar nuevas estrategias para obtener ingresos económicos.
5. Asesoramiento acerca del manejo de los costos de los productos.
6. Obtener apoyo para el desarrollo profesional de los ebanistas por parte de las diversas instituciones de la Provincia de Santa Elena.
7. Capacitaciones que ayuden a mejorar la comercialización, mejoramiento de artesanías y fortalecimiento organizacional
8. Participar en ferias que se desarrollen en la provincia de Santa Elena.

De acuerdo a la muestra realizada existen 42 personas que se dedican a la elaboración de artesanías en madera, sin embargo al analizar las encuestas y determinar resultados, se ha obtenido como resultado final, que tan solo 35 personas están dispuestas a integrarse como grupo Asociativo de artesanos en madera en la comuna Prosperidad de la Parroquia San José de Ancón”, siendo irrelevante la minoría de votos.

3.5 Análisis de resultados de la encuesta aplicada a consumidores.

Para las encuestas desarrolladas a consumidores, se utilizó tablas estadísticas para la tabulación de cada una de las preguntas, luego se procedió a realizar el cálculo en forma porcentual. También se realizaron los gráficos en barras de cada pregunta y la interpretación de los resultados obtenidos. Ver tabla # 12

Tabla # 12

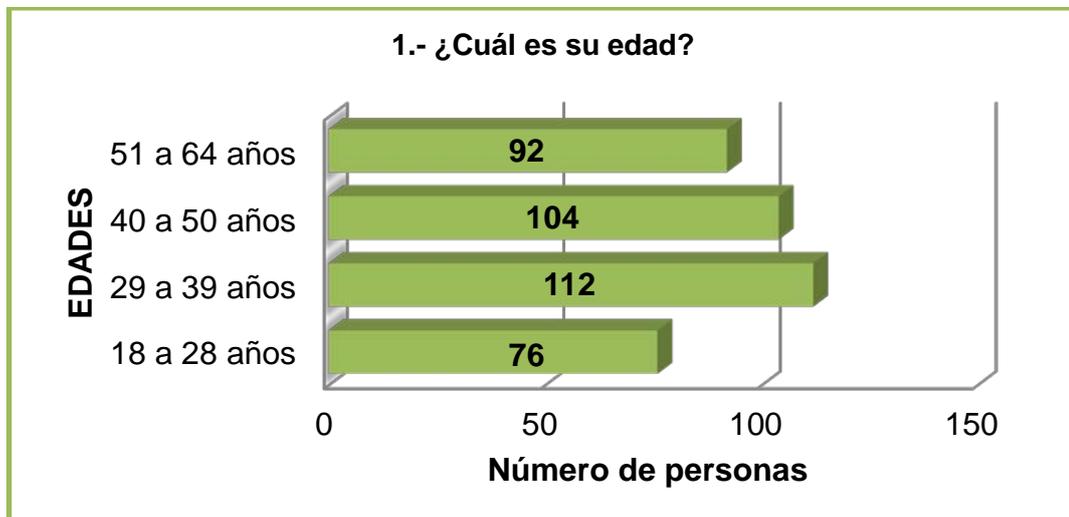
¿Cuál es su edad?

EDADES	CANTIDAD	%
18 a 28 años	76	20
29 a 39 años	112	29
40 a 50 años	104	27
51 a 64 años	92	24
TOTAL	384	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 14



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

En el desarrollo de las encuestas se identificó las edades de las personas a encuestar. El 29% pertenece a las edades de 29 a 39 años, mientras que el 27% entre 40 a 50 años, el 24% corresponde entre 51 a 64 años y el 20% entre 18 a 28 años.

Tabla # 13

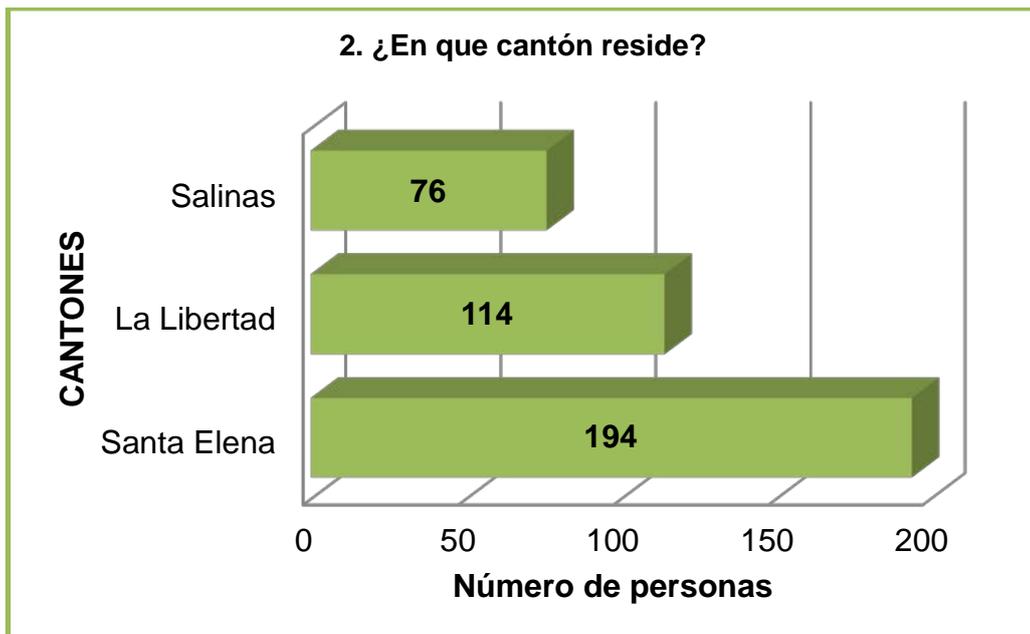
¿En qué cantón reside?

CANTONES	CANTIDAD	%
Santa Elena	194	51
La libertad	114	30
Salinas	76	20
TOTAL	384	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 15



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

La residencia de los encuestados se encuentra distribuida de la siguiente manera: El 51% en el cantón Santa Elena, el 30% habitan en el cantón La libertad y el 20% en el cantón Salinas.

Tabla # 14

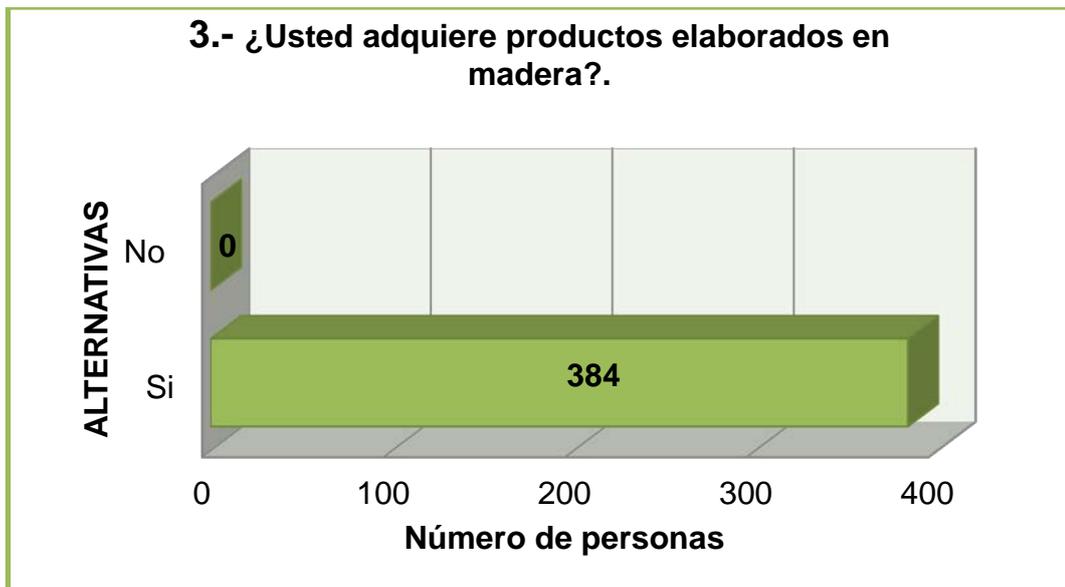
¿Usted adquiere productos elaborados en madera?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Si	384	100
No	0	0
TOTAL	384	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Grafico # 16



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Se puede observar que el 100% manifestaron que si adquieren o han adquirido productos en madera, por lo cual se deduce que existe demanda de productos elaborados en madera en la Provincia de Santa Elena.

Tabla # 15

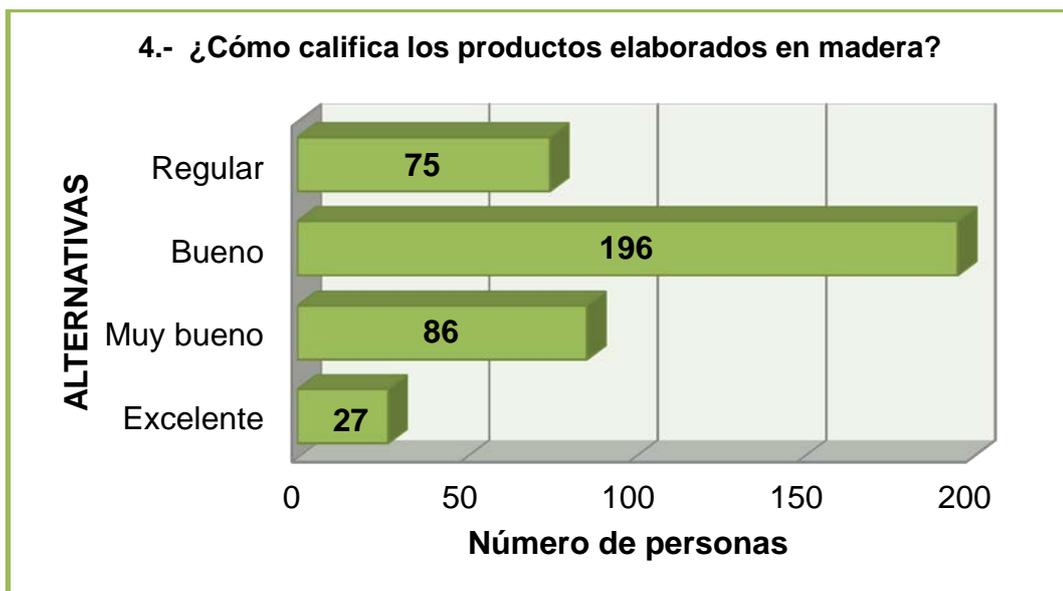
¿Cómo califica los productos elaborados en madera?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Excelente	27	7
Muy bueno	86	22
Bueno	196	51
Regular	75	20
TOTAL	384	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 17



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

En el gráfico se observa que el 51% manifestaron que los productos son buenos, el 22% respondió que son muy buenos, mientras que el 20% calificaron que son regular, y el 7% contestaron que son excelentes. Se determinó que la mayoría de los encuestados considera que los productos en madera deben de mejorar, es decir que no están totalmente satisfechos con sus productos.

Tabla # 16

¿Qué tipo de productos en madera usted compra?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Artesanías en miniatura	112	6
Camas	362	20
Puertas	202	11
Cunas	120	7
Literas	103	6
Anaqueles	118	7
Muebles	186	10
Juegos de comedor	267	15
Otros	320	18
TOTAL	1790	100

Fuente: Datos de la encuesta
 Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 18



Fuente: Datos de la encuesta
 Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Se determinó el producto en madera que tiene mayor preferencia entre las personas. Se observa que el 20% adquieren camas, el 18% respondieron que han comprado otro tipo de productos, tales como: roperos, coquetas, cómodas y bancos en madera, mientras que el 15% contestaron que han adquirido juegos de comedor, 11% de los encuestados puertas, el 10% han comprado muebles, el 7% han preferido las cunas y el 7% los anaqueles, el 6% tienen como preferencia adquirir literas y el 6% artesanías en miniatura, por lo tanto se puede deducir que se han adquirido con mayor frecuencia las camas para uso del hogar o para la venta de la misma.

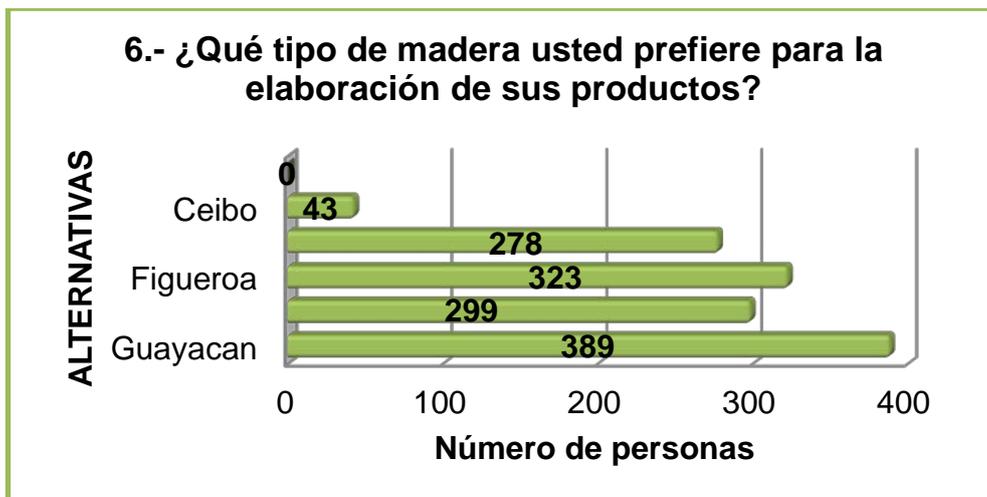
Tabla # 17

¿Qué tipo de madera usted prefiere para la elaboración de sus productos?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Guayacán	389	29
Laurel	299	22
Figueroa	323	24
Chanul	278	21
Ceibo	43	3
Otros	0	0
TOTAL	1332	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 19



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Con respecto al tipo de madera de preferencia en la elaboración de los productos, se observa que el 29% respondieron que prefieren el guayacán, pero el 24% consideraron que utilizan la madera Figueroa, un 22% se manifestaron a favor de la madera laurel, el 21% prefieren el chanul, y el 3% corresponden a la madera ceibo. Los consumidores tienen confiabilidad de la calidad en la madera guayacán para los productos.

Tabla # 18

¿En qué lugar específicamente compra los diversos productos en madera?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Almacenes	206	33
Ebanisterías	314	50
Centros Comerciales	113	18
Otros	0	0
TOTAL	633	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 20



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Es necesario conocer el sitio en donde las personas acuden para la compra de los productos en madera. El 50% adquiere los productos en las ebanisterías, el 33% acuden a los almacenes, y el 18% visita a los centros comerciales como el paseo shopping.

Tabla # 19

En la Provincia de Santa Elena ¿Qué lugares usted conoce como fabricantes de productos en madera?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Prosperidad	356	32
Tambo	356	32
Atahualpa	369	33
Otros	48	4
TOTAL	1129	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 21



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

El 33% manifestaron que conocen a la parroquia Atahualpa, como fabricante de productos en madera, el 32% tienen conocimiento de la comuna Prosperidad, de igual manera el 32% conoce a la comuna el Tambo, y el 4% respondieron que en el cantón La libertad también se fabrican productos en madera.

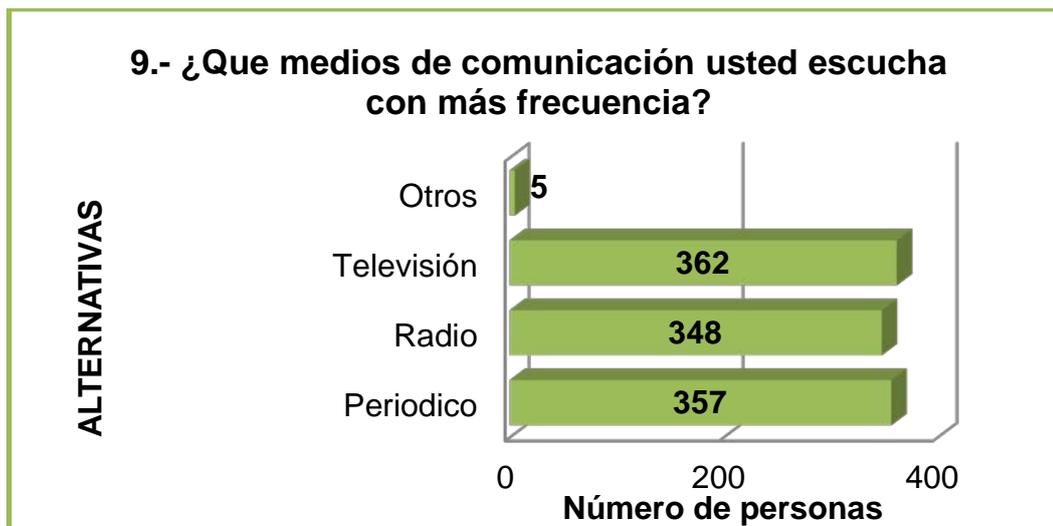
Tabla # 20

¿Qué medios de comunicación usted escucha con más frecuencia?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Periódico	357	33
Radio	348	32
Televisión	362	34
Otros	5	0
TOTAL	1072	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 22



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Es importante conocer los medios de comunicación que escuchan los principales clientes o consumidores de la Provincia de Santa Elena, para así poder dar a conocer los productos en madera a través de publicidad. El 34% contestaron que ven televisión, mientras que el 33% leen el periódico, pero el 32% escuchan la radio, y hubo cinco personas que consideraron que escuchan opiniones de amigos y familiares, de acuerdo a los datos se refleja que las personas se encuentran informadas por los tres medios de comunicación televisión, periódico, y radio.

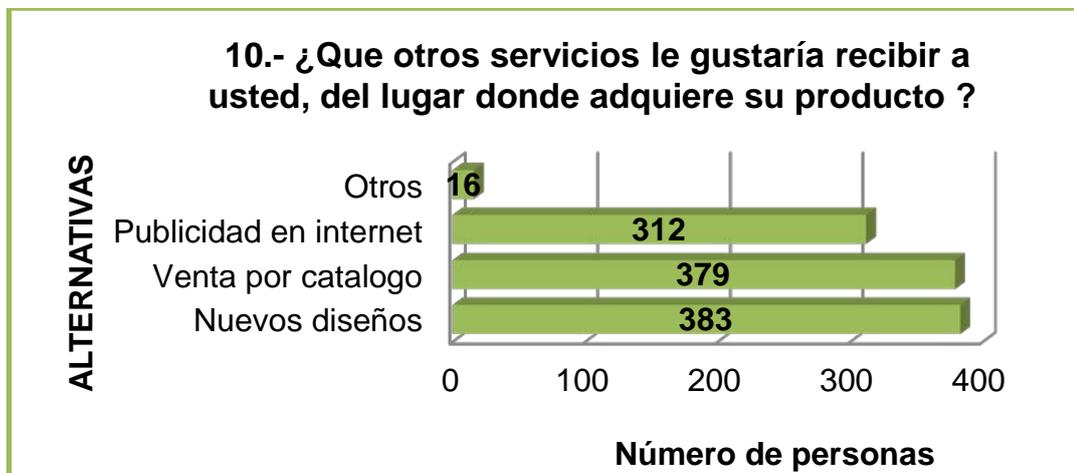
Tabla # 21

¿Qué otros servicios le gustaría recibir usted, del lugar donde adquiere su producto?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
Nuevos diseños	383	35
Venta por catálogo	379	35
Publicidad informativa en internet	312	29
Otros	16	1
TOTAL	1090	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 23



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

El 35% desea nuevos diseños de innovación y creatividad, el 35% opina que es importante que exista venta por catálogo, mientras que el 29% respondió que debe realizarse publicidad a través de internet, y el 1% contestó que debería de existir una venta personalizada. Con las respuestas obtenidas, se ha determinado; que para mejorar los servicios en la venta de los productos en madera, se debe considerar las tres alternativas con mayor aceptación.

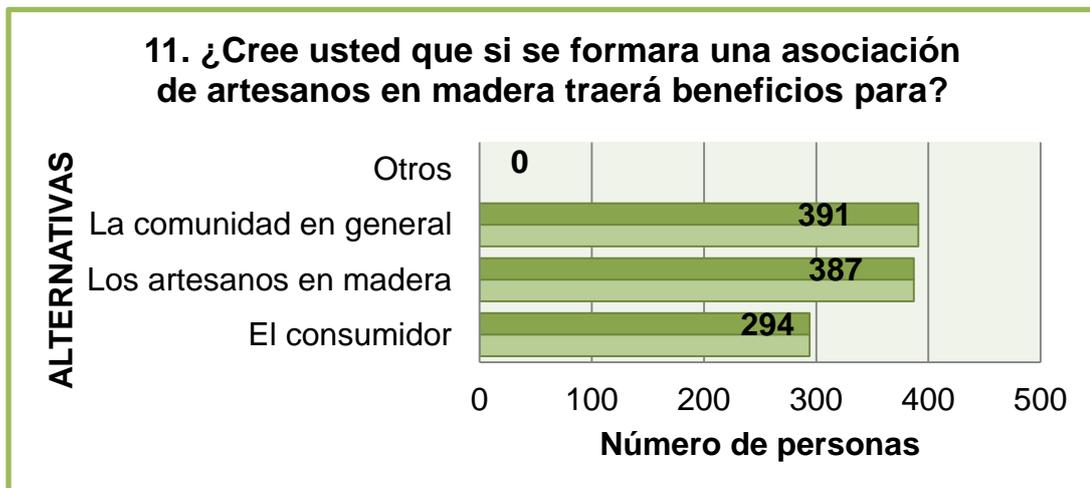
Tabla # 22

¿Cree usted que si se formara una asociación de artesanos en madera traerá beneficios para?

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	%
El consumidor	294	27
Los artesanos en madera	387	36
La comunidad en general	391	36
Otros	0	0
TOTAL	1072	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Gráfico # 24



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Con relación a la interrogante se obtuvo los siguientes porcentajes: el 36% manifestaron que al formarse una asociación se beneficiará la comunidad en general, el 36% consideraron que los artesanos en madera también serían beneficiados, y el 27% dijeron que los consumidores gozarán de estos beneficios, se puede determinar que las tres opciones son favorables al momento de formarse una asociatividad.

3.6. CONCLUSIONES

- Se identificó que los artesanos en madera cumplen su actividad diariamente para cubrir sus gastos diarios, sin embargo la situación actual de los ebanistas es regular debido al bajo desempeño en su trabajo, y a los ingresos insuficientes que generan para todas sus necesidades en su hogar y de invertir en materiales para su producción.
- Existe competencia en la actividad artesanal en madera dentro de la Provincia de Santa Elena, el cual permite que los ebanistas de la comuna Prosperidad no generen desarrollo, productividad y rentabilidad para los artesanos en madera.
- Los ebanistas dedicados a la actividad artesanal en madera, actualmente no reciben beneficios por parte de otras instituciones de la Provincia de Santa Elena, u otro organismo del estado para la adquisición de créditos bancarios que puedan ser útiles para su producción.
- Se identificó que existe una comunicación deficiente hacia el consumidor, y la escasa implementación de servicios adicionales por parte de los ebanistas, estas dificultades permiten que los artesanos en madera de la comuna Prosperidad no tengan suficiente demanda dentro de la provincia de Santa Elena
- Las escasas capacitaciones de los ebanistas en temas de mercadotecnia, y procesos administrativos para el control de los registros contables de los negocios no les permite a los artesanos en madera mejorar la comercialización, innovación de las artesanías que se elaboran en la comuna Prosperidad, de tal manera que a su vez puedan satisfacer las necesidades de los consumidores y clientes.

3.7. RECOMENDACIONES

- Para mejorar la situación de los artesanos en madera es importante que se forme una asociatividad que permita obtener beneficios en común entre ebanistas y alcanzar un rendimiento positivo en su trabajo y recursos económicos estables.

- Mejorar los niveles de competitividad de los artesanos en madera de la comuna Prosperidad a través del plan asociativo para obtener resultados como: incremento en la capacidad de producción, establecimientos de canales de mercadeo y comercialización, fortalecimiento en la capacidad de negociación para el beneficio de los ebanistas.

- Gestionar en instituciones financieras u organismos del estado la adquisición de créditos bancarios con el apoyo de la directiva comunal, para lograr que los artesanos obtengan los recursos económicos para la producción y a la vez alcanzar el desarrollo de los artesanos.

- Implementar estrategias de marketing que permitan tener mayor conocimiento de los productos que se ofertan, para esto se puede utilizar los diversos medios de comunicación como el periódico, radio; donde se puede promover nuevos diseños, elaboración de catálogos con los productos que elaboran los artesanos en madera.

- Los artesanos en madera de la comuna Prosperidad, deberán de recibir capacitaciones por parte de MIPRO (Ministerio de Industrias y Producción) mediante talleres en diferentes temáticas empresariales como en: (gestión empresarial, marketing y ventas), que permita un mejor control de los recursos materiales y económicos.

CAPÍTULO IV

PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ARTESANOS EN MADERA DE LA COMUNA PROSPERIDAD DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN.

4.1 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ASOCIATIVIDAD

El desarrollo de un plan de asociatividad conlleva a que los negocios que se dedican a una misma actividad obtengan beneficios comunes para el desarrollo de su empresa, para el caso de la propuesta planteada sobre los artesanos en madera de la comuna Prosperidad de la Parroquia San José de Ancón, se espera que los artesanos logren fortalecer la productividad y comercialización en la Provincia de Santa Elena a través de estrategias objetivas y viables que permitan obtener mayores niveles de competitividad, como la gestión de recursos económicos, organización administrativa de los negocios y la aplicación de publicidad.

El plan de asociatividad para los artesanos en madera de la comuna Prosperidad es una herramienta que fundamenta el direccionamiento de los objetivos, ayuda a la generación de confianza entre los participantes, aplicando compromisos de trabajar en equipo con la finalidad de obtener la participación de opiniones. La asociatividad proyecta ventajas para la actividad artesanal, tales como: disminuir las debilidades, permitiendo a los integrantes de la asociación un buen vivir con estabilidad económica cubriendo necesidades familiares; aumentando canales de distribución que permita el desarrollo de los procesos productivos, mejorando el potencial en el mercado provincial, incrementar la competitividad de los ebanistas, fortaleciendo la capacidad de negociación.

Mejorar la comercialización de los productos a través de estrategias que logren implementar un posicionamiento en otros sectores de la Provincia de Santa Elena y por ende el incremento de las ventas de las artesanías en madera.

4.2 OBJETIVOS DE LA ASOCIACIÓN

El objetivo general y específicos fueron planteados de acuerdo a las necesidades identificadas en las técnicas de observación, entrevistas y encuestas a los artesanos en madera de la comuna Prosperidad ubicada en la Parroquia San José de “Ancón”, y a consumidores de la Provincia de Santa Elena.

4.2.1 Objetivo general

Fortalecer la participación en la producción y comercialización de los productos en madera que desarrollan los artesanos, mediante el trabajo en equipo, compartiendo costos y gastos logrando mayor demanda e intervención en nuevos mercados.

4.2.2 Objetivos específicos

- a.)** Facilitar la integración de los socios para la formación de una asociatividad teniendo como resultados beneficios en común.
- b.)** Capacitar a los integrantes de la asociación con el fin de mejorar la eficiencia de sus procesos.
- c.)** Establecer políticas dentro de la asociación que puedan ser guía de los integrantes para obtener resultados positivos.
- d.)** Implementar servicios adicionales y estrategias de publicidad, para los consumidores con el propósito de satisfacer mejor sus necesidades y crear fidelidad del usuario con la asociación.
- e.)** Establecer canales de comercialización a nivel provincial con el fin de tener nuevos mercados que permitan generar un crecimiento en las ventas.
- f.)** Conocer los beneficios de la asociatividad logrando el desarrollo individual y colectivo de los artesanos en madera.

4.2.3 Políticas de la asociación

Las políticas principales para la asociación de artesanos en madera de la comuna Prosperidad se basan en fundamentos idóneos para la consecución de los objetivos y metas, donde se tomará en cuenta los aspectos como: la asociatividad, responsabilidades, condiciones y restricciones.

- a.) Todas las decisiones que se toman deben tener el consentimiento de todos los miembros que satisfagan los intereses del grupo.
- b.) Capacitar a los miembros de la asociación con el fin de proporcionar nuevos conocimientos.
- c.) Es obligación de todos los integrantes de la asociación de artesanos en madera guardar confidencialmente información y actividades que se desarrollen dentro de la asociación.
- d.) La directiva deberá constituirse por un presidente, vicepresidente, tesorero, secretario y sindico, los cuales se eligen mediante votaciones de los integrantes de la asociación, utilizando la mecánica de mayor número de votos, la elección de nueva directiva dentro de cuatro años.
- e.) La asociación de artesanos en madera no será responsable de las decisiones individuales que tomen los ebanistas para su propio beneficio.

4.2.4 Filosofía empresarial

Los artesanos en madera cumplen con los valores principales para lograr mayor satisfacción de los clientes al momento de adquirir nuestros productos en madera.

4.2.5 Misión

“Los artesanos en madera de la comuna Prosperidad tiene como misión ofrecer productos en madera con un acabado de calidad de acuerdo a las necesidades y preferencias de sus clientes, contando con un recurso humano adecuado para el

proceso, además brindamos un trato amable a los principales consumidores al momento de adquirir el producto.”

4.2.6 Visión

“En cinco años la asociación de artesanos en madera brindará nuevos servicios satisfaciendo a los clientes, dándonos a conocer a través de los medios de comunicación de la provincia de Santa Elena para así obtener mayor demanda a nivel Provincial”

4.2.7 Valores

Los valores y principios que se mencionan a continuación son responsabilidades que deben de considerar los artesanos en madera.

Actuar con honestidad

- a.)** Ser una asociación que inspire altos niveles de integridad y confianza.
- b.)** Aplicar los principios y valores con responsabilidad.
- c.)** Ser siempre sincero bajo cualquier circunstancia, sin excepciones.
- d.)** Exista una buena comunicación de manera abierta y transparente.

Usar creatividad e innovación

- a.)** Buscar nuevas ideas para mejorar los productos.
- b.)** Remodelar la visión de forma clara, atractiva y convincente de todo lo que se puede lograr.
- c.)** Resolver problemas y aprovechar oportunidades de manera creativa.
- d.)** Aprovechar las oportunidades donde otros ven dificultades.

Tener espíritu integrador

- a.) Contribuir activamente al desarrollo de una cultura donde las personas se sientan valoradas, y capaces de contribuir al éxito de la asociación.
- b.) Trabajar de forma eficaz y eficiente.
- c.) Motivar a los integrantes de una asociación a equilibrar su vida personal y su vida profesional.

Trabajar en equipo

- a.) Desarrollar equipos capaces de lograr grandes cosas al trabajar juntos.
- b.) Generar relaciones de confianza y respeto mutuo al trabajar en equipo.
- c.) Contribuir de manera activa a los proyectos planteados.

4.2.8 FODA

Para la elaboración del F.O.D.A, se dio paso a una reunión con los 35 artesanos en madera para analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tienen en la actualidad. En donde manifestaron lo siguiente:

Fortalezas	Oportunidades
<p>a.) Los talleres de ebanisterías de la comuna Prosperidad cuentan con personal con experiencia.</p> <p>b.) Los clientes que ellos tienen son constantes porque cada día cuentan con obras que tienen que desarrollar para los almacenes o personas que lo requieran.</p>	<p>a.) Artesanos en madera están de acuerdo para formar parte de una asociatividad.</p> <p>b.) Aprovechan las invitaciones a ferias realizadas en la Parroquia San José de “Ancón” para dar a conocer sus productos.</p>

<p>c.) Los artesanos en madera cuentan con una excelente relación entre cliente y proveedor.</p>	<p>c.) Al producir sus productos en madera dan a conocer la calidad y presentación para que los clientes tengan la posibilidad de adquirir nuevos productos.</p>
<p>Debilidades</p>	<p>Amenazas</p>
<p>a.) Los artesanos en madera no tienen los conocimientos necesarios en la administración de los recursos al desarrollar sus actividades productivas.</p>	<p>a.) La inestabilidad económica ocasiona el limitado financiamiento otorgado a los artesanos impidiendo invertir en materiales para producción de artesanías en madera.</p>
<p>b.) No cuentan con la capacidad de elaborar nuevas estrategias para incrementar la productividad.</p> <p>c.) Los artesanos en madera necesitan otros medios de comunicación para mejorar su capacidad de comercialización.</p>	<p>b.) En la actualidad existe un incremento de precio en las materias primas que se utilizan para la elaboración de productos en madera.</p> <p>c.) Incremento y variación de los porcentajes de impuestos y aranceles.</p>

Fuente: Análisis F.O.D.A de los artesanos en madera de la comuna Prosperidad

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

4.2.9 Estrategias

Para el desarrollo de estrategias asociativas se utilizarán lineamientos que serán de importancia para la obtención de un objetivo en común, en el cual se consideran estrategias de crecimiento, refuerzo, respuesta y repliegue.

4.2.9.1 Estrategia de crecimiento

Para el desarrollo de las actividades los miembros a conformar la asociación de artesanos en madera, debe aplicar estrategia de crecimiento cumpliendo funciones adecuados para obtener el crecimiento de la asociación, tales como:

- a.** El implemento de nuevos diseños que se utilizan en las publicidades en consenso con todos los artesanos en madera para el lanzamiento de la publicidad.
- b.** Búsqueda de medios de comunicación idóneos para los espacios publicitarios en beneficio a los ebanistas.
- c.** Con el aumento de la demanda por los nuevos servicios y publicidad, se incrementarán las ventas.
- d.** El desarrollo de las actividades que se promocionaran serán supervisadas por la directiva de los artesanos o persona con conocimientos de mercadeo.

4.2.9.2 Estrategia de refuerzo

Las estrategias de refuerzo que utilizarán los artesanos en madera de la comuna Prosperidad tendrán el propósito de obtener nuevos mercados a nivel local, provincial y a la vez aumentar la demanda de consumidores, el cual se detalla a continuación:

- a. Cada integrante deberá participar con sus opiniones y trabajar en equipo de las actividades que se realizarán a beneficio de la asociación.
- b. Los artesanos tienen que negociar con proveedores para lograr descuentos en los costos de los materiales que se utilizarán en la producción.
- c. Con la adquisición de conocimiento impartida en capacitaciones por las instituciones del gobierno podrán mejorar la productividad y la comercialización.

4.2.9.3 Estrategia de respuesta

Las estrategias de respuestas se basan a los beneficios comunes para los artesanos en madera al conformar una asociatividad, es tener nuevos mercados y así promocionar los productos en madera a los consumidores:

- a. Tener mayor acogida en la provincia de Santa Elena con los productos que desarrollan los ebanistas de la comuna Prosperidad.
- b. Asistencia a ferias que se realicen en la provincia de Santa Elena para que las personas conozcan los diversos productos en madera que se están ofertando.
- c. Con la asistencia a las capacitaciones los artesanos en madera podrán tener una mejor distribución de productos en madera de modo eficiente.

4.2.9.4 Estrategia de repliegue

- a. Teniendo una excelente comunicación en convenios con los proveedores se podrá disminuir las inversiones de los materiales para la producción.
- b. Reduciendo gastos de distribución.

4.2.9.5 Diseño de objetivos por áreas estratégicas

Para la elaboración de objetivos por áreas estratégicas de los artesanos en madera de la comuna Prosperidad, se consideró las necesidades que poseen y que deben de mejorar mediante la asociación.

Estrategia de crecimiento	Estrategia de refuerzo
<ul style="list-style-type: none"> a. Implementar nuevos servicios adicionales para el cliente, a través de creación de nuevos productos, diseños por catálogos y publicidad informativa por internet. b. Realizar publicaciones en folletos, tarjeta de presentación, valla publicitaria, para que las personas tengan conocimiento del producto, considerando los medios de comunicación. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Unión de los artesanos para trabajar en equipo en la producción de varios productos en madera logrando mejores resultados. b. Buscar nuevos proveedores con el fin de obtener disminución de los costos de materiales y alcanzar mejores rentabilidad. c. Obtener créditos financieros para cubrir costos en las gestiones de producción.
Estrategia de respuesta	Estrategia de repliegue
<ul style="list-style-type: none"> a. Comercializar productos en madera de eficiente, recibiendo capacitaciones para mejorar la venta de los productos. b. Realizar productos de calidad para dar a conocer los diversos productos en madera, a través de ferias realizadas en la provincia de Santa Elena. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Reducir inversiones en los materiales para la producción, utilizando una excelente comunicación en los convenios con los proveedores.

Fuente: Estrategias de los artesanos en madera.

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

4.3 ASOCIATIVIDAD

Los proyectos asociativos que se han realizado tienen como finalidad formar equipos de trabajos para la obtención de resultados positivos en el campo productivo, organizacional y comercial. Los artesanos en madera de la comuna Prosperidad tienen como objetivo principal mejorar la productividad y comercialización de sus productos el cual debe seguir un conjunto de principios y valores permitiendo alcanzar la viabilidad de la asociatividad.

Una asociación se basa en seguir pasos fundamentales para alcanzar su objetivo principal que es relacionado con los ebanistas quienes deberán cumplir varios aspectos de las características principales de una asociación tales como: el desarrollo de objetivos del proyecto, el compromiso, la democracia, y sustentabilidad de la asociatividad.

4.4 MODELO DE MICHAEL PORTER

Para la aplicación del modelo de Michael Porter la asociación debe aplicar diversos aspectos importantes tales como: las relaciones de apoyo, productores de insumos complementarios – con proveedores de insumos y factores especializados. Los artesanos en madera deben considerar las principales ventajas competitivas como condiciones para la formación y el desarrollo de asociaciones en los cuales se mencionan las siguientes:

- a.)** Condiciones de los factores,
- b.)** estructura de la asociación de artesanos en madera, y rivalidad
- c.)** condiciones de la demanda
- d.)** las situaciones de las industrias relacionadas y de apoyo.

4.4.1 Las cuatro fuentes competitivas

Las cuatro fuentes de ventaja competitiva están conformadas para que los artesanos conozcan cómo se generan, mantienen o pierden sus ventajas competitivas, mediante estos cuatro aspectos se puede definir el aumento de la productividad. A continuación se analiza la competencia que existe en la actividad artesanal en madera.

Las condiciones respecto a los factores que influyen a los artesanos en madera un gran porcentaje corresponde al factor patrimonial, ya que las ebanisterías fueron creadas por rangos familiares y pasando de generación en generación para que el negocio siga produciendo y a la vez manteniéndose, también se considera el factor de creación, en donde los ebanistas tienen los conocimientos necesarios y financiamiento permitiendo iniciar un nuevo negocio que a la vez está generando empleo a los habitantes de la comunidad.

La estructura de la asociación de artesanos en madera, la rivalidad dentro de la provincia de Santa Elena, existiendo un nivel alto de competencia en los cantones de Salinas, La libertad, y Santa Elena. Los artesanos en madera de la comuna Prosperidad deberán mejorar su estructura de comercialización considerando estrategias de innovación y venta para obtener mayores niveles de competitividad y a la vez alcanzar productividad.

Las condiciones de demanda que tienen los ebanistas de la comuna Prosperidad son de clientes que requieren de un modelo de producto en madera, en algunos casos ellos muestran el modelo de la artesanía o piden asesoramiento de la misma, los clientes adquieren el producto para sus hogares. También los artesanos en madera cumplen satisfacciones de los productos a clientes de almacenes que se dedican a la venta de artesanías en madera.

Las situaciones de las industrias relacionadas con los artesanos en madera tienen un índice de aumento ya que existen varios locales que se dedican a la misma

actividad en otras comunidades de la provincia de Santa Elena, teniendo en consideración que los locales competitivos se encuentran conformados como asociación, el cual cuentan con apoyo económico en cantidad y costos de materiales entre los asociados.

4.4.2 Gestión de proyectos para la asociatividad

En el plan de asociatividad a los artesanos en madera, se desarrollarán procesos asociativos que consisten en exponer propuestas de proyectos a corto, mediano y largo plazo con fondos reembolsables para la obtención de beneficios hacia los integrantes de la asociación. A continuación se mencionan las siguientes propuestas para los ebanistas.

El proyecto a corto plazo será mejorar el poder de negociación que existe entre el proveedor, negocio, y cliente. En el caso de los artesanos en madera busca mejorar sus productos para satisfacer necesidades de sus principales consumidores, se considera de gran importancia la búsqueda de un proveedor que brinde precios razonables de las materias prima que se necesitan en la producción.

Posteriormente se refleja el proyecto a mediano plazo que radica en plantear acuerdos de cooperación con entidades especializadas en capacitaciones del talento humano, con el propósito de que los integrantes adquieran información y habilidades mejorando el desempeño de sus negocios. Para los artesanos en madera, se solicitará el apoyo en capacitaciones por parte del MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad) que solucionen los problemas de creatividad e innovación del producto, mejorar la producción y control de los registros contables de los negocios.

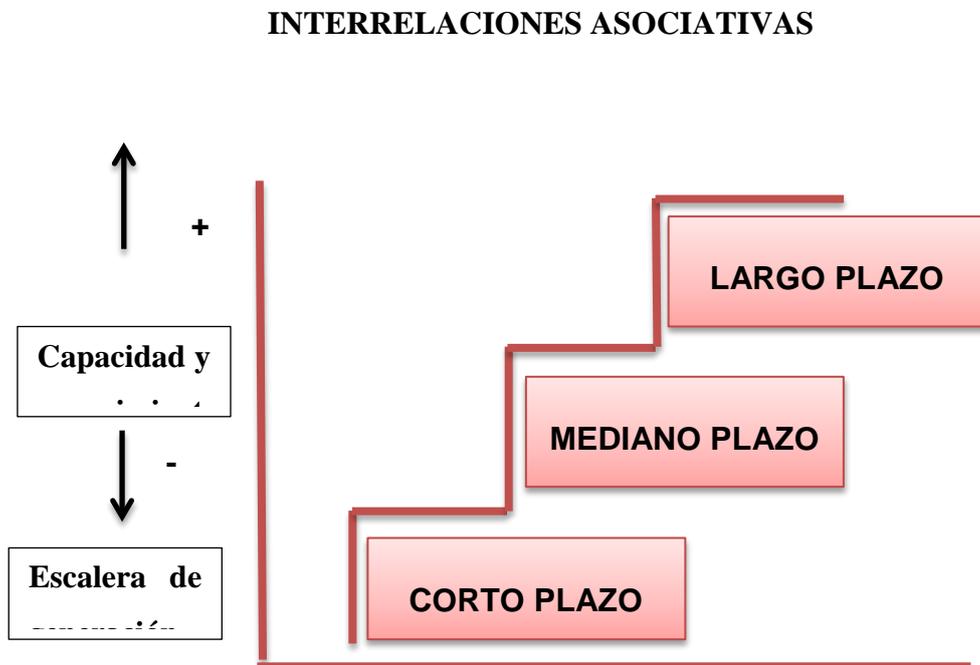
El proyecto a largo plazo es implementar servicios adicionales para los clientes y personas que requieran del producto dentro de la provincia de Santa Elena, dándose a conocer en los medios de comunicación. Los artesanos en madera deben considerar los servicios que satisfacen las necesidades de las personas al

adquirir el producto, para cumplir con el proyecto los ebanistas necesitarán créditos financieros por parte de la CFN (Corporación Financiera Nacional) permitiendo agregar nuevos servicios en venta por catálogo, nuevos diseños, publicidad informativa por internet, y publicidad en los diferentes medios de comunicación.

4.4.3 Esquemas de interrelaciones asociativas

Las interrelaciones asociativas se definen a través de la capacidad y conocimientos que requieran los artesanos en madera de acuerdo a las necesidades identificadas, las cuales serán aplicadas a corto, mediano y largo plazo así como se muestra a continuación en el gráfico # 25:

Gráfico # 25



Fuente: Esquema de interrelaciones asociativas
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Objetivo a corto plazo

Mejorar el poder de negociación que existe entre el proveedor, negocio, y cliente, buscando convenios rentables en los costos de los materiales, y a la vez satisfacer necesidades de los clientes.

Objetivo a mediano plazo

Plantear acuerdos de cooperación con entidades especializadas para capacitaciones en los artesanos en madera, con el propósito de que los integrantes adquieran información y habilidades en el desempeño de sus negocios.

Objetivo a largo plazo

Implementar servicios adicionales para los clientes y personas que requieran del producto dentro de la provincia de Santa Elena, dando a conocer a través de medios de comunicación.

4.4.4 La asociatividad como estrategia competitiva

Teniendo autonomía gerencial los artesanos en madera de la comuna Prosperidad deciden agruparse, trabajar y participar de forma conjunta con las demás personas que están interesadas a formar una asociación con el fin de obtener un objetivo común. Unos de los objetivos comunes entre la asociación es mejorar la productividad y comercialización de sus productos en madera, implementando nuevos servicios permitiendo la satisfacción de los clientes o personas que adquieran los productos, alcanzando un aumento en la demanda en la Provincia de Santa Elena.

Trabajar en grupo dentro de una asociatividad, es una de las tácticas que seguirán los artesanos en madera obtener ventaja competitiva a las áreas de producción y comercialización, cumpliendo con las estrategias planteadas en las actividades que

desempeñan, obteniendo resultados positivos, considerando un financiamiento de capital de trabajo y activos fijos que les permita invertir en materia prima, servicios de producción necesarios mejorando la productividad, para lograr una comercialización se consideró realizar una investigación de mercado en donde se obtuvo como resultado mejorar los servicios de ventas con la finalidad de alcanzar mayor satisfacción de las personas.

4.4.5 La asociatividad: alianza voluntaria para la competitividad

La asociatividad se distingue como una alianza voluntaria para la competitividad; es decir, que los artesanos en madera deben considerar lo siguiente:

1. Estrategia colectiva.
2. Carácter voluntario.
3. Permite resolver problemas conjuntos entre los participantes.
4. Puede adoptar modalidades organizacionales.

La decisión de formar una asociatividad es de voluntad propia para la obtención de beneficios de instituciones gubernamentales, los artesanos en madera cumplen las características de asociatividad que se relaciona a una red horizontal dedicada a una misma actividad, en el caso de los ebanistas que atienden a un mismo mercado.

Los ebanistas al asociarse deben de mantener excelente comunicación con la finalidad de solucionar situaciones que se presenten; cada integrante, debe participar con su opinión referente al problema; llegando a un consenso, donde se escogerá la mejor opción para aplicarlo.

Las modalidades de la asociatividad de los artesanos en madera consisten en integrar una red horizontal en la producción, donde todos elaboran los mismos

productos para un mismo mercado, pero cada participante, es responsable ante sus clientes por la calidad y condiciones de entrega.

4.5 VENTAJAS DE LA ASOCIATIVIDAD

Los artesanos en madera al formar una asociatividad, tienen las siguientes ventajas:

- a.) Los ebanistas mantendrán autonomía gerencial y jurídica al formar una sociedad que permitirá brindar seguridad y poder de decisión.
- b.) Generan integración entre los participante mediante el trabajo en equipo, obteniendo mayor confianza para tomar decisiones positivas.
- c.) Gran poder de negociación entre los clientes y artesanos en madera.
- d.) Reducción de costos en los materiales que se utilizará en la producción.
- e.) Mejorar la calidad y diseño de productos en madera para mayor satisfacción de los clientes.
- f.) Mejoramiento en la gestión de conocimientos de los artesanos para la producción y comercialización a través de capacitaciones.

4.6 PROCESO DE LA ASOCIATIVIDAD

Es importante mencionar que para asociarse se debe considerar procedimiento y requisitos legales, permitiendo obtener los estatutos de la asociatividad de los artesanos en madera de la comuna Prosperidad.

- 1) Se realiza reuniones con las personas interesadas a la asociatividad y de esta manera reunir los requisitos necesarios para poder desarrollar los trámites de asociación el MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad).
- 2) Posteriormente se elige una directiva provisional conformada por el presidente, vicepresidente, secretario, tesorero, y sindico quienes se

encargarán del proceso asociativo y aprobación del acuerdo ministerial a través de las gestiones realizadas en el ministerio de industrias y productividad, con los siguientes requisitos:

- a) Acta constitutiva de la entidad, en original y una copia, certificada por el secretario, la misma que contendrá los nombres y apellidos completos de los fundadores, el nombramiento del directorio provisional, y las firmas autógrafas de los concurrentes y número de cedula de identidad.
 - b) Se elabora un reglamento interno de la institución el cual contiene la denominación, domicilio, derechos y obligaciones de los socios, estructura organizacional, patrimonio económico, causas de disolución y liquidación.
 - c) Se elabora dos ejemplares de la lista de socios fundadores, en la que conste: Si son personas naturales; nombres, apellidos, el domicilio, cédula de identificación, el valor del aporte económico y la firma. Si son personas jurídicas; la razón social, el RUC (registro único de contribuyentes), nombramiento del representante legal y copias de los documentos de identificación.
- 3) Una vez aprobado el acuerdo ministerial se deberá de registrar el nombramiento de la directiva provisional, en el ministerio de industrias y productividad, dentro de los siguientes treinta días se realizará una nueva elección de la directiva, el cual se deberá de adjuntar las siguientes documentación:
- a) Convocatoria a elecciones.
 - b) Acta de asamblea en la que se eligió la directiva, haciendo constar los nombres y firmas de los socios asistentes, debidamente certificado por el Secretario.

- c) Copia del acuerdo ministerial, mediante el cual se otorgó la personería jurídica.

4.7 FORMAS DE ASOCIARSE

Para el proceso de asociatividad de los artesanos en madera se aplicó la siguiente modalidad formal o de derecho en forma asociativa horizontal que consiste en:

Forma asociativa horizontal o de derecho

Para esta modalidad se agrupan pequeños negocios con un fin en común, en donde se realiza una estructura organizada que implica la creación de la vida jurídica, planteando proyectos a largo plazo con mayor responsabilidad para todos los asociados.

Se realiza una entrevista a los propietarios de los negocios de ebanistas para identificar las posibles personas naturales interesadas a conformar la asociación, estas se reúnen para que puedan formalizar los procesos de legislación jurídica de asociación.

El objeto de estudio son los artesanos en madera, considerando todas las actividades y proyectos que se formulen en este trabajo, tomando en cuenta una de las debilidades es el limitado conocimiento y experiencias en temas asociativos, el cual generan ciertas desconfianzas entre ellos, por lo tanto se debe considerar que al inicio de la etapa de formalización del proceso asociativo, los artesanos deberán asumir nuevos compromisos y responsabilidad al momento de crear una imagen jurídica.

4.8 CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIATIVIDAD

Los artesanos en madera deberán tener aspectos importantes al formar una asociatividad para obtener resultados positivos. El cual conforma los siguientes pasos:

- a.) Desarrollo de objetivos del proyecto.-** Los artesanos deberán cumplir este paso, debido a que es la base fundamental para iniciar un proyecto asociativo, siendo necesario que los ebanistas identifiquen sus objetivos de forma cuantitativa, medibles, realistas, comprensibles, jerárquicos, y realizables.
- b.) Compromiso.-** Este aspecto es importante, donde los socios deben dedicar tiempo suficiente a reuniones grupales permitiendo el desarrollo de las actividades que se requieran, también debe de existir el compromiso de colaborar con recursos económicos con la finalidad de alcanzar el éxito entre los artesanos en madera.
- c.) Democracia.-** Los integrantes de la asociación, con una conducta reglamentaria deberán trabajar en equipo, socializando los diversos problemas, en busca de soluciones posibles, para la toma de decisiones adecuadas.
- d.) Sustentabilidad.-** Se refiere al aspecto económico, que permita asegurar la productividad y comercialización, trabajando en forma conjunta para alcanzar el éxito de la asociación de artesanos en madera.

4.9 GANANCIAS DE LA ASOCIATIVIDAD

A continuación se detalla las ganancias que se obtendrán al momento de formar parte de la asociatividad, mostrando la relación con la asociación y sin la asociación.

Parámetros	Con asociación	Sin asociación
Gastos en materiales	Ahorro en las compras de materiales por la unión de artesanos	Gastos operativos elevados en las ebanisterías
Gestiones	Control en las gestiones de inversión.	Riesgo económico sin utilidades suficientes.
Financiamiento	Facilidad para obtener créditos financieros.	Obstáculo para obtener financiamiento.
Competitividad	Los artesanos tienen mayores niveles en competitividad.	Falta de conocimiento para ser competitivos.
Publicidad	Financiamiento para realizar publicidad de los productos que oferta la asociatividad.	Problemas económicos para buscar fuentes de información para dar a conocer sus productos.
Demanda del producto	Aumento de nuevos puntos de distribución de los productos en madera.	Los artesanos seguirán con los mismos clientes sin aumentar su demanda.
Capacitación	Capacitaciones para la producción de nuevos diseños en madera.	Sin innovación para los productos en madera.
Planes de trabajo	Elabora planes de acción para mejorar el trabajo de los ebanistas.	

Fuente: Esquema de ganancias de asociatividad

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo.

4.10 BENEFICIOS DE LA ASOCIATIVIDAD

Considerando que en la encuesta realizada a los artesanos en madera especifican los beneficios que les gustaría tener al pertenecer a una asociatividad, en las cuales manifestaron los siguientes:

- a.) Capacitaciones de mejoramiento en la administración del negocio.

- b.)** Obtención de créditos financieros para poder comprar los materiales necesarios para la producción.
- c.)** Tener nuevos clientes a quienes puedan vender todos sus productos.
- d.)** Buscar nuevas estrategias para obtener ingresos económicos.
- e.)** Asesoramiento acerca del manejo de los costos de los productos.
- f.)** Obtener apoyo para el desarrollo de los ebanistas por parte de las diversas instituciones de la provincia de Santa Elena.
- g.)** Capacitaciones que ayuden a mejorar la comercialización, mejoramiento de artesanías y fortalecimiento organizacional
- h.)** Participar en ferias que se desarrollen en la provincia de Santa Elena.

4.11 OBSTÁCULOS PARA EL DESARROLLO DE LA ASOCIATIVIDAD.

Los obstáculos que podrían enfrentar los artesanos en madera, sería la limitada información en la producción y comercialización de sus productos, generando desconfianza entre los integrantes de la asociación. A continuación se presenta los obstáculos por falta de información y la desconfianza.

4.11.1 Falta de información

La falta de información no solo es un obstáculo para las asociaciones, sino también es una dificultad para crear ventaja competitiva sostenible entre los integrantes de una agrupación. Es necesario que los ebanistas reciban capacitaciones para mejorar la productividad y comercialización de los productos que se venden, considerando que los artesanos en madera deben tener conocimiento concerniente al tema de asociatividad. Una de las informaciones que

los artesanos tienen que conocer los precios de los materiales, el mercado a quien se dirigen, presupuesto de los productos, con la finalidad de gestionar todos los proyectos a ejecutarse.

4.11.2 Desconfianza

La desconfianza es una problemática que enfrentan las empresas o personas para conformar una asociación, las causas son por falta de información sobre el tema de asociatividad. Los artesanos en madera deberán tener los conocimientos necesarios de los pasos para agruparse, las ventajas y desventajas, como los beneficios que trae contraer una asociación. Al momento de que los artesanos en madera de la comuna Prosperidad obtengan conocimientos se disminuirá la desconfianza que podría existir entre los participantes.

4.12 PERFIL DEL LÍDER

Un líder debe cumplir expectativas de superación, es aquel que motiva a las demás personas para que conformen un equipo encaminado a cumplir objetivos deseados en beneficio del desarrollo personal y de la comunidad. Un líder, es quien escucha las opiniones de todos sus integrantes con la finalidad de tomar las mejores soluciones a los problemas que se presenten.

4.12.1 Cualidades básicas de un líder

- a.) **Inteligencia**, el líder deberá de ordenar, enseñar y actuar como moderador hacia sus compañeros.
- b.) **Carácter**, es una aptitud importante que debe de tener un líder por ser este el que conduce al éxito e impulsa a las personas al cumplimiento de sus metas.
- c.) **Trabajo en equipo**, tiene la habilidad de opinar y de pedir opiniones de las demás personas para el trabajo en grupo y luego tomar la mejor decisión.

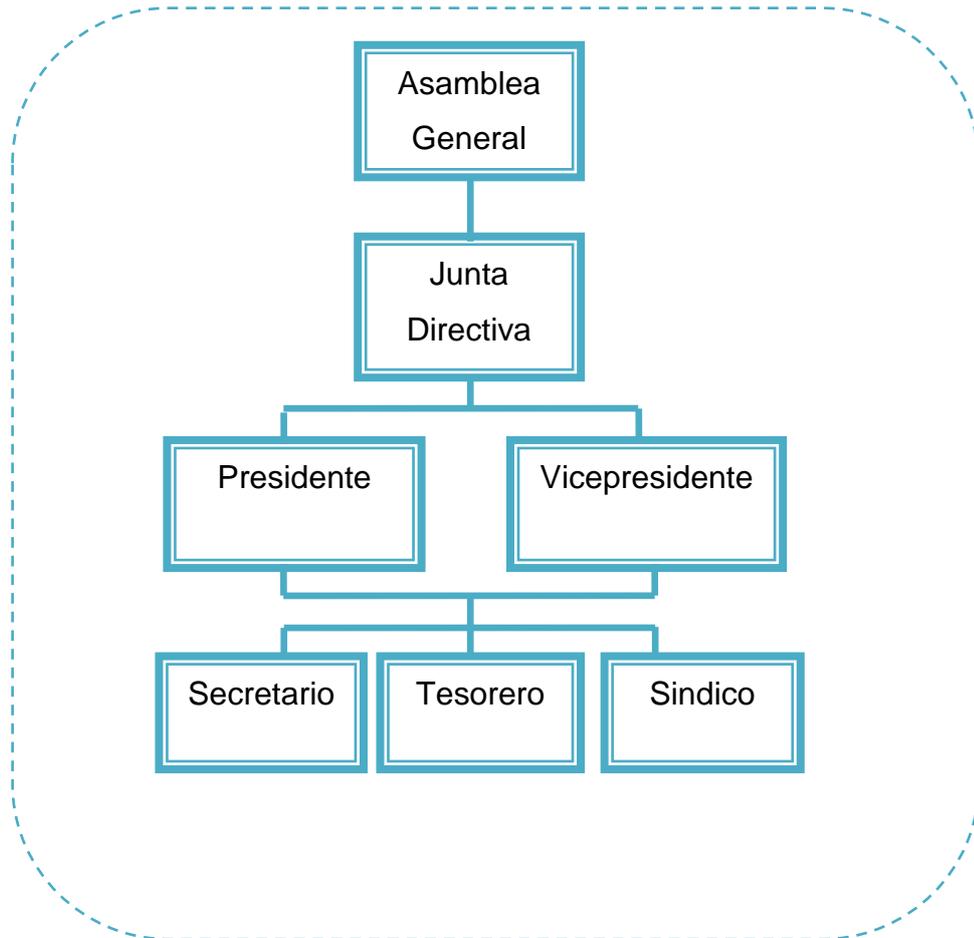
- d.) **Entusiasmo**, un líder cumple con esta expectativa diariamente para así brindar y contagiar a los integrantes de una agrupación a cumplir sus objetivos.
- e.) **Poder de comunicación**, domina el mensaje u opinión de los participantes, usa una comunicación basada en la buena conducta para que los demás entiendan el mensaje a transmitirse.
- f.) **Comprensión**, saber comprender es necesario, para un líder valorar el capital humano de las personas a quienes dirige es desarrollar los pensamientos de todos los integrantes.

4.13 Organigrama estructural de la asociación

El organigrama fue desarrollado de acuerdo a la junta directiva elegida por el grupo de artesanos en madera a asociarse.

Gráfico # 26

**ORGANIGRAMA ORGANIZACIONAL DE LA ASOCIACIÓN DE
ARTESANOS EN MADERA**



Fuente: Organigrama de asociación de los artesanos en madera.

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

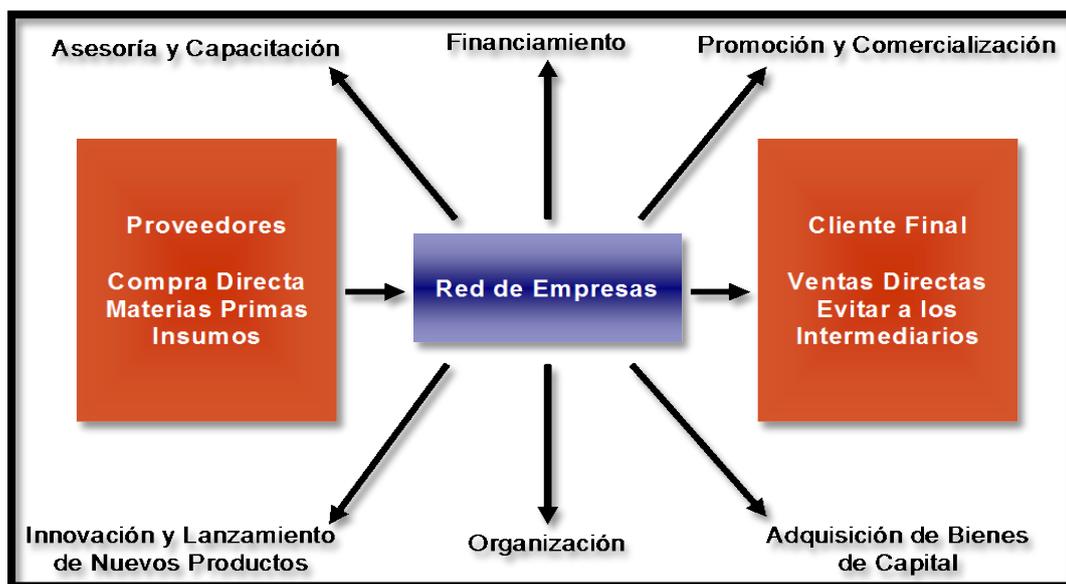
4.13.1 Modelo propuesto para la asociatividad

Los modelos que se mencionan a continuación establecen normas claras de funcionalidad para un adecuado funcionamiento en los grupos de asociaciones. Tales como: modelo en funcionamiento de las asociaciones empresariales, y

modelo de soporte integral en las áreas financiera, administrativa y de comercialización.

Gráfico # 27

FUNCIONAMIENTO DE LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES



Fuente: López Cerdán, 2004 "Iberpyme".
Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

Las redes empresariales tienen componentes claves, como es el caso de la asociación de artesanos en madera; que aplica principios de cultura, mostrando cooperación en las actividades a realizar; liderazgo por parte de los miembros de la junta directiva de la asociación encargada a motivar a sus integrantes y así alcanzar los objetivos propuestos; organización, políticas, planeación de las actividades y proyectos que desarrollarán a corto, mediano y largo plazo para la formación de la asociatividad, necesarios en la sostenibilidad de la agrupación.

A continuación se explica los roles que cumplen una red empresarial, así como se muestra en el gráfico # 27:

Asesoría y capacitación.- Este aspecto se refiere al adquirir nuevos conocimientos a través de información necesaria para alcanzar el desarrollo de la asociación como es el caso de los artesanos en madera que requieren el apoyo de capacitaciones por parte del ministerio de industria y productividad, permitiendo mejorar la producción y comercialización de los productos en madera.

Financiamiento.- Es un factor que necesitan las empresas con la finalidad de obtener resultados positivos en la producción y en implementar nuevos servicios de venta a los clientes. Para que los ebanistas puedan obtener créditos financieros por la Corporación Financiera Nacional (CFN), considerando como fuente fundamental en la ejecución de los proyectos planteados por la asociación.

Promoción y comercialización.- Se encarga la parte administrativa de los recursos productivos de una organización. La comercialización es un aspecto que debe mejorar los artesanos en madera, mediante la planificación, organización, dirección y control de los sistemas de producción que desarrollen los ebanistas

Innovación y lanzamiento de nuevos productos.- Mediante la innovación y lanzamiento de nuevos productos que se desarrollan en una empresa se logrará obtener mayor mercado. Los artesanos en madera deberán ser creativos e innovadores de sus productos en madera, para captar nuevos mercados en la provincia de Santa Elena.

Organización.- La parte organizativa entre participante de una entidad debe de iniciar con una adecuada comunicación, para elaborar reglas y políticas que se deben llevar a cabo. Una mejor organización en los artesanos tendrá como resultado un buen funcionamiento asociativo, en el cumplimiento metas y objetivos propuestos por los integrantes de la asociatividad.

Adquisición de bienes de capital.- Es de importancia para cubrir necesidades en las actividades que se desarrollen. Por tal razón en la asociatividad de artesanos es necesario establecer como política, una aportación monetaria entre los integrantes, permitiendo obtener fondos dentro de la asociación.

4.13.2 Procesos internos de la asociación

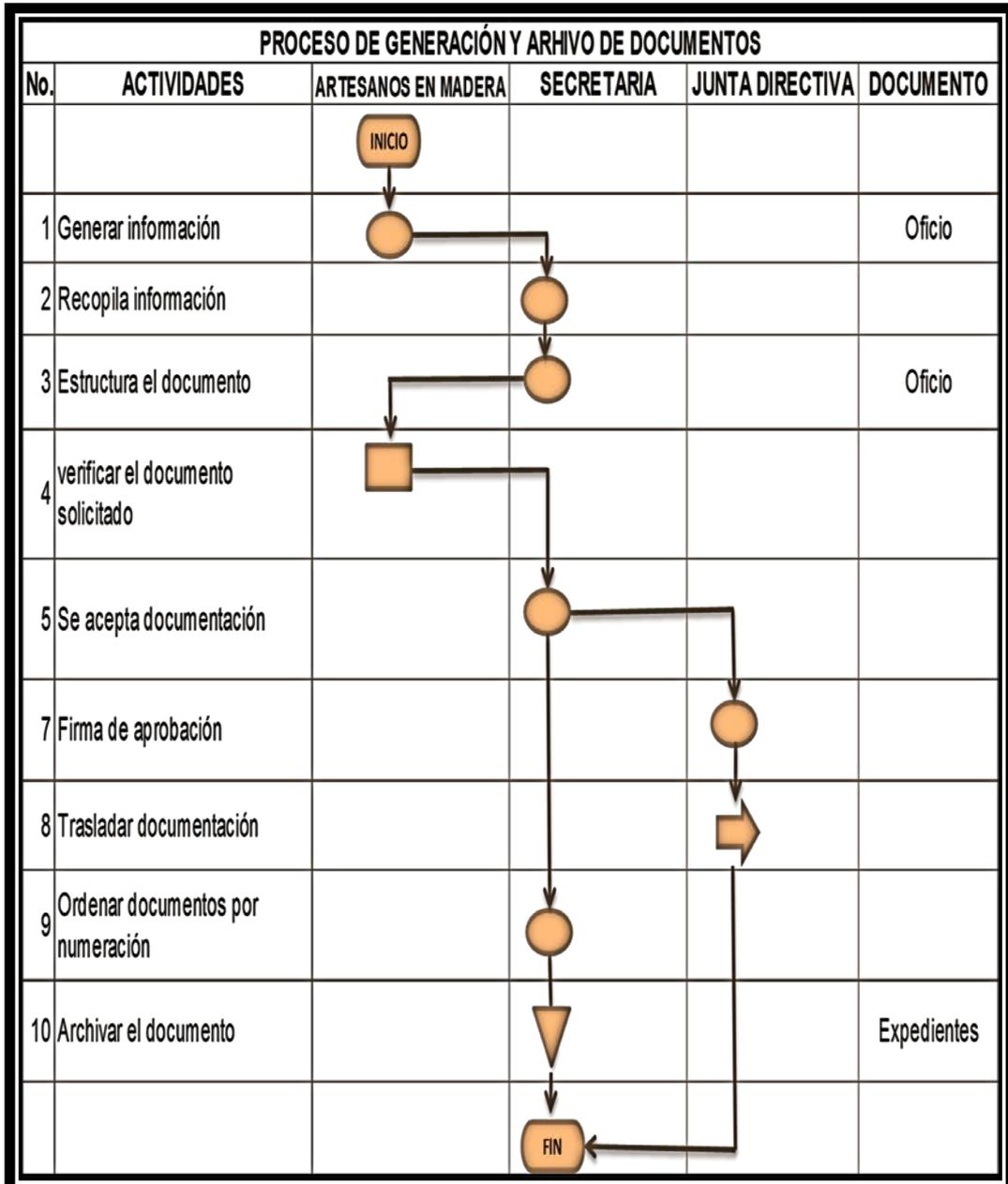
Los modelos que aplicaran los artesanos en madera se refleja a través de procesos de flujos como: proceso de generación y archivo de documentos, proceso de compras de materiales para la producción y proceso de venta de los productos en madera. A continuación se da a conocer el significado de cada símbolo utilizados en los procesos.

Símbolo	Significado
	Operaciones o actividades
	Verificaciones
	Transporte
	Almacenaje

El flujo de diagrama que se muestra a continuación es el proceso que utilizará los artesanos en madera para el desarrollo y archivo de documentos generados por la asociación.

Gráfico # 28

PROCESO DE GENERACIÓN Y ARCHIVO DE DOCUMENTOS

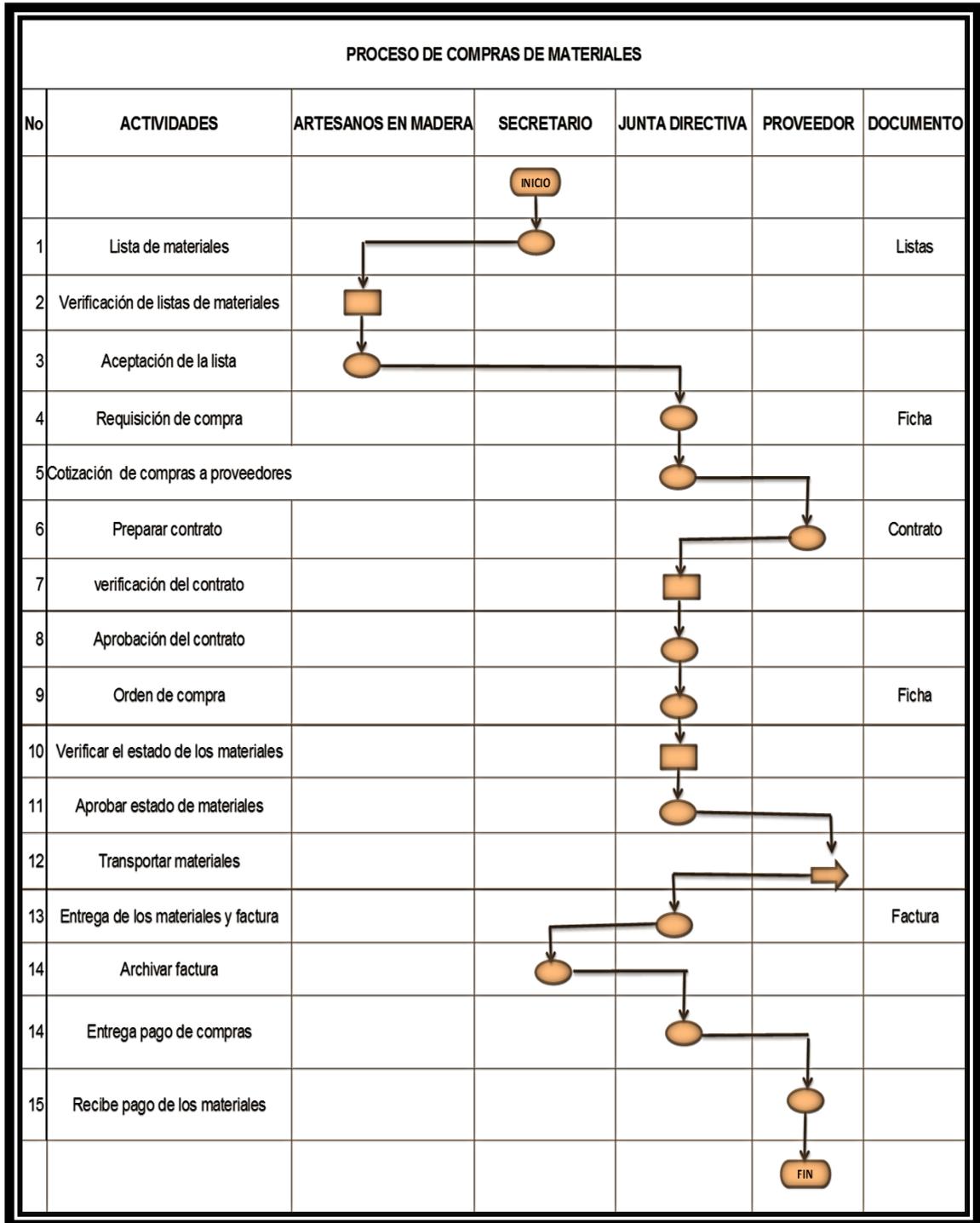


Fuente: Proceso de Generación y archivo de documentos.
 Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

El siguiente diagrama de proceso refleja los pasos a seguir de los artesanos en madera, para realizar las compras de materiales que se utilizaran en la producción.

Gráfico # 29

PROCESO DE COMPRAS



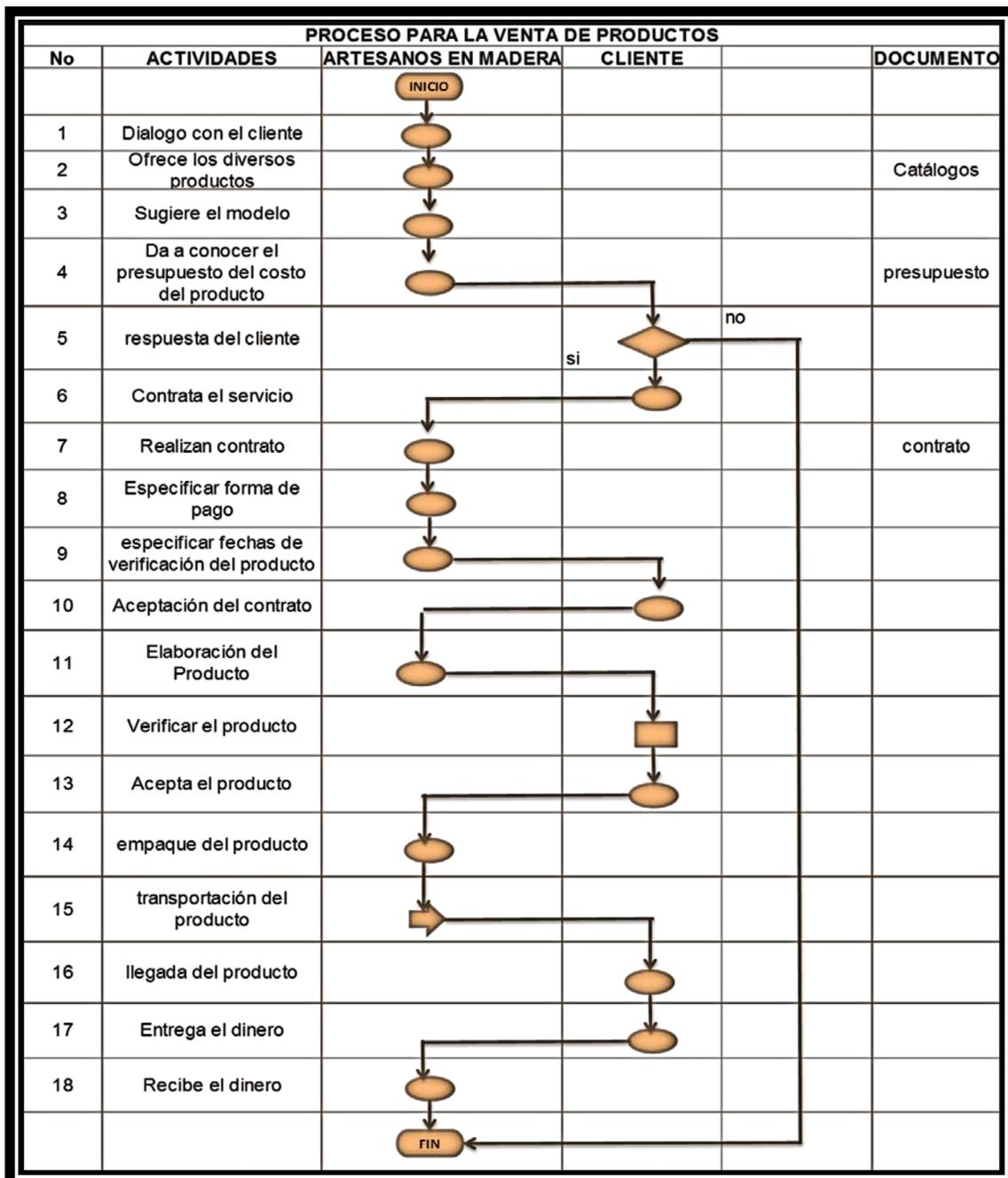
Fuente: Proceso de compra de materiales de los artesanos en madera.

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

El último diagrama de flujo se deduce en seguir varios aspectos para desarrollar el proceso de ventas de los productos en madera que elaboran los artesanos.

Gráfico # 30

PROCESO DE VENTAS



Fuente: Proceso de venta de los artesanos en madera

Elaborado por: Ruth Orrala Ricardo

4.13.3 Descripción genérica de la estructura

A continuación se presenta con detalles las funciones generales y específicas que deberán de asumir cada integrante de la directiva de los artesanos en madera:

Funciones de la asamblea general

Función general:

Reunirse ordinariamente y extraordinariamente basándose en la aprobación de la mayoría.

Funciones específica

- a.) Nombrar por mayoría de votos a los miembros de la junta directiva.
- b.) Aprobar y /o modificar los estatutos de la asociación.
- c.) Disolver la asociación.
- d.) Analizar y aprobar los planes, programas y el presupuesto anual de la asociación.
- e.) Cumplir con los compromisos adquiridos como socios.
- f.) Decidir sobre las compras, ventas o enajenación de los bienes inmuebles de la asociación.

Funciones de la junta directiva

Función general.

Planificar, organizar, dirigir y controlar las funciones de la asociación.

Funciones específica

- a.) Elaborar planes de trabajo mensual y anual.
- b.) Realizar asamblea general de asociados.
- c.) Aprobar planes de trabajo presentados por los miembros de los diferentes.
- d.) Supervisar y evaluar actividades de los miembros de comité y administrador.
- e.) Convocar a miembros de la asamblea general a reuniones periódicas.
- f.) Representar a la asociación en la gestión y obligaciones de ésta.
- g.) Velar por el cumplimiento de objetivos y políticas de la asociación.

Funciones del presidente.

Función general: Planificar, organizar, dirigir y controlar.

Funciones específica:

- a.) Presidir las sesiones ordinarias y extraordinarias de asamblea general.
- b.) Velar por el cumplimiento de los acuerdos, resoluciones de la junta directiva y de la asamblea general, así como de los estatutos y reglamentos interno de la asociación.
- c.) Representar judicial y extrajudicialmente a la asociación, pudiendo otorgar poderes previa autorización de la junta directiva.
- d.) Convocar a sesiones ordinarias y extraordinarias de la asamblea general y de la junta directiva.
- e.) Autorizar juntamente con el tesorero la repartición que tenga que hacer la asociación.
- f.) Presentar la memoria de labores de la asociación y cualquier informe que les sea solicitado por la misma.

Funciones del vicepresidente

Función general: Remplazar, organizar y controlar.

Funciones específica:

- a.) Remplazar en sus funciones al presidente en caso de excusas por enfermedad, por viaje, por trabajo.
- b.) Ayudar en las organizaciones que se desarrollen para el beneficio de la asociación.
- c.) Sera el encargado de realizar investigaciones de las necesidades que se tiene en una asociatividad.

Funciones del secretario.

Función general: Planificar, organizar y controlar.

Funciones específica

- a.) Llevar los libros de las sesiones de asamblea general y de junta directiva.
- b.) Llevar el archivo de documentos y registros de los miembros de la asociación.
- c.) Extender todas las certificaciones que fueran solicitadas a la asociación.
- d.) Hacer y enviar las convocatorias a los miembros para las sesiones.
- e.) Ser el órgano de comunicación de la asociación.

Funciones de tesorero

Función general: Organizar y controlar.

Funciones específicas

- a.) Recibir y depositar los fondos que la asociación obtenga, en el banco que la junta directiva seleccione.

- b.) Llevar o tener control directo de los libros de contabilidad de la asociación.
- c.) Autorizar juntamente con el presidente de las reparticiones que la asociación tenga que realizar.

Función general: Representar, organizar y controlar

Funciones específica

- a.) Representar judicialmente junto al presidente de la asociación.
- b.) Será el consultor de los asuntos legales de la comuna.
- c.) Velar por el fiel cumplimiento de la ley de artesanos, del estatuto jurídico de asociatividad y del reglamento interno, así como de las resoluciones surgidas por las asambleas generales.
- d.) Desempeñar y cumplir las comisiones que lo encomendase la asamblea general o el presidente.

4.13.4 Indicadores de gestión – factores críticos de éxito

Los indicadores de gestión se definen como la relación entre las variables cualitativas o cuantitativas que permite observar la situación y tendencias de cambio de los artesanos en madera. Para el caso del proceso asociativo permitirán evaluar y medir los resultados a través de las etapas de asociatividad, los indicadores son definidos por los ebanistas de acuerdo con los objetivos planteados.

Sin embargo en la formulación de los indicadores de gestión es necesario identificar los factores críticos de éxito, considerados obstáculos para tener un control en la gestión y orientación de los resultados. A continuación se muestra los factores críticos de éxito:

- a.) **Eficiencia.**- Los artesanos tienen que considerar para llevar un control adecuado de los recursos que se utilizarán, en el proceso productivo.
- b.) **Eficacia.**- Los ebanistas tienen que efectuar los objetivos planteados, el cual se refiere en satisfacer las necesidades de los clientes. Para aquello se deberá de cumplir con requisitos tales como la calidad, servicio, y precio.
- c.) **Productividad.**- Este factor es importante para lograr la eficiencia y la eficacia, con la finalidad de alcanzar el progreso de la asociatividad y de las personas que las integran.

Los indicadores que se proponen a continuación para la asociación y proyectos que se gestionaran durante su trabajo se dividen en internos permitiendo medir la gestión de los artesanos en madera y externo que son indicadores medidos por el cliente.

4.13.4.1 Indicadores internos

Este indicador, medirá el número de artesanos que se encuentran capacitados y quienes necesitan de capacitación para desarrollar mejor sus funciones en los procesos productivos.

Capacitaciones = total de artesanos capacitados / total de artesanos por capacitar.

El segundo indicador mide el aumento o la disminución de las utilidades durante un tiempo determinado con el fin de evaluar la contribución de la asociatividad, la medición se desarrollaran de acuerdo al periodo que establezcan los artesanos en madera, el resultado de este indicador debe ser positivo y a la vez ir aumentando.

Variación de las utilidades = Utilidad final – Utilidad inicial / Utilidad inicial.

El último indicador interno de los artesanos, será evaluar resultados del proyecto propuesto; el poder de negociación con los proveedores, para esto es necesario considerar los costos por insumos de dos periodos de tiempo diferente, el resultado deberá de ser negativo, ya que el número representa la tasa de ahorro obtenida con respecto al periodo anterior.

Ahorro de costos por insumos = Costos por insumos 2 – Costos por insumo 1 / Costos por insumos 1.

4.13.4.2 Indicador externo

El indicador externo es para medir el nivel de satisfacción de los clientes, se determina el porcentaje de clientes satisfechos sobre el total de clientes que visitan las ebanisterías, para aquello se debe llevar a cabo encuestas a los principales clientes para obtener respuestas, y a su vez tomar medidas necesarias con la finalidad de mejorar.

Servicio al cliente = Total clientes satisfechos / Total de clientes x 100.

4.13.5 Niveles que presenta la estructura organizativa propuesta.

La estructura organizativa de la asociación de artesanos en madera de la comuna Prosperidad, se basa en seguir diversos niveles tales como se define a continuación.

4.13.5.1 Nivel de decisión

Las decisiones para la asociación de artesanos en madera están a cargo de toda la asamblea general, en conjunto con todas las personas que intervienen en la junta directiva, presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y sindico, quienes se

encargarán de escoger la mejor solución y así poder mejorar el trabajo de asociatividad.

4.13.5.2 Nivel de asesoría

Para el desarrollo de proyecto toda la asamblea general constituida por los artesanos en madera quienes tienen el derecho de adquirir conocimiento de asesoría a cargo de la persona que tiene el nombramiento de síndico de la junta directiva, quien se encargará de dar información de pasos legales permitiendo gestionar los proyectos que tiene la asociatividad.

4.13.5.3 Nivel de apoyo

El nivel de apoyo en los artesanos en madera se encuentran en la junta directiva, quienes tienen el cargo de presidente y vicepresidente de la asociación y su función principal; es buscar nuevas alternativas de apoyo por las instituciones del gobierno para aumentar el desarrollo de la asociación.

4.13.5.4 Nivel de dirección

El nivel de direccionamiento, es la parte fundamental que consideran los artesanos en madera para obtener un control en la administración, producción, comercialización de los productos que se elaboran en la asociación, de acuerdo al diseño organizacional, está a cargo el presidente y síndico.

4.13.5.5 Nivel operativo

Este nivel se define en cómo realizar la actividad productiva de forma adecuada y correcta para la mayor satisfacción de los clientes, el cual estará a cargo de toda la asamblea general, es decir de todas las 35 personas que se dedican a la artesanía en la comuna Prosperidad ubicada en la parroquia San José de Ancón.

4.14 ACUERDOS DE COOPERACIÓN PARA LA CAPACITACIÓN DEL RECURSO HUMANO

Los artesanos en madera de la comuna Prosperidad, ubicada en la parroquia San José de Ancón, deberán considerar acuerdos importantes para recibir las capacitaciones necesarias y puedan alcanzar el desarrollo de la asociación. Los acuerdos de cooperación son las siguientes:

- a.) La directiva escogida por los artesanos en madera, serán los encargados de realizar las convocatorias a reuniones, y capacitaciones, en donde serán indispensable la asistencia de todas las personas asociadas.
- b.) Las reuniones de los asociados se realizaran quincenalmente para aplicar los conocimientos adquiridos en las capacitaciones, evaluando resultados y tomar decisiones de estrategias necesarias para la asociación.
- c.) El límite de ausencias en las participaciones de las reuniones y capacitaciones no deberá ser mayor de seis ausencias consecutivas, en caso de llegar al límite de ausencias los integrantes de la asociación podrán decidir la participación del integrante dentro de la asociación de artesanos en madera de la comuna Prosperidad.

4.14.1 Reglamento interrelacionales

Los artesanos en madera al asociarse tendrán que relacionarse con actores como base fundamental para el desarrollo de capacitaciones y la aplicación de proyectos permitiendo el progreso de la asociatividad, el cual se consideran el MIPRO (Ministerio de Industria y Productividad), gobiernos locales de la provincia de Santa Elena, CFN (Corporación Financiera Nacional).

El ministerio de industria y productividad es una fuente de apoyo para las agrupaciones que están dispuestas a formar una asociación, pero además es importante que a través de ello las asociaciones puedan adquirir nuevos conocimientos y el desarrollo de la asociatividad, como es el caso de los artesanos en madera que están dispuestos a obtener la información necesaria con la finalidad de mejorar su producción.

Los gobiernos locales que intervienen para el progreso de la asociación de artesanos en madera es contar con el apoyo de la junta parroquial de San José de “Ancón”, otro rol importante es tener el respaldo de los gobiernos provinciales de Santa Elena, tales como: los gobiernos autónomos descentralizados de Santa Elena (alcaldía y prefectura).

La corporación financiera nacional es otra de las fuentes de apoyo para los artesanos en madera de la comuna prosperidad, en la adquisición de créditos financieros que permita cubrir los gastos de las inversiones, que se realizaran con los proyectos propuestos para el desarrollo de la asociatividad y cumplir con los objetivos planteados.

4.15 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En la obtención de procesos adecuados dentro de una asociación es necesario conocer los diferentes tipos de compromiso que contienen los canales de distribución, a continuación se presenta la definición y canales de distribución propuestos para la asociación.

4.15.1 Concepto

Según Ana Duran González (2008), menciona que: “Un canal de distribución es una estructura de negocios de organizaciones interdependientes que va desde el punto del origen del producto hasta el consumidor. Los productores se mueven a través de los canales de distribución por medio de la distribución física, en ocasiones los canales se

organizan mediante acuerdos; hay otros que se organizan y controlan por iniciativa de un solo director que puede ser un agente, un fabricante, un mayorista o un minorista”.

4.15.2 Canales de distribución propuestos

Para obtener sostenibilidad en la asociación de artesanos en madera es importante seguir aspectos adecuados sobre los canales de distribución. Para desarrollar esta propuesta de asociatividad los ebanistas deberán de seguir criterios de distribución que se mencionan a continuación:

Demanda en artesanías.- Obtener demanda dentro de la provincia de Santa Elena los artesanos en madera deberán de aumentar servicios en los nuevos diseños, elaborar catálogos para una mejor adquisición de los productos, además tendrán que aumentar nuevas fuentes de comunicación, publicidad informativa del producto, también considerar las asistencias a ferias que se desarrollen, y así lograr mayores demanda de clientes.

Control del producto.- Los ebanistas deben considerar este canal de distribución que proporcione mayor control en la calidad del producto para que los consumidores, clientes de almacenes que adquieran las artesanías en madera puedan sentirse satisfecho y cumplir con el objetivo de obtener demanda en las ventas de los productos en madera.

Costos de los productos.- Este criterio es importante ya que se considera costos de materiales y utilidades para los artesanos, aplicar una administración adecuada en el control de materiales y producción, se obtendrá un precio que beneficie a las personas que deseen adquirir el producto.

4.16 PRESUPUESTO

Se refleja todo las inversiones monetarias que se realizaran en la formación de una asociatividad, dicho presupuesto está planificado para un año donde se podrá medir la eficacia del mismo y determinar los siguientes cinco años. A continuación se detalla el estudio económico del plan de asociatividad de los artesanos en madera de la comuna Prosperidad.

4.16.1 Distribución individual e integración

DISTRIBUCION INDIVIDUAL		
Puntos de Distribucion	Nº de Cliente	Frecuencia por semana
Artesano 1	8	2
Artesano 2	7	2
Artesano 3	8	1
Artesano 4	5	2
Artesano 5	4	1
Artesano 6	6	1
Artesano 7	7	2
Artesano 8	6	1
Artesano 9	6	1
Artesano 10	8	2
Artesano 11	7	2
Artesano 12	9	1
Artesano 13	8	2
Artesano 14	6	1
Artesano 15	5	1
Artesano 16	8	1
Artesano 17	6	1
Artesano 18	5	2
Artesano 19	8	1
Artesano 20	5	1
Artesano 21	5	2
Artesano 22	8	2
Artesano 23	7	2
Artesano 24	6	1
Artesano 25	5	1
Artesano 26	7	2
Artesano 27	8	1
Artesano 28	7	2
Artesano 29	5	2
Artesano 30	5	2
Artesano 31	6	1
Artesano 32	8	2
Artesano 33	4	2
Artesano 34	5	1
Artesano 35	7	2
TOTAL	225	

LISTADO DE ARTESANOS DEDICADOS A LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS EN MADERA			
Nº De Integrantes	Nombre y Apellidos	Recursos en Bienes	Recursos Económica
1	Ramón Suarez	\$ 4.250,00	\$ 75,00
2	Gustavo Ricardo	\$ 890,00	\$ 68,00
3	Alejandro Ramos	\$ 2.400,00	\$ 67,00
4	Fredy Orrala	\$ 750,00	\$ 70,00
5	George Ricardo	\$ 5.560,00	\$ 60,00
6	Carlos Tomala	\$ 5.700,00	\$ 90,00
7	William Ricardo	\$ 2.850,00	\$ 85,00
8	Mauricio Tomala	\$ 3.989,00	\$ 84,00
9	Franklin Orrala	\$ 860,00	\$ 74,00
10	Luis González	\$ 3.940,00	\$ 75,00
11	Francisco Morales	\$ 1.780,00	\$ 86,00
12	Fredy Morales	\$ 842,00	\$ 90,00
13	Pablo Orrala	\$ 5.789,00	\$ 65,00
14	Guido Tomala	\$ 4.780,00	\$ 68,00
15	Edwin Ricardo	\$ 2.875,00	\$ 78,00
16	Román González	\$ 5.340,00	\$ 98,00
17	Oswaldo Ricardo	\$ 900,00	\$ 64,00
18	José Ricardo	\$ 3.800,00	\$ 75,00
19	Enrique Borbor	\$ 2.780,00	\$ 70,00
20	Alonso Ramos	\$ 3.200,00	\$ 80,00
21	Leonardo Tomala	\$ 3.490,00	\$ 85,00
22	Edwin Tomala	\$ 2.678,00	\$ 86,00
23	Manuel Torres	\$ 3.674,00	\$ 91,00
24	Geovanny Suárez	\$ 5.820,00	\$ 89,00
25	Francisco Suarez	\$ 2.100,00	\$ 90,00
26	Andres Merejildo	\$ 897,00	\$ 85,00
27	Alfredo Balón	\$ 2.097,00	\$ 83,00
28	Braulio Tomala	\$ 3.105,00	\$ 75,00
29	Jonny Ramos	\$ 4.000,00	\$ 79,00
30	Ivan Tomalá T	\$ 3.409,00	\$ 99,00
31	Klever Tomala	\$ 1.176,00	\$ 75,00
32	Eduardo Quimi	\$ 3.780,00	\$ 78,00
33	Luis Yagual	\$ 4.897,00	\$ 67,00
34	Raúl Tomala	\$ 2.760,00	\$ 75,00
35	Wilfrido Ramos	\$ 5.678,00	\$ 88,00
TOTAL		\$ 112.836,00	\$ 2.767,00
Total de Bienes y Económicamente		\$ 115.603,00	

35 Puntos de distribución con 35 negocios de ebanisterías con pocos clientes.

14.6.2. Distribución asociativa

DISTRIBUCION ASOCIATIVA	
Puntos de Distribución	Clientes
35 artesanos	849

SEGMENTACION DE MERCADO			
FRECUENCIA DE ADQUISICION ADQUISICION DE CAMAS		FRECUENCIA DE ADQUISICION ADQUISICION DE MUEBLES	
DEMANDA MENSUAL	225 Personas	DEMANDA MENSUAL	225 Personas
1era semana	198	1era semana	95
2da semana	156	2da semana	84
3era semana	124	3era semana	63
4ta semana	98	4ta semana	31
TOTAL	576	TOTAL	273

14.6.3 Activos fijos

ASOCIACION ARTESANOS EN MADERA									
PRESUPUESTO DE INVERSION DE ACTIVOS FIJOS									
DEPRECIACION									
EXPRESADO EN DOLARES									
CANT	ACTIV FIJOS	VALOR UNIT	TOTAL	CICLO VID	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
5	Mesas para armar el prod.	80,00	400,00	10	-	-	-	-	-
1	Maq. Cepilladora	\$4.500,00	4.500,00	10	-	-	-	-	-
3	telefonos	500,00	1.500,00	5	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
3	Computadora	300,00	900,00	3	300,00	300,00	300,00	-	-
3	Impresora	160,00	480,00	3	160,00	160,00	160,00		
1	Dispensador de agua	170,00	170,00	1	170,00	-	-	-	-
3	Escritorios	225,00	675,00	5	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00
4	Archivadores	110,00	440,00	3	146,67	146,67	146,67		
14	Sillas	150,00	2.100,00	5	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
1	Edificio	10.000,00	10.000,00	20	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
		11.115,00	14.765,00		1.831,67	1.661,67	1.661,67	1.055,00	1.055,00
		11.115,00	14.765,00		1.831,67	1.661,67	1.661,67	1.055,00	1.055,00
DEPRECIACION ACUMULADA					1.831,67	3.493,33	5.155,00	6.210,00	7.265,00

14.6.4 Servicios básicos

ASOCIACION ARTESANOS EN MADERA SERVICIOS BASICOS EXPRESADO EN DOLARES						
CONSUMO TOTAL						
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Energía Eléctrica	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51	2.320,77
Agua Potable	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65	1.657,69
Teléfono	336,00	352,80	370,44	388,96	408,41	1.856,61
TOTAL	1.056,00	1.108,80	1.164,24	1.222,45	1.283,57	5.835,07

CONSUMO ASOCIATIVO							
PRODUCTO	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Energía Eléctrica	35%	147,00	154,35	162,07	170,17	178,68	812,27
Agua Potable	25%	75,00	78,75	82,69	86,82	91,16	414,42
Teléfono	40%	134,40	141,12	148,18	155,58	163,36	742,64
TOTAL		356,40	374,22	392,93	412,58	433,21	1.969,33

14.6.5 Suministros y materiales

ASOCIACION ARTESANOS EN MADERA SUMINISTROS DE OFICINA							
DETALLE	CANTIDAD	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE SUMINISTROS PARA IMPLEMENTACION DE LA ASOCIATIVIDAD							
Resmas de papel A-4	50	3,50	175,00	178,50	182,07	185,71	189,43
Esferos	20	0,25	5,00	5,10	5,20	5,31	5,41
Lápices	20	0,25	5,00	5,10	5,20	5,31	5,41
Cintas lexmar impresora	4	2,50	10,00	10,20	10,40	10,61	10,82
clips	50	0,35	17,50	17,85	18,21	18,57	18,94
Cartuchos de impresora	12	21,00	252,00	257,04	262,18	267,42	272,77
grapapas	20	1,00	20,00	20,40	20,81	21,22	21,65
perforadoras	2	3,50	7,00	7,14	7,28	7,43	7,58
Folder	10	3,65	36,50	37,23	37,97	38,73	39,51
sacagrapapas	2	0,60	1,20	1,22	1,25	1,27	1,30
TOTAL			529,20	539,78	550,58	561,59	572,82

14.6.6 Costos de producción

ASOCIACION ARTESANOS EN MADERA											
COSTO DE PRODUCCION											
INCREMENTO ANUAL						0	60	70	80	90	
MOD											
CARGO	SUELDO MENSUAL	No. EMPLEADOS POR AÑO					SUELDO ANUAL				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Operarios	210,00	6	6	6	6	6	15.120,00	19.440,00	20.160,00	20.880,00	21.600,00
TOTAL	210,00	6	6	6	6	6	15.120,00	19.440,00	20.160,00	20.880,00	21.600,00
COSTO AL POR MAYOR DE LAS MATERIAS PRIMAS											
COSTO DE INSUMOS POR DEMANDA											
CONCEPTO	COSTO	P DE PRODUCTOS MENSUA					COSTOS ANUALES				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Madera	100,00	50	50	50	50	50	63.000,00	63.000,00	63.000,00	63.000,00	63.000,00
MDF	30,00	50	50	50	50	50	18.900,00	18.900,00	18.900,00	18.900,00	18.900,00
Clavos	1,00	50	50	50	50	50	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00
Goma	2,50	50	50	50	50	50	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00
Pemos y ángulo	5,50	50	50	50	50	50	3.465,00	3.465,00	3.465,00	3.465,00	3.465,00
Lija	3,00	50	50	50	50	50	1.890,00	1.890,00	1.890,00	1.890,00	1.890,00
Laca	60,00	50	50	50	50	50	37.800,00	37.800,00	37.800,00	37.800,00	37.800,00
TOTAL							127.260,00	127.260,00	127.260,00	127.260,00	127.260,00
Costo de Produc.							142.380,00	146.700,00	147.420,00	148.140,00	148.860,00

14.6.7 Gastos de administración

ASOCIACION ARTESANOS EN MADERA						
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION						
EXPRESADO EN DOLARES						
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Servicios Básicos	356,40	374,22	392,93	412,58	433,21	1.969,33
Depreciación	1.831,67	1.661,67	1.661,67	1.055,00	1.055,00	7.265,00
Suministros y Materiales	529,20	539,78	550,58	561,59	572,82	2.753,98
TOTAL	2.717,27	2.575,67	2.605,18	2.029,17	2.061,03	11.988,31

14.6.8 Gastos operacionales

ASOCIACION ARTESANOS EN MADERA						
GASTOS OPERACIONALES						
EXPRESADO EN DOLARES						

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
GASTOS OPERACIONALES						
Capacitaciones	410,00	445,00	490,00	-	-	1.345,00
Estudio de mercado	1.020,00	1.071,00	1.124,55	1.180,78	1.239,82	5.636,14
Publicidad y Propaganda	1.170,00	1.228,50	1.289,93	1.354,42	1.422,14	-
Reestructuración de ebanisterías	7.875,00	551,25	578,81	8.325,25	638,14	-
TOTAL	10.065,00	2.850,75	2.993,29	10.860,45	3.300,10	5.636,14

GASTOS DE ESTUDIO DE MERCADO							
CONCEPTO	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Impresiones	35,00	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51	2.320,77
Gastos Varios (Alimentacion, pasajes)	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30	3.315,38
TOTAL		1.020,00	1.071,00	1.124,55	1.180,78	1.239,82	5.636,14

GASTOS DE CAPACITACION			
CONCEPTO	Capacitador	Materiales Didácticos	Costo Total 8 horas
AÑO 1	-	-	-
Tema. Poder de negociación	310,00	100,00	410,00
Total Año 1	310,00	100,00	410,00
AÑO 2	-	-	-
Tema. Mejoramiento de los productos y aumento de demanda	350,00	95,00	445,00
Total Año 2	350,00	95,00	445,00
AÑO 3	-	-	-
Tema. Marketing	380,00	110,00	490,00
Total Año 3	380,00	100,00	490,00
Total			1.345,00

GASTOS DE RE-ESTRUCTURACIÓN							
CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento del taller	35	15,00	525,00	551,25	578,81	607,75	638,14
Mantenimiento de Maquinarias	210	35,00	7.350,00			7.717,50	
TOTAL			7.875,00	551,25	578,81	8.325,25	638,14

PUBLICIDAD Y PROPAGANDA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Radio	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
Volantes	225,00	236,25	248,06	260,47	273,49
Tarjetas de presentación	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
vallas publicit.	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
Paginas web	85,00	89,25	93,71	98,40	103,32
TOTAL	1.170,00	1.228,50	1.289,93	1.354,42	1.422,14

14.6.9 Inversión inicial

ASOCIACION ARTESANOS EN MADERA
INVERSION INICIAL
EXPRESADO EN DOLARES

ACTIVO FIJO	73.825,00
CAPITAL DE TRABAJO	64.650,94
GASTOS DE CONSTITUCION	0,00
TOTAL	138.475,94

FINANCIAMIENTO	% 'S	INVERSION	COST K	COST K PROM POND
CAPITAL PROPIO	83,48%	115.603,00	0,12	0,1200
DEUDA	16,52%	22.872,94	0,00	0,00
TOTAL	100%	138.475,94		0,1200

14.6.12 Estado de resultado

ASOCIACION DE ARTESANOS EN MADERA					
ESTADO DE RESULTADO					
EXPRESADO EN DOLARES					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas Brutas	69.876,00	122.283,00	179.756,01	242.670,61	311.427,29
COSTOS					
Costo de producción	142.380,00	146.700,00	147.420,00	148.140,00	148.860,00
Ventas Netas	-72.504,00	-24.417,00	32.336,01	94.530,61	162.567,29
GASTOS					
Gastos Administración	2.717,27	2.575,67	2.605,18	2.029,17	2.061,03
Gastos operacionales	10.065,00	2.850,75	2.993,29	10.860,45	3.300,10
Gasto financiero	2.744,75	2.312,70	1.828,81	1.286,84	679,84
UAI	-88.031,02	-32.156,12	24.908,74	80.354,15	156.526,32
UTILIDAD ANTE PART. TRAB. E IMP.					
Participación Trabajadores 15%	-13.204,65	-4.823,42	3.736,31	12.053,12	23.478,95
UTILIDAD ANTE IMPUESTO	-74.826,37	-27.332,70	21.172,43	68.301,03	133.047,37
Impuesto a la renta 23%	-17.210,06	-6.286,52	4.869,66	15.709,24	30.600,90
Utilidad Neta	-57.616,30	-21.046,18	16.302,77	52.591,79	102.446,48

14.6.13 Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO							
EXPRESADO EN DOLARES							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Saldo Inicial		77.965,06	164.497,51	292.522,14	459.099,61	663.834,74	1.657.919,05
INGRESOS							
Ventas		69.876,00	122.283,00	179.756,01	242.670,61	311.427,29	926.012,91
Aporte de Accionistas	115.603,00		-	-	-	-	0,00
Prestamo	22.872,94						
Total Ingresos		69.876,00	122.283,00	179.756,01	242.670,61	311.427,29	926.012,91
EGRESOS							
Gastos de Administracion		2.717,27	2.575,67	2.605,18	2.029,17	2.061,03	11.988,31
Gastos de operacionales		10.065,00	2.850,75	2.993,29	10.860,45	3.300,10	30.069,59
Compra de Activos Fijos	14765,00	1.831,67	1.661,67	1.661,67	1.055,00	1.055,00	7.265,00
Gastos financieros		2.744,75	2.312,70	1.828,81	1.286,84	679,84	8.852,94
Capital del prestamo		-3.600,42	-4.032,47	-4.516,37	-5.058,34	-5.665,34	-22.872,94
Participacion de los trabajadores		- 13.204,65	- 4.823,42	3.736,31	12.053,12	23.478,95	21.240,31
Impuestos		- 17.210,06	- 6.286,52	4.869,66	15.709,24	30.600,90	27.683,20
Total Egresos		-16.656,45	-5.741,63	13.178,53	37.935,48	55.510,48	84.226,41
Saldo Operacional		86.532,45	128.024,63	166.577,48	204.735,13	255.916,81	841.786,50
Saldo Final	77.965,06	164.497,51	292.522,14	459.099,61	663.834,74	919.751,55	2.499.705,55

14.6.14 Evaluación financiera

**ASOCIACION ARTESANOS EN MADERA
EVALUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN DOLARES**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) INGRESOS	69.876,00	122.283,00	179.756,01	242.670,61	311.427,29
(-) EGRESOS	-16.656,45	-5.741,63	13.178,53	37.935,48	55.510,48
(+) DEPRECIACION	1.831,67	1.831,67	1.831,67	1.831,67	1.831,67
TOTAL	88.364,12	129.856,29	168.409,14	206.566,80	257.748,48

AÑOS	FLUJOS
AÑO 1	88.364,12
AÑO 2	129.856,29
AÑO 3	168.409,14
AÑO 4	206.566,80
AÑO 5	257.748,48

VAN		
AÑOS	FLUJOS	
AÑO 1	88.364,12	
AÑO 2	129.856,29	
AÑO 3	168.409,14	
AÑO 4	206.566,80	
AÑO 5	257.748,48	
VAN		579817,82
INVERS INIC		138475,94
		441341,88

\$ 579.817,82 VAN

Van mayor a cero Proyecto Aceptado.

TIR		
AÑOS	FLUJOS	TIR
AÑO 0	-138.475,94	
AÑO 1	88.364,12	
AÑO 2	129.856,29	
AÑO 3	168.409,14	
AÑO 4	206.566,80	
AÑO 5	257.748,48	
TIR		86,90%
TCCPP		12,00%

87%

Tir > a TCCPP proyecto aceptado

METODO DE RECUPERACION

AÑOS	FLUJOS	AÑO/ RECUP	INVERS INIC
AÑO 1	88.364,12	88.364,12	138.475,94
AÑO 2	129.856,29	218.220,41	
AÑO 3	168.409,14	386.629,56	
AÑO 4	206.566,80	593.196,35	
AÑO 5	257.748,48	850.944,83	

TI =	1,80
TI =	-2,42
TI =	-312,48
Tiempo a Recuperar la Inversion	
1	Años
-3	meses
-313	dias

BIBLIOGRAFÍA

- Aprendamos una oportunidad para superarnos. desarrollo de la pequeña empresa, 2004.
- CHAIN, Nassir (2007), Proyecto de inversión formulación y evaluación.
- Código orgánico de la producción, comercio e inversiones, 2010.
- Constitución política de la república del Ecuador, 2008.
- DINI, Mario (2005), Análisis de experiencias de asociatividad en América Latina.
- E.P. folleto de la empresa municipal de turismo Santa Elena emuturismo, 2011.
- Eco. Milton Maya, Eco. Paciente Vásquez, Dr. Carlos Naranjo, Lcdo. Carlos Varela, Ing. Romina Andrade, Lcda. Lucia Valverde, Dr. Iván Pacheco, Ab. Freddy Pérez, Ab. Patricio Muriel (2003), documento elaborado por equipo técnico Mies, ley de economía popular y solidaria.
- FRANCO, José (2006), Consultor de estudio del sector artesanal de Ecuador.
- GONZÁLEZ, Ana (2010), Plan de Mercadeo.
- GONZÁLEZ, Hugo (2005), Investigación y Gestión Empresarial.
- IGUERA, Mariela (2001), Asesora en asociatividad en pymes y micro emprendimientos.
- Lexis S.A. Silec, sistema integrado de legislación ecuatoriana, ley de fomento artesanal, 1986.

- Lexis S.A. sistema integrado de legislación ecuatoriana, ley de defensa del artesano, 1997.
- LOPEZ, Cerdan (2004), Iberpyme, 2004.
- LÓPEZ, Cerdán (2004), Material de apoyo para la formación de especialistas orientados a la promoción, instalación y operación de redes empresariales.
- MAGGI, Claudio (2003), Presentación de Proyectos de Fomento (PROFOS).
- MÉNDEZ, Cesar (2008), Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación.
- Plan de desarrollo y el ordenamiento territorial de la Parroquia San José de Ancón 2010.
- ROSALES, R. (2000), Revista de asociatividad como fortalecimiento de las pymes.

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

- Asociatividad una alternativa para el desarrollo y crecimiento
<http://www.fcecon.unr.edu.ar/investigacion/jornadas/.../liendoasociativ01.pdf>.
- Código ecuatoriano para la construcción sección maderas.
<http://www.camaraconstruccionquito.ec/index.php?option=com>.
- Franco, José (2006), "Estudio del sector artesanal de Ecuador"
<http://www.eclac.org./presentacionJoseFranco.pdf>.

- Globedia - Noticias Asociatividad de Ecuador.
<http://ec.globedia.com/tag/Asociatividad>.
- <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/fundaciones-corporaciones-y-microempresas-asociativas/>.
- <http://www.sirpc.ac.cr/Ingreso/SIRPC/files/Competitividad%20Empresarial/Planes%20estrategicos%20asociativos.pdf>.
- Maquinaria Para La Madera Cepilladora – Mercado Libre Ecuador
<http://listado.mercadolibre.com.ec/maquinaria-para-la-madera-cepilladora>.
- Redes de Competitividad y Productiva. <http://www.educate.org/images/stories/ModeloReCyProCo.pdf>.

ANEXOS

ANEXO 1: PLAN DE ACCIÓN

<p>Problema principal: la inexistencia de un grupo asociativo de artesanos en madera que incidan el mejoramiento de la productividad y comercialización de sus productos.</p>			
<p>Fin del proyecto</p> <p>Diseñar un plan de asociatividad que permita mejorar la producción y comercialización de madera en los artesanos de la comuna Prosperidad.</p>			<p>Indicadores:</p> <p>*Datos de las personas que se dedican a la actividad maderera de la comuna Prosperidad. *Entrevista y encuestas a los artesanos en madera.</p>
<p>Propósito del proyecto</p> <p>Fortalecer la participación en la producción y comercialización de los productos en madera que desarrollan los artesanos en madera.</p>			<p>Indicador:</p> <p>*Números de personas que desean asociarse, para formar parte de un enfoque participativo</p>
<p>Objetivos específicos</p>	<p>Indicador</p>	<p>Estrategia</p>	<p>Actividades</p>
<p>Facilitar la integración de los socios para formar una asociación.</p>	<p>*Identificar a los socios. *Sensibilidad de los actores.</p>	<p>ESTRATEGIA DE APERTURA</p> <p>*Integrar a las personas dedicadas a la producción en madera. *Incrementar capital a través de una aportación entre los participantes.</p>	<p>*Recopilar información a través de herramientas de trabajo. *Seleccionar personas que formaran parte de la asociación. *Realizar trámites para formar la asociatividad.</p>

Capacitar a los artesanos en madera.	<ul style="list-style-type: none"> *Unión entre artesanos para la asociación. *Investigación sobre asociatividad. *Información comercial entre artesanos. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA DE SINERGIA</p> <ul style="list-style-type: none"> *Alianza entre artesanos para la asociatividad. *Mejorar la producción y comercialización entre los artesanos. 	<ul style="list-style-type: none"> *Reuniones entre los artesanos en madera. * Capacitaciones relacionadas con temas de asociatividad, producción y comercialización. *Realizar actividades conjuntas.
Establecer políticas y normas entre los participantes como guía para obtener resultados positivos	<ul style="list-style-type: none"> *modelos de estatutos y actas constitutiva. *Base de datos de artesanos que formaran la asociación. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA DE FORMALIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> *Aprobación de estatutos para la constitución de la asociatividad. *Definir los integrantes de la asociación. *Contribuir con opiniones para establecer políticas de la asociación. 	<ul style="list-style-type: none"> *Definir políticas y normas de la asociatividad. *Presentar los documentos a los artesanos en madera. *Trabajar en equipo para elaborar las actividades necesarias.
Implementar servicios adicionales y estrategias de publicidad.	<ul style="list-style-type: none"> *Investigación de mercado para invertir en publicidad. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO Y REFUERZO</p> <ul style="list-style-type: none"> *Crear nuevos diseños de productos y publicidad informativa por internet. *Realizar publicaciones en folletos, tarjetas de presentación y valla 	<ul style="list-style-type: none"> *Realizar préstamos para cubrir gastos de publicaciones. *adquirir conocimientos de nuevos diseños en madera. *Trabajar en equipo.

		publicitarias. *Unión de artesanos para trabajar en equipo.	
Establecer canales de comercialización a nivel provincial.	*Clientes satisfechos. *Necesidades de los clientes insatisfechos.	ESTRATEGIA DE RESPUESTA Y REPLIEGUE *Comercializar productos de manera eficaz. *Reducir inversiones. *Reducir gastos de distribución.	*Producir, comercializar los productos. *Formar equipos de trabajo para distribuir los productos. Definir el mercado meta.
Conocer los beneficios de la asociatividad logrando el desarrollo de los socios.		ESTRATEGIA DE ACEPTACIÓN *Ampliar líneas de productos para satisfacer a las personas. *Establecer financiamiento colectivo.	*Buscar nuevos nichos de mercado. *Integrar a más personas dentro de asociatividad. *Buscar otros canales de distribución.

ANEXO 2: ENCUESTA APLICADA A LOS ARTESANOS EN MADERA



Universidad Estatal “Península de Santa Elena”

Escuela de Ingeniería Comercial

Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial



ENCUESTA APLICADA A ARTESANOS EN MADERA DE LA COMUNA PROSPERIDAD

OBJETIVO: Obtener información sobre la actividad en madera de la comuna Prosperidad de la parroquia Ancón, a través de la aplicación de encuestas socioeconómica, en beneficio del desarrollo artesanal de dicha actividad.

1. ¿Cuál es la situación actual del artesano en madera?

Excelente
Muy bueno

Bueno
Regular

2. ¿Cuántos años tiene realizando esta actividad en su localidad?

1-5 años

5-10 años

10 años o más

3. ¿Existe alguna organización o asociación de artesanos dedicadas a la elaboración de artesanías en madera en la localidad?

Sí especifique _____

No

No sabe

4. ¿La elaboración de artesanías en madera genera ingresos suficientes para cubrir las necesidades que tiene en su hogar?

Sí

No

5. ¿Qué tipos de artesanías en madera elabora?

6. Para adquirir los materiales (madera, pintura entre otros) visita lugares ubicados en:

La Libertad Guayaquil

Santa Elena

7. Reciben apoyo económico hacia el sector artesanal en madera por parte del:

Estado Gobierno provincial

Municipio Comuna

Ninguno

8. ¿Actualmente ha recibido capacitaciones a través de alguna institución?

Sí Especifique _____ NO

9. ¿A quiénes clientes entregan sus productos?

No tiene clientes fijos Almacenes

Centros Comerciales Otros Especifique _____

10. ¿Cuál es el ingreso promedio que obtiene mensualmente por la venta del producto?

Menos de \$300 \$301 a \$400 \$401 a \$500 mayor a \$500

11. ¿Les gustaría organizarse como una Asociación de artesanos en madera en la Comunidad?

Sí NO

12. ¿Qué beneficios le gustaría tener en esta asociación?

ANEXO 3: ENCUESTA APLICADA A CONSUMIDORES



Universidad Estatal “Península de Santa Elena”

Escuela de Ingeniería Comercial

Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial



ENCUESTA APLICADA A CONSUMIDORES EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

OBJETIVO: Obtener información sobre la demanda de productos en madera de la comuna “Prosperidad” de la Parroquia Ancón, a través de la aplicación de encuestas a los habitantes de la Provincia de Santa Elena en beneficio del desarrollo artesanal de dicha actividad.

Cantón: _____ Edad: _____

¿Usted adquiere productos elaborados en madera?

Sí No

1. ¿Cómo califica los productos elaborados en madera?

Excelente Bueno Muy bueno Regular

2. ¿Qué tipo de productos en madera usted compra?

Camas juego de comedor Artesanías en madera

Cunas Anaquel literas Muebles

Puertas Otros especifique _____

3. ¿Qué tipo de madera usted prefiere para la elaboración de sus productos?

Guayacán Chanul

Laurel Ceibo

Figueroa otros especifique _____

4. ¿En qué lugar específicamente compra los diversos productos en madera?

Almacenes ebanisterías

Centros comerciales otros especifique _____

5. En la Provincia de Santa Elena ¿Qué lugares usted conoce como fabricantes de productos en madera?

Prosperidad Tambo Atahualpa Otro

6. ¿Qué medios de comunicación usted escucha con más frecuencia?

Periódico Radio Televisión

Otro especifique _____

7. ¿Qué otros servicios le gustaría recibir usted, del lugar donde adquiere su producto?

Nuevos diseños publicidad en internet

Venta por catálogo otros especifique _____

8. ¿Cree usted que si se formara una asociación de artesanos en madera traerá beneficios para?

El consumidor La comunidad en general

Los artesanos en madera otros especifique _____

ANEXO 4: ENTREVISTA A LA DIRECTIVA DE ARTESANOS

Universidad Estatal “Península de Santa Elena”



Escuela de Ingeniería Comercial



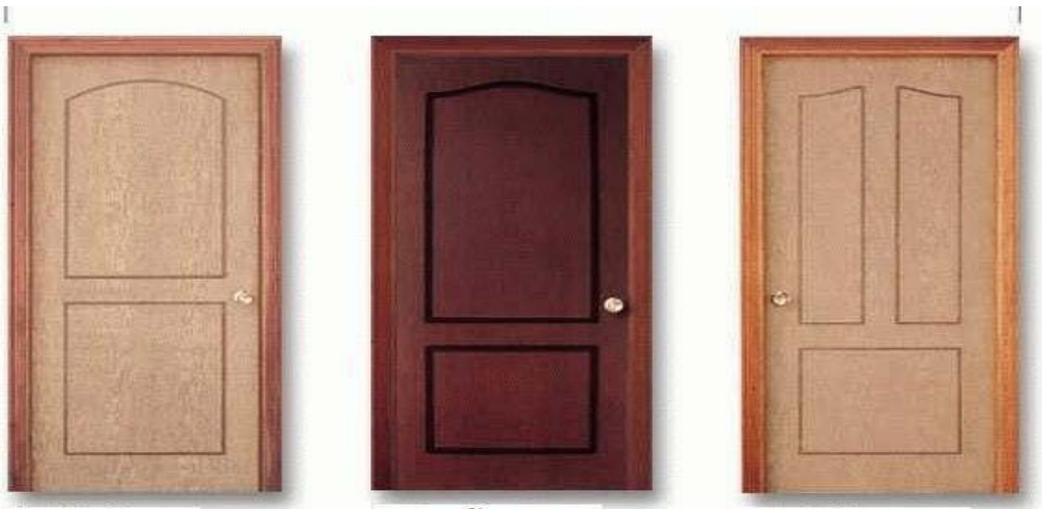
Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial

ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE ARTESANOS EN MADERA

11. ¿Qué motivó a los artesanos a formar una asociación?
12. ¿Existe una adecuada comunicación entre usted, y los artesanos?
13. ¿A su criterio, que necesidades actualmente presenta la actividad maderera?
14. ¿Existe apoyo por parte de instituciones del estado u otro organismo?
15. ¿Considera usted, que los artesanos en madera deben mantener o mejorar el desempeño de su trabajo?
16. ¿Es importante que los artesanos reciban capacitación especializada en la actividad que realizan?
17. ¿Actualmente los artesanos en madera de la comuna reciben beneficios por parte del gremio que contribuyen al desarrollo de su actividad?
18. ¿Considera Usted, que actualmente el gremio de artesanos debe generar ingresos suficientes?
19. ¿Considera usted, que los artesanos en madera de la comuna tiene suficiente demanda de sus productos?
20. ¿Considera usted importante que se realice un plan de asociatividad para los artesanos en madera en la comuna Prosperidad?

ANEXO 5: PRODUCTOS QUE ELABORAN LOS ARTESANOS EN MADERA DE LA COMUNA PROSPERIDAD.

PUERTAS



JUEGO DE COMEDOR



JUEGO DE SALA



CUNA



ARTESANÍA EN MINIATURA



CAMA



GLOSARIO

ASOCIATIVIDAD.- Es un enfoque que reconoce la importancia estratégica del trabajo conjunto articulado entre las empresas o socios.

PRODUCTIVIDAD.- Es el logro de un producto eficiente, enfocando la atención específicamente en la relación del producto con el insumo utilizado para obtenerlo.

COMERCIALIZACIÓN.- Es la acción y efecto de comercializar (poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta).

ACTIVIDAD ARTESANAL.- Se considera actividad artesanal, a los efectos de esta disposición, la actividad de producción, transformación o reparación de bienes artísticos y de consumo, y también la de prestación de servicios.

EFICIENCIA.- Expresión que se emplea para medir la capacidad o cualidad de actuación de un sistema o sujeto económico, para lograr el cumplimiento de objetivos determinados, minimizando el empleo de recursos.

PRODUCTO.- Es un objeto que se ofrece en un mercado con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor.

COMPETITIVIDAD.- Es la capacidad de un país para competir eficazmente con la oferta extranjera de bienes y servicios en los mercados doméstico y extranjero.

CONFIANZA.- Radica en la esperanza y la seguridad que se deposita en otra persona, una actividad o en algo en concreto. Pero la confianza también puede constituir un valor interno.

APTITUDES.- Posesión de potencialidades, que al desarrollarse, permiten alcanzar el pleno despliegue de las capacidades.

CALIDAD DEL PRODUCTO.- Es lograr una diferenciación de tipo cualitativo y cuantitativo en relación a algún atributo requerido. En cuanto al usuario, la calidad implica satisfacer sus expectativas y anhelos.

NIVEL EMPRESARIAL.- Es la forma que adopta la empresa estableciendo pautas de coordinación de la totalidad de los recursos para mejorar la relación y regulación de las actividades que se realizan diariamente.

PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA.- Es una herramienta que permite a las organizaciones prepararse para enfrentar las situaciones que se presentan en el futuro, ayudando con ello a orientar sus esfuerzos hacia metas realistas de desempeño.

PLAN OPERATIVO.- Es un documento oficial en el que los responsables de una organización enumeran los objetivos y las directrices que deben cumplir en el corto plazo.

ORGANIZACIÓN INTERNA.- Es aquella que describe cómo se agrupan, identifican y se relacionan los distintos elementos que forman la empresa.

CRECIMIENTO INDIVIDUAL.- Es cuando el individuo aumenta continuamente sus conocimientos, sus habilidades, su potencial, y su desarrollo emocional, biológico, espiritual y en todos los aspectos personales del individuo.

ESTRATEGIAS.- Es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión.

CRECIMIENTO COLECTIVO.- Es una agrupación social donde sus integrantes comparten ciertas características o trabajan en conjunto por el cumplimiento de un objetivo en común.

CAPACITACIÓN.- Es un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa.

CADENA PRODUCTIVA.- Es el conjunto de operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de un bien o servicio, que ocurren de forma planificada, y producen un cambio o transformación de materiales, objetos o sistemas.

CLUSTER.- Es un instrumento analítico de gran utilidad a la hora de describir la complejidad de las actividades productivas y para comprender la relación que éstas tienen con el territorio.

NEGOCIACIÓN.- Es el proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales y colectivas, procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos.

INNOVACIÓN.- Nuevas ideas e inventos y su implementación económica. Las ideas solo pueden resultar innovaciones luego de que ellas se implementan como nuevos productos, servicios o procedimientos y que realmente encuentran una aplicación exitosa imponiéndose en el mercado, a través de la difusión.

TECNOLOGÍA.- Es el conjunto de conocimientos técnicos, ordenados científicamente, que permiten diseñar y crear bienes y servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y satisfacer tanto las necesidades esenciales como los deseos de la humanidad.

ASESORAMIENTO.- Se basa en un gran grado de confianza, el asesor debe siempre ofrecer independencia y objetividad en todas las recomendaciones; contemplando siempre el largo plazo y lo más importante: debe crear, cultivar y mantener una estrecha relación con el cliente

REGLAMENTO INTERNO.- Es un documento por medio del cual regula las obligaciones y prohibiciones a que deben sujetarse los socios, en relación con sus labores, permanencia.

LEYES.- Es una norma jurídica dictada por el legislador, es decir, un precepto establecido por la autoridad competente, en que se manda o prohíbe algo en consonancia con la justicia.

HIPÓTESIS.- Es una idea que puede o no ser verdadera, basada en información previa. Su valor reside en la capacidad para establecer más relaciones entre los hechos y explicar el por qué se producen.

TÉCNICAS.- Es un procedimiento o conjunto de reglas, normas que tiene como objetivo obtener un resultado determinado.

EFICAZ.- Es un adjetivo utilizado para señalar la capacidad o habilidad de obtener los resultados esperados en determinada situación.

ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA ASOCIACIÓN

En la comuna prosperidad, parroquia San José de Ancón, cantón Santa Elena, capital de la provincia del mismo nombre; encontrándonos ubicados en la sede de la comunidad, calle 24 de mayo y Santa Elena, siendo la 21H33, del veinte y cuatro de agosto del año dos mil doce; previa convocatoria realizada por el señor Ramón Suárez Morales, presidente y actuando como secretario el señor Guido Tomalá Ricardo; se reúnen los socios con el propósito de tratar los siguientes puntos del orden del día:

1. Constatación del quórum;
2. Instalación de la asamblea por el señor presidente de la Asociación de artesanos en madera;
3. elección y posesión del directorio provisional de la asociación.

Desarrollo

PRIMER PUNTO DEL ORDEN DEL DÍA.- El señor Guido Tomalá Ricardo, secretario de la asociación procede a tomar la lista de los convocados que se encuentran presente; Ramón Suarez, Gustavo Ricardo, Alejandro Ramos, Fredy Orrala, George Ricardo, Carlos Tomalá, William Ricardo, Mauricio Tomalá, Franklin Orrala, Luis González, Francisco Morales, Fredy Morales, Pablo Orrala, Edwin Ricardo, Román González, Oswaldo Ricardo, José Ricardo, Enrique Borbor, Alonso Ramos, Leonardo Tomalá, Edwin Tomalá, Manuel Torres, Geovanny Suárez, Francisco Suarez, Andrés Merejildo, Alfredo Balón, Braulio Tomalá, Jonny Ramos, Jorge Orrala, Klever Tomalá, Eduardo Quimi, Luis Yagual, Raúl Tomalá, Wilfrido Ramos y Guido Tomalá, una vez terminado la toma de la asistencia, el señor secretario manifiesta al señor presidente y por ende a la asamblea general que se encuentran todos los socios convocados, por lo tanto aprueba realizar la asamblea general extraordinaria.

SEGUNDO PUNTO DEL ORDEN DEL DÍA.- Una vez constatado el quórum reglamentario, el señor presidente de la asociación, agradece la asistencia e importancia que han dado los socios al estar presente en esta asamblea.

TERCER PUNTO DEL ORDEN DEL DÍA.- Presentados los nombres correspondientes para cada una de las dignidades, luego de varias deliberaciones, la directiva provisional queda conformada de la siguiente forma.

RAMÓN SUÁREZ MORALES	PRESIDENTE
ROMAN GONZÁLES TOMALÁ	VICEPRESIDENTE
ANGEL RAMOS POZO	TESORERO
GUIDO TOMALÁ RICARDO	SECRETARIO
EDWIN RICARDO TOMALA	SINDICO

Cabe señalar que todos los candidatos fueron electos por mayoría absoluta.

El señor presidente electo agradece y posesiona al mismo; y surgiere reunirse el día viernes 31 de agosto del año en curso, moción que fue aprobada por unanimidad; acto seguido da por clausurado la asamblea siendo 22H57.

Para constancia firman al pie de la presente el señor presidente y el secretario que certifica.

Sr. Ramón Suárez Morales

PRESIDENTE

Sr. Guido Tomalá Ricardo

SECRETARIO