



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE
SANTA ELENA**

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

**“MODELO DE ASOCIATIVIDAD APLICADO AL SECTOR
ARTESANAL DEDICADO A LA FABRICACIÓN DE
BLOQUES PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LA
PARROQUIA COLONCHE DE LA
PROVÍNCIA DE SANTA ELENA-
AÑO 2013”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR:

SR. MARIO ALEJANDRO BASANTES MATA

TUTOR:

ING. JOSÉ VILLAO VITERI, MBA.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2014

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA
DE SANTA ELENA**

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

**“MODELO DE ASOCIATIVIDAD APLICADO AL SECTOR
ARTESANAL DEDICADO A LA FABRICACIÓN DE
BLOQUES PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LA
PARROQUIA COLONCHE DE LA
PROVÍNCIA DE SANTA ELENA-
AÑO 2013”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR:

SR. MARIO ALEJANDRO BASANTES MATA

TUTOR:

ING. JOSÉ VILLAO VITERI, MBA.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2014

La Libertad, 1 de octubre del 2013

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, **“MODELO DE ASOCIATIVIDAD APLICADO AL SECTOR ARTESANAL DEDICADO A LA FABRICACIÓN DE BLOQUES PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LA PARROQUIA COLONCHE DE LA PROVÍNCIA DE SANTA ELENA-AÑO 2013”** elaborado por el Sr. Mario Alejandro Besantes Mata, egresado de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero Comercial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la Apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....

Ing. José Villao Viteri, MBA.

TUTOR

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de Tesis a Dios mi soporte e inspiración más grande, el cual ha estado y estará más presente en toda mi vida familiar y profesional.

A mi madre Yolanda Mata Balón, por su comprensión y ayuda en los momentos en que más la necesitaba con sus palabras sabias llenas de aliento. Me ha enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Me ha dado con gusto todo lo que soy en estos momentos como persona, mis principios, mis valores, y sobre todo ganas de superarme con empeño, todo aquello con una gran dosis de amor.

A mi novia, por el tiempo que le quite al no haber podido estar con ella, a mi familia y amigos en el Sagrado regazo del hogar y disfrutar del amor y calor, entre ellos, me enseñaron el verdadero significado de la amistad.

MARIO ALEJANDRO

AGRADECIMIENTO

A Dios Todopoderoso, por la oportunidad que me ha brindado de realizar este trabajo dándome fortaleza para asumir retos, humildad para aprender de mis errores y no desmayar; por ello y para ellos, este logro alcanzado.

A la Universidad Península de Santa Elena por darnos las enseñanzas recibidas durante el proceso de formación profesional que nos llevó al camino del conocimiento técnico y científico, entre ellos al Econ. Félix Tigreiro.

Al Ing. Abraham Segarra Murga, por haberme facilitado siempre los medios suficientes para el desarrollo de la tesis.

A mi tutor de tesis el Ing. José Villao Viteri, mi gratitud eterna y reconocimiento perenne por su acervo en la dirección este trabajo de titulación.
¡Qué Dios, Lo bendiga!

MARIO ALEJANDRO

TRIBUNAL DE GRADO

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

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

Ing. José Villao Viteri, MBA.
PROFESOR-TUTOR

Ing. Jéssica Linzán Rodríguez, MSc.
PROFESORA DE ÁREA

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

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

**“MODELO DE ASOCIATIVIDAD APLICADO AL SECTOR
ARTESANAL DEDICADO A LA FABRICACIÓN DE
BLOQUES PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LA
PARROQUIA COLONCHE DE LA
PROVÍNCIA DE SANTA ELENA-
AÑO 2013”**

Autor: Basantes Mata Mario.

Tutor: Ing. Villao Viteri José, MBA.

RESUMEN

A través de los indicadores señalados en la sistematización se ha diseñado un modelo de asociatividad para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción en la Parroquia Colonche, que permita el incremento del nivel competitivo del sector. Uno de los problemas de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción, es el deplorable enfoque individualmente a este sector para alcanzar un nivel de producción, asentamiento a mercados, calidad calificada con estándares competitivos, consistente y una oferta constante. De la misma forma, la falta de capacitación, entrenamiento para la innovación, el poco conocimiento de leyes y reglamentos se han convertido en una barrera en las pequeñas y medianas empresas por la falta de logística e investigación. Se efectuó el estudio metodológico con la aprobación de un diseño no experimental a los artesanos mediante oficio y la conversación. Proporcionando facilidades con el espacio y la aplicación de herramientas de investigación. El tipo de investigación a efectuarse como objeto de estudio fue descriptiva por que se requiere saber los detalles de la actividad del sector artesanal en la fabricación de bloques, tiempo de demanda del producto artesanal, número de trabajadores afines y la investigación documental-bibliográfica en el cual se examinó la asociatividad y la investigación de campo con las técnicas de la entrevista y la encuesta, el método empleado fue el inductivo y el deductivo, con el fin de observar, analizar y clasificar los hechos, para postular la hipótesis que brinde la solución al problema planteado, centrándose está en la creación de una asociatividad entre los microempresarios artesanales que permita aumentar la capacidad de respuesta y ser flexibles a los cambios de la demanda de los mercados, así como también a difusión de la innovación a través del intercambio de conocimientos y experiencias, acelerando su proceso de aprendizaje.

ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN.....	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvi
ÍNDICE DE FOTOS	xvii
INTRODUCCIÓN	1
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
SISTEMATIZACIÓN	5
EVALUACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	5
OBJETIVO:	6
Objetivos específicos	6
JUSTIFICACIÓN	7
HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
CAPÍTULO I.....	12
MARCO TEÓRICO.....	12
1.1.- ANTECEDENTES	12
1.2.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	14

1.2.1 Emprendimiento Empresarial.....	14
1.2.1.1 Características del emprendedor	17
1.2.2.- La Asociatividad	18
1.2.2.1 Objetivos de la asociatividad	20
1.2.2.2 Ventajas de asociarse	22
1.2.2.3 Modelos de Asociatividad.....	23
1.2.2.4 Modelo Asociativo a Utilizar	27
1.2.2.5 Alianzas Estrategias, herramienta para la competitividad	29
1.2.2.6 Características de las Alianzas Estrategias en pequeñas y medianas empresas.....	36
1.2.2.7 Estrategias de asociatividad	37
1.2.2.8 Competitividad.....	39
1.2.3 El sector artesanal	42
1.2.3.1 Definición de Artesano	42
1.2.3.2 Las Habilidades y Destrezas que poseen los artesanos	43
1.2.3.3 Fabricación de Bloques	43
1.2.3.4 Importancia y uso del bloque	44
1.2.3.5 Beneficios e impacto al elaborar bloque	45
1.2.3.6 Fabricación de bloque como estrategia productiva.....	47
1.3.- FUNDAMENTACIÓN LEGAL	53
1.3.1.- Constitución Política del Ecuador 2008.....	53
1.3.2.- Ley de Defensa del Artesano:	54
1.3.2.1.- Ley de Cooperativas, reglamento y legislación	63
1.3.3.- Código de trabajo.....	64
1.3.4.- Ley de Régimen Tributario.....	64

1.3.5.- MICIP y la ley artesanal	65
1.3.5.1.- Ley Artesanal	65
1.3.5.2.- El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)	69
1.3.6.- Ministerio de Cultura	69
1.3.7.- Código de la Producción	69
1.3.8.- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.....	71
1.4.- Marco Situacional: Parroquia Colonche	73
1.4.1 La Parroquia Colonche.....	73
1.4.2 Ubicación de La Parroquia Colonche	82
1.4.3 Aspectos Económicos	82
CAPÍTULO II	84
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	84
2.1.- DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	84
2.2.- Modalidad de la investigación	84
2.3.- Tipo de investigación.....	85
2.3.1 Por el Nivel de Estudio	85
2.3.2 Por el Lugar.....	86
2.4.- Métodos de la investigación	87
2.4.1 Método Inductivo	87
2.4.2 Método Analítico	87
2.5.- Técnica e instrumento de investigación.....	87
2.5.1 Entrevista.....	88
2.5.2 Encuesta	88
2.6.- Instrumentos de la investigación	89

2.6.1 Guía de Entrevista	89
2.6.2 Cuestionario	89
2.7.- Población y muestra.....	91
2.7.1 Población.....	91
2.7.2 Muestra.....	92
2.8.- Procedimiento de la investigación	94
CAPÍTULO III.....	97
ANÁLISIS DE RESULTADOS	97
3.1.- ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA	98
3.1.1.- Análisis de resultados de la encuesta a los Artesanos	98
3.1.2.- Análisis de las encuestas a Clientes	113
3.2.- ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA.....	129
3.3.- DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	131
CONCLUSIÓN	132
RECOMENDACIÓN.....	134
CAPÍTULO IV.....	135
PROPUESTA.....	135
4.1.- PRESENTACIÓN	135
4.1.1.- Estrategia de Implementación de la Propuesta	136
4.2.- NATURALEZA	136
4.2.1.- Objetivo	136
4.2.2.- FILOSOFÍA EMPRESARIAL	136
4.2.2.1- Misión.....	136
4.2.2.2- Visión.....	137
4.2.2.3.- Principios Corporativos	137

4.2.2.4.- Valores Éticos de la Asociatividad de Artesanos fabricantes de Bloques de la Parroquia Colonche.....	137
4.3.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL SEGÚN LA LEY DEL INSTITUTO NACIONAL DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA	138
4.3.1.- Función, Atribuciones y Deberes del IEPS.	139
4.3.2.- Procedimiento para la constitución de la asociatividad según el Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria.....	141
4.3.2.1.- Registro de la directiva de la microempresa asociativa	143
4.3.2.2.- Registro de inclusión y exclusión de socios	144
4.3.2.3.- Instituciones de Apoyo para la Asociatividad	146
4.4.- PROPUESTA Y ANÁLISIS DE LA INTEGRACIÓN	148
4.4.1.- ANÁLISIS FODA	150
4.4.1.1.- Matriz FODA de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción....	151
4.4.2.- Modelo de Michael Porter	152
4.4.3.- Principales impactos de la asociatividad en los Artesanos Fabricantes de Bloques para la construcción	155
4.5.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA ASOCIATIVIDAD DE LOS ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA LA CONSTRUCCIÓN	156
4.5.1.- La Estructura Organizacional con su Descripción de Funciones	156
4.5.2.- Funciones del Personal	159
4.5.3.- Diagrama de flujo de la producción.....	166
4.5.3.1.- Procedimiento de Producción	168
4.5.3.2.- Tiempos del Proceso de Producción del bloque para construcción.....	169
4.5.4.- Infraestructura, equipo y maquinaria	170
4.5.5 Evaluación Financiera del Proyecto.....	177
4.5.5.1 Valor Actual Neto (VAN).....	177
4.5.5.2.- Tasa Interna de Retorno (TIR).....	178

4.6.- ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD	179
4.6.1.- Estrategia del mercado.....	179
4.6.2.- Marketing Mix: producto, precio, promoción, distribución	180
4.6.2.1.- Productos y niveles de producción	182
4.6.2.2.- Precios	182
4.6.2.3.- Plaza.....	182
4.6.2.4.- Fichas técnicas de los productos.....	183
CONCLUSIONES:	184
RECOMENDACIONES:.....	185
BIBLIOGRAFÍA	188
GLOSARIO	191
ABREVIATURAS.....	192
ANEXOS	194

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1 Operacionalización de las Variables Independientes	10
CUADRO 2 Operacionalización de la Variables Dependientes	11
CUADRO 3 Traspaso de Liderazgo entre el Facilitador y las Empresas	35
CUADRO 4 Las cuatro fuentes de ventajas competitivas por la ubicación (diamante de la competitividad).....	40
CUADRO 5 Servicios que se encuentran en la comuna Manantial de Guangala.	80
CUADRO 6 Población de Clientes	91
CUADRO 7 Población de Artesanos	91
CUADRO 8 Proceso de Constitución Asociación EPS	142
CUADRO 9 Las Cinco Fuerzas de Porter.....	153
CUADRO 10 Organigrama Institucional.....	158
CUADRO 11 Marketing Mix	181
CUADRO 12 Plan de Acción	187

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 Edad de los encuestados	98
TABLA N° 2 Género	99
TABLA N° 3 La asociatividad.....	100
TABLA N° 4 Capacidad de producción	101
TABLA N° 5 Actividades productivas	102
TABLA N° 6 Mejorar su producción	103
TABLA N° 7 Estrategia de desarrollo socio-económico.....	104
TABLA N° 8 Nivel de producción	105
TABLA N° 9 Predisposición de los artesanos	106
TABLA N° 10 Recursos Necesarios.....	107
TABLA N° 11 Herramientas necesarias	108
TABLA N° 12 Materia Prima.....	109
TABLA N° 13 Materia prima calidad.....	110
TABLA N° 14 Precio producto	111
TABLA N° 15 Costo de producción.....	112
TABLA N° 16 Edad.....	113
TABLA N° 17 Género	114
TABLA N° 18 Sector de Residencia	115
TABLA N° 19 Estado Laboral.....	116
TABLA N° 20 Tipo de vivienda.....	117
TABLA N° 21 Vivienda propia	118
TABLA N° 22 Ultima adecuación.....	119
TABLA N° 23 Material para la adecuación.....	120
TABLA N° 24 Donde adquiere los bloques	122
TABLA N° 25 Como considera el bloque	123
TABLA N° 26 Precio del bloque	124
TABLA N° 27 Asociatividad de producción y comercialización de bloques	125
TABLA N° 28 Brindar otros servicios	126
TABLA N° 29 Tipo de servicios adicionales	127
TABLA N° 30 Tipo de valor agregado.....	128

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1 Edad de los encuestados.....	98
GRÁFICO N° 2 Género.....	99
GRÁFICO N° 3 La asociatividad	100
GRÁFICO N° 4 Capacidad de producción	101
GRÁFICO N° 5 Actividades productivas	102
GRÁFICO N° 6 Mejorar su producción	103
GRÁFICO N° 7 Estrategia de desarrollo socio-económico.....	104
GRÁFICO N° 8 Nivel de producción	105
GRÁFICO N° 9 Predisposición de los artesanos.....	106
GRÁFICO N° 10 Recursos Necesarios	107
GRÁFICO N° 11 Herramientas necesarias.....	108
GRÁFICO N° 12 Materia Prima.....	109
GRÁFICO N° 13 Materia prima calidad	110
GRÁFICO N° 14 Precio producto	111
GRÁFICO N° 15 Costo de producción.....	112
GRÁFICO N° 16 Edad	114
GRÁFICO N° 17 Género.....	114
GRÁFICO N° 18 Sector de residencia	116
GRÁFICO N° 19 Estado Laboral	117
GRÁFICO N° 20 Tipo de vivienda.....	118
GRÁFICO N° 21 Vivienda propia.....	119
GRÁFICO N° 22 Ultima adecuación.....	120
GRÁFICO N° 23 Material para la adecuación	121
GRÁFICO N° 24 Donde adquiere los bloques	122
GRÁFICO N° 25 Como considera el bloque.....	123
GRÁFICO N° 26 Precio del bloque.....	124
GRÁFICO N° 27 Asociatividad de producción y comercialización de bloques	125
GRÁFICO N° 28 Brindar otros servicios	126
GRÁFICO N° 29 Tipo de servicios adicionales	127
GRÁFICO N° 30 Tipo de valor agregado	128

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 Modelo de la encuesta a los artesanos fabricantes de bloques de construcción	195
ANEXO 2 Modelo de la encuesta a consumidores	200
ANEXO 3 Mapa satelital del sector artesanal de fabricación de bloques.....	205
ANEXO 4 Formato de Reserva de Denominación	206
ANEXO 5 Formato de solicitud de Constitución	207
ANEXO 6 Formato de Acta Constitutiva	208
ANEXO 7 Formato de Recepción de Documentos – CNF.....	209
ANEXO 8 Formato de Solicitud de Crédito - CFN	211
ANEXO 9 Programa de Crédito del CFN.....	213
ANEXO 10 : Fotografías	214
ANEXO 11 Carta Aval Departamento de Desarrollo Comunitario (I.M.S.E.)...	217
ANEXO 12: Certificado de Gramatólogo.....	218

ÍNDICE DE FOTOS

FOTO 1: ENTREVISTA A LOS ARTESANOS DEL SECTOR PARROQUIAL DE COLONCHE FABRICANTES DE BLOQUES	214
FOTO 2: PROCESO DE FABRICACIÓN DE LOS BLOQUES	214
FOTO 3: PROCESO DE ENCUESTA A LOS JEFES DE HOGAR	215
FOTO 4: HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS ARTESANALES PARA LA ELABORACIÓN LOS BLOQUES DE CEMENTO	215
FOTO 5: RECONOCIMIENTO DE LA MESA DE OPERACIÓN DEL BLOQUE	216
FOTO 6: PRODUCTO FINAL.....	216

INTRODUCCIÓN

En la actualidad resulta innegable la existencia de una estrecha relación entre los procesos de desarrollo local y la capacidad de las personas en sus organizaciones, tanto públicas como privadas, de promover concertaciones amplias y generar redes estratégicas en los diferentes esfuerzos con el propósito de conformar las condiciones necesarias que permitan impulsar crecimiento económico y desarrollo social. Enmarcado en dicho contexto, se plantea este trabajo, cuyo objeto es proponer algunas estrategias empresariales que de alguna manera propendan a estimular la dinámica y el desarrollo de las localidades, y que, entre otros aspectos, permitan la conformación de una asociación capaz de estructurar plataformas económicas que promuevan procesos de cambio para el mejoramiento del bienestar colectivo para así aprovechar las oportunidades del mercado y proponer una solución a los problemas de gestión que se presentan en la actualidad. Para alcanzar tal propósito, se realizó un estudio que estuvo estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I: Marco teórico.- Este capítulo considera la fundamentación teórica, la misma que está conformada por el análisis descriptivo de las variables tanto independiente como dependiente; la cual examina la asociatividad como un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas mediante el modelo asociativo aplicado, en donde cada participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes que realizan la misma actividad de fabricar bloques para la construcción en la búsqueda de un objetivo común potencializando el talento humano según las características del emprendedor; cuya ventaja es la cooperación y articulación de esfuerzos entre empresas puede contribuir eficazmente a resolver problemas o debilidades que éstas tienen actualmente en un mercado cada vez más cambiante; y la competitividad; el estudio se fundamenta en la legislación ecuatoriana, se analiza las diferentes leyes y reglamentos que intervienen en el objeto de estudio.

Capítulo II: Metodología de la Investigación: El diseño de la investigación constituye el plan general del investigador con el fin de dar respuestas a la sistematización del problema. En este estudio se utilizó el nivel descriptivo o correlacional, se relacionaron las variables tanto independiente como dependiente; se empleó la investigación documental bibliográfica, se analizó la asociatividad como estrategia de supervivencia empresarial, la investigación de campo, estuvo dirigida a los artesanos fabricantes para construcción de bloques y clientes potenciales de la Parroquia Colonche. Se utilizó el método inductivo y el método deductivo. Las técnicas de investigación aplicadas fueron las encuestas, entrevistas. La población que se estudió con respecto a clientes fueron de 875 personas, ya que éstas son consideradas según los estudios como las personas jefes de hogar según las estadísticas recopiladas del INEC. La población artesanal que se estudió fueron los 319 miembros ya que estas representan el 1.05% de la población económica activa que fabrica bloques en la Parroquia Colonche, Provincia de Santa Elena.

Capítulo III: Análisis de resultados: Este capítulo comprende el análisis de los hallazgos más relevantes que surgen de las especificaciones, estipulaciones y evaluaciones de las encuestas y entrevistas a los artesanos fabricantes de bloques para construcción y los consumidores, concluyendo que los resultados evidenciaron la necesidad de asociarse los artesanos de la fabricación de bloque en la Parroquia Colonche como estrategia colectiva para el desarrollo socio económico y el nivel competitivo de la sociedad “Colonchense”.

Capítulo IV: La propuesta: Se refiere a la solución del problema, en nuestro caso es el modelo de asociatividad para los pequeños artesanos de la fabricación de bloque de la Parroquia Colonche, Provincia de Santa Elena año 2013. Conformar la asociatividad, como un camino posible para el desarrollo de los microempresarios elaboradores y comercializadores de bloques para construcción, como una forma alternativa de riquezas y equidad cumpliendo los objetivos formulados.

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

TEMA

MODELO DE ASOCIATIVIDAD APLICADO AL SECTOR ARTESANAL DEDICADO A LA FABRICACIÓN DE BLOQUES PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LA PARROQUIA COLONCHE DE LA PROVÍNCIA DE SANTA ELENA AÑO 2013.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ecuador, nuestro país requiere cada vez más numerosos esfuerzos para generar mayor desarrollo económico en el sector artesanal. A su vez, es necesario fomentar actividades que propicie la generación de empleos y por ende, mejoren la calidad de vida en diversos sectores de la población.

Esta situación es conocida y ha sido estudiada anteriormente y por el potencial que nuestro país tiene para lograr el desarrollo y crecimiento económico, se plantea la oportunidad de crecimiento para un sector en específico de la población ecuatoriana, que son los artesanos fabricantes de bloques de construcción.

Las organizaciones artesanales y afines, poco les ha interesado la asociatividad para elevar los niveles de competitividad del sector artesanal de fabricación de bloques. La inexistencia del apoyo financiero de las entidades técnicas destinadas al fomento, capacitación y comercialización del producto, han producido todos estos problemas la cual han llevado a que las nuevas generaciones ya no quieran participar de la producción artesanal, como en nuestro caso la fabricación de bloques para la construcción de la parroquia Colonche en la provincia de Santa Elena, actividad que de herencia familiar se ha generado por décadas, por lo que los gremios tales como el centro nacional de promoción de la pequeña industria y artesanía(CENAPIA), y la Organización Comercial Ecuatoriana de Productos

Artesanales (OCEPA), han realizado esfuerzos significativos para lograr proyectos viables que desarrollen el sector.

La Península de Santa Elena, que está ubicada cerca de Guayaquil, capital comercial del Ecuador es una región con gran valor estratégico para el fomento de empresas artesanales de todo tipo en especial la de fabricación de bloques para construcción, dispone de innumerables recursos naturales, los mismos que deberían ser aprovechados de la mejor manera.

Sin embargo, los habitantes de las zonas rurales como Colonche, que aun teniendo estos recursos dependen de ayudas para su desarrollo, tienen problemas económicos altamente drásticos, sociales y organizacionales como se refleja en el bajo índice de desarrollo humano según el (INEC) realizada en los últimos años, provocando como consecuencia migración y subempleo en la mayoría de los hogares.

Dentro del sector artesanal de bloques para la construcción se ha determinado la falta de conocimiento o falta de ímpetu, esto no ha permitido que se desarrollen ni en tamaño organizacional ni en estructura. El nivel de competencia es deplorable enfocado individualmente a este sector para un nivel de producción, asentamiento al mercado.

De la misma forma la falta de capacitación, entrenamiento para la innovación, el poco conocimiento de leyes y reglamentos se han convertido en una barrera para las empresas de los bloques de construcción para su desarrollo. El grado de importancia de las empresas es muy promisorio para la generación de plazas de trabajo, dado que el mayor esfuerzo emprendedor proviene de este sector. Es importante que las autoridades competentes tomen una resolución satisfactoria como apoyo al artesano fabricante de bloques para la construcción realizando proyectos que incurren a la fomentación de asociaciones, como es el caso de un modelo de asociatividad.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo la propuesta de un plan de asociatividad empresarial para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia colonche, provincia de Santa Elena incide en el mejoramiento del nivel competitivo de los microempresarios?

SISTEMATIZACIÓN

- ¿Los instrumentos y técnicas aplicadas nos proporcionaran información adecuada para el desarrollo de la investigación objeto de estudio?
- ¿La elaboración de una encuesta clara y sencilla permitirá obtener información de los artesanos y de los clientes sobre la propuesta de la investigación?
- ¿La conformación de una asociatividad es una estrategia de desarrollo y competitividad que puede ser aplicado en el sector artesanal de la elaboración de bloques para la construcción?
- ¿Cuáles pueden ser los principales factores de éxito de una asociatividad para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche en la provincia de Santa Elena?

EVALUACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Los aspectos en tener en consideración en la evaluación del problema de investigación son los siguientes:

Delimitado

Necesidad del diseño de un plan de asociatividad para el periodo 2013.

Claro

La propuesta responde a la necesidad de la construcción de herramientas que interrelacionen a la microempresas con sus actividades productivas.

Evidente

La propuesta apunta a mejorar la calidad de vida e ingresos de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche provincia de Santa Elena.

Concreto

Responde a la elaboración a un modelo asociatividad empresarial considerando planes aplicados en otros sectores del país.

Factible

La propuesta de un plan de asociatividad es factible de elaborar por la disposición de colaboración de los artesanos fabricantes de bloques de la parroquia colonche de la provincia de Santa Elena.

Original

El plan de asociatividad propuesta podrá ser aplicado no solo para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche, provincia de Santa Elena sino también podrá ser guía para nuevos emprendedores en la localidad de otros sectores económicos dispuestos a satisfacer las necesidad que requiere el mercado.

OBJETIVO:

Elaborar un plan de asociatividad para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche provincia de Santa Elena, provincia de Santa Elena para el mejoramiento del nivel competitivo de los microempresarios.

Objetivos específicos

- Fundamentar teóricamente las estrategias de asociatividad empresarial mediante el análisis y la sistematización de diversos conceptos y definiciones y autores que faciliten la comprensión del tema.

- Describir la metodología apropiada que proporcione la información confiable del tema objeto de estudio en función de los instrumentos o técnicas de investigación aplicadas.
- Elaborar instrumentos de investigación en un formato claro y sencillo para la recopilación de información de campo en las comunas de la Parroquia Colonche.
- Diseñar un modelo de asociatividad que oriente el desarrollo y eleve la competitividad de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la Parroquia Colonche Provincia de Santa Elena.

JUSTIFICACIÓN

Es oportuno y trascendental determinar las deficiencias de los artesanos que elaboran material de construcción como es el bloque desde hace mucho tiempo atrás en la comunidad, ya sea esta por la falta de interés y de predisposición de asociarse, al no ver una organización conjunta que esté en proceso de crecimiento para ingresar al mercado altamente competitivo, y que estrechen lazos corporativos que hagan valer su permanencia a tiempo indefinido.

La investigación fue factible concretarla porque se contó con la colaboración de todos quienes forman parte de esta asociación y particularmente de los dueños de los talleres artesanales. Así mismo se contó con el suficiente interés, filosofía, la motivación, las políticas, principios y el tiempo que se requirió para el desarrollo de la misma aplicando las estrategias operacionales claras, que le permitan obtener ventaja competitiva en el mercado, como también los recursos económicos necesarios para su desarrollo. Por otra parte, la metodología prevista permitió el acceso y tratamiento de los datos que se requirieron. Por ende las razones que justifican esta investigación, son las siguientes:

Se justifica porque se puso en práctica los conocimientos adquiridos en el estudio realizado en la comunidad de este problema y la gran expectativa que tienen los

artesanos durante la etapa de la pre evaluación de campo, los mismos que serán sistematizados en este proyecto.

La relevancia científica se concretó con el enriquecimiento de nuevos conocimientos científicos que se fueron adquiriendo durante el proceso investigativo, particularmente sobre la capacitación para la implementación de nuevas maquinarias y materiales para la construcción de los productos que serán elaborados en la comunidad especialmente en un sector tan importante como es el de los talleres artesanales de bloques.

La investigación planteada tiene su relevancia humana, ya que la misma verificó un problema que abarca a los miembros de la Asociación de artesanales fabricantes de bloques, para generar sus propias potencialidades que lo transformen en un polo de desarrollo.

Esta investigación contribuye en la solución de la actividad de elaboración de bloques de los artesanos de tal manera que las personas involucradas en ésta asociación en la Parroquia Colonche apliquen y logren mejorar su situación tanto social como económica.

Los beneficiarios de la presente organización grupal de artesanos son todos quienes son parte de la Asociación artesanal que se dedican a la actividad de elaboración de bloques. Este proyecto de un modelo asociativo es novedoso porque genera conocimientos de estrategias que servirán para elevar el nivel competitivo del sector artesanal en la fabricación de bloques en la Parroquia de Colonche.

HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

El nivel de competitividad de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche, provincia de Santa Elena mejorara con la elaboración de un plan de asociatividad empresarial.

El tema de la presente investigación es:

Propuesta de un plan de asociatividad para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche, provincia de Santa Elena.

Identificación de las variables:

Variable independiente:

- ❖ Plan de asociatividad empresarial

Variable dependiente:

- ❖ Niveles de competitividad

Cuadro 1 Operacionalización de las Variables Independientes

Problema de Investigación	Objetivo General	Hipótesis General	Operacionalización de las Variables			
			Variables	Dimensiones	Indicadores	Preguntas
¿Cómo la propuesta de un plan de asociatividad empresarial para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia colonche, provincia de Santa Elena incide en el mejoramiento del nivel competitivo de los microempresarios?	Elaborar un plan de asociatividad para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche Elena, provincia de Santa Elena para el mejoramiento del nivel competitivo de los microempresarios.	El nivel de competitividad de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche, provincia de Santa Elena mejorara con la elaboración de un plan de asociatividad empresarial.	Plan de asociatividad empresarial	Mecanismo de Cooperación	Instituciones públicas y privadas	¿Usted ha participado en organizaciones para emprender en actividades productivas?
				Medios de Intervención	Participación	¿Cree que es necesario de asociarse para mejorar su producción? ¿Considera usted que asociarse con artesanos de su misma profesión es una estrategia para el desarrollo socio económico? ¿Cree usted que es importante que los artesanos formen una sociedad para desarrollar su nivel de producción?
				Esfuerzo Grupal	Trabajo en conjunto	¿Considera usted que existe la predisposición por parte de los artesanos fabricantes de bloques de construcción para trabajar conjuntamente en los logros de objetivos comunes?
				Innovación	Mercado	¿Le gustaría que la empresa asociativa brinde otros servicios adicionales? ¿Qué tipo de servicios le gustaría que brinde para la construcción? ¿Qué tipo de valor agregado le gustaría que brinde la empresa asociativa al momento de adquirir el bloque?
				Oportunidades	Punto de Venta Clientes	¿Cómo es su tipo de vivienda? ¿Cuenta con vivienda propia? ¿Ha realizado últimamente alguna adecuación en su vivienda? ¿Qué tipo de material utiliza cuando ha realizado alguna adecuación a su vivienda?

Fuente: Datos de la Investigación
 Elaborado por: Mario Basantes Mata

Cuadro 2 Operacionalización de la Variables Dependientes

Problema de Investigación	Objetivo General	Hipótesis General	Operacionalización de las Variables			
			Variables	Dimensiones	Indicadores	Preguntas
<p>¿Cómo la propuesta de un plan de asociatividad empresarial para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia colonche, provincia de Santa Elena incide en el mejoramiento del nivel competitivo de los microempresarios ?</p>	<p>Elaborar un plan de asociatividad para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche provincia de Santa Elena, provincia de Santa Elena para el mejoramiento del nivel competitivo de lo microempresarios.</p>	<p>El nivel de competitividad de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la parroquia Colonche, provincia de Santa Elena mejorara con la elaboración de un plan de asociatividad empresarial.</p>	<p>Nivel de competitividad</p>	Demografía	Edad, Sexo, Sector de residencia	Edad: Sexo: Sector de residencia:
				Competitividad	Precio	<p>¿En qué rango se ubica el precio del bloque que usted utiliza?</p> <p>¿El precio que le asigna a su producto está en función de la competencia?</p> <p>¿El precio cubre los costos de producción de los bloques?</p>
				Habilidades y Destrezas	Formación Materiales	<p>¿Usted cuenta con las herramientas necesarias para la elaboración de su producto?</p> <p>¿Considera que la materia prima es de calidad?</p> <p>¿Dónde adquiere su materia prima para fabricar el producto?</p>
				Artesanos	Actividad Proceso	<p>¿Qué conoce sobre la asociatividad?</p>
				Producción	Contratos Productos Ventas	<p>¿Cree usted que es fundamental contar con el recurso necesario para producir bloques?</p> <p>¿Considera que su capacidad de producción es la adecuada?</p> <p>¿Califica la siguiente afirmación según su grado de percepción, la calidad del bloque?</p>
				Parroquia Colonche	Ubicación	<p>¿Le gustaría que en la parroquia Colonche existiese una empresa asociativa que se dedique a la producción y comercialización de bloques?</p> <p>¿Usted mencionó bloques de construcción, frecuentemente donde adquiere los bloques?</p>

Fuente: Datos de la Investigación
 Elaborado por: Mario Basantes Mata

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1.- ANTECEDENTES

El presente rol de acción investigativa se determina el enorme potencial que puede tener la asociatividad de las personas artesanales en la realización de sus actividades productivas, para los objetivos del desarrollo urbano y rural de la parroquia Colonche. El marco geográfico donde se centra la tesis es en el campo de acción de la Península de Santa Elena. Las zonas rurales de esta región poseen importantes recursos: tierras, mano de obra y valores socioculturales, que pueden ser desarrollados por medio de la acción colectiva de sus productores, a través de formas de asociatividad empresarial.

La asociatividad es un mecanismo de cooperación empresarial en el que cada una de las empresas que participan mantiene una independencia jurídica y su autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su participación en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes son coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima o generar una relación más estable en el tiempo, como puede ser la investigación y el desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías, las cuales son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes, Antonorsi (2005).

Las Pymes de la Parroquia Colonche requieren del empleo de enfoques asociativos que les sean significativos a la empresa, donde la participación y la creatividad se empleen para el mejoramiento de la calidad de la gestión empresarial y el nivel competitivo. Así mismo se pone de manifiesto la flexibilidad de la asociatividad para el mejoramiento de los procesos

empresariales en sus distintas fases y su adecuación a las necesidades de las Pymes. A pesar de lo antes expresado, los antecedentes revisados indican que en Ecuador todavía no existe una adhesión importante hacia esta estrategia de trabajo colectivo en las Pymes.

Rosales (2000) menciona:

“La estrecha relación entre la competitividad y el tipo de relaciones productivas o comerciales que se establecen entre las empresas y dentro de estas relaciones se considera que la asociatividad permite mejorar la productividad de las Pymes asociadas al incrementar la cantidad y calidad de los productos elaborados contribuir a la disminución de los costos de producción; facilita el acceso y la optimización del uso del capital, del recurso humano calificado y de la tecnología lo cual conlleva a la elevación de la capacidad de gestión de las Pymes.”(Pág. 16).

Se presenta las ventajas económicas de la asociatividad, exposición de los requerimientos para el funcionamiento de una acción colectiva eficaz y las formas operativas en las que se traduce dicha acción. Seguidamente, se realiza un análisis de la factibilidad de la acción colectiva, desarrollándose un modelo teórico que abstrae el proceso de decisión de un agente característico ante la posibilidad de actuar en grupo o actuar individualmente. Se realizó una amplia revisión de las diferentes concepciones existentes con relación a la cooperación empresarial, la asociatividad empresarial, la pequeña y mediana empresa y la competitividad.

Finalmente, se elabora una propuesta específica de organización de las actividades económicas en una comuna seleccionada de la Península de Santa Elena. Se concluye con lineamientos recomendados para los actores involucrados en el progreso de la región de estudio y los instrumentos que permitirían mejorar el desenvolvimiento de las actividades económicas.

Como mecanismo de reestructuración corporativa para el crecimiento externo, las fusiones de empresas han sido ampliamente utilizadas a nivel mundial para aumentar la competitividad y productividad de las empresas, especialmente en el último cuarto de siglo, como causa y efecto de la globalización.

Esta realidad no ha sido ajena al Ecuador, donde han sido realizadas por las compañías más importantes de la economía ecuatoriana, y se ha efectuado un número elevado en épocas de crisis y auge económico. A pesar de las limitaciones de información, se han podido analizar sus posibles causas y efectos, concluyendo a partir de una muestra que para menos de la mitad de fusiones realizadas entre el 2000 y 2005, los efectos han sido favorables a la maximización de utilidades, y en consecuencia, al aumento de la competitividad empresarial.

Con estas evidencias, se hace necesaria una reforma a la legislación ecuatoriana en materia de fusiones, para poder maximizarla rentabilidad y el bienestar que pueda ser generado por ellas.

1.2.- FUNDAMENTACIÓN| TEÓRICA

1.2.1 Emprendimiento Empresarial

“Significa tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de éstos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados”.

El emprendimiento empresarial, se define como la iniciativa de un individuo para desarrollar un proyecto de negocios o una idea en particular que genere ingresos, es decir, crear una microempresa.

Para ello Jeffrey A. Timmons, “profesor de enfoque empresarial y autor de The Enter preneurial Mind”, manifiesta que:

“Conseguir un empleo hoy en día no es tan seguro y genera descontento en muchas personas esto por diversos motivos, uno de ellos la economía cambiante que se desarrolla en todo el mundo, por tanto varias personas optan por otras alternativas, entre estas El Emprendimiento Empresarial,

pues al encontrarse sin empleo y con cargas familiares a quienes solventar gastos, buscar una nueva salida” (Pág. 12).

Una historia que enmarca esta realidad es la de la VACA, donde una persona para enseñar a su discípulo sobre cómo enfrentar la vida, mata a una vaca que es el sustento de una familia muy humilde, demostrándole que al quedarse sin este bienpreciado por ellos, tuvieron que buscar nuevas alternativas, emprendieron nuevos negocios y así cambió su nivel de vida, después de ese acontecimiento tenían recursos suficientes para sobrevivir dignamente.

Durante mucho tiempo al emprendimiento no se le consideraba importante o de gran relevancia dentro de los negocios, actualmente esto ha cambiado completamente en todos los países, ahora es un factor de mucha importancia para alcanzar el desarrollo de las economías de escala y el progreso de los habitantes de nivel bajo y medio.

Entre las ventajas que tiene el emprendimiento empresarial, se mencionan:

- ❖ La posibilidad que tiene el individuo de manejar su propio tiempo y ser su propio jefe.
- ❖ Tomar decisiones autónomas, ingresos crecientes, además de que genera empleo.

Con el auge que genera el emprendimiento se tiene como prueba la creación de microempresas, que traen consigo generación de empleo. Las microempresas aportan con muchas ventajas al desarrollo de una nación, y por ello se han creado muchas entidades gubernamentales y no gubernamentales alrededor del mundo para ofrecer apoyo a este tipo de proyectos.

Sin embargo a pesar de que existe un sin número de organizaciones que brindan ayuda a estos proyectos la desventaja principal de porque las personas no emprenden es el temor al fracaso, una razón es que a las personas desde la niñez se les recalca que deben estudiar y conseguir empleo, cuando debería ser estudiar y emprender su propio proyecto o empresa, para que así tengan desde su

formación una visión clara de hacia dónde quieren llegar involucrando estos proyectos en las metas personales de cada individuo.

Durante el pasar de los años se ha escuchado historias de éxito de algunos empresarios que empezaron de la nada y después de esfuerzo y lucha constante lograron grandes imperios y ser considerados emprendedores de éxito, empresarios de bien, demostrando que aunque existan muchas dificultades en el emprendimiento empresarial, es un camino viable que ya ha sido recorrido por otros, por lo tanto, si se puede lograr.

Ecuador es un país donde emprender negocios propios ha desarrollado las actividades productivas durante los últimos años, esto en gran medida por la falta de empleo, escaso nivel de estudios y la migración de familiares que eran el pilar fundamental en los hogares.

No obstante en otros casos por el ímpetu que se ha propuesto cada persona por tener mejores condiciones de vida, es en este caso que se puede citar al Sr. Luis Noboa Naranjo, un emprendedor ecuatoriano que sobrepasó barreras y hoy es recordado como el primer exportador del país.

Así como este ecuatoriano existen muchos otros que sin duda demuestran que arriesgando todo, con optimismo, lucha constante y sobre todo manteniendo buena relación con los colaboradores se puede emprender empresarialmente.

Los empresarios hoy en día demuestran sus conocimientos de dirección basados en la administración moderna, la persona que forma parte de la organización pasó de ser un trabajador a colaborador, se crearon estructuras flexibles, existe descentralización y trabajo conjunto.

Es por ello que actualmente se conoce como emprendimiento empresarial porque no solo se trata de tener una idea innovadora y ponerla en marcha, se debe

manejar bajo organizaciones empresariales basados en las políticas públicas que rigen al Ecuador.

El emprendimiento empresarial es por tanto tener su propio proyecto de negocio, ejecutarlo y administrarlo basado en las normativas de cada país donde se aplique, demostrando así que se puede trabajar sin tener que estar sujeto a empleadores o jefes.

1.2.1.1 Características del emprendedor

Anteriormente se definió a los emprendedores como personas que pueden tomar riesgos y son mucho más creativos. Algunas de las características de los hombres de emprendimientos son:

Tener ilusión. El entusiasmo, la motivación, entre otros serán el mejor combustible en los primeros pasos de la nueva iniciativa.

Tener confianza. Eso implica afrontar con ánimo las épocas menos buenas y tener claro en todo momento que nada se consigue en un día ni dos.

Ser optimista. Las cosas siempre se pueden ver por un lado mejor lo cual no implica que se caiga en la autoindulgencia.

Tener capacidad de actuar y querer aprender. Es decir que se debe conocer lo que se hace y esforzarse por aprender lo que no se conoce. El emprendedor por definición es una persona inquieta y debe demostrarlo de la mejor manera, con acción.

Ser paciente. La paciencia es la mejor aliada, pero el emprendedor debe saber que crear y hacer crecer algo es un tema de plazos y que estos suelen ser largos. Las historias de éxito en poco tiempo o sin esfuerzo pueden existir, pero son la excepción a la regla y no el patrón general.

Es necesario recalcar que para ser un emprendedor de éxito no es necesario contar con todas las características mencionados, pero mientras más se posean, mayores son las probabilidades de lograrlo. Es por ello que las personas que conforman la asociatividad son emprendedoras porque asumen riesgos.

1.2.2.- La Asociatividad

Es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

En el tema de Asociatividad la gerencia tiene definida como función: Promover alianzas entre pymes, cooperativas y otras formas asociativas para consolidar una estructura para la comercialización y exportación.

Este documento presenta los conceptos básicos de la Asociatividad, importancia, tipos, ventajas y limitaciones, así como algunas experiencias exitosas de las organizaciones que han implementado esta estrategia con el propósito de enfrentar los cambios que exige el famoso mundo de la globalización y poder sobrevivir en una competencia desigual donde la polarización es cada vez mayor entre las regiones, países y empresas mismas.

La libre competencia deja de tener sentido cuando aparece la gran empresa, diferencia con claridad el papel que juega, por un lado, la gran empresa y, por otro, las empresas de dimensión inferior.

Villarán (2000) señala que en muchos casos:

“La asociatividad es vista como un asunto de urgencia para reorganizar la estructura productiva del país. La asociación de un grupo de productores atomizados generaría beneficios en torno al sistema productivo, lo que redundaría en una mayor eficiencia en la producción y en el fortalecimiento de la dinámica empresarial”. (Pág.39).

El autor señala que una de las mayores fortalezas del significado de asociatividad en su relación con el concepto de “capital social” entendido como:

Un atributo comunitario que engloba aspectos de la vida social como son las redes sociales, normas y confianza mutua, las cuales son formas más objetivas de alcanzar objetivos y metas comunes de los individuos que gozan de ese capital social.

Es un capital social, porque las empresas o asociaciones se conglomeran para solventar problemas comunes, tomando en cuenta a los participantes; la asociación pueden estar incentivada por agentes externos como pueden ser las instituciones financieras dadas por el estado o los gremios empresariales. El alto índice de autonomía en las instituciones o asociaciones dan a cuestionar que cada empresa maneje sus propios recursos y beneficios de formas diferentes, pero con la condición de que cumpla con la cuota de esfuerzos que le corresponde.

López Cerdan, Carlos (2006) indica que “la metodología de promoción de las actividades asociativas sugiere poner especial atención en algunas características de operación de los proyectos” (Pág.45).

a) Es imprescindible la participación de los empresarios en todas las fases de los proyectos, a fin de asegurar que las iniciativas resulten pertinentes. Así mismo, se precisa que, en el caso de los proyectos de redes empresariales, la institución promotora debe establecer vínculos con las empresas que estén interesadas en desarrollar un negocio colectivo en los proyectos de desarrollo de la competitividad de los sistemas productivos.

b) Para estimular el interés de los empresarios para asociarse, es necesario poner énfasis en los beneficio tangibles que se pueden lograren el corto tiempo. Los resultados más significativos son aquellos en los que se han obtenidos importantes cambios de las practicas, organización y tecnología que las empresas han introducido.

c) El desarrollo de vínculos de confianza e logra paulatinamente a través de la ejecución de acciones conjuntas entre empresas; para ello es necesario que los empresarios expliquen y verifiquen el logro de resultados mediante indicadores que permitan medir los avances (calendario de metas).

d) Las estrategias para alcanzar la sostenibilidad de los proyectos son claves para el éxito de la asociatividad. La asociatividad, tal como se ha señalado, constituye uno de los caminos posibles para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas; y no sólo para lograr la supervivencia en mercados cada vez más abiertos a la competencia, sino rescatar formas alternativas de riqueza y equidad para este sector a través de la cooperación.

1.2.2.1 Objetivos de la asociatividad

La finalidad principal de asociarse es buscar un objetivo común, entonces se debe buscar socios que tengan valores comunes y cuyas habilidades se complementen entre sí, logrando así que todos puedan contribuir por igual, y que todos tengan algo que ganar de la unión. De acuerdo al objetivo del grupo pueden generarse relaciones de periodos largos. En algunos casos esta asociatividad puede concluir en la formación de una empresa legalmente constituida y con recursos propios, claro está que en este caso, deja de ser un modelo asociativo.

De manera general, los objetivos suelen ser compartir riesgos y disminuir costos. En particular, algunos de los propósitos por los cuales se recurre a estos modelos son:

Financieras

- ❖ Acceso al financiamiento, cuando las garantías que se requieren no pueden ser cubiertas por cada actor en forma individual, pero en grupo, son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.
- ❖ Compras conjuntas

- ❖ Inversión conjunta

Organizacionales

- ❖ Mejora en los procesos productivos
- ❖ Aplicación de nuevas formas de administración
- ❖ Implantación de planeamiento estratégico
- ❖ Intercambio de información productiva o tecnológica
- ❖ Capacitación conjunta
- ❖ Generar economías de escala
- ❖ Acceso a recursos o habilidades críticas
- ❖ Acceso a tecnologías de productos o procesos
- ❖ Aumento del poder de negociación

De comercialización

- ❖ Lanzamiento de nuevos productos al mercado
- ❖ Apertura de nuevos mercados
- ❖ Intercambio de información comercial
- ❖ Investigación de mercados
- ❖ Alianzas para vender
- ❖ Servicios post venta conjuntos
- ❖ Inversión conjunta
- ❖ Logística y distribución
- ❖ Consorcios de exportación

Para analizar el comportamiento de los pequeños artesanos fabricantes de bloques para la construcción en la Parroquia Colonche con respecto a la Asociatividad, es necesario tomar como sugerencia las investigaciones realizadas acerca de los factores que pueden predecir el comportamiento humano. En general, se puede decir el comportamiento humano se basa en factores psicológicos y sociales, como las características afectivas y sociales.

Según Conger Jay (2007), “varios factores anteceden y explican el comportamiento humano; el determinante de la conducta no es la actitud propiamente, sino la intención de realizarla.” (Pág. 14).

En este sentido, la intención de conducta esta por dos factores: la actitud (Factor individual) y la norma subjetiva (factor socio-cultural). La actitud y la norma subjetiva nos ayudan a predecir el comportamiento de las personas. La actitud está determinada por las creencias que la persona tiene hacia algo o alguien y la evaluación positiva o negativa que se tenga hacia esta, lo que indica cuanto es importante es para la persona.

En el caso de la norma subjetiva, está dada por la percepción de las creencias que las otras personas tienen acerca de la conducta del individuo y, por otro lado, la motivación del individuo por satisfacer las expectativas.

1.2.2.2 Ventajas de asociarse

La asociatividad es la cooperación y articulación de esfuerzos entre empresas para resolver problemas o debilidades que estas tienen actualmente en un mercado cada vez más competitivo y totalmente cambiante.

Castillo R. Magdalena y Perdomo M. Luis Fernando (2006), destacan en su estudio de la asociatividad que:

“La búsqueda de beneficios comunes y menores costos en la formación de asociación, unión y aglomeración de los distintos agentes, entre los cuales tenemos la posibilidad de poder disminuir la incertidumbre latente en el mercado y hacer frente a las debilidades inherentes en las pequeñas y medianas empresas.” (Pág. 40).

En este sentido, la asociatividad es un medio que conjuga las fortalezas y las capacidades que cada una de ellas pueden aportar al desarrollo de un sector productivo.

- ❖ Incremento de la producción y productividad.

- ❖ Mantener la autonomía de los participantes, “la unión hace la fuerza”.
- ❖ Esto permite que las empresas asociadas compartan los recursos que sólo se refieren a la asociatividad, manteniendo aquellos puntos estratégicos y que no desean ser compartidos en plena confidencialidad.
- ❖ Mayor poder de negociación.
- ❖ Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.
- ❖ Se comparte riesgos y costos.
- ❖ Reducción de costos.
- ❖ Mejora de la calidad y diseño.
- ❖ Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).
- ❖ Mejora la gestión del conocimiento técnico – productivo y comercial.
- ❖ Adoptar diversas modalidades jurídicas, organizacionales y/o empresariales. Es decir, relaciones empresariales como la subcontratación, las franquicias, los contratos de cooperación, etc.
- ❖ La Pymes obtendrán los beneficios de la asociatividad de acuerdo a su grado de participación y el compromiso que en ello coloquen.
- ❖ Existe flexibilidad entre las partes, principalmente cuando no existen contratos que generen responsabilidades entre las partes y que por lo tanto sea acuerdos voluntarios e informales, el ingreso y salida de miembros en este caso es sencilla y poco conflictiva.
- ❖ Mejorar la productividad y competitividad, lo que permite ampliar los mercados (mayor escala o nuevos mercados).
- ❖ Generan en las empresas y los empresarios varios “efectos secundarios” como una mentalidad más abierta, mayor confianza, una visión unificada a más largo plazo, mayor integración, mayor positivismo, más dinamismo.

1.2.2.3 Modelos de Asociatividad

La participación activa y organizada de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción, así como de cualquier tipo de artesano dedicado a otra actividad

dirigida hacia la producción puede darse a través de diversas formas de asociatividad empresarial, las que, teniendo el mismo fin: “Este es, incrementar el beneficio de sus miembros en todas o en parte de las etapas de la producción”, (Valencia, Ramírez, Muñoz, Erazo, 2006) difieren en los requisitos necesarios para su constitución y en la modalidad de trabajo. (Pág.20).

Las formas de asociación o acción colectiva, identificadas de acuerdo a las experiencias observadas y al marco legal ecuatoriano, que puedan ser adoptadas por los habitantes rurales de la Península de Santa Elena dadas sus características, son las siguientes:

Redes de cooperación

Se la considera como una modalidad asociativa por ser un conjunto de empresas que comparten información, procesos o conglomeran ofertas, sin renunciar a funcionar de manera independiente. No existe una relación de subordinación. Mantienen diversos vínculos cooperativos para realizar acciones conjuntas coordinadas.

Según indica el artículo 1 de la Ley de Cooperativas, “Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aprobación económica, intelectual y moral de sus miembros.” La cooperativa, igual que la asociación, no se forma con el objetivo de lucrar, sino más bien de facilitar el lucro a las unidades que las conforman.

Articulación Comercial

Es una relación sostenida entre empresas ofertantes y demandantes la cual puede ser mediana o animada por un agente intermediario, broker o gestor de negocios.

Alianzas Estratégicas

Alianza en cadenas productivas

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

Alianza en Clusters

De manera similar a las cadenas de valor, pero los actores están concentrados geográficamente y están interconectados no solo empresas sino también instituciones que proveen servicios de soporte empresarial.

Joint Venture

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

Consortios

El art. 445 de la ley general de sociedades establece que el contrato de consorcio es aquel por virtud del cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico.

Los consorcios se pueden formalizar legalmente sin que las empresas pierdan su personería jurídica pero con una gerencia común.

Empresa Comunal:

La Ley de Comunas, las respalda en el goce y usufructo de bienes de propiedad comunal, sean estos tierras, herramientas de labranza, industrias, semovientes,

establecimientos educacionales, obras civiles, etc. Esta ley en su artículo 7 da libertad a los dueños de tales bienes, para su uso y administración, con lo que cada comunero participa del patrimonio común.

La comuna tiene la posibilidad de involucrarse con estos recursos, de la manera que le resulte más conveniente, en el sector productivo de la economía, por lo que puede dedicar su patrimonio a actividades empresariales sin necesidad de constituir una compañía. Como comuna se puede además formar parte de cualquier otra organización productiva mixta como accionista y gozar de los mismos derechos que los demás socios, (personas naturales, compañías, etc.).

Tipos de Modalidades de Asociarse.

De cooperación vertical:

Vincula a empresas que operan en industrias separadas que se encuentran verticalmente integradas en la misma cadena productiva. El objetivo es de complementación

De cooperación Horizontal:

Entre empresas competidoras que operan en la misma actividad productiva. El objetivo es lograr economías de escala o reducir excesos de capacidad.

Perego, Luis Héctor (2007), señala que:

“Los modelos asociativos constituyen una estrategia que permite lograr el desarrollo sustentable de la Pequeña y Mediana Empresa, Especialmente, en un contexto tan complejo como se constata en la actualidad.” (Pág. 93)

Se puede analizar que el modelo que más se asemeja a la situación de los pequeños artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la Parroquia Colonche es La Alianza Estratégica; por las características que presentan los artesanos, porque pertenecen al sector productivo, y porque existe similitud en la

búsqueda de objetivos comunes tales como, optimizar costos de producción y comercialización, compartir tecnología y conocimiento, mejorar la calidad, incrementar poder de negociación frente a proveedores y clientes, y optimizar los márgenes de rentabilidad.

1.2.2.4 Modelo Asociativo a Utilizar

Esta investigación propone el modelo asociativo de alianzas estratégicas mediante los estándares de una metodología sostenible para realizar actividades es búsqueda del desarrollo estructural de las microempresas artesanales fabricantes de bloques para la construcción. Los principales elementos a tener en cuenta en el proceso de desarrollo de la microempresa mediante la alianza estratégica es el tipo horizontal.

Son relaciones horizontales, las empresas que compiten en el mercado, pero que se unen y cooperan en ciertas actividades, como pueden ser investigaciones y desarrollo, compras, comercialización, etc.

Las Alianzas estratégicas es la unión o fusión de los o más microempresas, la diferenciación la dan precisamente la necesidad o la causa por la cual se busca a un socio, propone una clasificación compuesta por diferentes tipos básicos de alianzas estratégicas:

- ❖ Alianzas para la mercadotecnia y las ventas
- ❖ Acuerdos de mercadotecnia. Al consumidor le agrada saber que un producto que está comprando es completamente compatible con otro que ya a adquirió.

Este tipo de alianzas lo podemos observar en pequeñas y medianas empresas que no son competencia entre sí pero que comparten la publicidad con la finalidad de crear esta sensación en el público consumidor. Por Ejemplo: Desde comerciales en donde cierta marca ya establecida recomienda insumos argumentando que es el que mejor resultados brinda y además protege su mercadería.

- ❖ Distribuidores e valor agregado. Este tipo de alianza expresa que el consumidor tenga cierta ventaja al adquirir cierto producto o servicio si lo hace a través de determinado proveedor.
- ❖ Alianzas para producto y manufactura
- ❖ Alianzas entre productor y proveedor. Es muy común que una empresa firme contratos de con los proveedores de servicios con la finalidad de tener mejor abastecimiento y más seguro y por otra parte el proveedor tiene mejor planeación de sus inventarios y elimina la irresolución de que la cantidad de productos que el disponga tiene una venta segura.
- ❖ Uniones para manufactura. Las uniones para manufactura se dan cuando una empresa reconoce que cierto componente de su producto es más conveniente que sea fabricado por otra compañía especialista en el mismo.
- ❖ Alianzas para tecnología, conocimiento y experiencia.
- ❖ Desarrollo de tecnología. Se entiende de la resolución de las empresas respecto a su misión y visión como se pretende en la asociatividad de bloqueros, muchas empresas tienen ya definido estos puntos por ejemplo: Una empresa productora de plástico, no tiene la suficiente experiencia en el desarrollo de controladores electrónicos para su planta dado que no es su objetivo primordial, sin embargo necesita de esos desarrollos, es entonces cuando surge la posibilidad de aliarse con una empresa especialista en la misma rama y que si tenga ese objetivo, está constantemente podría mantener en la punta de la innovaciones tecnológicas a la compañía productora de plásticos.

Las alianzas estratégicas se pueden formar combinando más de un área, creando clasificaciones razonables, que en realidad es lo más conveniente:

- ❖ Alianzas de **mercadotecnia** y **ventas** con **producto** y **manufactura**
- ❖ Alianzas productor-distribuidor como forma alternativa de llegar al consumidor

- ❖ Alianzas comprador-proveedor para mejorar la compra de la materia prima
- ❖ Alianzas de economía para aumentar exitosamente la escala
- ❖ Acuerdos de colaboración en mercadotecnia para mejorar la productividad, alianzas de **producto** y **manufactura** con **tecnología** y **conocimiento**
- ❖ Investigación y desarrollo de la comercialización
- ❖ Desarrollo de nuevos productos y procesos manteniendo la innovación
- ❖ Alianzas de **tecnología, conocimiento** con **mercadotecnia** y **ventas**
- ❖ Alianzas para fraccionar el riesgo y desafíos entro del mercado
- ❖ Alianzas de una sola ocasión por parte de los artesanos fabricantes de bloques (lanzamientos)

La Alianza Estratégica es uno de los principales instrumentos que se deberá utilizar en la organización para resolver exitosamente los desafíos planteados por el Mercado altamente competitivo.

La Alianza Estratégica es un entendimiento que se origina entre dos o más actores sociales diferentes en este caso microempresas fabricantes de bloques, quienes gracias al diálogo y a la localización de objetivos de consenso, pueden puntualizar un Plan de Acción vinculado al logro de beneficios de mutua comodidad.

Para su realización en la parroquia Colonche, hay que cambiar nuestra mentalidad y volver a mirar el escenario que nos rodea, para reevaluar a competencia, socios fabricantes entre otros, buscando aquello que a nosotros nos conviene y que a ellos también les podría convenir.

1.2.2.5 Alianzas Estrategias, herramienta para la competitividad

Se describe el principal elemento a tener en cuenta en el proceso de desarrollo de las alianzas estrategias, es la red horizontal. Para simplificar la descripción del

proceso de constitución de una red horizontal, se adopta un esquema de cinco pasos secuenciales. Se supone un escenario inicial en que las empresas que conformarán la red empresarial aún no se conocen.

Gracias a la labor de promoción y sensibilización realizada por un técnico externo a las empresas (articulador o facilitador), se produce un primer encuentro entre los potenciales integrantes. En dicho encuentro, se identifica y analiza la problemática común que dichas empresas enfrentan.

A partir de ahí, el grupo empieza a delinear una estrategia mancomunada que permite a las empresas alcanzar resultados que no podrían lograr de forma aislada. Después del primer encuentro, los empresarios establecen modalidades de interacción y diálogo y profundizan el conocimiento recíproco. Sobre la base de la confianza así establecida, emprenden acciones colectivas.

En una primera instancia, dichas acciones apuntan a objetivos simples que implican un limitado riesgo para los participantes. En un segundo momento, si es que las primeras acciones han dado buenos resultados, se emprenden acciones más complejas y ambiciosas.

A lo largo de este proceso se perfecciona la organización del grupo y se implementan modalidades de toma de decisión y de gestión de la acción colectivas que tienden cada vez más a la profesionalización de esta acción conjunta, hasta que el grupo alcanza un nivel de funcionamiento que le permite prescindir del apoyo del facilitador externo.

Aunque el proceso se refiere a fenómenos similares de construcción de confianza y desarrollo de acciones conjuntas con la red vertical, en general presentan distintos niveles de complejidad y se proyectan en horizontes temporales muy diferentes; de 4-6 años en el caso de las redes horizontales; de 6 meses a un año/año y medio en el caso de las redes verticales.

Estas diferencias explica, en parte, la asimetría del texto y el distinto espacio dedicado a la descripción de los procesos de construcción de las redes

horizontales y verticales. Por otro lado, hay que considerar que la descripción del proceso de construcción de las redes horizontales reúne observaciones y descripciones de balance general acerca del fenómeno de la articulación productiva.

- ❖ Estás en condición de describir los principales hitos en el proceso de constitución de una red empresarial, tanto horizontal como vertical;
- ❖ Puedes identificar los elementos críticos que caracterizan cada una de las etapas de estos procesos;
- ❖ Puedes explicar la razón de una cierta secuencialidad en la acción de promoción de la redes, aunque estés claro de que el proceso no es tan lineal como se le describe;
- ❖ Sabes que existen ciertas herramientas de trabajo que te pueden ayudar en el desarrollo de la red y, aunque no la sepas manejar con mucha fluidez, entiendes para qué te pueden servir y cómo operan;
- ❖ Puedes identificar algunos casos latinoamericanos redes empresariales exitosas y conoces sus lineamientos esenciales. Desde donde nos situamos: el punto de vista del articulador y de la institución de fomento.
- ❖ La generación de redes empresariales requiere de incentivos que permitan superar la desconfianza, la falta de información y de conocimiento y los costos de transacción que caracterizan la relación entre empresas. Estos factores dificultan y casi siempre impiden el desarrollo espontáneo de dichas redes.

Ya mencionamos que el instrumento más eficaz para el desarrollo de las alianzas estratégicas es una persona, adecuadamente preparada, que estimule el proceso de encuentro entre las empresas y que acompañe y facilite el desarrollo de relaciones de confianza y de competencias en el diseño y en la gestión de estrategias colectivas. Esta persona es la que denominamos articulador o facilitador de redes empresariales predispuestas a vincularse para establecer mejores convenios para beneficio mutuo.

Es el punto de vista del facilitador que se asume en este Módulo. Por lo tanto, los temas que se tratarán tienen relación con las tareas que éste tiene que desarrollar para desempeñar su función de catalizador y acompañante del proceso de constitución de la red. Al respecto, hay que señalar que el facilitador de las alianzas no opera de manera individual.

De tras de él o ella, está generalmente una institución de fomento que lo respalda. Lo que se describe en este capítulo, por lo tanto, es visto en la óptica de esta persona que opera como facilitador, bajo el amparo de una institución.

Antes de entrar en la descripción de los procedimientos y métodos para la promoción de redes es importante detenernos un minuto sobre el rol de esta institución de fomento que respalda el facilitador.

¿Qué institución puede desempeñar esta función y por qué? Puede ser una institución pública como una privada. Puede ser una entidad nacional o local. Lo relevante es que haya “descubierto” que la promoción de la asociatividad entre las empresas puede ser un canal importante para alcanzar los resultados de desarrollo que se ha propuesto lograr con su universo objetivo.

¿Por qué es relevante la presencia de una entidad de fomento que ampare el trabajo de los facilitadores? Las razones son varias; las más importantes son las siguientes:

- En primer lugar, la existencia de una entidad de fomento “detrás” del facilitador otorga mayor credibilidad a la labor que éste desempeña. Hay que tener en cuenta que el facilitador no es necesariamente una persona que las empresas conocen. En este contexto, el respaldo institucional representa un aporte de visibilidad y credibilidad importante (obviamente, siempre y cuando la institución sea seria y creíble) que facilita el contacto entre el facilitador y las empresas y el diálogo recíproco;
- En segundo lugar, la institución de fomento garantiza las condiciones materiales para que el facilitador opere. De no existir esta institución, ¿quién contrata al facilitador? Para utilizar un término de la economía, podríamos decir que la actividad que el facilitador desempeña es totalmente “precompetitiva”; eso significa que su labor se ejerce antes que las empresas alcancen una conciencia precisa de la importancia de desarrollar acciones colectivas. Aún más, su función consiste precisamente en estimular esta conciencia y hacer que aparezca como evidente la necesidad de estructurar estrategias mancomunadas. En este contexto, resulta claro que no puede ser el mercado que sostiene la labor del facilitador porque es tan sólo después de haber “descubierto” la importancia de la asociatividad y la complejidad del proceso de construcción de redes que las empresas pueden empezar a manifestar interés por algún tipo de apoyo de parte de profesionales externos que operen como facilitadores.

La experiencia práctica indica además que esta función tampoco puede desempeñada por funcionarios estatales. Aún en aquellos países en que existen políticas de fomento para la promoción de alianzas estratégicas (Chile, Uruguay, por ejemplo), no son las entidades del gobierno central que contratan directamente a los facilitadores.

Generalmente, se delega esta función a instancias independientes, más cercanas al mundo empresarial, típicamente: asociaciones empresariales, cámaras,

corporaciones de desarrollo, ONG, entre otros. Eso responde a un conjunto de razones prácticas:

- ❖ Generalmente las empresas desconfían de los funcionarios públicos y difícilmente comparte con ellos la información relativa a sus negocios;
- ❖ En muchos casos, los funcionarios estatales hablan un idioma y responden a lógicas que son distintas de las de las empresas y el diálogo resulta a menudo difícil;
- ❖ Las instituciones estatales tienen limitaciones presupuestarias especialmente en los rubros concernientes la contratación de nuevo personal por lo cual no podrían contratar a nuevos profesionales para que operen como facilitadores de redes empresariales.

De ser el estado que financia la actividad mancomunada impulsada por las alianzas, es importante que se separen las funciones de ejecuciones de control y evaluación de estos procesos.

Un tercer elemento que acentúa la importancia de un respaldo institucional es que la labor del facilitador no es estática, sino que evoluciona a lo largo del proceso de construcción de la alianza: en un comienzo, su rol es de suma relevancia porque la conciencia y, por lo tanto, el nivel de participación de los empresarios es todavía limitado y esporádico.

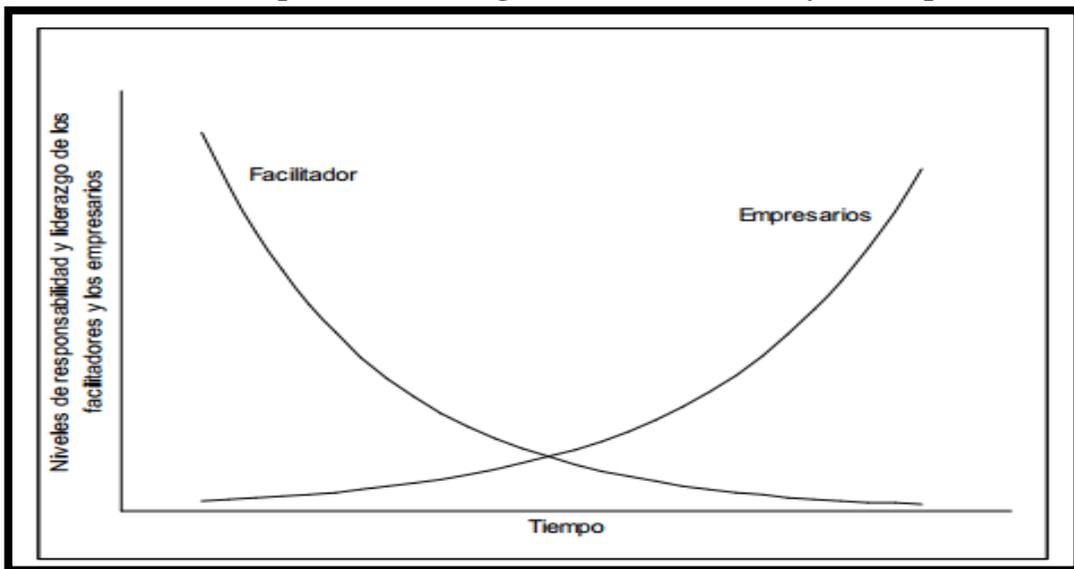
Romero, Juan Carlos (2011), sostiene que:

“Actualmente nuestros países vecinos están cambiando de una forma positiva en vías de desarrollo. Las Pymes están tomando conciencia de la necesidad de recibir asistencia técnica a través de vínculos entre empresas, estableciendo sistemas de relaciones eficientes con su entorno productivo e institucional que aprovechen las nuevas oportunidades que ofrece el mercado altamente competitivo.” (Pág. 73).

Se demuestra que las empresas para competir no solo dependerán de sus propios recursos sino también del tipo de relaciones que sean capaces de establecer con otras organizaciones de la misma actividad, aplicando un sistema de alianza estratégica como una forma de cooperación empresarial. Estas pueden establecerse dentro de alianzas en conglomerados de empresas o de manera independiente, siendo definidas como “concentraciones sectoriales y geográficas de empresas que producen y venden productos similares entre si o complementarios”

En la medida en que los empresarios van aprendiendo a relacionarse y a gestionar sus acciones conjuntas, la función del facilitador pasa a ser menos relevante, mientras que se acrecienta el liderazgo de los empresarios o de sus representantes. De manera gráfica, este proceso se describe en el Cuadro:

Cuadro 3 Traspaso de Liderazgo entre el Facilitador y las Empresas



Fuente: Dini-Marco, (2010).

Elaborado por: Mario Basantes Mata.

Otro argumento a favor de la importancia de un apoyo institucional está relacionado con el perfil de competencias requerido para desempeñar de forma eficiente la labor de promoción de redes empresariales. A lo largo del proceso de conformación de una estrategia empresarial mancomunadas, se plantean

requerimientos distintos a los que se puede responder eficazmente tan sólo mediante la coordinación de equipos profesionales multidisciplinarios: generalmente, la habilidades para animar grupos, estimular liderazgos, crear o consolidar organizaciones, se complementa con competencias sobre la lógica de los negocios, la negociación entre empresas, la elaboración de planes de negocio y estratégicos y, a menudo, éstas deben complementarse con conocimientos específicos sobre la problemática sectoriales.

Por último, cabe destacar que el respaldo de una institución es a menudo el camino más seguro para garantizar la continuidad de la iniciativa. Especialmente en un contexto de incertidumbre política y crisis económicas, en el que se acentúa la rotación de los profesionales, la presencia de una institución permite garantizar la existencia de equipos técnicos y profesionales de reemplazo y aminorar así el alto costo relacional que implica el cambio de facilitador.

En el contexto de este documento, asumimos que una entidad de fomento ha decidido impulsar el desarrollo competitivo de una determinada área productiva y que, para alcanzar ese resultado, ha adoptado el enfoque asociativo consistente en la promoción de redes empresariales. Para eso, destina algunos de sus técnicos o profesionales a la función de facilitador o contrata a personas nuevas para que desempeñen estas funciones. Se dirige específicamente a personas que se encuentran en esta situación o podrían encontrarse en un futuro cercano.

1.2.2.6 Características de las Alianzas Estrategias en pequeñas y medianas empresas.

Estrategias de un modelo asociativo a los artesanos fabricantes bloques para la construcción en las comunas de Santa Elena

El presente trabajo pretende determinar el enorme potencial que puede tener la organización artesanal fabricantes de bloques en la realización de sus actividades

productivas, para los objetivos del desarrollo. El marco geográfico donde se centra la tesis es la Península de Santa Elena. Las zonas rurales de esta región poseen importantes recursos: tierras, mano de obra y valores socioculturales, que pueden ser desarrollados por medio de la acción colectiva de sus productores, a través de formas de asociatividad empresarial.

Se presenta las ventajas económicas de la asociatividad, una exposición de los requerimientos para el funcionamiento de una acción colectiva eficaz y las formas operativas en las que se traduce dicha acción. Seguidamente, se realiza un análisis de la factibilidad de la acción colectiva, desarrollándose un modelo teórico que abstrae el proceso de decisión de un agente característico ante la posibilidad de actuar en grupo o actuar individualmente. Finalmente, se elabora una propuesta específica de organización de las actividades económicas en una comuna seleccionada de la Península de Santa Elena. Se concluye con lineamientos recomendados para los actores involucrados en el progreso de la región de estudio y los instrumentos que permitirían mejorar el desenvolvimiento de las actividades económicas.

El modelo pretende desarrollar procesos de producción y comercialización comunes en algunas actividades, de acuerdo con los retos que le impone el mercado altamente competitivo. El modelo de asociatividad a ser implementado ha de generar beneficios económicos a las empresas participantes, les ha de permitir mejorar sus niveles de competitividad y asegurar su perdurabilidad en un sector que presenta altos grados de rivalidad. Cabe resaltar que el modelo desarrollado se ha basado en las necesidades y carencias de las empresas participantes.

1.2.2.7 Estrategias de asociatividad

Se entiende por asociatividad, a un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su

independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

El esfuerzo conjunto de los participantes en la asociatividad puede materializarse de distintas formas, desde la contratación de un agente de compras o vendedor pagado conjuntamente, hasta la formación de una empresa con personalidad jurídica y patrimonio propio que permita acceder a financiamiento con requisitos de garantías, o para la comercialización de productos.

Rosales (2000) determina que:

“El término asociatividad surge como uno de los mecanismos de cooperación entre las empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización de las economías nacionales. La globalización económica está redefiniendo los procesos de manufactura al localizar las fábricas en diferentes partes del mundo, abriendo oportunidades pero también significando amenazas para las Pymes, las cuales además de verse presionadas a cambiar sus paradigmas gerenciales requieren diseñar nuevos mecanismos de interrelación con el entorno”(Pág. 6).

En la búsqueda de las estrategias más viables para enfrentar la competencia derivada de las aperturas, directivos de las empresas, independientemente del tamaño de éstas, pueden apelar a un conjunto de opciones las cuales se clasifican en dos grandes categorías, no excluyentes: las individuales y las colectivas. Las estrategias individuales son de la absoluta discrecionalidad de la gerencia, mientras que las colectivas requieren el concurso de numerosos participantes al menos más de dos.

Entre las estrategias individuales que pueden emplear las empresas, además de las conocidas como de mejoramiento continuo y reingeniería, se encuentran otras menos divulgadas y analizadas como la de ingeniería de reversa o inversa.

Las estrategias individuales no son necesariamente excluyentes de las estrategias colectivas. Estas, como su nombre lo indica, involucran a todos los participantes y la acción de una repercute sobre otras en diferentes grados, dependiendo el impacto de la modalidad de estrategia empleada.

La necesidad de diseñar y adelantar estrategias colectivas pasa a ser no solamente una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas sino que puede llegar a constituir un requisito básico de sobrevivencia para las PyMES. Incluso alguna de las estrategias individuales tendrán éxito en la medida que ellas sean complementadas con estrategias colectivas.

1.2.2.8 Competitividad

Michael Porter (2005) sostiene que:

“La diversidad e intensidad de las relaciones funcionales entre empresas explican la formación de un complejo productivo y su grado de madurez”. Estas indicaciones están relacionadas con los cuatro puntos del diamante, es decir, de las relaciones de apoyo, con productores de insumos complementarios y con proveedores de insumos y factores especializados.”(Pág. 33).

El termino competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, teniendo incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que provoca, obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario para mejoras en el ámbito de la producción.

La ventaja comparativa o competitiva de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, de los que dispone, y los mismos de los que carecen sus competidores o tienen en menor medida, haciendo esto posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos.

El concepto de competitividad nos hace pensar en la idea “excelencia”, con características de eficiencia y eficacia de la organización.

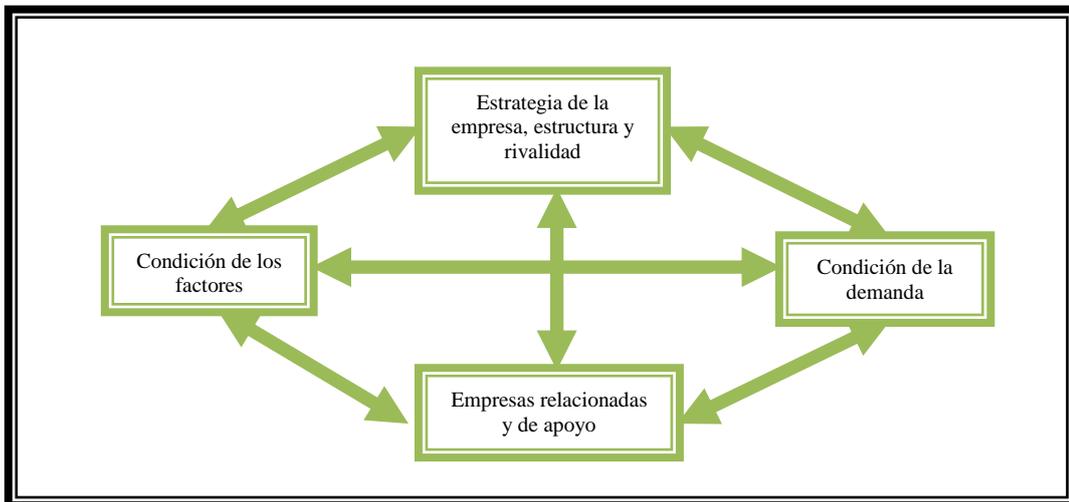
El diamante de la competitividad: Condiciones básicas para la formación de clusters.

El enfoque conceptual que aquí se expone, se destacan cuatro aspectos básicos en el clima de negocios que determinan las ventajas competitivas de las empresas. Al operar de forma simultánea en el tiempo y en el espacio, estos aspectos crean las condiciones para la formación y el desarrollo de los clusters en determinados lugares.

Son los siguientes:

- ❖ Las condiciones de los factores;
- ❖ La estructura de la industria a la cual pertenecen las empresas, incluyendo el esquema de las rivalidades que tienen entre sí;
- ❖ Las condiciones de la demanda; y
- ❖ La situación de las industrias relacionadas y de apoyo.

Cuadro 4 Las cuatro fuentes de ventajas competitivas por la ubicación (diamante de la competitividad)



Fuente: Porter-Michael, (2005).

Elaborado por: Mario Basantes Mata.

La forma como se manifiesta esas fuentes de competitividad y cómo interactúan entre sí, permite explicar cómo hacen las empresas para generar, mantener, o perder sus ventajas competitivas. Al poner la atención en estos aspectos, se está

reconociendo que las empresas no existen en una especie de vacío social, sino que operan en entornos geográficos, económicos, sociales y culturales específicos, y que el análisis de sus estrategias de competitividad actuales o potenciales, debe considerar ciertas características esenciales de esos entornos, para que tenga un verdadero poder explicativo.

Es por ello que las categorías de análisis de las empresas individuales, como pueden ser las cuatro vías para el aumento de la productividad, no bastan para entender como fue una empresa determinada desarrollo su competitividad individual para su nivel de acción.

Antes, es preciso analizar las condiciones de la competitividad que existen en el clima de negocios de la empresa o asociación, un clima de negocios que suele estar estructurado por complejas redes de relaciones entre empresas y organizaciones públicas y privadas. Los cuatro aspectos que se destacan permiten encontrar y comprender los determinantes esenciales de la competitividad de relaciones, actores y causas que actúan en el clima de negocios.

La competitividad es un estado final que resulta de la capacidad de las empresas para ser rentables en sus actividades productivas en mercados competitivos. Por lo tanto, se le asocia de forma muy cercana con:

Productividad de las empresas

- ❖ Métodos de producción eficientes
- ❖ Calidad de los productos y su mejora a través del tiempo
- ❖ Innovación en tecnología y gerencia empresarial y
- ❖ Otros factores que promuevan rentabilidad.
- ❖ Inversión a escalas.

1.2.3 El sector artesanal

1.2.3.1 Definición de Artesano

La dimensión creativa del hombre responsable a dos incitaciones básicas: la satisfacción de necesidades utilitarias y la respuesta a apetencias estéticas, ocurre con las artesanías, se trata de satisfactoria de necesidades prácticas a las que se añaden componentes de belleza. El artesano es una de las profesiones más envolventes, porque requiere la mezcla de muchas partes, abrir un menú tras otro, muchas habilidades extras, y muchos materiales. Quizás no sea la profesión más lucrativa que se encuentren dentro del contorno mercantil en nuestra Parroquia Colonche que tiene un proceso de desarrollo sostenible.

Se considera artesanía, todo producto elaborado a través de la ejecución de actividades llevadas a cabo generalmente en pequeñas talleres con baja división social del trabajo y con predominio de la energía humana, física y mental, completamente con herramientas y maquinas relativamente simples. En nuestro país Ecuador la artesanía se manifiesta por la conjugación de los conocimientos ancestrales unidos a la materia prima, que han dado origen a cientos de objetos que reflejan, de manera extraordinaria, la diversidad cultural en todas y cada una de sus provincias.

La actividad artesanal forma parte de las redes sociales, económicas y culturales del medio rural, de las zonas populares de las ciudades y desde luego de las etnias indígenas de nuestro país.

Esta actividad se realiza al interior de una economía mayoritariamente domestica y básicamente de autoconsumo y se debe incentivar para que se transmita de generación en generación. En muchas ocasiones esta producción artesanal abarca objetivos que sirven para el uso cotidiano del hogar y el trabajo, o tienen un objetivo estético asociado a su uso cotidiano o a una finalidad ritual que las hace quedar inmersas en la red de símbolos que constituyen la identidad comunitaria.

1.2.3.2 Las Habilidades y Destrezas que poseen los artesanos

La complejidad de cada una de ellas es muy diferente, ya que el trabajo y el estudio artesanal en el sector parroquial puede enseñarse desde los primeros años de vida desde el primer año hasta años de escolarización, mientras que la aplicación de ciencias tiene al conocimiento de éstas como requisito previo, generalmente correspondiente a los últimos años de los estudios secundarios y primarios porque es su obligación, competencias generales: para el buen uso de tecnologías sofisticadas e innovadoras comunes de importancia en la vida cotidiana. La fabricación individual de artefactos de modo casero en pequeños talleres da origen a la innovación de las artesanías y el incremento de trabajo en el sector de la parroquia Colonche.

1.2.3.3 Fabricación de Bloques

Los bloques de concreto son elementos modulares pre-modelados diseñados para la albañilería confinada y armada. En su fabricación a pie de obra solo se requiere de materiales básicos usuales, como son la piedra partida, la arena, el cemento y el agua; pudiéndose evitar el problema de transporte de unidades fabricadas, lo cual favorece su elaboración y facilita su utilización en la autoconstrucción, la que deberá contar con el respaldo técnico necesario.

Actualmente en la fabricación de bloques se viene utilizando grandes maquinas vibradoras, sin embargo la disponibilidad de este tipo de equipos en muchas zonas rurales es prácticamente nula, obligando a recurrir a la vibración manual; por tal motivo, la propuesta de utilizar mesas vibradoras pequeñas resulta una alternativa constructiva que hace variable la albañilería con bloques de concreto.

Para la producción de los bloques de concreto se implementa un taller de mediana escala que permita la fabricación de las unidades, con una producción de 300 bloques días con personal mínimo (1 operario y dos ayudantes); el equipamiento

está conformado por una mesa de 1.2m x 0.6 m de 3HP, moldes metálicos y un área de producción de 50 m²; está comprende una zona de materiales y agregado, una zona de mezclado y fabricación, una zona de desmolde y una zona de curado.

La calidad de los bloques depende de cada etapa del proceso de fabricación, fundamentalmente la cuidadosa selección de los agregados, la correcta determinación de la dosificación, una perfecta elaboración en lo referente al mezclado, modelo y compactación, y de un adecuado curado.

1.2.3.4 Importancia y uso del bloque

Los bloques pueden utilizarse en la construcción de viviendas multifamiliares, en edificaciones en general, en muros de contención, etc., teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- a) **Materiales:** Para la confección del bloque sólo se requiere materiales usuales como: conchilla, arena, cemento y agua; y moldes metálicos correspondientes; siendo posible su elaboración en obra, evitando así el problema de transporte de unidades fabricadas, lo cual representa aspectos favorables para la autoconstrucción.
- b) **Economías:** La construcción con bloques presenta ventajas económicas, las cuales se originan en la rapidez de ejecución, por el hecho de solo necesitar asentar 12 bloques para construir 1m²; así mismo una elaboración cuidadosa permitirá obtener piezas de buen acabado.
- c) **Resistencias:** Los muros principales de una vivienda construida con ladrillo de arcilla tienen un ancho de 25 cm, en el caso de las construcciones con bloques estos muros principales son de menor espesor sin embargo, tiene la misma resistencia ya que estos últimos están

reforzados con varillas de fierro. El muro delgado permita mayor amplitud en los ambientes de la edificación permitiendo una mayor área útil lo cual implica mayor valor comercial de venta.

- d) Mano de Obra:** La mano de obra debe ser calificada a nivel de operación, contándose con apoyo técnico y supervisión en el caso de la autoconstrucción.

Las empresas artesanales elaboradas y comercializadoras de bloques pueden realizar pedidos periódicamente, en cuanto a insumos y derivados como la materia prima se los adquieren mediante convenios con personas que se dedican a la extracción de la conchilla y poder implementarlo a la producción. En cuanto al resto de materiales y suministros que van a usar para la elaboración del bloque se lo adquiere dentro del sector parroquial.

La localización y características de las zonas de producción son importantes puesto que determinan la facilidad o dificultad de llevar a cabo el correcto funcionamiento de la empresa. Por ejemplo, los vehículos y la materia prima está dado por la correcta ubicación de la empresa; al poseer todos los implementos y al acondicionamiento necesario del lugar para trabajar; y el riesgo de no tener suficiente materia prima para sostener la producción está dado por la observación de la disponibilidad de materia prima suficiente en sectores aledaños o en la Provincia de Santa Elena.

1.2.3.5 Beneficios e impacto al elaborar bloque

La construcción de bloques presenta ventajas y beneficios económicos en comparación con cualquier otro sistema constructivo tradicional, la que se pone de manifiesto durante la ejecución de los trabajos y al finalizar la obra. Estos beneficios se originan en la rapidez de fabricación, exactitud y uniformidad de las medias de los bloques, resistencia y durabilidad, desperdicio casi nulo, y sobre

todo por constituir un sistema modular. Esta Circunstancia permite computar todos los materiales en la etapa de proyecto con gran certeza, y dichas cantidades se aproximan a los realmente utilizados en obra.

Esto significa que es muy importante la programación y diagramación de todos los detalles, previamente a la iniciación de los trabajos. Si se compara un muro de bloque con otro de espesor equivalente, utilizando mampostería tradicional, se obtienen las siguientes conclusiones:

- ❖ Menor costo por metro cuadrado de muro, originado en la menor cantidad de bloques y menor cantidad de mortero de asiento.
- ❖ Mayor rendimiento de la mano de obra debido a la menor cantidad de movimientos necesario para levantar un metro cuadrado.
- ❖ En la mampostería de concreto reforzada, sólo es necesario contar con un único rubro de mano de obra, es decir el albañil, ya que las tareas de armado, colocación de los bloques y terminaciones, las puede realizar sin el auxilio de los oficiales carpinteros y armadores.
- ❖ Así mismo, el hecho de utilizar el bloque en su función estructural, agiliza los trabajos y posibilita una mayor rapidez constructiva, ya que no será necesario contar con los tiempos de encofrado y tiempos de espera para desencofrado de columnas, vigas, etc.
- ❖ El armado de la mampostería reforzada es muy sencillo, ya que sólo es necesario utilizar barras rectas sin ataduras de ningún tipo, siendo muy sencillo el empalme de las mismas por siempre traslape.
- ❖ Debido a la excelente terminación que presentan los bloques fabricados por vibro compactación, es posible e inclusive recomendable.

- ❖ Dejarlos a la vida, con el consiguiente ahorro en materiales y mano de obra correspondientes a las tareas de revoque y terminación.

1.2.3.6 Fabricación de bloque como estrategia productiva

En busca de las estrategias productivas más viables para enfrentar la competitividad derivada de las aperturas, directivos de las empresas, independientemente del tamaño de estas, pueden apelar a un conjunto de opciones las cuales se clasifican en dos grandes categorías, no excluyentes: las individuales y las colectivas. Las estrategias individuales son de la absoluta discrecionalidad de la gerencia, mientras que las colectivas requieren el concurso de numerosos participantes al menos más de dos.

Entre las estrategias individuales que pueden emplear las empresas, además de las conocidas como de mejoramiento continuo y reingeniería, se encuentran otras menos divulgadas y analizadas como la de ingeniería de reversa o inversa.

Las estrategias individuales no son necesariamente excluyentes de las estrategias colectivas. Estas, como su nombre lo indica, involucran a todos los participantes y la acción de una repercute sobre otras en diferentes grados, dependiendo el impacto de la modalidad de estrategia empleada.

La necesidad de diseñar y adelantar estrategias colectivas pasa a ser no solamente una posibilidad de desarrollar ventajas productivas individuales y conjuntas sino que puede llegar a constituir un requisito básico de sobrevivencia para las Pymes. Incluso alguna de las estrategias individuales tendrán éxito en la medida que ellas sean completadas con estrategias colectivas.

1.3. Fundamentación Conceptual

Proyecto:

Un proyecto está relacionado al ámbito de desarrollo y la perspectiva que adopte el proyectista en un determinado trabajo. En primera instancia, debe saber qué

tipo de estudio está por realizar, por ejemplo, si es un Proyecto de Investigación, un Proyecto de Inversión Privada o un Proyecto de Inversión Social.

Reinaldo Sapag (2006):

”Un proyecto es una herramienta o instrumento que busca recopilar, crear, analizar en forma sistemática un conjunto de datos y antecedentes, para la obtención de resultados esperados. Es de gran importancia porque permite organizar el entorno de trabajo”. (pág. 28).

Un proyecto puede buscar respuestas conceptuales de un árbol de ideas mediante el conocimiento específico de una situación particular para buscar la solución de un problema o la forma de llevar a cabo una oportunidad de negocio dentro del mercado altamente competitivo. Los proyectos va de la mano con la voluntariedad del trabajo en equipo fomentando la participación de todo los socios artesanales fabricantes de bloques para construcción porque es aquí donde se planifica, perfecciona y se distribuyen las tareas y responsabilidades, decidiendo en conjunto lo que se debe hacer.

Modelos:

Una manera de abordar un problema social que requiera de muchos factores es la elaboración de modelos, que dan pie a simulaciones en las que se pueden modificar las variables que se desee.

Un modelo es una representación simplificada de la realidad, que se elabora para facilitar su comprensión y estudio, que permiten ver forma clara y sencilla las distintas variables y las relaciones que se establecen entre ellas.

Se utiliza con frecuencia en la ciencia.

Los modelos resultan muy útiles en investigación y su elaboración implica varios aspectos opuestos:

- ❖ Deben presentar la realidad lo más fielmente posible

- ❖ Deben ser más sencillos y manejables que las situaciones reales.

Para elaborar un modelo, primero hemos de establecer qué uso vamos a darle y, según ello, que aspectos de la realidad o variables vamos utilizar y qué relaciones existen entre las mismas.

Los modelos permiten observar evolución de los sistemas y predecir su comportamiento, para luego dar una mejor comprensión de la realidad.

Caracheo (2002): nos indica:

“Las acepciones del concepto de modelo son muy diversas. Puede considerarse al modelo, en términos generales, como representación de la realidad, explicación de un fenómeno, idea digno de imitarse, paradigma, patrón o guía de acción; similares, un conjunto de elementos esenciales o los supuestos teóricos de un sistema social.” (Pág. 10).

Redes:

Las redes productivas como se indica establece una línea, donde se integra el insumo y su generación o producción, posteriormente el proceso de transformación o agregación de valor, secuencialmente el mecanismo de distribución y acceso a mercados y finalmente los mercados.

La consecuencia de las redes, es precisamente su integración, por lo que el relacionamiento de actores productivos, permitirá lograr un objetivo común de acceso al mercado y desarrollo productivo de uno o varios productos con condiciones o características de calidad y cantidad definidas, apreciadas por el mercado y sus segmentos.

Ons Carlos (2006), “Es una alianza estratégica permanente entre un grupo limitado y claramente definido de productores y empresas independientes, que colaboran para alcanzar objetivos comunes de mediano y largo plazo, orientados hacia el desarrollo de la competitividad de los distintos participantes”(Pág. 27).

Reglamentos:

En general, instrucción escrita para el régimen de gobierno de una institución o empresa. Disposición complementaria o supletoria de una ley, dictada aquella por el poder ejecutivo, sin intervención del legislativo y con ordenamiento de detalle, más expuestos a variaciones con el transcurso del tiempo.

De índole privado. Como consecuencia del dominio o de la facultad de iniciativas del empresario, se dictan también reglamentos por cuantos ejercen autoridad privada o poder sobre otros, como consecuencia de vínculos voluntarios en su origen; ya que han desaparecido, al menos en su crudeza máxima, las formas de soberanía privada de la esclavitud y el feudalismo.

A este grupo regulador corresponden los reglamentos de taller o de trabajo. En lo penal. La existencia de reglamentaciones, de cualquier clase, produce consecuencias importantes en la esfera criminal.

Como reglamento administrativo se entiende que el dictado sin ley que lo permita ni lo prohíba, como facultad natural de las autoridades para mandar y gobernar según las leyes, y en cuanto disponga y no sea opuesto a las mismas. Como reglamento de trabajo se entiende que la complejidad institucional en este caso, por plantear a un lado las discrepancias definidoras habituales, la variedad denominadora también, aconseja a proceder una metodología temática.

Producción:

El mejoramiento de la productividad y de la calidad de la producción ayuda a la solvencia mercantilista en la situación actual que se encuentra dentro del sector mediante la incrementación de estrategias internas.

Castillo R. Magdalena y Perdomo (2006) deduce que:

“La actividad Productiva se racionaliza y se vuelve más eficaz cuando varios productores se asocian bajo un objetivo común. La asociatividad es en este sentido un elemento altamente eficaz para mejorar la productividad en toda la cadena de generación de valor.” (Pág. 31)

Los fabricantes de bloque pueden beneficiarse de manera certera u con mayores posibilidades de concretar los acuerdos de negociación para adquirir insumos, una mejora en la estructuración de almacenamiento de producción, mejora el transporte de mercaderías, su comercialización y su interés económico.

Calidad

Es el conjunto de características inherentes de un bien o servicio que satisfacen las necesidades y expectativas de los clientes. Sin embargo, la calidad es realizar las actividades de la mejor manera posible incluyendo a la alta dirección como a los niveles más bajos de la organización que son los más idóneos para hacer una retroalimentación de las actividades que se realiza siguiendo los pasos de una manera eficiente.

Fontalvo Herrera Tomás José, Vergara Juan Carlos (2010)

“Inducen al desarrollo de las características más importantes de los servicios o de bienes, incluyendo los criterios para garantizar la satisfacción del cliente y la forma de poder determinar los criterios para medir la prestación de éstos. De igual forma presentamos un mecanismo para prevenir los defectos en la presentación del servicio aplicando el método a prueba de fallas determinando un sistema de gestión de la calidad, representan una herramienta de apoyo para garantizar la calidad en los servicio y por ende la satisfacción del cliente.”(Pág. 52).

La supervisión constante, el manejo de nuevas estrategias, la logística se vuelve un método eficaz cuando están orientados al control de la calidad por la asociación.

Segarra Navarro Juan Gabriel, Briones Peñalver Antonio Juan y Ros Sánchez María del Mar (2006), recuerdan que:

“El Aseguramiento de la Calidad nace como una Evolución natural del Control de Calidad en las microempresas, que resultaba limitado y poco eficaz para prevenir la aparición de defectos las cuales no satisfacían las expectativas requeridas, Sin embargo, la calidad es realizar las actividades de la mejor manera posible incluyendo a la alta dirección organizacional” (pág. 63).

Para ello, se hizo necesario crear sistemas de calidad que incorporasen la prevención como forma de vida y que, en todo caso, sirvieran para anticipar los errores antes de que estos se produjeran.

Formación:

La Formación Empresarial es un conjunto de actividades planteadas y coordinadas, centradas en el estímulo, desarrollo y refuerzo de las competencias que permitan el desarrollo personal e institucional a través de la capacitación de personal, el entrenamiento y la educación, a fin de apropiar las capacidades para el adecuado desempeño del Equipo Humano de una Organización en este caso la asociación de artesanos fabricantes de bloques, de manera que facilite el logro de los objetivos definidos por cargo, área o proceso y la entidad como un todo.

Los programas de Formación Empresarial sirven para otorgar de competencias racionales y emocionales al Equipo Humano, llevándolo de Recurso a Talento empresarial, de allí a capital humano y posteriormente a conformar el capital intelectual de la organización.

Capacitación:

En términos generales, cualquier aleccionamiento o aprendizaje por parte de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción, para algo positivo dentro de la empresa.

Con otra intención, hay que hablar de lo corruptor o degenerativo. Más en especial, estudios o práctica para superar el nivel de conocimiento, la aptitud técnica o la habilidad ejecutiva en actividades útiles singularmente en las de índole profesional. Con tal capacitación se pretende, en lo individual, una mejora en los ingresos, ya se ajusten a un salario o sueldo o configuren honorarios. La finalidad social se encuentra en el impulso de la civilización y del progreso.

1.3.- FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Según el régimen de la Constitución Ecuatoriana:

1.3.1.- Constitución Política del Ecuador 2008

La Constitución del Ecuador establece en el Art. 283, que el sistema económico es social y solidaria; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y SU GESTIÓN.

Ibídem Art. 319.- “Se reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, domesticas, autónomas y mixtas”. El Estado promoverá las reformas de producción y comercialización que aseguren un buen vivir a la población y desincentivara aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto Internacional.

Ibídem Art. 320.- “En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulara una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetara a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistemática, valoración del trabajo y eficiencia económica y social”.

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

Ibídem Art. 322.- “Se examina la propiedad intelectual de acuerdo con las condiciones que señale la ley. Se prohíbe toda forma de apropiación de conocimiento colectivos, en el ámbito de las ciencias, tecnologías y saberes ancestrales”.

1.3.2.- Ley de Defensa del Artesano:

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.

Art. 1.- Para los efectos de esta ley y reglamentos, se definen los siguientes términos:

- a) Actividad Artesanal: La practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos 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 Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios:

Notas:

Mediante D.E. 10 (R.O. 10,24 VIII 2009), se fusionó la Secretaria Nacional Técnica de Desarrollo de Recursos Humanos y Remuneraciones del Sector

Público, SENRES, con el Ministerio de Trabajo y Empleo, creándose el Ministerio de Relaciones Laborales, el cual contará con dos viceministerios técnicos que tendrán las competencias dispuestas por la Ley y el Código del Trabajo.

- c) Maestro de Taller: es la personas 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:

Notas:

EL D.E 2371(R.O 491,28 XII 2004) cambio la denominación del ministerio de Trabajo de Recursos Humanos por el de Ministerio de Trabajo y Empleo.

- d) Operario: Es la persona que sin dominar de manera total los consentimientos teóricos y prácticos de un arte u oficio y habiendo dejado de ser aprendiz, contribuye a la elaboración de obras de artesanía o la prestación de servicios, bajo la dirección de maestro de taller.
- e) Aprendiz: Es las 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 los 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 de la fabricación de bloques;

2. Que el número de operarios no sea mayor de quince y el de aprendices mayor 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; y ,
5. Que el taller se encuentre debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Los artesanos por ejemplo:

Los artesanos encargados de la fabricación de bloques calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, así como las sociedades de talleres artesanales que, para lograr mejores rendimientos económicos por sus productos, deban comercializarlos en un local independientemente de su taller, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que otorga esta ley.

Art. 2.- la formación profesional a nivel artesanal incluye el ciclo básico con tres años de estudio. Se aplicara de conformidad con el respectivo Reglamento.

Art. 3.- Créase la Junta Nacional de Defensa del Artesano como institución autónoma de derecho público, con personería jurídica, finalidad social, patrimonio y recursos propios. Tendrá su domicilio en la ciudad de Quito.

Art. 4.- La Junta Nacional de Defensa del Artesano estará integrada por los siguientes miembros:

- a) Un representante del Presidente de la República;
- b) Un diputado, con su respectivo suplente, elegido por al Congreso Nacional en pleno;

- c) El Director General del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social(IESS) o su delegado; y,
- d) Cuatro delegados de las asociaciones de artesanos simples o compuestas legalmente constituidas, con sus respectivos suplentes. Estos delegados, que serán elegidos de conformidad con el correspondiente reglamento, necesariamente deberán ser artesanos calificados. Durarán dos años en sus funciones y podrán ser elegidos por una sola vez.

Nota:

Por disposición del Art. 120 de la Constitución de la República del Ecuador (R.O. 449,20 X 2008), la Función Legislativa la ejercerá la Asamblea Nacional, por tanto, sus miembros tendrán la denominación de asambleístas.

Art. 5.- El Presidente de la Junta será artesano y calificado. Durará dos años en sus funciones.

Art.6- Son deberes y atribuciones de la Junta Nacional de Defensa del Artesano:

- a) Velar por el estricto cumplimiento de la ley y además leyes conexas relacionadas con el desarrollo de la artesanía y la defensa de los artesanos:
- b) Formular, de acuerdo con las Juntas Provinciales de Defensa del Artesano, los reglamentos correspondientes para la agremiación de las diversas ramas de artesanos; reglamentos que serán aprobados por el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, dentro del plazo improrrogable de treinta días contados desde su presentación y entrarán en vigencia a partir de su promulgación en el Registro Oficial;

Nota:

Mediante D.E. 10(R.O.10,24 VIII 2009), se funcionó la Secretaria Nacional Técnica de Desarrollo de Recursos Humanos y Remuneraciones del Sector

Público, SENRES, con el Ministerio de Trabajo y Empleo, creándose el Ministerio de Relaciones Laborales, el cual contará con dos viceministerios técnicos que tendrán las competencias dispuestas por la LOSEP y el Código del trabajo, respectivamente.

- c) Implementar las acciones necesarias para que las entidades financieras públicas y privadas del país, conforme a lo dispuesto en esta Ley, establezcan las líneas de crédito para el fomento y desarrollo de la actividad artesanal;
- d) Crear, con sujeción a las leyes vigentes, un banco de crédito artesanal;
- e) Promover, conjuntamente con el Gobierno Nacional y los organismos seccionales, la creación de almacenes o parques artesanales destinados a la comercialización de sus productos;
- f) Coordinar con las juntas provinciales, la organización de Ferias y exposiciones artesanales para incrementar la comercialización de sus productos en el mercado interno y externo;
- g) Elaborar proyectos de reglamentos para la expedición de títulos de maestros artesanos en sus distintos niveles y modalidades y someterlos para aprobación de los Ministerios de Educación y Cultura y del Trabajo Y Recursos humanos, según corresponda. Los citados ministerios aprobarán los reglamentos a los que se refiere el presente literal, dentro del plazo máximo de treinta días, transcurrido el cual y de no haber sido aprobados, entraran en vigencia, sin perjuicio de su publicación en el Registro oficial;
- h) Organizar y mantener, bajo la supervisión de los Ministerios de Educación y Cultura y del trabajo y recursos humanos, establecimientos de enseñanza artesanal, así como establecer

convenios con las universidades y escuelas politécnicas y demás organismos nacionales e internacionales para la realización de cursos especializados en las diversas ramas artesanales y de administración de sus talleres;

- i) Prestas toda clase de ayuda y estímulo a las organizaciones clasistas de artesanos y supervisar especialmente lo relacionado al cumplimiento del límite de inversión asignado por la Ley para el taller artesanal; y,
- j) Las demás que le asignen esta Ley y su Reglamento.

Art. 7.- La Junta Nacional de Defensa del Artesano elaborara un Plan Nacional de Desarrollo Artesanal, que formara parte del Plan Nacional de Desarrollo y será de ejecución obligatoria. Para este efecto contara con la asesoría gratuita del Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), de las universidades y escuelas politécnicas y además instituciones públicas.

Art 8.- El patrimonio de la Junta Nacional del Artesano estará constituido por:

- a) Las asignaciones que anualmente se le hicieren en el Presupuesto del Gobierno Central;
- b) Los recursos provenientes de préstamos internos o externos no reembolsables;
- c) Los ingresos provenientes de derechos por titulación, actas de grado, calificaciones y recalificaciones;
- d) Los bienes muebles e inmuebles que le pertenezcan legalmente, así como los ingresos provenientes de su arriendo o alquiler;
- e) Los legados o donaciones que le hicieran las personas naturales, nacionales o extranjeras, a cualquier título, y
- f) Los demás recursos que se le asignaren legalmente.

Art. 9.- Los valores que los artesanos deben pagar para la obtención de su título profesional no podrán exceder de un equivalente al sesenta por ciento (60%) del salario mínimo vital vigente para los trabajadores en general.

Art. 10.- Los recursos de la Junta Nacional de Defensa del Artesano se destinarán a la ejecución de planes y programas destinados al desarrollo integral y capacitación de la clase artesanal y de sus organizaciones gremiales, al fomento de ferias, exposiciones y concursos a nivel nacional e internacional, en concordancia con las metas y objetivos previstos en el Plan Nacional de Desarrollo Artesanal en el programa del buen vivir.

Art. 11.- Para el eficiente control de sus recursos, la Junta Nacional de Defensa del Artesano contará con una unidad de auditoría interna.

Art. 12.- Créase el Tribunal de Disciplina Nacional como instancia superior de apelación, encargado de resolver, en única y definitiva instancia, las controversias entre artesanos suscitadas por la aplicación de esta Ley o por las resoluciones de la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Art. 13.- El Tribunal de Disciplina nacional estará integrado por:

- a) El Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos o su delegado, quien lo presidiera;
- b) Un delegado de la Junta Nacional de Defensa del Artesano; y,
- c) El Presidente de la Confederación de Artesanos Profesionales del Ecuador en el Reglamento se normará todo lo relativo a las apelaciones y resoluciones del Tribunal Nacional de Disciplina.

Art. 14.- Los maestros debidamente titulados y los artesanos autónomos por ejemplo como los fabricantes de bloques podrán ejercer, abrir y mantener sus talleres, una vez que se hayan registrado de la Junta Nacional de Defensa del Artesano, la que les conferirá el Carnet Profesional Artesanal, al momento mismo de su registro. Los aprendices y operarios podrán formar parte de las cooperativas de producción y consumo, cuyo fomento y extensión se encarga de manera especial a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Art. 15.- Los artesanos amparados por esta Ley no están sujetos a las obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación. Sin embargo, los artesanos jefes de taller están sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre el salario mínimo y a pagar las indemnizaciones legales en los casos de despido intempestivo. También gozaran los operarios del derecho de vacaciones y jornada máxima de trabajo de conformidad con el Código de Trabajo.

Art. 16.- El estado prestará a los artesanos eficiente ayuda económica y mediante:

- a) La exoneración de los impuestos a la renta del capital con el concurso del trabajo y adicionales de dicho impuesto, del impuesto de los capitales en giro y del impuesto al valor agregado(IVA) en calidad de sujetos pasivos y sustitutivos;
- b) La importación en los términos más favorables que establezca la correspondiente Ley, de los materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo;

Nota:

El penúltimo inciso del Art. 27 de la Ley Orgánica de Aduanas establece que en la liquidación de tributos al comercio exterior no se aplicarán las exoneraciones previstas en otras leyes.

- c) La exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal (bloques);
- d) La concesión de préstamos a largo plazo y con intereses preferenciales través del Banco Nacional Central del Ecuador dictará la regulación correspondiente. Los montos de los créditos se fijaran considerando

especialmente la actividad artesanal y el número de operarios que tenga a su cargo el taller;

- e) La compra de artículos e insumos como la materia prima de las artesanías para las instituciones oficiales como son las asociaciones y otros organismos públicos.

Art. 17.- Declárese obligatoria la afiliación del trabajador artesano al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Art. 18.- El Seguro Social para el artesano comprenderá:

- a) El Seguro de enfermedad y maternidad;
- b) El Seguro de invalidez, vejez y muerte; y,
- c) El Seguro de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales que protegerá a artesanos y a sus operarios y aprendices.

Art. 19.- Las prestaciones de estos seguros serán las mismas que otorgue el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social a sus actuales afiliados.

Art. 20.- Son fondos del Seguro del Artesano:

- a) El aporte personal del ocho por ciento de la renta líquida de cada artesano. La recaudación de este aporte se realizará de acuerdo con el Reglamento que, al efecto, dicte el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social;
- b) El aporte estatal del trece por ciento de la renta líquida del artesano, que se computará y pagará anualmente con cargo a la partida del Presupuesto del Estado, que se creará por el efecto; y ,
- c) Las primas del Seguro de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales que serán pagadas por el Estado y que se fijarán por Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, de acuerdo con el dictamen de su

Departamento Matemático Actuarial, a base de tarifas que cubran las prestaciones, los capitales constitutivos de las rentas líquidas y los gastos administrativos. Las primas se fijarán en proporción al monto de los sueldos y salarios, a los riesgos inherentes a la artesanía y a la actividad peculiar del trabajador.

Art. 21.- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social destinará anualmente un tanto por ciento de los fondos que aportaren los artesanos, operarios y aprendices de acuerdo con cálculos actuariales, para la construcción de viviendas, casas y departamentos baratos para el uso exclusivo de tales afiliados.

Art. 22.- Declarase el 5 de noviembre de cada año como el Día del Artesano Ecuatoriano.

Art. 23.- Quedan derogadas todas las disposiciones legales y reglamentarias de cualquier índole, que se opusieren a la presente Ley, la cual entrará en vigencia desde la fecha de su promulgación.

1.3.2.1.- Ley de Cooperativas, reglamento y legislación

Reglamento general de la Ley de Cooperativas

Naturaleza y fines

El Art. 1.- No se podrá aprobar el Estatuto de una Cooperativa (por ejemplo: Los fabricantes de bloques) cuando su objetivo fundamental no se halle determinado o no reúna las condiciones y requisitos señalados en la Ley de Cooperativas y en este Reglamento.

Constitución y Responsabilidad.

El Art. 6.- Ninguna Cooperativa (Fabricantes de Bloques), se formara con menos de once personas naturales o naturales y jurídicas, o de tres personas jurídicas solamente, con excepción de las cooperativas de consumo de artículos de primera necesidad, deberán tener un mínimo de cincuenta socios.

1.3.3.- Código de trabajo

La Ley de Defensa del Artesano, señala que los artesanos amparados por esta Ley, no están sujetos a obligaciones impuestas a los patrones en general por la actual legislación. Sin embargo, los artesanos jefes de taller están sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre el salario mínimo y a pagar las indemnizaciones legales en los casos de despido intempestivo. También los operarios gozarán del derecho a vacaciones y jornada máxima de trabajo según el Código de Trabajo.

El Art. 285.- Exclusión de operarios y aprendices: Las normas sobre las remuneraciones decimotercera y decimocuarta no son aplicables a los operarios y aprendices de artesanos y microempresarios cuyo capital no exceda de cincuenta salarios mínimos

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

- Artesano autónomo es quien ejerce su oficio o arte manual, por la cuenta propia, pero sin título de maestro, ni taller.
- Operario es el obrero que trabaja en un taller, bajo la dirección y dependencia del maestro, y que ha dejado de ser aprendiz.

1.3.4.- Ley de Régimen Tributario

El código tributario regulan las relaciones jurídicas. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales.

Es la presentación o entrega de valores fiduciarios o en bienes o servicios exigidos por el Estado a las personas naturales o Jurídicas en virtud de su potestad, destinados para obra de beneficio social, desarrollo general y seguridad para la comunidad, sin que el Estado esté obligado a una contraprestación directa o equivalente.

Servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional, atenderán las exigencias de estabilidad y progresos sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional.

1.3.5.- MICIP y la ley artesanal

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

1.3.5.1.- Ley Artesanal

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

Los maestros de taller deben solicitar periódicamente a la Junta Nacional de Defensa del Artesano la recalificación artesanal, ya que la renovación de ésta tiene como consecuencia que los artesanos se desamparen de la ley de Defensa del Artesano y por tanto del goce de los beneficios que ésta les concede.

Pasos que los Artesanos deben seguir para poder obtener los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal:

Para ser beneficiario de la Ley de fomento Artesanal se necesita que:

- ❖ El proceso de producción sea preponderantemente manual.
- ❖ Sus activos fijos, excluyendo edificios y terrenos, no sobrepasen el 25 % del monto asignado a la pequeña Industria, es decir USD. 28.000 dólares.
- ❖ Las personas que trabajen en el cooperativa no excedan los 15 operarios y 5 aprendices, incluido el dueño del taller.

En este tema se trata en formar reunida sobre las disposiciones legales que tratan acerca de los artesanos, y las relaciones entre Maestros de Taller, Operarios y Aprendices, principalmente a las normas prescritas en el Código del Trabajo y la legislación del Seguro Social Obligatorio.

Definimos en primer término al artesano:

Establecemos lo siguiente:

Para el Código del Trabajo Art. 285, artesano es el trabajador manual, maestro taller, o artesano autónomo que, debidamente registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la Ley, y que tuviere bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices; pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller.

Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aun cuando no hubiere invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o no tuviere operarios.

La Ley de Defensa del Artesano en el literal b) del Art. 2 establece que la cantidad invertida en el taller artesanal no será superior al 25% del capital fijado para la pequeña industria (27.000.00).

De esta definición que nos da el Código de Trabajo, podemos señalar que existen dos grupos de artesanos, aquellos que poseen su taller y mantienen relación de dependencia con otros (operarios y aprendices), y aquellos que trabajan por su propia cuenta, estos últimos denominados artesanos autónomos.

De la misma definición se determinan los requisitos para ser Maestro de taller, Artesano Autónomo y Operarios:

Art. 286.- Maestro de taller.- Para ser maestro de taller se requiere:

1. Ser mayor de dieciocho años y tener título profesional conferido legalmente;
2. Abrir, bajo dirección y responsabilidad personal, un taller y ponerlo al servicio del público; y,
3. Estar inscrito en la Dirección Nacional de Empleo y Recursos Humanos.

La obligación de la inscripción se extiende, bajo responsabilidad del maestro, al personal de operarios y aprendices que presten sus servicios en el taller.

Art. 287.- Artesano Autónomo.- Se considera artesano autónomo al que ejerce su oficio o arte manual, por cuenta propia, pero sin título de maestro, ni taller.

Art. 288.- Operario.- Operario es el obrero que trabaja en un taller, bajo la dirección y dependencia del maestro, y que ha dejado de ser aprendiz.

BENEFICIOS:

La Ley de Defensa del Artesano concede a los Artesanos Calificados los siguientes beneficios:

LABORALES:

- ❖ Exoneración de pago de décimo tercero, décimo cuarto sueldo y utilidades a los operarios y aprendices.
- ❖ Exoneración del pago bonificación complementaria a los operarios y aprendices
- ❖ Protección del trabajo del artesano frente a los contratistas.

SOCIALES:

- ❖ Afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices
- ❖ Acceso a las prestaciones del seguro social
- ❖ Extensión del seguro social al grupo familiar
- ❖ No pago de fondos de reserva.

TRIBUTARIOS:

- ❖ Facturación con tarifa 0% (I.V.A)
- ❖ Declaración semestral del I.V.A
- ❖ Exoneración de impuestos a la exportación de artesanías.
- ❖ Exoneración del pago del impuesto a la renta.
- ❖ Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos totales.
- ❖ Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal.

1.3.5.2.- El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

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

- ❖ La creación de nuevas empresas artesanales.
- ❖ Creación de los Centros de promoción de Comercio Exterior.
- ❖ Creación de líneas crediticias para el sector artesanal.
- ❖ Democratizar el sistema de protección a los artesanos.
- ❖ Modernización de los talleres artesanales.
- ❖ Creación de los Centros de Capacitación Técnica Artesanal para mejorar la competitividad.

1.3.6.- Ministerio de Cultura

El Ministerio de Cultura está enfocado en la creación y producción de bienes artísticos, culturales y artesanales, fortaleciendo el pluralismo y desalentando las prácticas monopólicas.

La Ley de Cultura establece que estarán gravadas con tarifa cero del impuesto al valor agregado, aranceles y además tributos que se fijan a la importación y comercialización de insumos y materias primas destinados a la producción nacional artística, cultural y artesanal; actividades de protección y salvaguarda de patrimonio cultural.

1.3.7.- Código de la Producción

El Código incluye a todas las personas naturales y Jurídicas y demás formas asociativas que desarrollan una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

Este Código impulsa toda actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria, así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocida en la Constitución de la República.

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

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

Entre sus fines está:

- ❖ Transformar la matriz productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y eco-eficiente;
- ❖ Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los factores de la economía popular y solidaria;
- ❖ Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
- ❖ Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo como las artesanales y cumplan con los derechos laborales.

- ❖ Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencie el cambio de la matriz productiva y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
- ❖ Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables;
- ❖ Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos.
- ❖ Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico.

1.3.8.- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

La Constitución del Ecuador, establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta popular y solidaria y las demás que la Institución determine, la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la Ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

La presente ley tiene por objeto en el art.3:

- a) Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado.(Pág. 3).
- b) Potenciar las prácticas de la Economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas;

- c) Establecer un marco Jurídico común para las personas naturales y jurídicas que ingresan la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario;
- d) Instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley; y,
- e) Establecer la Institucionalidad pública que ejercerá la redactoria, regulación control, fomento y acompañamiento.

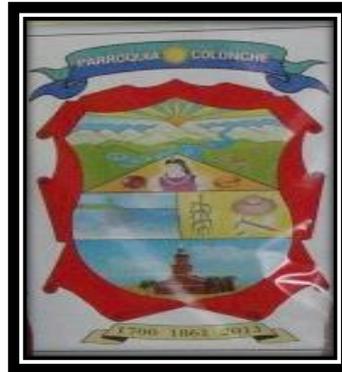
Principios:

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

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d) La equidad de género;
- e) El respeto a la identidad cultural;
- f) La autogestión;
- g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas;
- h) La distribución equitativa y solidaria de excedente.
- i) La voluntad del trabajo en equipo.
- j) La producción eficaz y oportuna.

1.4.- Marco Situacional: Parroquia Colonche

1.4.1 La Parroquia Colonche



La población de Colonche es muy antigua, anteriormente se llamó “Santa Catalina de Colonche”, fue parroquializada el 29 de Mayo de 1861 en homenaje al señor de las aguas. Interesante población siendo rica desde el punto de vista arqueológico, ya que aquí se encuentran los yacimientos de las culturas más antiguas del Ecuador. Prueba fehaciente La Cultura Valdivia, primigenia en el Formativo Temprano de la Patria. Así, hay decenas de descubrimientos arqueológicos en todo su alrededor, volviéndose punto central a la Cultura Guangala, cerámica altamente estilizada, la cual constituye uno de los avanzados procesos culturales de nuestra Prehistoria.

Esta comunidad localizada en un sector que bien la podríamos catalogar de privilegiada, no solamente por un aspecto cultural, sino también por su ubicación de zona marina, que le permitía disponer de la pesca, para la alimentación familiar, sino también por su zona agrícola, al encontrarse en los valles de ríos Javita, Valdivia y Bambil, los cuales se extienden hasta la actual parroquia de Manglaralto.

En el centro del poblado se levanta una iglesia cuyas paredes, ornamentaciones, y cubierta refleja el paso del tiempo sin que haya sido reconstruida o atendida en las reparaciones que se observan y son de urgente prioridad. Parece que el espíritu

religioso de los habitantes haya menguado con el transcurrir del tiempo; ya que varios años atrás, esta población se caracterizó por su ascendida Fé católica, prueba del ello eran las fiestas religiosas que se celebraban, con bombos, platillos y alegría propia de los pueblos costeños.

Sin embargo conocemos que sus innumerables recintos son dueños de tierras feraces, donde la agricultura y el trabajo artesanal siempre de buenos resultados, son magníficos los productos que se obtienen de ellos, son bien vendidos recibiendo buenos ingresos sus pobladores por estas actividades.

Sería necesario que las Institucionales o Poderes del Estado se interesen mas por el aspecto social y urbanístico de esta población incentivando en el espíritu de sus habitantes el afán de progreso y desarrollo de su Comunidad, proporcionando las obras más indispensables, reconstruyendo su iglesia, sus edificios públicos, etc. Con el fin de que en el alma y espíritu del habitante de Colonche, despierte de su letargo y trabaje, y colabore mucho más en aras de la superación de la tierra que los vio nacer.

La parroquia de Colonche está formada por las siguientes comunas:

COMUNA JAMBELÍ:

La Comuna Jambelí fue fundada el 1 de Enero de 1960 mediante el acuerdo ministerial N° 3728 del 10 de Abril de 1962 su numeración de ruc. Es 0992134224001, su nombre según algunos pobladores se debe a que relacionaron con el combate de Jambelí en el cual lucharon valientemente algunos de los ciudadanos de esta comunidad como relatan los libros, otros piensan que se debe al árbol de jeli que existían hace muchos años atrás pero que se extinguieron.

Organización comunitaria:

La Comuna Jambelí cuenta con la casa comunal su actual directiva.

A que se dedican los pobladores:

Los habitantes de esta comunidad se dedican a la pesca artesanal en un 80% y el resto a otras actividades como a la elaboración de bloques.

COMUNA MONTEVERDE:

FECHA DE FUNDACIÓN DE COMUNA Y REGISTRO OFICIAL

Fundada el 22 de febrero de 1938 con Acuerdo ministerial n° 185.

Organización comunitaria:

La Comuna Monteverde cuenta con la casa comunal su actual directiva.

A que se dedican los pobladores:

Los pobladores de esta comuna se dedican a la pesca artesanal, otras trabajan en la planta procesadora de pescado Delipesca S.A. en la actualidad es esta comuna se construyo una planta de Almacenamiento de Gas Licuado petróleo que es una fuente de trabajo.

COMUNA PALMAR:

La Comuna Palmar fue fundada el 22 de febrero de 1938 mediante el acuerdo ministerial N° 185 su numeración de ruc es 0991297553001, palmar ha sido desde hace muchos años el puerto de la Parroquia Colonche fue la primera población que existió en la zona y se llamo antiguamente “Estero de Balza” donde existían unas pocos artesanos fabricantes de bloques.

Cuenta con su propia Organización Comunitaria.

Los habitantes de esta comunidad se dedican a la pesca artesanal en un 80% y el resto a otras actividades.

COMUNA AYANGUE:

Ayangue es un pequeño pueblo de pescadores, en la Ruta del Spondylus. Es una de las comunas pertenecientes a la Parroquia Colonche. Los barcos de pesca cazan en las tranquilas aguas de la bahía, flanqueada por los altos acantilados, que componen una escena muy pintoresca.

Conocida por sus aguas claras y tibias, los arrecifes de coral virgen, y el encanto de una pequeña ciudad, Ayangue es un excelente lugar para los amantes del buceo.

A que se dedican los pobladores:

La población de Ayangue se dedica a la elaboración y venta de artesanías a base de coral conchas, balsas y escamas de pescado la calidad y la importancia de sus artesanías locales, son bastantes impresionantes.

COMUNA MANANTIAL DE COLONCHE

La Comuna Manantial de Colonche, está ubicada al Norte del Cantón Santa Elena, entre las comunas Bambil Collao, Bambil Desecho y San Marcos como apéndice de la Parroquia Colonche. Hoy por hoy cuentan con un local propio para las funciones administrativas y sesiones; y ha crecido su densidad demográfica poblacional, contando con cuatro Escuelas, alumbrado Público, un parque de recreación, un Santuario, caminos vecinales por un sector y en permanentemente lucha por mejorar en las vías de acceso directo a su población.

A que se dedican los pobladores:

Agricultura, pesca, trabajos en fábricas (Posorja) , Trabajos en Camaroneras (diferentes lugares del país).

COMUNA BAMBIL COLLAO:

La Comuna Bambil Collao pertenece a la Parroquia Colonche del Cantón Santa Elena, está ubicada entrando por la ruta Palmar – Febres Cordero pero para ingresar a la Comuna Bambil Collao hay que pasar por la Comuna Bambil Desecho. Fue fundada el 15 de Diciembre de 1937 mediante el acuerdo Ministerial N° 185 del 22 de Febrero de 1938.

A que se dedican los pobladores:

Se dedican a la agricultura y a la cría de animales.

COMUNA BAMBIL DESECHO:

La Comuna Bambil Desecho pertenece a la Parroquia Colonche del Cantón Santa Elena, está ubicada entrando por la ruta Palmar – Febres Cordero está ubicada entre las comunas Manantial de Colonche y Rio Seco. Fue fundada el 15 de Diciembre de 1937 mediante el acuerdo Ministerial N° 185 del 22 de Febrero de 1938.

A que se dedican los pobladores:

Los pobladores de Bambil deshecho se dedican a la agricultura.

COMUNA RIO SECO:

La Comuna Rio Seco pertenece a la Parroquia Colonche del Cantón Santa Elena, está ubicada entrando por la ruta Palmar – Febres Cordero está ubicada entre las comunas Manantial de Colonche Bambil Deshecho y Febres Cordero. Fue fundada el 22 de Febrero de 1938. Mediante el acuerdo Ministerial N° 185. Su numeración de Ruc es: 09922010445001.

A que se dedican los pobladores:

Se dedican a la agricultura y cría de animales.

COMUNA FEBRES CORDERO:

Esta comuna se conecta con la ciudad de Santa Elena a través del desvío Palmar-Colonche-Febres Cordero, y la distancia es de 12 Km. La comuna se creó el 20 de Diciembre de 1927 con el nombre de Ciénaga, luego se denominó León de Febres Cordero, el 22 de febrero de 1938 se fundó con el nombre Febres Cordero, nombre con el que se la conoce en la actualidad según el Acuerdo Ministerial N° 185 su numeración de Ruc. Es el 0992133724001.

La mayoría de las viviendas son construidas de cemento o madera, se cuenta con servicios de energía eléctrica, letrización y recolección de basura. También se cuenta una microempresa de toquilleros y con Organizaciones de productores de ciclos cortos (La Ciénaga).

A que se dedican los pobladores:

Se estima que el 80% de los hombres trabaja en agricultura, un 10% en el comercio. Un 40% de las mujeres se dedican a trabajar la tagua. En la última década la migración ha aumentado por la falta de trabajo, siendo los jóvenes los que tienen más interés en migrar.

COMUNA LOMA ALTA:

La comuna Loma Alta pertenece a la Parroquia Colonche del Cantón Santa Elena, fue fundada el 10 de Enero de 1937, Acuerdo Ministerial N° 224 del 6 de Marzo de 1939 su numeración de Ruc N° 0992134135001.

Las tierras de esta Comunidad permite el desarrollo de cultivos de: Pepino, plantas medicinales, tomate, pimiento en la fecha de Agosto hasta Septiembre para cosecharla en Diciembre.

COMUNA BAJADITA DE COLONCHE:

La Comuna Bajadita de Colonche fue fundada el 03 de Octubre de 2003 mediante el Acuerdo Ministerial N° 003 del 6 de Enero del 2004.

A que se dedican los pobladores:

Los moradores de la Comuna Bajadita de Colonche se dedican a la cría de Ganado caprino y bovino.

COMUNA SAN MARCOS:

Está ubicada en las partes baja del Río Javita, a 4 Km. De la cabecera parroquial de Colonche. La comuna está conformada por los pueblos Javita, San Marcos, Barbascal, Sevilla, los Manguitos, Pueblo Nuevo.

A que se dedican los pobladores:

Mano de obra disponible para diversas actividades como: la agricultura especialmente para cultivos de ciclo corto y la cría de animales domésticos.

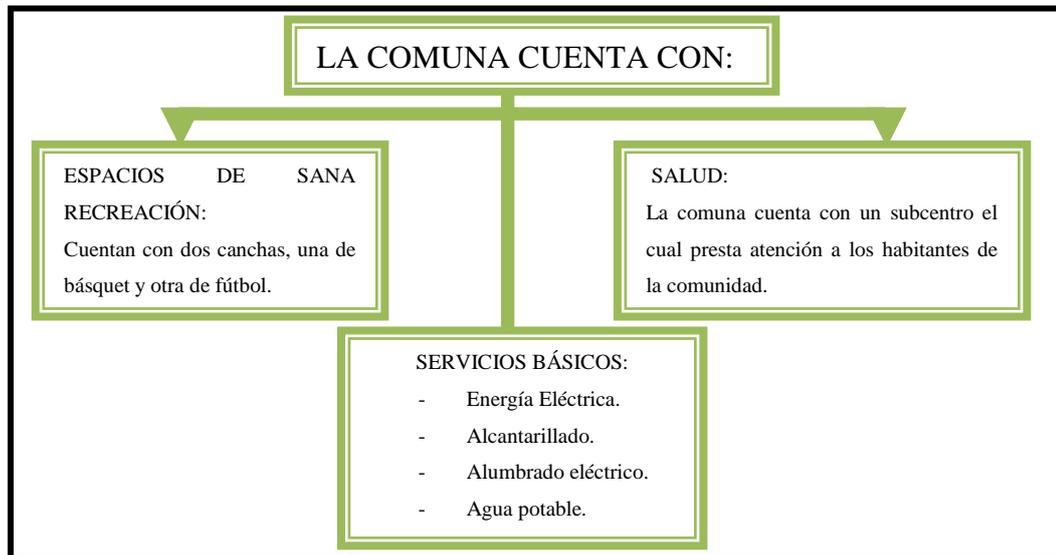
COMUNA MANANTIAL DE GUANGALA:

La comuna Manantial de Guangala pertenece a la parroquia Colonche, está ubicada en la parte Norte del Cantón Santa Elena. Fue fundada el 22 de Febrero de 1938.

A que se dedican los pobladores:

La mayoría de las personas que se dedican a la artesanía utilizan su creatividad para elaborar sus productos.

Cuadro 5 Servicios que se encuentran en la comuna Manantial de Guangala



Fuente: Lavayen, Félix.

Elaborado por: Mario Basantes Mata.

COMUNA CEREZAL BELLAVISTA:

La Comuna Cerezal Bellavista pertenece a la parroquia Colonche desde hace muchos años, está ubicada en la parte Norte del Cantón Santa Elena. Fue fundada el 22 de febrero de 1938 mediante el acuerdo Ministerial N° 185, Registro Oficial N° 0050.

A que se dedican los pobladores:

Los Habitantes de la Comuna Cerezal Bellavista se dedican a la agricultura en especial a la cosecha de maíz.

COMUNA SALANGUILLO:

La comuna Salanguillo pertenece a la Parroquia Colonche del Cantón Santa Elena, provincia Península de Santa Elena, ubicado cerca de la comuna Manantial de Guangala y Clementina, entrando por el desvío a Colonche.

A que se dedican los pobladores:

Los habitantes de la comuna se dedican a la agricultura de ciclo corto y largo, al turismo ecológico, a la ganadería y a la Artesanía de tagua, paja toquilla, caña guadua.

COMUNA LAS BALSAS:

La comuna las Balsas pertenece a la parroquia Colonche del Cantón Santa Elena, provincia Península de Santa Elena. Fue fundada el 6 de Marzo de 1939 aprobado por el decreto ejecutivo N° 225 Ruc N° 0992515899001.

A que se dedican los pobladores:

La naturaleza de la cultura y ecosistemas de la Comuna las Balsas a forjado la implantación de un modelo de desarrollo agrícola AGROFORESTAL Y AUTOSUSTENTABLE, tradicionalmente han producido alimentos para el auto consumo y no para fines comerciales.

COMUNA LA AGUADITA:

La comuna Aguadita pertenece a la Parroquia Colonche, está ubicado en la parte Norte del Cantón Santa Elena. Sus límites son: al Norte, San Marcos y Cerezal; al sur, Sayá; al este, las Balsas; y, al oeste San miguel y San Marcos.

La comuna se conecta con la ciudad de Santa Elena a través de la carretera Aguadita – San Marcos- Colonche- Cruce de Palmar- ruta de Spondylus, con la cabecera parroquial mediante la carretera Aguadita – San Marcos- Colonche.

COMUNA CALICANTO:

La Comuna Calicanto pertenece a la parroquia Colonche, está ubicado en la parte Oeste del Cantón Santa Elena, fundada el 6 de Diciembre de 1992, en Calicanto el

suelo se caracteriza por poseer elevaciones y el tipo de suelo es mixto porque es arcilloso, arenoso, limoso y rocoso.

A que se dedican los pobladores:

La ganadería es de tipo caprino cada familia tiene una cantidad de 4 chivos los cuales son para ellos mismos o son vendidos.

1.4.2 Ubicación de La Parroquia Colonche

El erudito historiador Guayaquileño, Dr. Rodolfo Pérez Pimentel, nos trae los traslados y asentamientos que ha tenido el pueblo de Colonche, las que equívocamente, se les dice fundaciones. Pues, su fundación o primitivo asentamiento de la tribu Colonchi, se realizó a orillas del Pacífico, esto es, en la desembocadura del antiguo Río que llevaba su nombre y se lo conoce como el Río Olón. Actualmente se encuentra en el Km 38, deberá girar hacia la derecha y adentrarse aproximadamente a 3 Km. Por una Vía secundaria en medio de gran cantidad de flores silvestres.

1.4.3 Aspectos Económicos

Gran importancia para la historia económica del Cantón Santa Elena y sus Parroquias se rescata noticia del orden industrial agrícola artesanal y comercial. Así mismo se publican las estadísticas y las cifras que dan cuenta del progreso de la economía peninsular hasta la década del 30. Los yacimientos de brea del Cantón Santa Elena tuvieron gran importancia para la economía del país. La exportación de este producto empezó en la época colonial. En 1870, se exportó 750 kilos de brea por un valor de 2.250 sucres, cantidad muy significativa para entonces.

El cantón Santa Elena también se destacó por su comercio de exportación. En 1910 se exportaba sombreros, paja toquilla, cueros de res y de chivo, por más de

2000.000 de kilogramos. La exportación se realizaba En la Parroquia Colonche por medio de su comuna Manglaralto desembocando en Ballenita. En 1909Calos Echeverría (hijo) fue Capitán del puerto de Manglaralto, y administrador de la Capitanía del puerto de Ballenita, y Alejandro Suarez fue administrador de la Aduana, teniendo a Dídimo V. Martínez como su Oficial ayudante.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.- DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es el instrumento que tiene la finalidad de brindar una orientación clara en el modelo de Asociatividad aplicado al sector artesanal dedicado a la fabricación de bloques para la construcción en la Parroquia Colonche de la Provincia de Santa Elena en relación a los aspectos del tema y sus elementos para la elaboración y desarrollo del proceso de investigación.

El estudio expresa a la investigación de campo con las personas involucradas de manera directa con el sector artesanal, además de los instrumentos relevantes para el desarrollo, de igual manera la investigación documental con la finalidad de extraer la información correspondiente a la Asociatividad de los artesanos, los fines comunes, sus objetivos, fotos, entre otros.

De igual manera el diseño facilitó examinar varias alternativas en el transcurso del trabajo de investigación para establecer el tiempo, el lugar y las herramientas indispensables de tal manera se obtengan excelentes resultados mediante la participación de los involucrados, colaboradores y directivos del sector artesanal en la fabricación de bloques para la construcción.

2.2.- Modalidad de la investigación

En relación a la modalidad de investigación se sustentó en la investigación documental ante la necesidad de consultas referentes a las teorías, enfoques y conceptualizaciones de varios autores en los libros, publicaciones, revistas, folletos para la elaboración del marco teórico de la Asociatividad del sector

artesanal, para el desarrollo de cada uno de los elementos, tipos y métodos necesarios aplicados en el trabajo de tesis de grado.

Se utilizó en la organización la investigación documental correspondiente al modelo de la asociatividad con los libros, revistas, libros virtuales, informes técnicos, entre otros.

En la aplicación del método se revisó y analizó aquella información que se relacione al sector artesanal en la fabricación de bloques, en base a la participación de los artesanos. Referentes detrimento del nivel competitivo como problema y la solución.

2.3.- Tipo de investigación

Los tipos de investigación aplicados en el siguiente trabajo son:

2.3.1 Por el Nivel de Estudio

Se empleó por el nivel de estudio la investigación descriptiva que se detalla a continuación y la investigación documental-bibliográfica:

Investigación Descriptiva

Es la investigación descriptiva necesaria para el desarrollo de la investigación en primer lugar se consideró los detalles de las actividades del sector artesanal en la fabricación de bloques, tiempo de demanda, oferta del producto artesanal, número de trabajadores afines, conocimientos de temas administrativos, infraestructura, siendo analizados e interpretados la información correspondiente al tema.

Con los datos idóneos y el análisis exhaustivo, uno de los problemas es el bajo nivel competitivo de los artesanos fabricantes de bloques en la Parroquia Colonche de la Provincia de Santa Elena, falta de capacitación, procedimientos, programas y proyectos, siendo necesaria la elaboración de un modelo de

asociatividad e implementar la propuesta para el fortalecimiento del sector artesanal en esta actividad.

2.3.2 Por el Lugar

Se empleó en este trabajo para la Investigación Documental-Bibliográfica tal como se menciona a continuación:

Investigación Documental-Bibliográfica

Es el uso de fuentes primarias para conocer, ampliar, profundizar y deducir los diferentes criterios e información de diferentes

Autores en los libros, revistas, periódicos, entre otros. Se realizó la investigación bibliográfica en referencia a modelos de asociatividad, análisis situacional, matriz FODA, misión y visión que brinde las características de la asociatividad institucionalmente.

El presente trabajo de asociatividad es la evidencia de consultas de libros, documentos relacionados a los modelos de Asociatividad proporcionados por la Biblioteca Virtual de la Universidad Estatal Península de Santa Elena que han sido pilares en el desarrollo de la metodología, de igual manera a la información que facilitaron los artesanos del sector tales como: método de fabricación, detalles de la materia prima utilizada para la fabricación de bloques, entre otros.

Investigación de Campo

La investigación de campo en esencia es fundamentalmente el contacto de los hechos que se establece en el mismo lugar donde se encuentra el objeto de estudio denominada Parroquia de Colonche, Cantón Santa Elena.

Se efectuó el estudio metodológico con la aprobación del empleo de un diseño no experimental a los artesanos mediante oficio y la conversación referente al tema.

Una de ellas es dar las facilidades con el espacio y la aplicación de herramientas de investigación. El cuestionario pudo crear bases sólidas para la construcción de la propuesta, además se empleó una guía de entrevista dirigida a los artesanos del sector y usuarios del producto para la recolección de información necesaria en el proceso de investigación.

2.4.- Métodos de la investigación

Se utilizó en el objeto de estudio los métodos inductivo y analítico así como se detalla a continuación:

2.4.1 Método Inductivo

El método inductivo permitió el análisis y detalle de la situación actual del sector artesanal, además del aporte de los artesanos y compradores, sobre la asociatividad de los mismos y la calidad del producto en la fabricación de bloques.

2.4.2 Método Analítico

Se empleó el método analítico en el sector artesanal, relacionados a los varios problemas que vienen enfrentando asociarse, además del planteamiento del modelo de agruparse y su aporte con sus elementos, importancia, seguimiento, para lograr obtener una excelente transparencia en la investigación.

2.5.- Técnica e instrumento de investigación

Son procedimientos de recolección de información que se puso en práctica para extraer información de esta manera se afirma mediante las variables tanto independiente como dependiente “Diseño de un modelo de Asociatividad.” y

“Aumento de la competitividad de los artesanos fabricantes de bloques en la Parroquia de Colonche”. En relación a las técnicas se empleó las encuestas para los clientes y artesanos, y para las entrevistas se las realizara a los dirigentes artesanos del sector.

2.5.1 Entrevista

La entrevista que se efectuó al sector artesanal en la Parroquia Colonche, fue programada por medio de la autorización de los artesanos y dirigentes ante el tiempo valioso y las innumerables tareas al igual que los colaboradores para poder realizar la investigación.

Existió la disposición de las personas involucradas con el sector a través de sus respuestas acertadamente, en primer lugar los dirigentes a así también los colaboradores que intervienen en la fabricación de bloques. Con la guía de entrevista se realizó un trabajo ordenado para evitar confusiones al momento del llenado de las respuestas y sean efectivas.

2.5.2 Encuesta

La encuesta ideal para el trabajo de asociatividad de artesanos elaboradores de bloques para construcción que se aplicó es por contacto personal a las personas externas denominadas clientes o compradores en el cumplimiento de la muestra.

Aquellas preguntas fueron estructuradas al tema sobre modelos de Asociatividad y la calidad del bloque que fabrican y utilizan, aplicadas por el cuestionario siendo preguntas claras, concisas y precisas.

La información extraída de la encuesta facilitó obtener resultados oportunos para así plantear soluciones efectivas en beneficio del sector artesanal.

Para llevar a cabo esta investigación de asociatividad de mercados se realizó una encuesta, que fue elaborada teniendo en cuenta aspectos que se consideraron relevantes para la satisfacción del cliente que requiere el producto para construir o readecuar su vivienda.

2.6.- Instrumentos de la investigación

En el desarrollo del trabajo de titulación los instrumentos de investigación sirvieron de gran ayuda en obtener información de la medición de las variables ubicada en la Operacionalización, se utilizó la entrevista cuyo instrumento es la guía de entrevista y la encuesta el cuestionario dirigido a los artesanos del sector en la fabricación de bloques.

Es necesario los instrumentos porque permitieron obtener información acertada con el aporte de todas las personas involucradas del sector artesanal ante los problemas existentes.

2.6.1 Guía de Entrevista

Uno de los instrumentos es la guía de entrevista que proporcionó la elaboración de manera ordenada y de fácil entendimiento de las preguntas en la entrevista efectuada al sector artesanal.

2.6.2 Cuestionario

En la presentación y el diseño del cuestionario se efectuó las siguientes sugerencias del responsable en la dirección del trabajo de tesis de grado con el propósito de obtener la información pertinente y confiable de los involucrados, quienes se encuentran inmersas en el proceso de la investigación en el sector de la Parroquia Colonche.

Se consideró para su aplicación la muestra de la población, lugar. Para emplear el tipo de pregunta acorde tales como: El lenguaje, número y el formato de respuesta por medio de la escala de Likert considerada como una de las herramientas metodológicas relevantes en el proceso de la investigación.

La escala de Likert representó ser uno de los instrumento de medición de alta confiabilidad en la metodología además permitió componer afirmaciones sobre las actividades y aspectos importantes en la fabricación de bloques y la materia prima que se utiliza, entre otros.

Mediante preguntas importantes para obtener de los encuestados o compradores, respuestas alternativas para una fácil comprensión y recepción de la información que se mantuvo con las personas.

Una de las características de la escala de Likert utilizada son los puntos escalares que indican las diferentes alternativas de respuestas dirigidas a las personas que participaron en la investigación en el modelo de asociatividad tal como se detalla a continuación:

Alternativa 1:

- | | |
|---------------------------------|-----|
| Muy de acuerdo | () |
| De acuerdo | () |
| Ni de acuerdo, ni en desacuerdo | () |
| En desacuerdo | () |
| Muy en desacuerdo | () |

En el instrumento de investigación se empleó varias alternativas que dieron ilustración al bajo nivel competitivo del sector artesanal en la fabricación de bloques.

2.7.- Población y muestra

2.7.1 Población

En este estudio realizado a la población dando origen a los datos de la investigación presentada siendo visibles y de fácil comprensión. El presente trabajo de estudio se realizó a los clientes en el sector artesanal de la Parroquia Colonche en la fabricación de bloques y a los artesanos fabricantes de bloques para construcción.

Cuadro 6 Población de Clientes

Datos	No
Población del Provincia de Santa Elena	308.693
Población Parroquia Colonche	31.322
Población Económicamente Activa	4.068
Jefes de Hogar	21%
Total Población	875

Fuente: Datos del INEC.
Elaborado por: Mario Basantes Mata.

Cuadro 7 Población de Artesanos

Datos	No
Población del Provincia de Santa Elena	308.693
Población Parroquia Colonche	31.322
Población Económicamente Activa	4.068
Artesanos Fabricantes de bloques	1.05%
Total Población	319

Fuente: Datos del INEC.
Elaborado por: Mario Basantes Mata.

2.7.2 Muestra

Para realizar las actividades en la investigación con respecto a la población de los clientes fueron efecto de estudio 875 clientes considerados como jefes de hogar, el objetivo es analizar el contexto empresarial en que se desenvuelven los microempresarios conocimiento el impacto del producción para un mejoramiento en sus actividades y la población artesanal que se estudió fueron los 319 miembros que conforman la población económicamente activa según estudios de la (INEC) de la parroquia de Colonche que es el muestreo aleatorio simple tal como se menciona.

Muestreo Aleatorio Simple

El resultado de la muestra de clientes basado en la fórmula expresada de este modo:

Fórmula:

$$\frac{N * Z^2 * p * (1 - p)}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * (1 - p)}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo (875 personas)

Z = Nivel de confianza: 1.96

p = Probabilidad que se cumpla la hipótesis: 50%

q = Posibilidad que no se cumpla: 50%

e = Margen de error: 5%

Aplicando la fórmula se obtiene lo siguiente:

$$n = \frac{(875)(1,96)^2 * (0,5) * (1 - 0,5)}{(0,06)^2(875 - 1) + (1,96)^2 * (0,50)(1 - 0,5)}$$

$$n = \frac{(875) * (3,8416) * (0,5)(0,5)}{(0,0036)(874) + (3,8416) * (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{804}{4}$$

$$n = 205$$

En relación al desarrollo de la fórmula del muestreo probabilístico simple paso a paso cuyo resultado es de 205 encuestas de clientes en la recolección de datos sobre los problemas que posee en la actualidad y solucionarlos a través del modelo de la Asociatividad.

El resultado de la muestra de Artesanos basado en la fórmula expresada de este modo:

Fórmula:

$$\frac{N * Z^2 * p * (1 - p)}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * (1 - p)}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo (319 personas)

Z = Nivel de confianza: 1.96

p = Probabilidad que se cumpla la hipótesis: 50%

q = Posibilidad que no se cumpla: 50%

e = Margen de error: 5%

Aplicando la fórmula se obtiene lo siguiente:

$$n = \frac{(319)(1,96)^2 * (0,5) * (1 - 0,5)}{(0,06)^2(39 - 1) + (1,96)^2 * (0,50)(1 - 0,5)}$$

$$n = \frac{(319) * (3,8416) * (0,5)(0,5)}{(0,0036)(318) + (3,8416) * (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{306,3676}{2,1052}$$

$$n = 146$$

En relación al desarrollo de la fórmula del muestreo probabilístico simple paso a paso cuyo resultado es de 146 encuestas de artesanos en la recolección de datos sobre los problemas que posee en la actualidad y solucionarlos a través del modelo de la Asociatividad.

2.8.- Procedimiento de la investigación

El procedimiento se realizó de la siguiente manera:

A) Esquematización de la estrategia de investigación

La entrevista con los artesanos fabricantes de bloques de la parroquia de Colonche, nos dio como identificación las anomalías que se presentan en las

microempresas en este sector a lo que se refiere el nivel competitivo empresarial. El trabajo de investigación partió de la problemática definida de esta manera en forma de pregunta ¿Considera que la asociatividad ayudara al mejoramiento de las pequeñas y medianas empresas de fabricación de bloques para construcción de la parroquia Colonche? Con la formulación del problema se procedió a sistematizar la problemática, y plantear los objetivos.

B) Definición de los procedimientos implementados para el desarrollo de la estrategia.

Para la investigación sobre un modelo de asociatividad para los artesanos fabricantes de bloques para construcción de la parroquia Colonche, provincia de Santa Elena 2013; se empleó el diseño no experimental, el tipo de investigación fue descriptivo o correlacional, se relacionaron las variables tanto independiente como dependiente.

Se empleó la investigación analítico descriptivo, está relacionada con la generación de conocimientos en forma de teoría, se utilizó la investigación documental bibliográfica en el cual se examinó la asociatividad y la investigación de campo con las técnicas de la entrevista y la encuesta, el método empleado fue el inductivo y el deductivo, con el fin de observar, analizar y clasificar los hechos, para postular la hipótesis que brinde la solución al problema planteado.

C) Definición de las variables de interés:

De determinaron las variables, susceptible de mediación; siendo las siguientes:

La variable independiente: “Diseño de un modelo asociativo” como medio de cooperación entre microempresarios en donde cada artesano participante, decide voluntariamente cooperar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo común.

La variable dependiente: “Aumento de la competitividad de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción en la parroquia Colonche” Es la capacidad de producir bienes, con adquisición de materia prima de calidad, que oriente la toma de decisión adecuada.

D) Explicación del proceso para la selección de los participantes del estudio.

La encuesta a los artesanos fabricantes de bloques se llevó a cabo en la parroquia Colonche de la provincia de Santa Elena, se efectuó el 25 de Octubre del 2013.

El proceso se llevo a cabo de la siguiente manera:

POBLACION OBJETIVO	ARTESANOS DE BLOQUES
ELEMENTO MUESTRAL	Microempresarios
UNIDAD MUESTRAL	Artesanos fabricantes de Bloques
ALCANCE	Parroquia de Colonche, Provincia de Santa Elena
TIEMPO	Diciembre 2013
PROCEDIMIENTO	Muestreo probabilístico
TAMAÑO DE LA MUESTRA	Muestreo Aleatorio
UNIDADES MUÉSTRALES	Método aleatorio simple

E) Discusión de los instrumentos utilizados para el estudio

Se utilizaron los instrumentos de acuerdo a las variables y la formulación de la hipótesis, los instrumentos de acopio de datos empleados fueron validos, confiables, objetivos.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE RESULTADOS

El objetivo del presente estudio es presentar discutir los hallazgos más relevantes que surgen de la especificación, estimación y evaluación de la problemática de los artesanos fabricantes de bloque de construcción de la Parroquia Colonche con el propósito de contrastar las variables y problemáticas expuestas para cumplir los objetivos formulados.

La poca iniciativa para elevar su nivel competitivo de la parroquia Colonche da como resultado un subdesarrollo radicado por la falta de actividades productivas que implican un valor agregado. Uno de los sectores que adolece esta situación es el sector de artesanos fabricantes de bloques para construcción, esto implica en gran medida la desorganización existente entre todos los agentes involucrados y por estar conformados por un gran número de pequeños artesanos que actúan de manera totalmente desarticulada. Independientemente no cuentan con la capacidad necesaria para obtener un producto que pueda ser valorado tanto en el mercado provincial como interprovincial.

Ante este problema, la tesis propone la formación de una asociatividad para los pequeños artesanos fabricantes de bloques de la parroquia Colonche, considerando que el trabajo conjunto de estos microempresarios dentro de la organización les permitirá superar la problemática a identificarse en esta investigación.

Revisando el instrumento por expertos en la fabricación de bloques, se procedió al proceso de recopilación de datos. Para ello se precedió a realizar las entrevistas a

los directivos miembros del municipio conjunto a las instituciones de desarrollo comunitario y las encuestas a las diferentes comunidades de la parroquia Colonche.

3.1.- ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

3.1.1.- Análisis de resultados de la encuesta a los Artesanos

1.- Edad de los encuestados

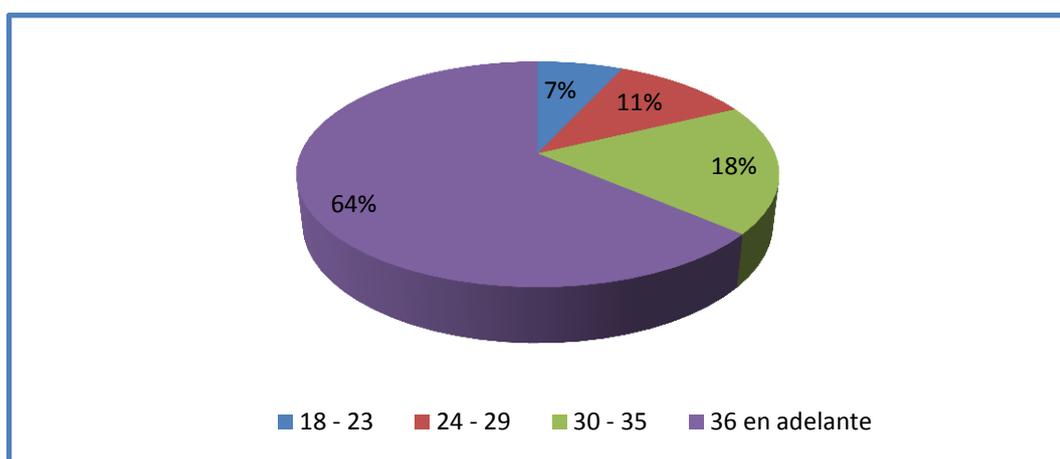
Tabla N° 1 Edad de los encuestados

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Válidos	18 – 23	10	7	7
	24 – 29	16	11	18
	30 – 35	27	18	36
	36 en adelante	93	64	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos del investigador

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 1 Edad de los encuestados



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se aprecia en la gráfica que la mayoría de los encuestados datan de la edad comprendida entre 36 años en adelante, puesto que estas personas son las

experimentadas y dueñas del negocio mientras que de menor porcentaje están los que comprenden de la edad entre 18 a 23 ya que ellos son ayudantes de la empresa

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Válidos	Masculino	116	79	79
	Femenino	30	21	100
	Total	146	100	

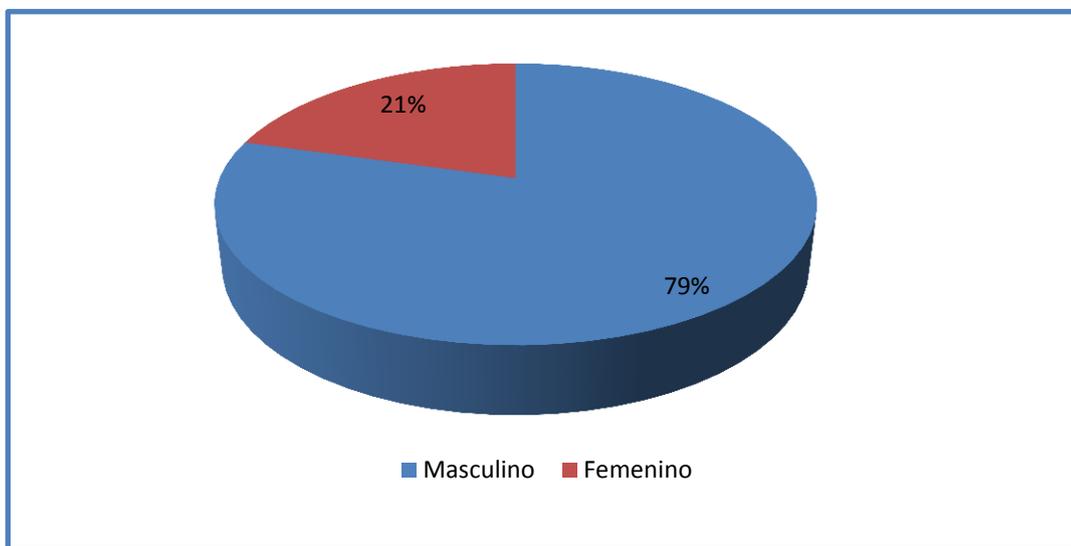
artesanal que están aprendiendo el oficio.

2.- Genero de los encuestados

Tabla N° 2 Género

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 2 Género



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

En el gráfico se observa que el mayor porcentaje de los encuestados son de género masculino puesto que son los que solventan el hogar, mientras que el porcentaje

correspondiente al género femenino de las artesanas es menor puesto que la mujeres no se dedican a esta actividad con frecuencia sino a otras actividades en el hogar o dentro de la Parroquia Colonche, para el análisis de los resultados de la investigación.

3.- ¿Qué conoce usted sobre la asociatividad?

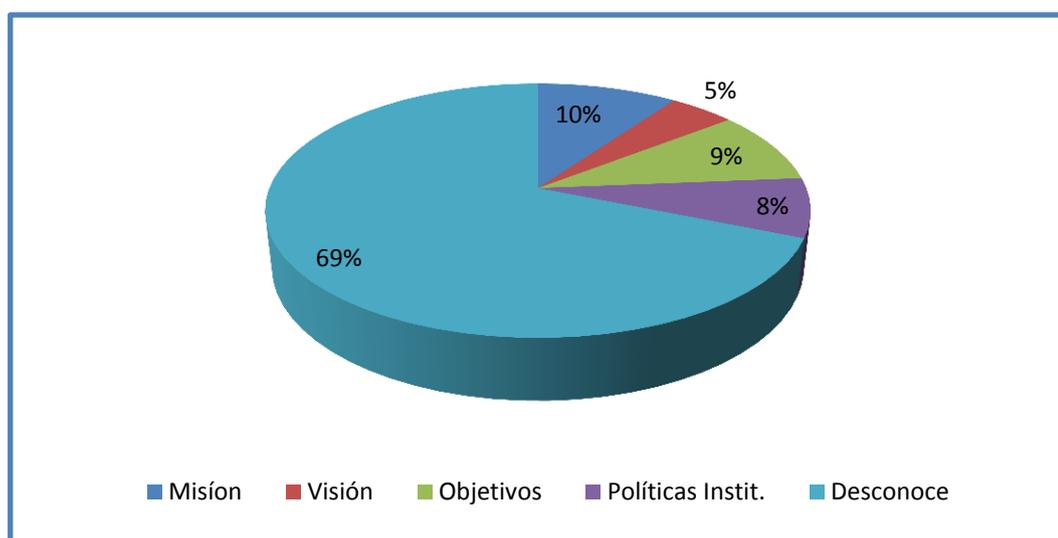
Tabla N° 3 La asociatividad

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
1	Misión	17	10	10
	Visión	8	5	14
	Objetivos	16	9	24
	Políticas Instit.	13	8	31
	Desconoce	119	69	100
	Total	173	100	

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 3 La asociatividad



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis

Se aprecia en el grafico el índice de desconocimiento por parte de los artesanos de lo que es una asociatividad por lo que se ve reflejado con un gran porcentaje, seguido de artesanos con un 10% que tiene un leve concepto de lo que es una misión dentro de una empresa, con un 9% se encuentra en mente del artesanos los conceptos de los objetivos que debe obtener la asociatividad.

4.- ¿Considera que su capacidad de producción es la adecuada?

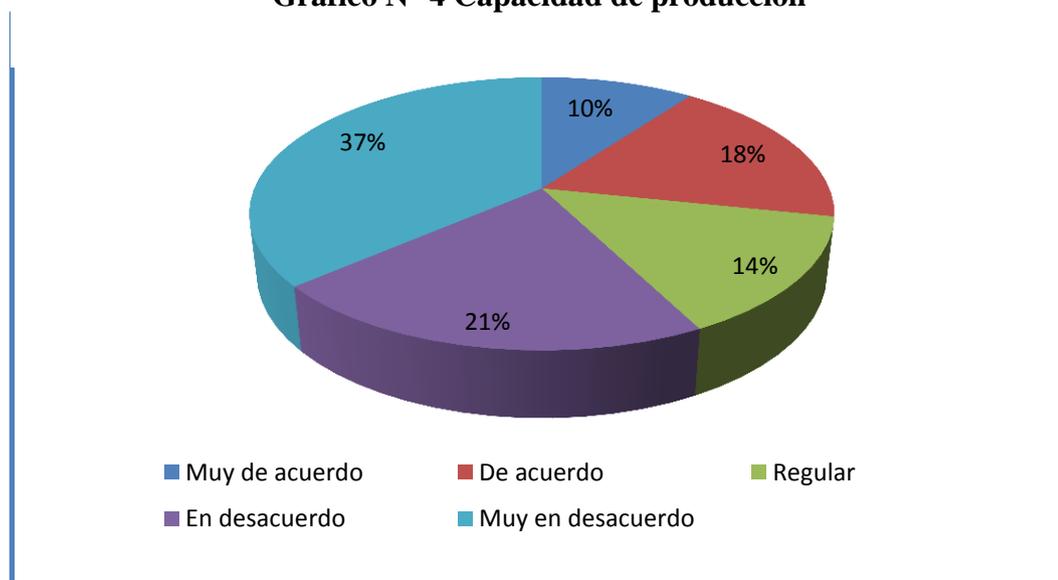
Tabla N° 4 Capacidad de producción

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
2	Muy de acuerdo	15	10	10
	De acuerdo	26	18	28
	Regular	21	14	42
	En desacuerdo	31	21	64
	Muy en desacuerdo	53	36	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 4 Capacidad de producción



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

La población de artesanos fabricantes de bloques para la construcción consideran que sus capacidades de producción es inadecuada por factores externos, las cuales se encuentran lejos del alcance para poder mejorar su capacidad de producción, mientras con un porcentaje menor son de los artesanos que tiene una capacidad de producción sostenible y adecuada al momento de realizar su actividad para enviarlos al mercado.

5.- ¿Usted ha participado en organizaciones para emprender en actividades productivas?

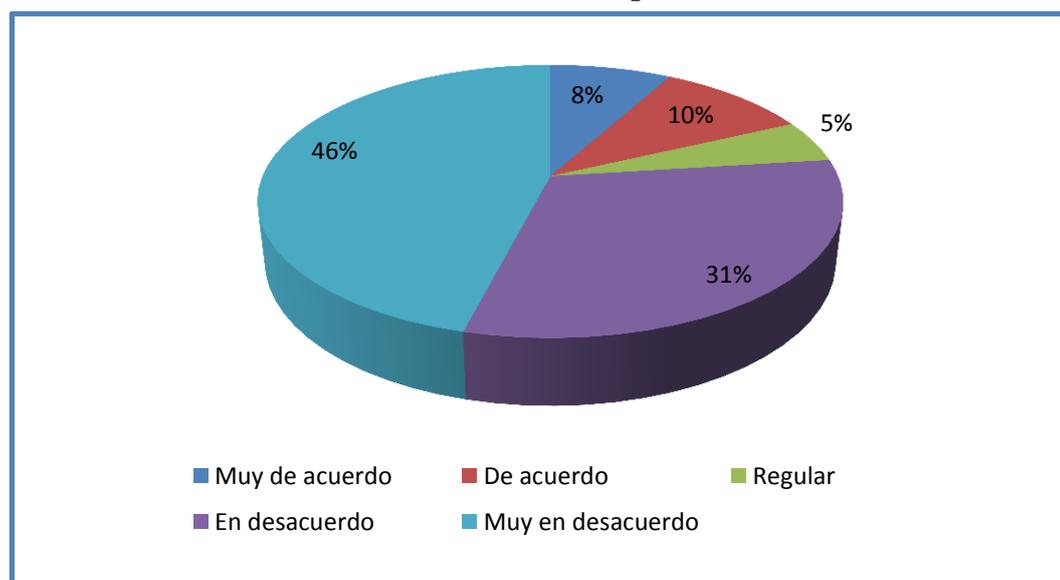
Tabla N° 5 Actividades productivas

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
3	Muy de acuerdo	12	8	8
	De acuerdo	14	10	18
	Regular	8	5	23
	En desacuerdo	45	31	54
	Muy en desacuerdo	67	46	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 5 Actividades productivas



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se aprecia en el gráfico con un gran porcentaje de los artesanos encuestados que la participación en organizaciones es muy baja para emprender en actividades productivas por la cual no tienen conocimiento de cómo formalizar una, mientras que el restante son de los artesanos que si han participado en organizaciones pero con pocos resultados satisfactorios dentro del mercado.

6.- ¿Cree que es necesario asociarse para mejorar su producción?

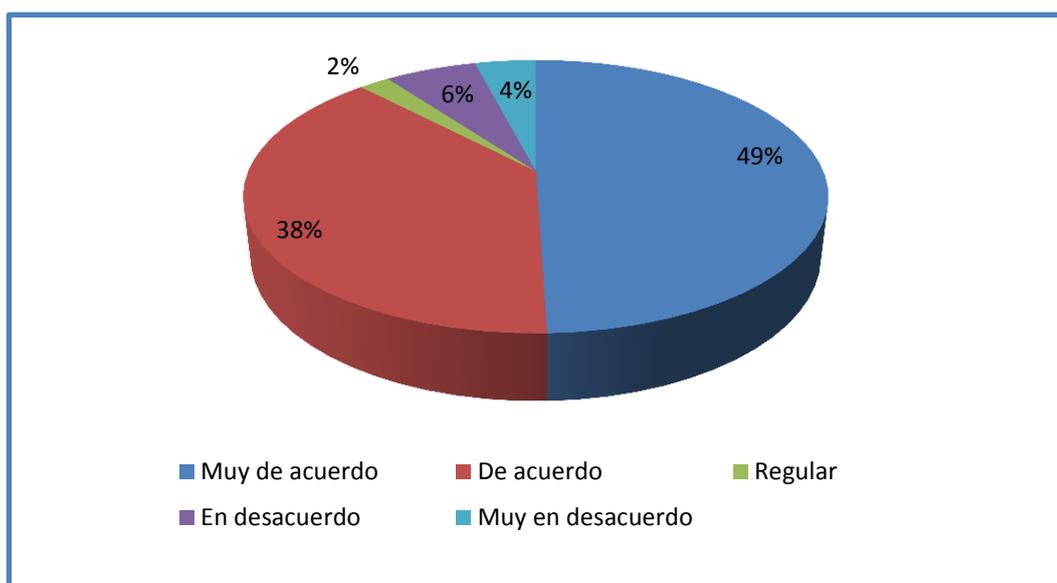
Tabla N° 6 Mejorar su producción

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
4	Muy de acuerdo	72	49	49
	De acuerdo	56	38	88
	Regular	3	2	90
	En desacuerdo	9	6	96
	Muy en desacuerdo	6	4	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 6 Mejorar su producción



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

La grafica nos indica que el porcentaje con mayor proporción procede de aquellos artesanos que aseguran que es necesario asociarse de urgencia para mejorar su producción, mientras que muy pocos artesanos nos indican que su producción es satisfactoria en cada una de las etapas de venta hasta que llega al consumidor y que no desean asociarse puesto que ellos solo elaboran una cantidad justa para sus clientes selectivo.

7.- ¿Considera usted que asociarse con artesanos de la misma profesión es una estrategia para el desarrollo socio económico?

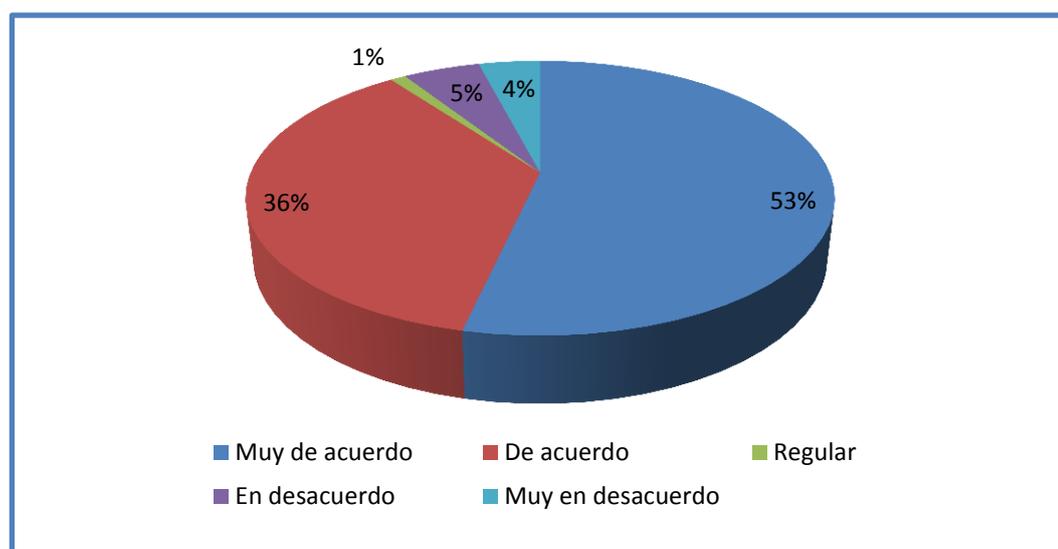
Tabla N° 7 Estrategia de desarrollo socio-económico

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
5	Muy de acuerdo	77	53	53
	De acuerdo	53	36	89
	Regular	2	1	90
	En desacuerdo	8	5	96
	Muy en desacuerdo	6	4	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 7 Estrategia de desarrollo socio-económico



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Los datos de la gráfica nos constatan que deberían asociarse los artesanos fabricantes de bloques para construcción puesto que los resultados obtenidos por los encuestados nos indican que es una buena estrategia para el desarrollo socio económico y de crecimiento productivo dentro del mercado altamente competitivo, mientras que el porcentaje restante indican que no es estrategia asociarse y que prefieren trabajar individualmente como empresa familiar.

8.- ¿Cree usted que es importante que los artesanos formen una sociedad para desarrollar su nivel de producción?

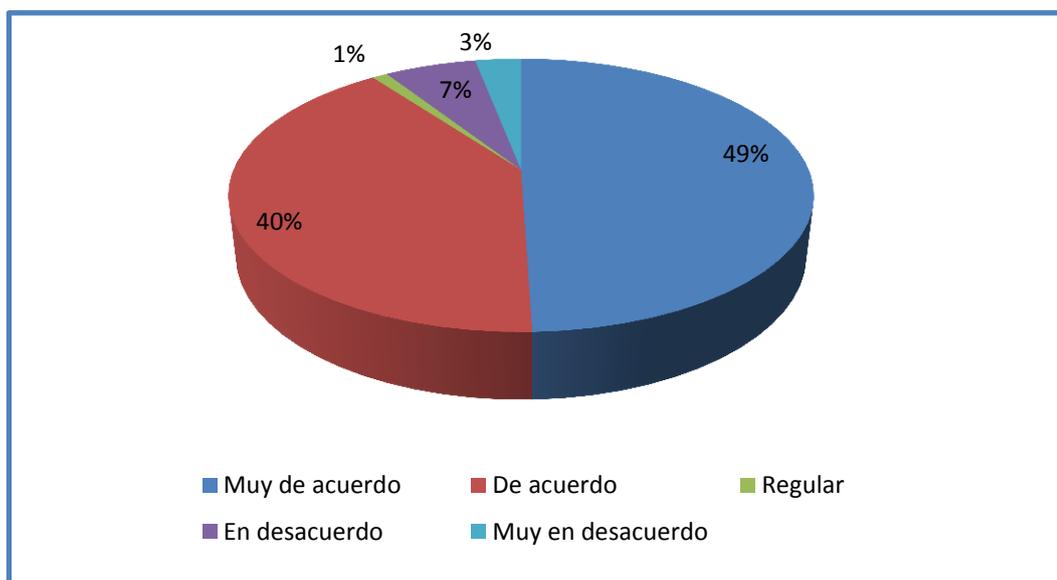
Tabla N° 8 Nivel de producción

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
6	Muy de acuerdo	72	49	49
	De acuerdo	58	40	89
	Regular	2	1	90
	En desacuerdo	9	7	97
	Muy en desacuerdo	5	3	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 8 Nivel de producción



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se puede evidenciar que la mayor parte de la población de artesanos fabricantes de bloques para construcción nos indicó que desea que haya una sociedad para desarrollar su nivel competitivo puesto que su rendimiento es muy bajo ya que no cuenta con una salida de mercadería en exceso por que los hacen por pedidos.

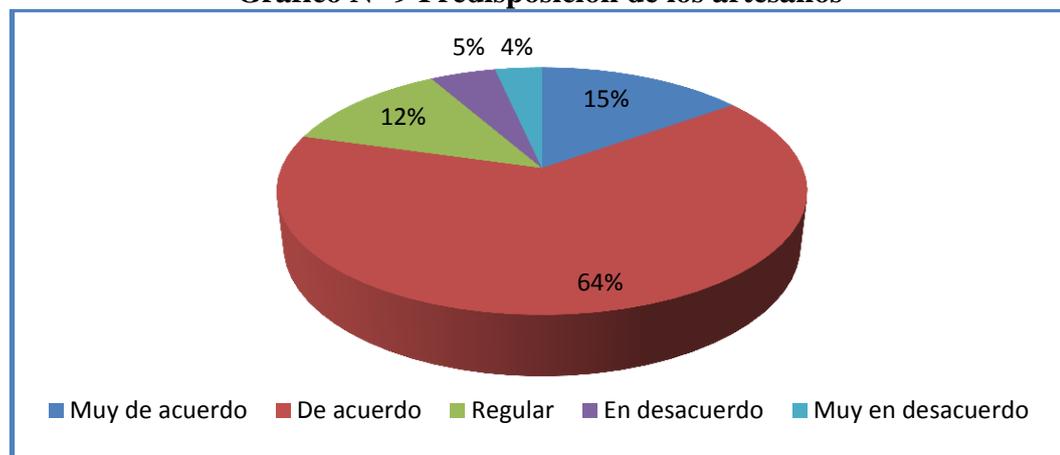
9.- ¿Considera usted que existe la predisposición por parte de los artesanos fabricantes de bloques de construcción para trabajar conjuntamente en los logros de objetivos comunes?

Tabla N° 9 Predisposición de los artesanos

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
7	Muy de acuerdo	22	15	15
	De acuerdo	94	64	79
	Regular	18	12	92
	En desacuerdo	7	5	97
	Muy en desacuerdo	5	3	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 9 Predisposición de los artesanos



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

La población de artesanos de la Parroquia Colonche nos indican que se encuentran predispuesta para trabajar conjuntamente con un rango muy elevado de socios en el logro de objetivos comunes ya que sus gastos disminuirían alcanzando más utilidades, mientras que los encuestados restante no opina lo mismo y no desea trabajar en conjunto por que nunca lo han realizado y no quieren perjudicarse.

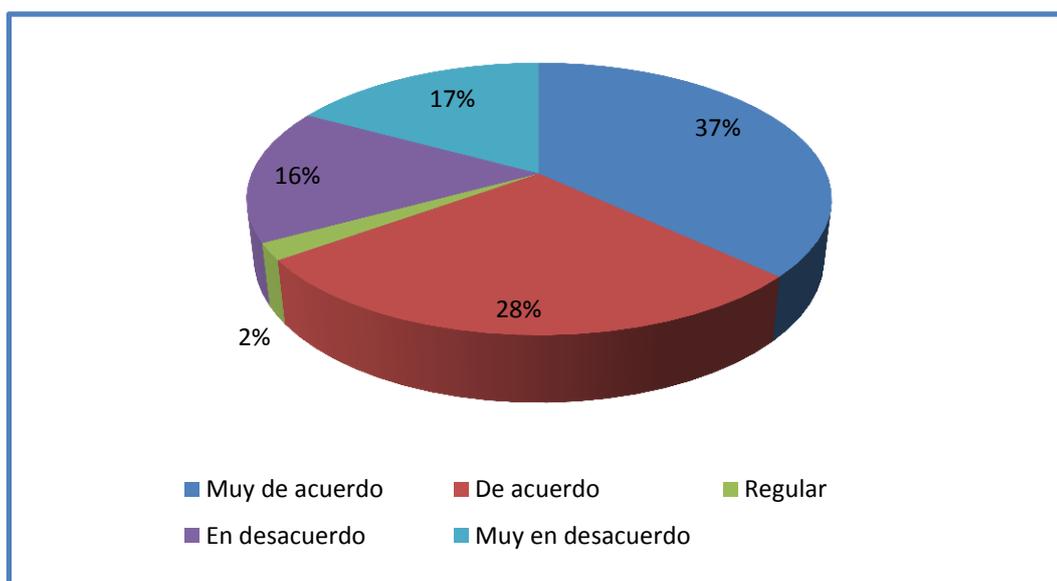
10.- ¿Cree usted que es fundamental contar con el recurso necesario para la elaboración de su producto?

Tabla N° 10 Recursos Necesarios

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
8	Muy de acuerdo	54	37	37
	De acuerdo	41	28	65
	Regular	3	2	67
	En desacuerdo	23	16	83
	Muy en desacuerdo	25	17	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 10 Recursos Necesarios



Fuente: Datos de la encuesta
 Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se constata en la grafica que la mayor parte de los artesanos fabricantes de bloques de cemento para la construcción necesitan los recursos necesarios ya que carecen de ella, para mejorar su producción ya sea esta en cantidad y sobre todo en calidad para una mejor vanguardia de la producción.

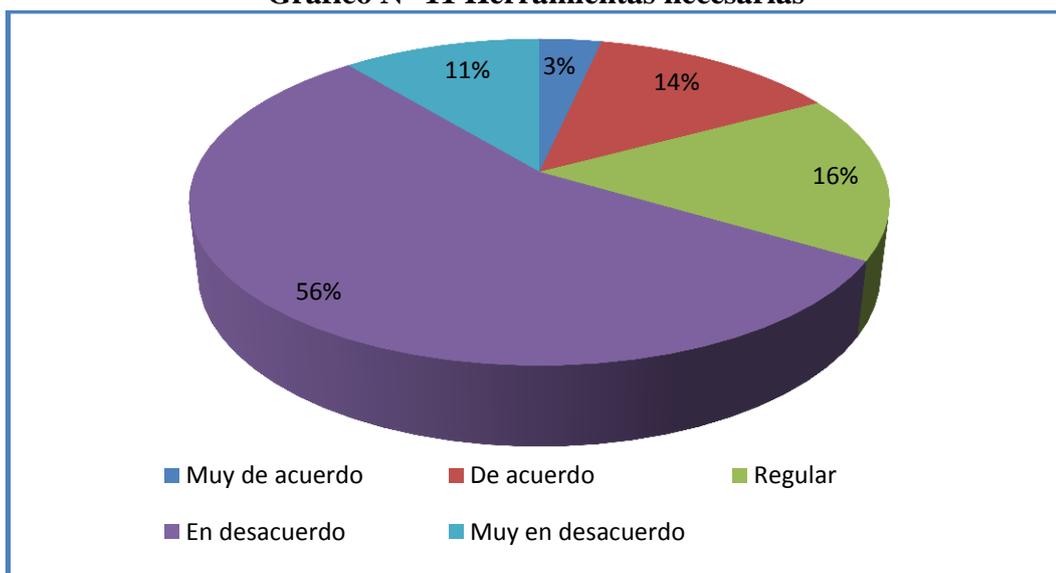
11.- ¿Usted cuenta con las herramientas necesarias para la elaboración de su producto?

Tabla N° 11 Herramientas necesarias

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
9	Muy de acuerdo	5	3	3
	De acuerdo	20	14	17
	Regular	24	16	34
	En desacuerdo	81	55	89
	Muy en desacuerdo	16	11	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta
 Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 11 Herramientas necesarias



Fuente: Datos de la encuesta
 Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se evidencio en la gráfica que los encuestados, el mayor porcentaje nos indica que carecen de herramientas sofisticadas que ayuden a mejorar el proceso de fabricación del bloque de cemento puesto que solo utilizan las herramientas tradicionales para laborar por la cual no pueden acaparar mas mercado.

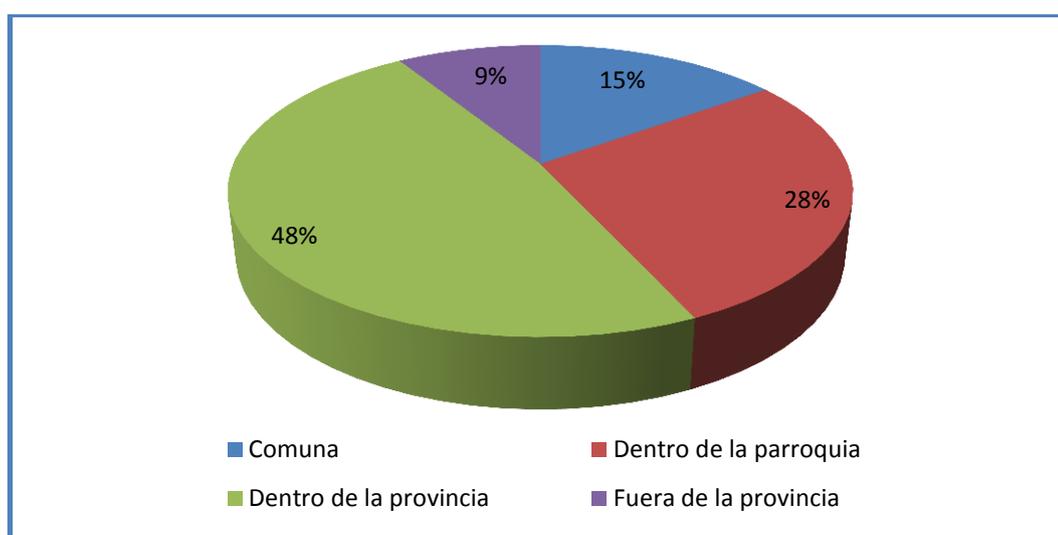
12.- ¿Dónde adquiere su materia prima para fabricar el producto?

Tabla N° 12 Materia Prima

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
10	Comuna	22	15	15
	Dentro de la parroquia	41	28	43
	Dentro de la provincia	70	48	91
	Fuera de la provincia	13	9	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 12 Materia Prima



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se constata en la gráfica que la mayoría de encuestados utilizan materia prima para la elaboración del bloque de cemento la adquieren dentro de la provincia ya que existen muchos lugares que la adquieren ya sean estas por calidad o por convenios previamente establecidos con los proveedores, y restante como última alternativa son aquellos artesanos que consiguen su materia prima en otras provincias cercanas.

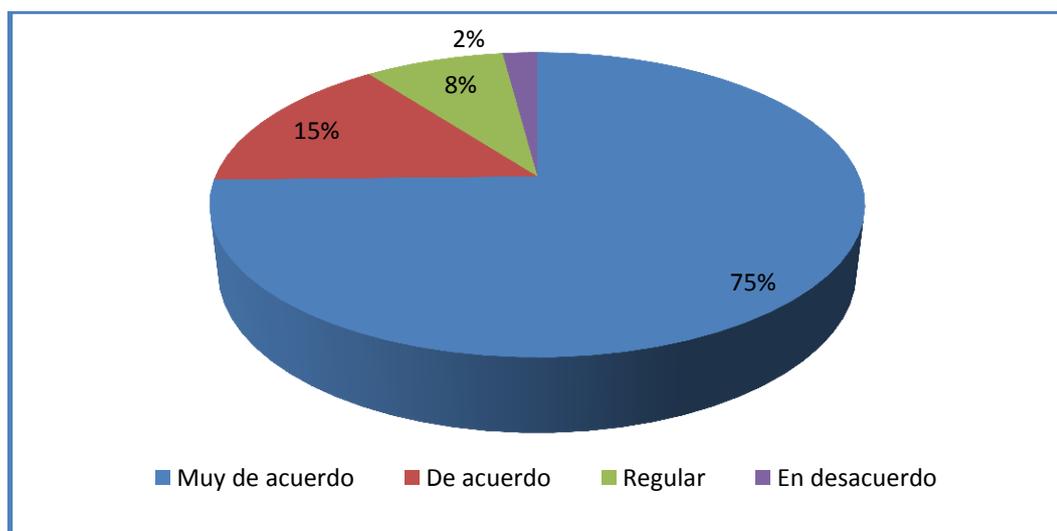
13.- ¿Considera que la materia prima es de calidad?

Tabla N° 13 Materia prima calidad

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
11	Muy de acuerdo	109	75	75
	De acuerdo	22	15	90
	Regular	12	8	98
	En desacuerdo	3	2	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 13 Materia prima calidad



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

El porcentaje arrojado en las encuestas podemos dar a conocer que los artesanos fabricantes de bloques para construcción, obtienen una materia prima de calidad para realizar la elaboración del bloque con el debido proceso que conlleva desarrollarlo independientemente de cómo se los fabrique, y la de menor proporción indicaron que no suelen trabajar con materia prima de calidad por ser muy costoso la adquisición.

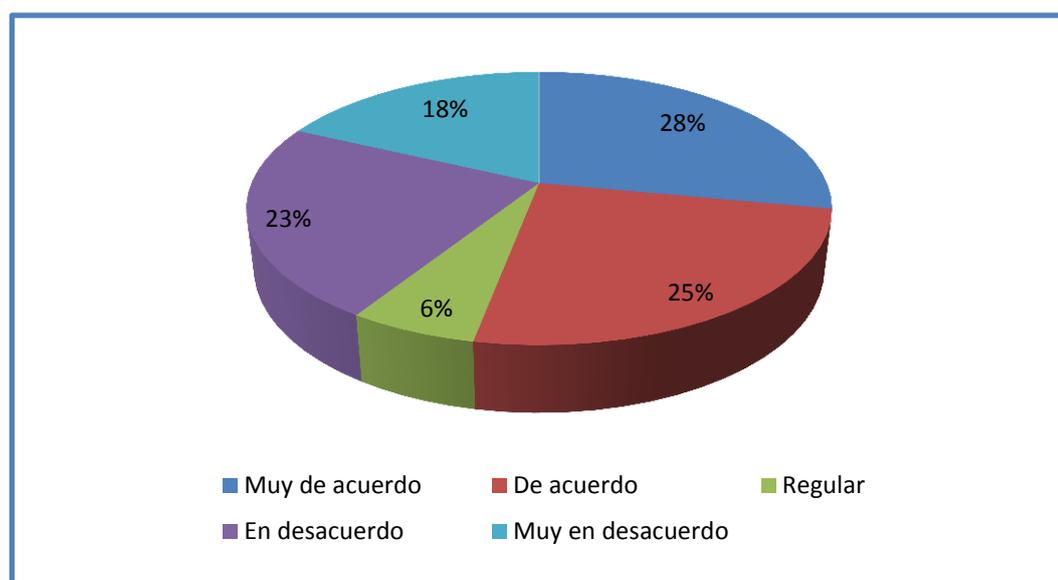
14.- ¿El precio que le asigna a su producto está en función de la competencia?

Tabla N° 14 Precio producto

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
12	Muy de acuerdo	41	28	28
	De acuerdo	36	25	53
	Regular	9	6	59
	En desacuerdo	33	23	82
	Muy en desacuerdo	27	18	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 14 Precio producto



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se constata en la gráfica con una proporción mayor según las encuestas los artesanos nos identificaron que su producto final está en función de la competencia puesto que ellos abaratan costos comprando en diferentes proveedores para que sea accesible para el cliente, y con un menos porcentaje de encuestados manifiestan que su producto no está en función del mercado por su baja demanda y poca salida de bodega.

15.- ¿El precio cubre los costos de producción de bloques?

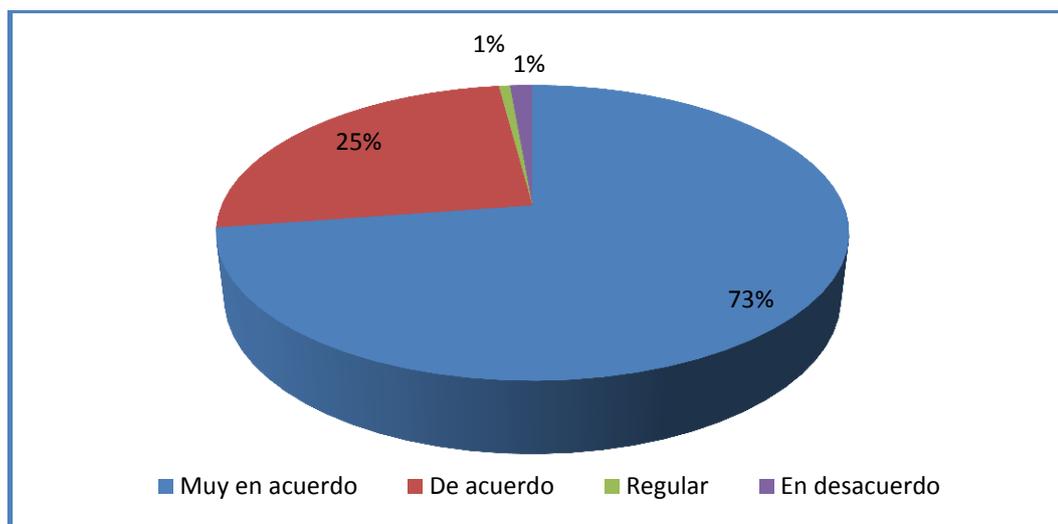
Tabla N° 15 Costo de producción

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
13	Muy en acuerdo	106	73	73
	De acuerdo	37	25	98
	Regular	1	1	99
	En desacuerdo	2	1	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 15 Costo de producción



Fuente: Datos de la encuesta
 Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se demuestra en la grafica según los encuestados el porcentaje mas elevado manifiestan que el precio que le dan al bloque para construcción cubre los costos de producción de bloques mientras que la minoría de los encuestados nos indica que le parece irrelevante esta situación puesto que se adquiere en gran escala dentro del mercado altamente competitivo.

3.1.2.- Análisis de las encuestas a Clientes

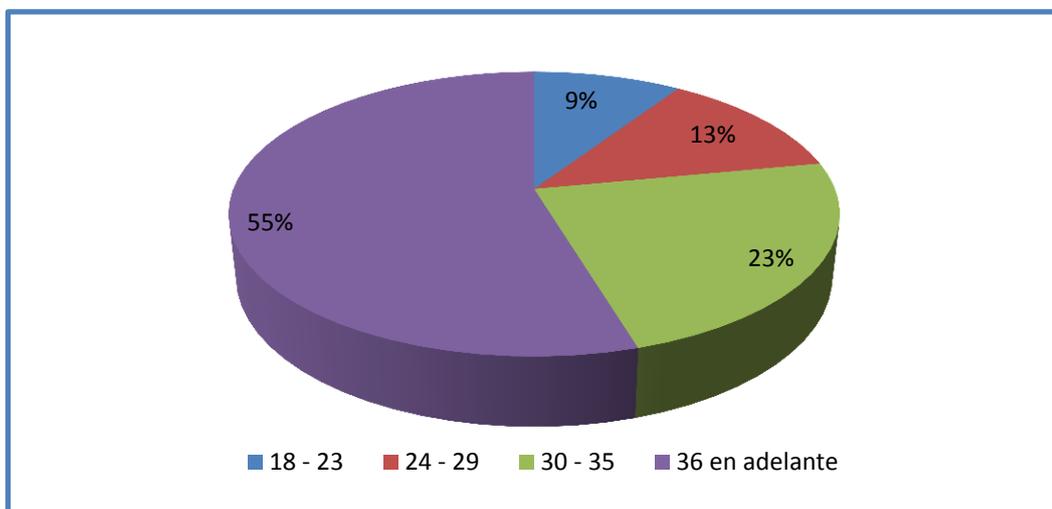
1.- Edad

Tabla N° 16 Edad

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Válidos	18 - 23	19	9	9
	24 - 29	26	13	22
	30 - 35	48	23	45
	36 en adelante	112	55	100
	Total	205	100	

Fuente: Datos de la encuesta
 Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 16 Edad



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se aprecia en la gráfica que la mayoría de los encuestados datan de la edad comprendida entre 36 años en adelante, puesto que estas personas son las jefes de hogar o amas de casa mientras que de menor porcentaje están los que comprenden de la edad entre 18 a 23 ya que esta parte de la población son las independizado a temprana edad.

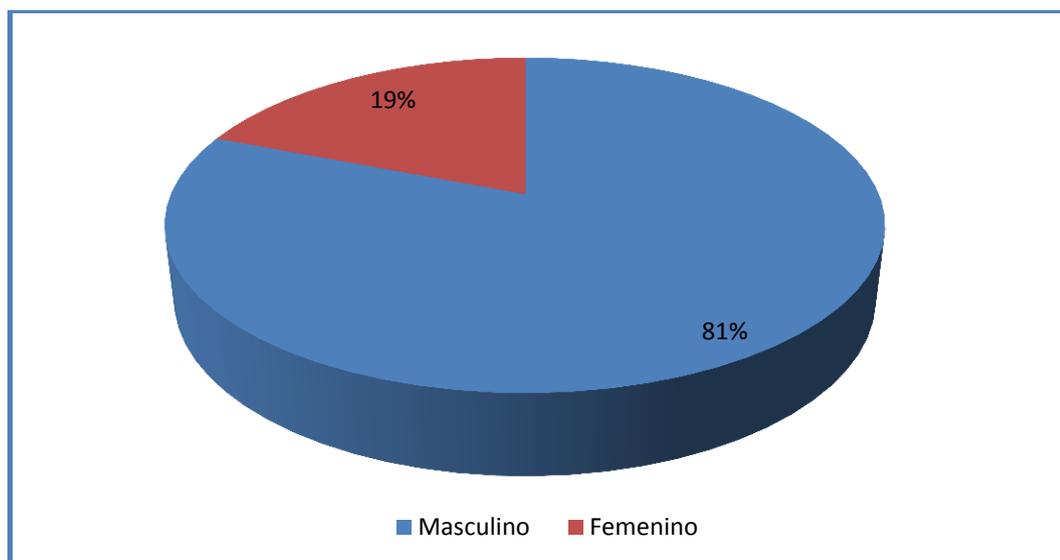
2.- Genero

Tabla N° 17 Género

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Válidos	Masculino	166	81	81
	Femenino	39	19	100
	Total	205	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 17 Género



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

En el gráfico se observa que el mayor porcentaje de los encuestados son de género masculino siendo ellos los jefes de hogar conocen los costos que le demandan reconstruir su vivienda, mientras que el porcentaje menor correspondiente al género femenino que en su momento se encontraban en casa pero que saben la situación situacional de su residencia.

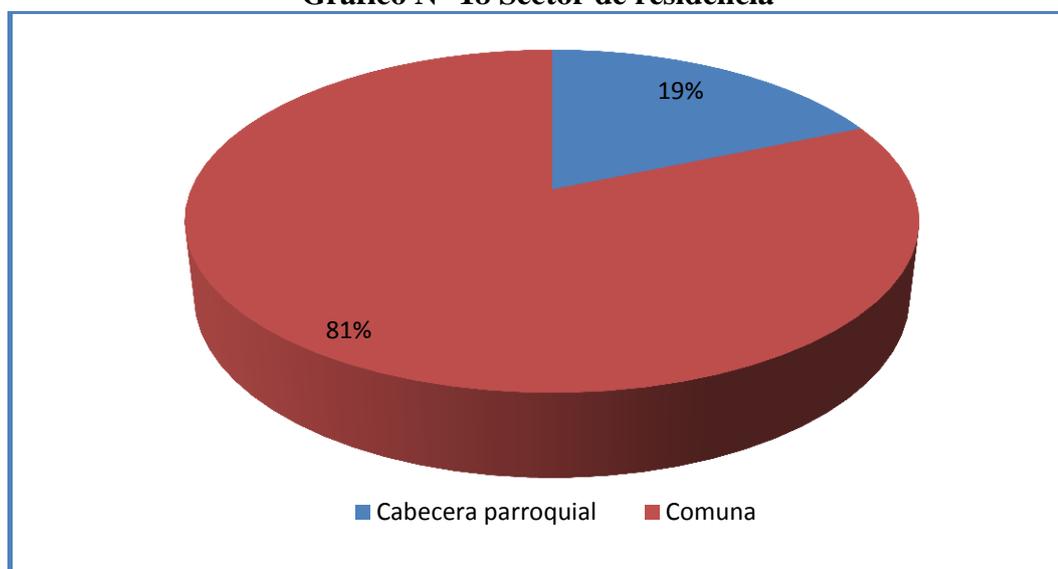
3.- Sector de Residencia

Tabla N° 18 Sector de Residencia

Ítems	Alternativas	Frecuencia a	Frecuencia	
			Relativa	Relativa Acumulada
Válidos	Cabecera parroquial	38	19	19
	Comuna	167	81	100
	Total	205	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 18 Sector de residencia



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Podemos constatar en el gráfico que la población más elevada a quienes se realizó la encuesta es de las comunas individualmente puesto que se tomo como referencia a personas que tengan residencia en cada una de las comunas dentro de la parroquia Colonche para obtener resultados más coherentes a la problemática ya que son lugares donde hay mayor índice de adecuaciones de vivienda y con menos proporción de las personas encuestadas que se encuentran en la cabecera parroquial.

4.- Estado laboral

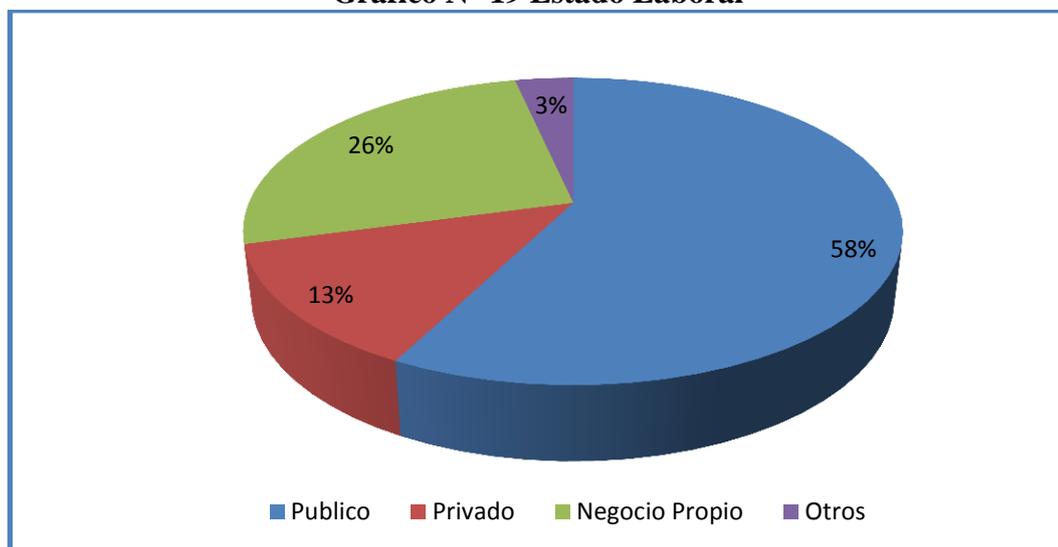
Tabla N° 19 Estado Laboral

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Válidos	Publico	118	58	58
	Privado	27	13	71
	Negocio Propio	53	26	97
	Otros	7	3	100

Total	205	100
-------	-----	-----

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 19 Estado Laboral



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se observa en la grafica de acuerdo a lo expresado por los encuestados que la población con mayor índice se encuentra en el sector público, la mayoría de ellas con el sueldo básico estipulado por la ley por no tener títulos de cuarto nivel que ayuden a impulsar un excelente trabajo, mientras que seguido de ella con una menor proporción se encuentra a la población que tiene negocio propio para tener una manera más eficiente de obtener patrimonio.

5.- ¿Cómo es su tipo de vivienda?

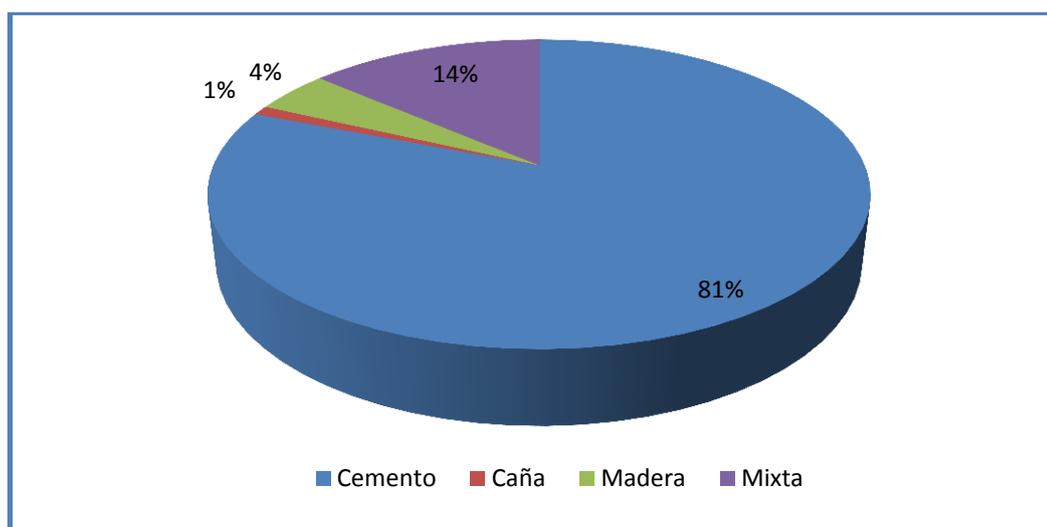
Tabla N° 20 Tipo de vivienda

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
1	Cemento	166	81	81
	Caña	2	1	82

Madera	9	4	86
Mixta	28	14	100
Total	205	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 20 Tipo de vivienda



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se aprecia en el gráfico que la mayoría de los encuestados manifestó que la infraestructura de su vivienda es completamente de cemento para mayor estabilidad y seguridad frente a las catástrofes, mientras que en segundo lugar con menos porcentaje se evidencio la utilización de materiales de construcción mixta para disminuir costos por el elevado gasto que demanda construir una vivienda.

6.- ¿Cuenta con vivienda propia?

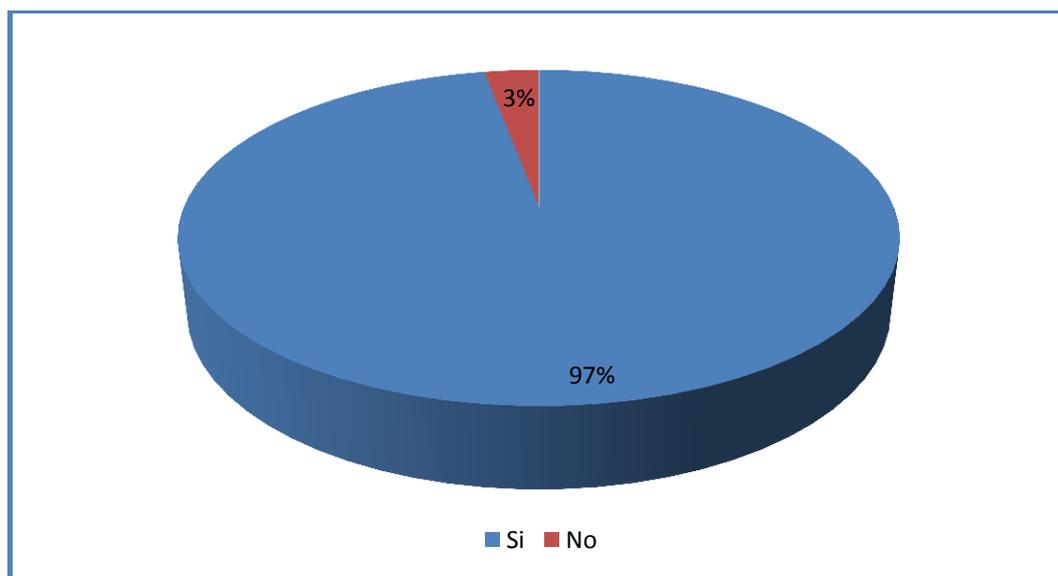
Tabla N° 21 Vivienda propia

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
	Si	199	97	97

	No	6	3	100
	Total	205	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 21 Vivienda propia



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

En el grafico se puede observar que la mayor proporción de los encuestados manifestaron que si cuentan con vivienda propia, mientras que por una mínima proporción nos indicaron que la casa es ajena o no cuentan con título de propiedad y que en alguna ocasión los encuestados manifestaron que están haciendo el intercambio de dueño.

7.- ¿Ha realizado últimamente alguna adecuación en su vivienda?

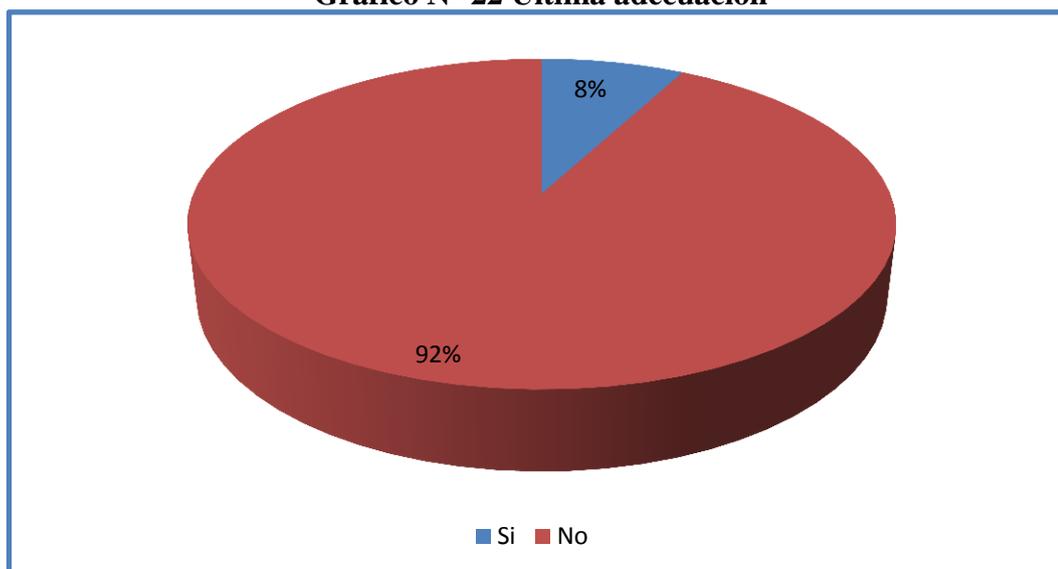
Tabla N° 22 Ultima adecuación

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
-------	--------------	------------	---------------------	-------------------------------

3	Si	16	8	8
	No	189	92	100
	Total	205	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 22 Ultima adecuación



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se aprecia en el grafico que la mayor proporción de las personas encuestadas no han realizado ningún arreglo, ni adecuación en su vivienda por falta de presupuesto o liquides monetario en sus hogares, mientras que en segundo lugar con bajo proporción nos manifestaron que si han realizado de manera frecuente arreglos en su lugar de residencia para un mejor vivir.

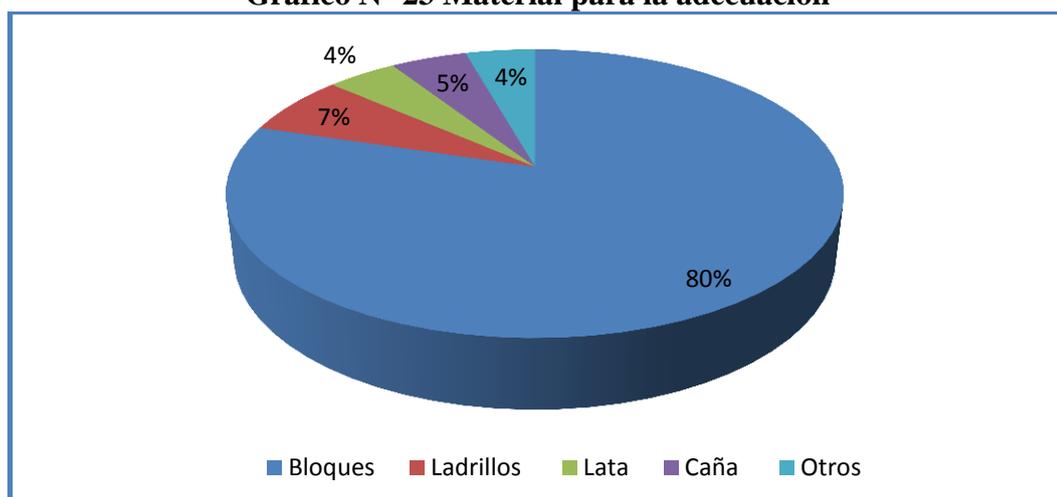
8.-¿Qué tipo de material utiliza cuando ha realizado adecuación a su vivienda?

Tabla N° 23 Material para la adecuación

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
4	Bloques	201	80	80
	Ladrillos	17	7	87
	Lata	11	4	91
	Caña	12	5	96
	Otros	11	4	100
	Total	252	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 23 Material para la adecuación



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Los encuestados manifestaron en un gran porcentaje que utilizan bloques de construcción al momento de realizar adecuaciones o construcción de su vivienda, mientras que en último lugar encontramos el material de la Lata expresado por la población que lo utiliza por falta de presupuesto para adecuar su domicilio ya sea esta por prevención de derrumbes.

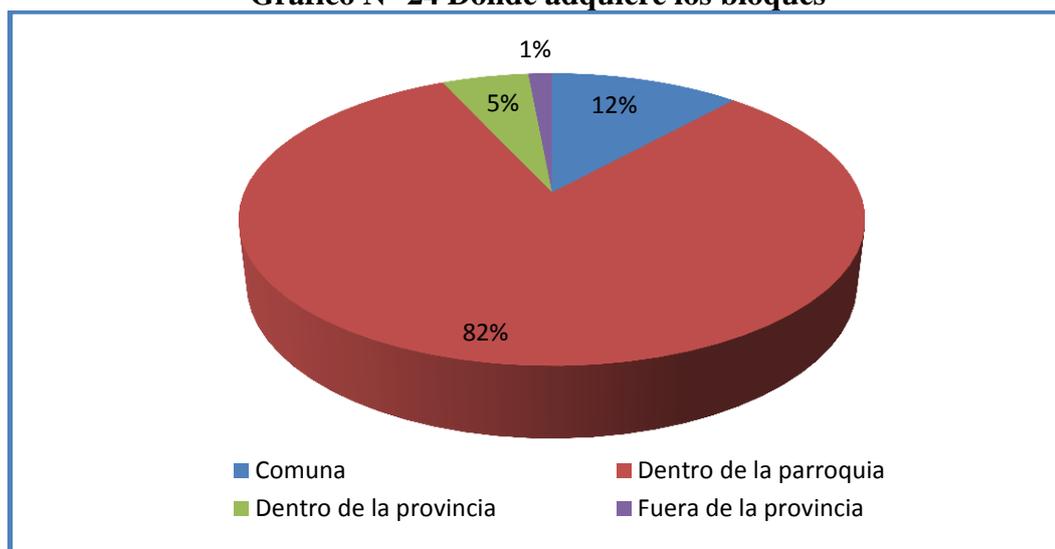
9.- ¿Usted mencionó bloques de construcción, frecuentemente donde adquiere los bloques?

Tabla N° 24 Donde adquiere los bloques

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
5	Comuna	24	12	12
	Dentro de la parroquia	167	82	94
	Dentro de la provincia	11	5	99
	Fuera de la provincia	3	1	100
	Total	205	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 24 Donde adquiere los bloques



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se aprecia en el gráfico con mayor porcentaje de los encuestados manifestaron que adquieren el producto como es el bloque para construcción dentro de la parroquia Colonche por motivos de que el material se lo encuentran dispersos puesto que no hay un lugar que se encuentre todo el implemento necesario, mientras que con un mínimo se evidencia que es fuera de la provincia.

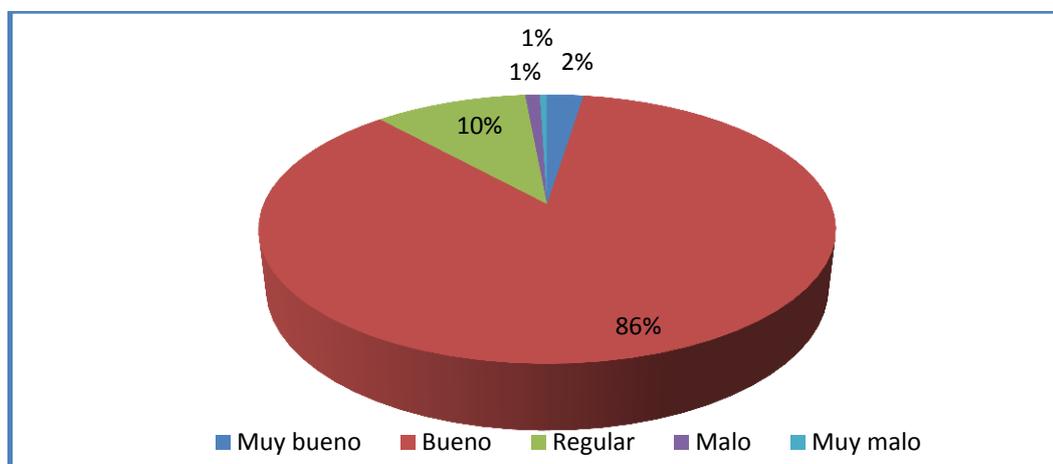
10.- ¿Cómo considera el bloque para construcción que utiliza?

Tabla N° 25 Como considera el bloque

Ítems	Alternativas	Frecuencia a	Frecuencia Relativa	Frecuencia
				Relativa Acumulad a
6	Muy bueno	5	2	2
	Bueno	176	86	88
	Regular	21	10	99
	Malo	2	1	100
	Muy malo	1	0	100
	Total	205	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 25 Como considera el bloque



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

El mayor porcentaje de los encuestados nos indican que el material que utiliza como son los bloques de cemento dentro de la escala establecida son buenos al momento de realizar una construcción o adecuación de la vivienda ya sea esta por poseer un proceso de producción manual, mientras que un porcentaje mínimo

indica que es regular el producto puesto que tiene una demanda baja, mientras que el restante no se encuentra convencido de su calidad

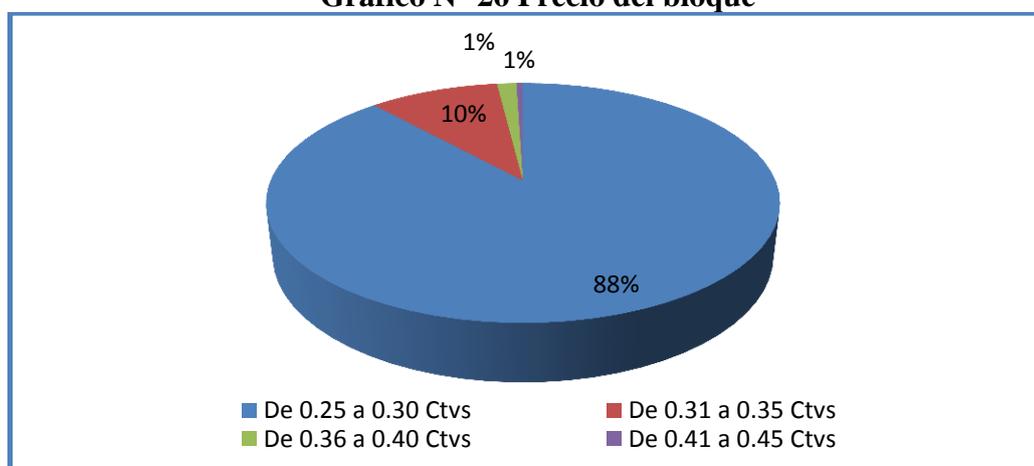
11.- ¿En qué rango se encuentra el precio del bloque que usted compra?

Tabla N° 26 Precio del bloque

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
7	De 0.25 a 0.30 Ctv.	181	88	88
	De 0.31 a 0.35 Ctv.	20	10	98
	De 0.36 a 0.40 Ctv.	3	1	100
	De 0.41 a 0.45 Ctv.	1	0	100
	Total	205	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 26 Precio del bloque



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

De acuerdo a los encuestados, deducen que los bloques que se adquieren en la parroquia Colonche tienen un rango entre 0,25 ctvs a 0,30 ctvs el precio del bloque puesto que este valor representa al bloque tradicional para construir de la vivienda con las mismas medida y la misma materia prima, dejando con el

porcentaje mínimo el bloque que se encuentra en el rango entre 0,41 ctvs a 0,45 ctvs por ser más sofisticado dependiendo el lugar donde será utilizado puesto que para cada construcción existe un modelo apropiado.

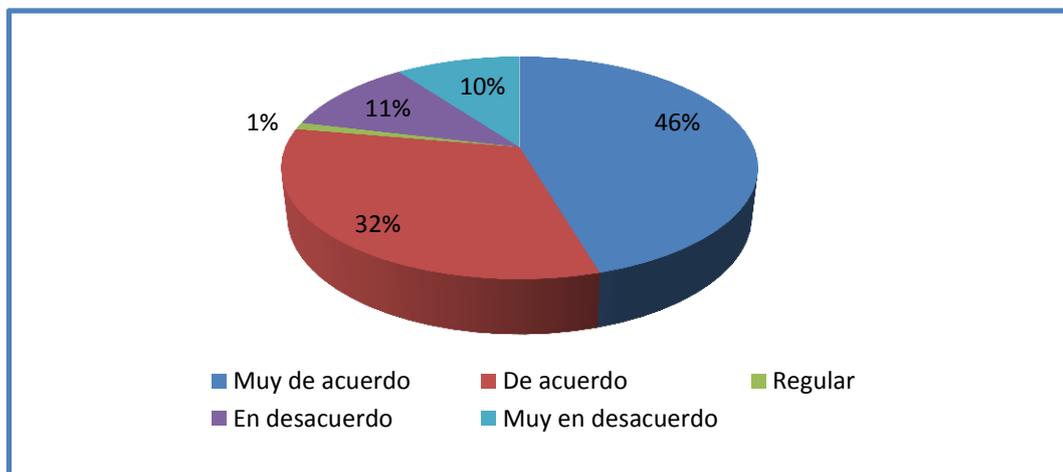
12.-¿Le gustaría que en la parroquia Colonche existiese una empresa asociativa que se dedique a la producción y comercialización de bloques?

Tabla N° 27 Asociatividad de producción y comercialización de bloques

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
8	Muy de acuerdo	66	45	45
	De acuerdo	47	32	77
	Regular	2	1	79
	En desacuerdo	16	11	90
	Muy en desacuerdo	15	10	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 27 Asociatividad de producción y comercialización de bloques



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Se aprecia en el gráfico que los encuestados indicaron que le gustaría que en la parroquia Colonche exista una empresa asociativa de venta de bloques para la construcción donde brinden facilidades de adquisición puesto que no existe una

empresa que realice de manera eficiente esta producción, mientras que el porcentaje restante manifestaron que no le gustaría tener una empresa asociativa de venta de bloques para la construcción en su lugar de residencia.

13.-¿Le gustaría que la empresa asociativa brinde otros servicios adicionales?

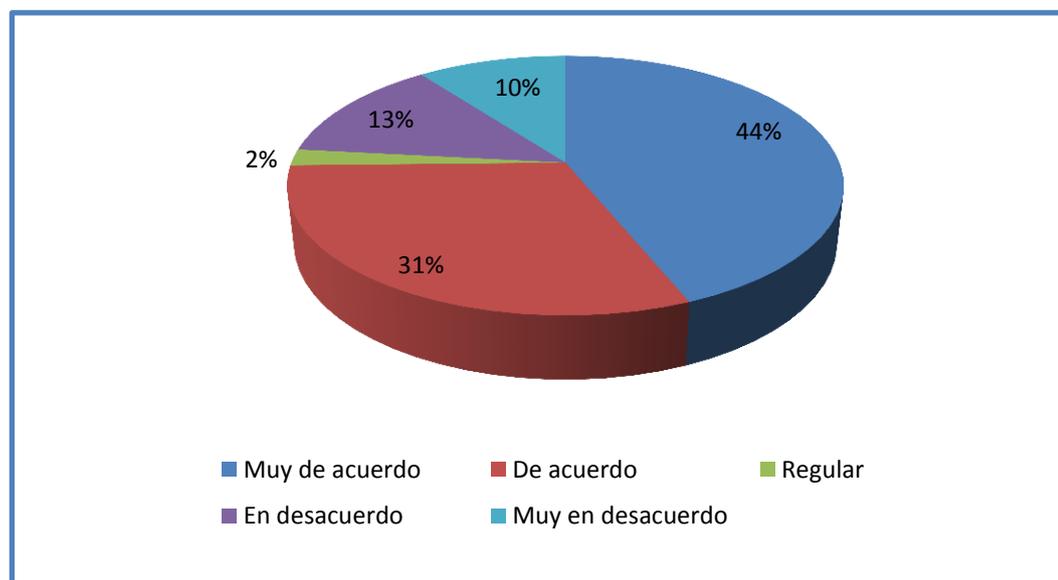
Tabla N° 28 Brindar otros servicios

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
9	Muy de acuerdo	64	44	44
	De acuerdo	45	31	75
	Regular	3	2	77
	En desacuerdo	19	13	90
	Muy en desacuerdo	15	10	100
	Total	146	100	

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 28 Brindar otros servicios



Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Según la gráfica el mayor porcentaje de los encuestados manifestó que les parece excelente esta modalidad de brindar nuevos servicios novedosos al momento de

realizar la compra en la empresa asociativa y así evitar gastos innecesarios, mientras que el porcentaje restante indicó que le es irrelevante esta decisión de brindar nuevos servicios.

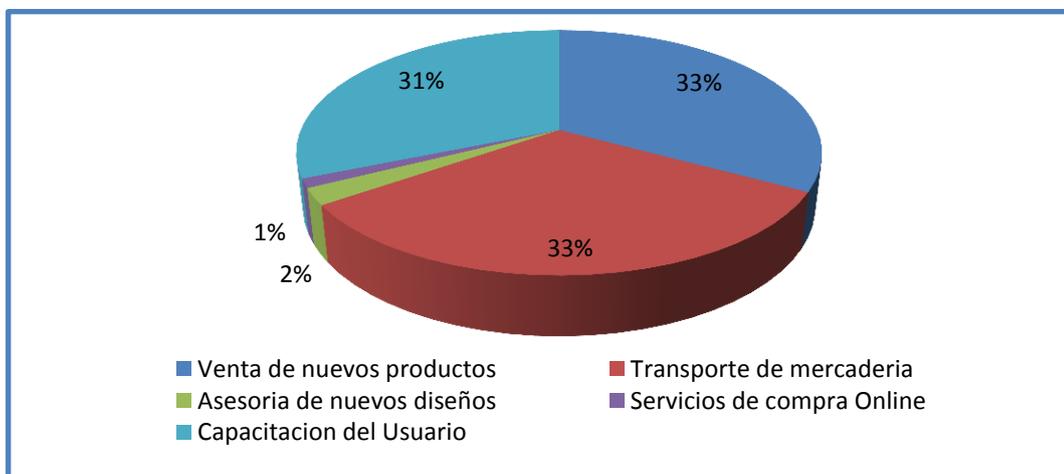
14.- ¿Qué tipo de servicios adicionales le gustaría que brinde para la construcción?

Tabla N° 29 Tipo de servicios adicionales

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
10	Venta de nuevos productos	194	33	33
	Transporte de mercadería	191	33	66
	Asesoría de nuevos diseños	13	2	68
	Servicios de compra Online	7	1	69
	Capacitación del Usuario	184	31	100
	Total	589	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 29 Tipo de servicios adicionales



Fuente: Datos de la encuesta

Análisis:

En el gráfico se aprecia con el mayor porcentaje el tipo de servicio adicional que se va brindar es el de transporte de mercadería puesto que para el usuario le demanda tiempo y dinero contratar un Vehículo de manera externa, mientras que con igual porcentaje se encuentra la estrategia de ventas de productos innovadores ya sea esta por el diseño o por el material a utilizarse.

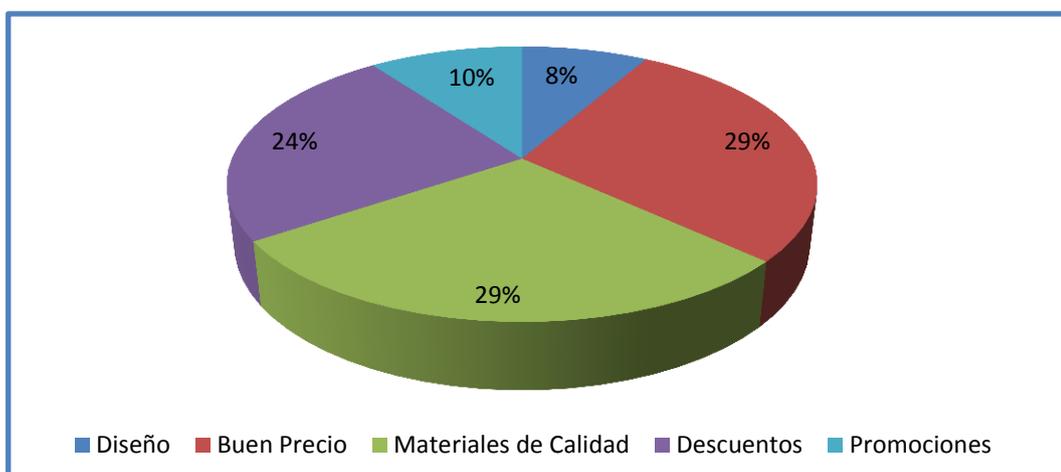
15.- ¿Qué tipo de valor agregado le gustaría que brinde la empresa asociativa al momento de adquirir el bloque?

Tabla N° 30 Tipo de valor agregado

Ítems	Alternativas	Frecuencia	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
11	Diseño	55	8	8
	Buen Precio	190	29	37
	Materiales de Calidad	191	29	66
	Descuentos	162	24	90
	Promociones	67	10	100
	Total	665	100	

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Gráfico N° 30 Tipo de valor agregado



Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Mario Basantes Mata

Análisis:

Con un porcentaje elevado de los encuestados manifestó que le parece magnífico que la asociatividad brinde materiales de calidad para la durabilidad de la vivienda pero con un muy buen precio dentro del mercado para que sea accesible, también se constató que brindar descuentos en la asociatividad sería tomado por el usuario de buena manera para adquirir en mayor proporción.

3.2.- ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA

Entrevistas a líderes involucrados con el desarrollo de las microempresas en la provincia:

- Gerente del Banco del Fomento.
- Director Provincial de Santa Elena del MIES.
- Director Provincial del MIPRO
- Jefe del Departamento de Desarrollo Comunitario.

Los entrevistados coincidieron al indicar que en el Ecuador existen programas de apoyo a ciudadanos para la creación de negocios con el potencial de crecimiento, innovador o totalmente diferenciado; entre ellas tenemos “Innova Ecuador” que apoya proyectos integrales que generen un impacto en la empresa o a nivel sectorial con el objetivo de promover las condiciones de innovación para generar cambios que aumenten la productividad y mejoren la competitividad del sector productivo del Ecuador.

El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) junto con la Organización Comercial Ecuatoriana de Productos Artesanales (OCEPA) y el Departamento de desarrollo Comunitario a través del programa FONDOPYME, tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones y capacidades de los micros, pequeñas y medianas empresas de manera asociada o en forma individual

que son productoras de bienes o servicios de calidad a nivel nacional. El MIES a través del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaridad, Impulsa la Economía a través de la promoción, fomento y proyección de la producción y consumo de bienes, servicios y el acceso a activos productivos, con el fin de contribuir a la realización del buen vivir.

El Banco Nacional de Fomento, otorga crédito 555 (hasta 5.00 dólares, 5 años plazo, 5% de interés anual) es una herramienta que puede apoyar a aquellos proyectos de inversión en unidades de producción, comercio o servicio, en funcionamiento o por instalarse; se puede indicar que las organizaciones de pequeños empresarios tienen mayor ventaja para acceder al crédito para innovar y desarrollar sus negocios.

Manifestaron que uno de los beneficios de la asociatividad entre los pequeños empresarios es el mejoramiento de la productividad gracias a una planificación comunitaria de la actividad productiva. El fomento de la productividad es esencial para satisfacer la magnitud creciente de los pedidos y los precios competitivos que existen en el mercado.

En relación a los incentivos económicos que brindan a los artesanos estos se encuentran plasmados en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones que establece los lineamientos e incentivos para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas; y, determina los mecanismos para incentivar el acceso de todos los actores de la producción y procurar la reducción de los costos de intermediación financiera.

La autoridad reguladora financiera establecerá un régimen especial de garantías para el financiamiento privado y público de las MIPYMES, y para el desarrollo de iniciativas de capital de riesgo, tanto públicas como privadas.

Se creó el fondo nacional de garantías, de carácter público, para facilitar el acceso de las MIPYMES al financiamiento de sus actividades.

Los entrevistados expresaron que al ser la asociatividad una red horizontal donde una de las principales características es la participación voluntaria y una independencia en la gestión empresarial, debe de existir factores fuertes con actitud activa para motivar la formación y perdurabilidad de esta modalidad, como institución pública, estas organizaciones cumplen el rol de facilitador, al estimular la apertura de mercados mediante acuerdos comerciales y promoción de los productos y por su participación en el desarrollo de la asociatividad a través de programas de apoyo.

Los gremios empresariales que establecen estándares, son los factores principales para la generación de riqueza; por ello es importante destacar la importancia de la Inversión en la capacitación e innovación para fomentar las acciones asociativas como pilar de desarrollo competitivo. Estas instituciones además de cooperar para generar un ambiente propicio para la creación de estos grupos, brindan servicios específicos en: Promoción de la asociatividad, financiamiento y capacitación.

3.3.- DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

El objeto del presente capítulo es presentar y discutir los hallazgos más relevantes que surgen de la especificación, estimulación y evaluación de los métodos para contrastar las hipótesis propuestas y cumplir con los objetivos formulados. Cabe indicar que los modelos que presentamos han sido el resultado del análisis estadístico de todas las variables mencionadas en el diseño metodológico. Algunas variables fueron excluidas de los modelos finales ya sea porque traían problemas estadísticos y no aportaban información adicional o significativa o porque la calidad de la variable para analizar determinada característica no era adecuada.

El conjunto de agentes económicos de la cadena que participa directamente en la producción, recolección, transformación y traslado del mismo producto hacia el mercado seguido, les permitirá establecer relaciones entre los socios para aumentar las ofertas y determinar el precio de venta final en la asociación,

creando fortalezas para su comunidad ser un punto de desarrollo humano y social. Además, podrán identificar los clientes potenciales las dimensiones y capacidades de producción que estas tienen.

Uno de los objetivos de la asociatividad de los pequeños artesanos fabricantes de bloques debe ser: Incrementar la productividad para mantener precios competitivos del producto en los mercados comunales y de la provincia general es la única manera de enfrentar la competitividad creciente en todo el sector adoptando estrategias de precios bajos como mecanismo de entrada y de aceptación por parte de los compradores.

CONCLUSIÓN

- ❖ Los resultados del estudio indicaron que los artesanos fabricantes de bloques de construcción no poseen una adecuada capacidad de producción que satisfaga las necesidades del mercado, además que la mayoría de los microempresarios no han intervenido en procesos colectivos con el objeto de obtener un compromiso mutuo con todo los artesanos dentro de una sociedad.
- ❖ El estudio evidencio la necesidad de implementar una asociatividad con artesanos que se dediquen a la misma profesión como estrategia colectiva para el desarrollo socio económico, y el establecimiento de alianzas para el desarrollo de su actividad productiva debido a la compra en gran magnitud de la materia prima esto implica abaratar costos.
- ❖ Es importante obtener la materia prima y las herramientas necesarias para la elaboración de las artesanías. La elaboración de los bloques para construcción debe ser con materia prima de alta calidad, cuya producción debería ser supervisada por los miembros de la asociatividad. La única forma de ganar y mantener clientes en los exigentes mercados altamente

competitivos brindando productos de calidad con materia prima de calidad.

- ❖ En un mercado, el precio puede emprenderse en dos perspectivas. La del comprador, que lo utiliza como una referencia de utilidad potencial, y la del vendedor, la cual significa una guía de los posibles ingresos de sus actividades. El precio que fijan los artesanos fabricante de bloques para obtener beneficio cubre los costos en que incurren en la elaboración del mismo, dando como una tasa interna de retorno muy buena.

RECOMENDACIÓN

- ❖ Crear relaciones de cooperación entre los microempresarios artesanales fabricantes de bloques que permitan aumentar la capacidad de respuesta y ser más flexibles a los cambios de la demanda de los mercados así como también la difusión de la innovación a través del intercambio de conocimientos eh ideas creativas.
- ❖ Conformar la asociatividad como un cambio posible para el desarrollo de los pequeños artesanos fabricantes de bloques de la Parroquia Colonche, como una forma alternativa de elevar el nivel competitivo, llevando las fuerzas necesarias estratégicas para la satisfacción de los requerimientos del mercado y así con los miembros de la asociatividad confrontar retos y requerimientos para mejores inversiones.
- ❖ Acceder a la implementación de nueva maquinaria, que puedan mejorar los procesos, aumentando con ello la productividad y, sobre todo, hacer más fácil la obtención del financiamiento necesario para llevar a cabo el desarrollo de la actividad. En general, estas ventajas no podrían ser aprovechadas si es que las pequeñas y medianas empresas siguen actuando en forma aislada y con muchas limitaciones.
- ❖ Incrementar la productividad con los servicios tradicionales y nuevos para mantener precios competitivos del producto en los mercados comunales y provinciales, es la mejor manera de confrontar a la competencia como son las empresas de mayor producción dentro del mercado altamente competitivo.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

“MODELO DE ASOCIATIVIDAD APLICADO AL SECTOR ARTESANAL DEDICADO A LA FABRICACIÓN DE BLOQUES PARA LA CONSTRUCCIÓN EN LA PARROQUIA COLONCHE DE LA PROVÍNCIA DE SANTA ELENA AÑO 2013”

4.1.- PRESENTACIÓN

De acuerdo a los resultados de estudio de la investigación se evidencia la necesidad de los artesanos fabricantes de bloques de la Parroquia Colonche se asocien ya que los mismos cuentan con muy poca capacidad de producción que satisfaga la necesidad del resultado, la falta de técnica adecuada en el proceso de adecuación y el limitado desarrollo económico que tienen estos microempresarios trae como consecuencia las ganas de desarrollar sus fortalezas para estar en un nivel competitivo.

La asociatividad es una estrategia productiva en la cual los microempresarios se unen para enfrentar los diversos problemas que se presentan en el día a día en su actividad productiva a través de las gestiones que realiza los artesanos. La asociatividad está incentivada por instituciones públicas y por el departamento de Desarrollo Comunitario del Ilustre Municipio de Santa Elena, estas son aquellas organizaciones que apoyan al emprendedor para que desarrolle el accionar de sus actividades para una buena producción , las organización hace posible que cada empresario considerado un microempresario maneje sus propios recursos y beneficios de formad diferentes pero la condición de que esas fuerzas se vean reflejadas en la demanda que va a ofrecer en el mercado. Dicha autonomía es un incentivo para que las microempresas se asocien para conseguir el desarrollo conjunto elaborando con mayor proporción los bloques de construcción mediante

capacitación, una buena comercialización no existiendo límites para la cooperación entre los artesanos fabricantes de bloques para la construcción en la Parroquia Colonche de la provincia de Santa Elena.

4.1.1.- Estrategia de Implementación de la Propuesta

Para la correcta implementación de la propuesta que consiste en el modelo de asociatividad para los artesanos Fabricantes de bloques de la Parroquia Colonche provincia de Santa Elena, se debe establecer la estrategia necesaria con el fin de que todas las modalidades y procedimientos a realizarse sean efectuados de manera eficaz y eficiente, para este caso se escogió la formación de una Asociatividad de tipo Artesanal la cual consiste en la agrupación de personas que tienen un mismo ejercicio o profesión y que pretenden en defensa de sus intereses comunes la consecución de un fin unitario, con la finalidad de la distribución o reparto entre sus miembros de las utilidades o rendimiento que de la misma resulten.

4.2.- NATURALEZA

4.2.1.- Objetivo

Implementar un modelo de Asociatividad aplicado al sector artesanal fabricantes de bloques para la construcción para elevar el nivel competitivo en la fabricación de bloques para la construcción en la Parroquia Colonche de la provincia de Santa Elena.

4.2.2.- FILOSOFÍA EMPRESARIAL

4.2.2.1- Misión

Tendrá como visión brindar bloques de construcción personalizados utilizando los recursos humanos, naturales y tecnológicos de la Parroquia satisfaciendo los gustos y preferencias de la población en la provincia de Santa Elena.

4.2.2.2- Visión

La empresa asociativa de artesanos fabricantes de bloques de construcción busca liderar el mercado de la Parroquia de Colonche en el lapso de dos años fundamentada en la calidad y confiabilidad de su producción con tecnología calificada mediante constante preparación en la formación integral de sus actividades brindando compromiso para satisfacción de los clientes.

4.2.2.3.- Principios Corporativos

Dado que la empresa asociativa está basada en principios, como son los principios corporativos empresariales, estas conforman los cimientos de todo lo que constituye en el proceso. El cumplimiento de estos principios y de las políticas específicas relacionadas con cada principio no es negociable por parte de los artesanos y su aplicación es controlada y auditada con regularidad

Entre los principios más significativos encontramos dentro del marco organizacional de la asociatividad de artesanos fabricantes de bloques de construcción en la Parroquia Colonche los siguientes aspectos:

4.2.2.4.- Valores Éticos de la Asociatividad de Artesanos fabricantes de Bloques de la Parroquia Colonche

- ❖ **Respeto:** Refleja el amor y la pasión que entregan cada uno de los integrantes de la asociatividad, para los clientes, proveedores y entre la misma organización interna. Es lo que espera, recibe y brinda a los demás.
- ❖ **Compromiso:** Logrando a través de los beneficios que conlleva desempeñarse de la mejor manera por medio de las labores y tareas asignadas en la empresa, permite cumplir los objetivos y generar resultados tangibles en la asociatividad.

- ❖ **Orientación al cliente:** Es la cultura organizacional de la empresa o asociación y su valor más importante, la plena satisfacción de los gustos de los clientes, siempre enfocados en sus necesidades y en la preferencia de estos por la empresa.

- ❖ **Trabajo en Equipo:** Es necesario para brindar la mejor calidad en los servicios y en la atención para con los clientes internos y externos, todas las personas desarrollan sus labores de una cadena, para lograr un objetivo común.

- ❖ **Honestidad y ética:** Moderación, decencia, urbanidad, es importante reflejar este valor ya que para los clientes es indispensable saber que existe honestidad en una empresa.

- ❖ **Desarrollo Profesional:** Los constantes cambios del mercadeo exigen un acceso pertinente a información que aporte al crecimiento de la empresa. El desarrollo profesional es fruto de la paliación de la carrera y comprende los aspectos que una persona enriquece o mejora con vista a lograr objetivos dentro de la organización. Se puede dar mediante esfuerzos individuales o por el apoyo de la empresa.

4.3.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL SEGÚN LA LEY DEL INSTITUTO NACIONAL DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

CAPÍTULO TERCERO

ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO INTERNOS

Órganos de gobierno, dirección, administración y control

Art.- 43.- Las cooperativas, para su funcionamiento, contarán con una Asamblea General, un Consejo de Administración, un Consejo de Vigilancia y una Gerencia, cuyas atribuciones y deberes constarán en el Reglamento General de la presente

ley y sin perjuicio de otras instancias administrativas que atienda a su objetivo social.



Fuente: Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria.
Elaborado por: Mario Basantes Mata.

4.3.1.- Función, Atribuciones y Deberes del IEPS.

ASAMBLEA GENERAL

Art.- 44.- La Asamblea General, es la máxima autoridad de la cooperativa y estará integrada por todos los socios activos, que tendrán derecho a un solo voto, sin considerar el valor o monto de sus aportaciones. Resolverá los asuntos de importancia y establecerá las reglas generales para el funcionamiento de la organización. Sus decisiones obligan a todos los socios presentes o ausentes y a los órganos de la cooperativa, siempre que no sean contrarias a la presente Ley, su Reglamento General y el Estado de la cooperativa.

ASAMBLEAS DE DELEGADOS

Art.- 45.- Las cooperativas que tengan más de quinientos socios realizarán asambleas de delegados, elegidos conforme lo determine el Reglamento General de la presente Ley, en un número no menor de cincuenta ni mayor de cien,

mediante asambleas sectoriales en las que, los delegados informaran sobre el cumplimiento de su gestión.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Art.- 46.- El Consejo de Administración es el órgano de dirección, regulación interna y fijación de políticas administrativas y financieras, integrado por vocales socios, elegidos en Asamblea General mediante votación secreta, que podrán ser reelegidos, en forma inmediata, por una sola vez y cuyo número y requisitos, se determinarán en el Reglamento General, en función de la clase de cooperativa y su ámbito de acción o nivel, tratándose de cooperativas de ahorro y crédito.

CONSEJO DE VIGILANCIA

Art.- 47.- El Consejo de Vigilancia, es el órgano de supervisión de las actividades económicas de la cooperativa que responde a la Asamblea General, integrado por vocales socios, elegidos en Asamblea General mediante votación secreta, que podrán ser reelegidos, en forma inmediata, por una sola vez y cuyo número y requisitos, se determinarán en el Reglamento General, en función de la clase de cooperativa y su ámbito de acción o nivel, tratándose de cooperativas de ahorro y crédito.

EJERCICIO DE ATRIBUCIONES

Art.- 48.- El Consejo de Vigilancia, ejercerá sus atribuciones, sin participar o interferir en la gestión administrativa, pudiendo formular observaciones y recomendaciones sobre la legalidad, moralidad y conveniencia, de los actos y contratos resueltos por el Consejo de Administración o la Gerencia. No obstante las observaciones y recomendaciones, el Consejo de Administración podrá ejecutar los actos o contratos, bajo su responsabilidad.

INFORMACIÓN OBLIGATORIA

Art.- 49.- El Consejo de Vigilancia está obligado a informar, oportunamente, a la Asamblea General y a la Superintendencia, las observaciones relacionadas con la administración financiera y la contabilidad que formule, así como, sobre el cumplimiento de las recomendaciones efectuadas por Auditoría Interna o Externa.

PRESIDENTES

Art. 50.- Cada uno de los consejos, elegirá, de entre sus miembros, a su respectivo presidente que durará en sus funciones un año, pudiendo ser reelegido, mientras mantenga la calidad de vocal.

El presidente del Consejo de Administración, lo será también de la cooperativa.

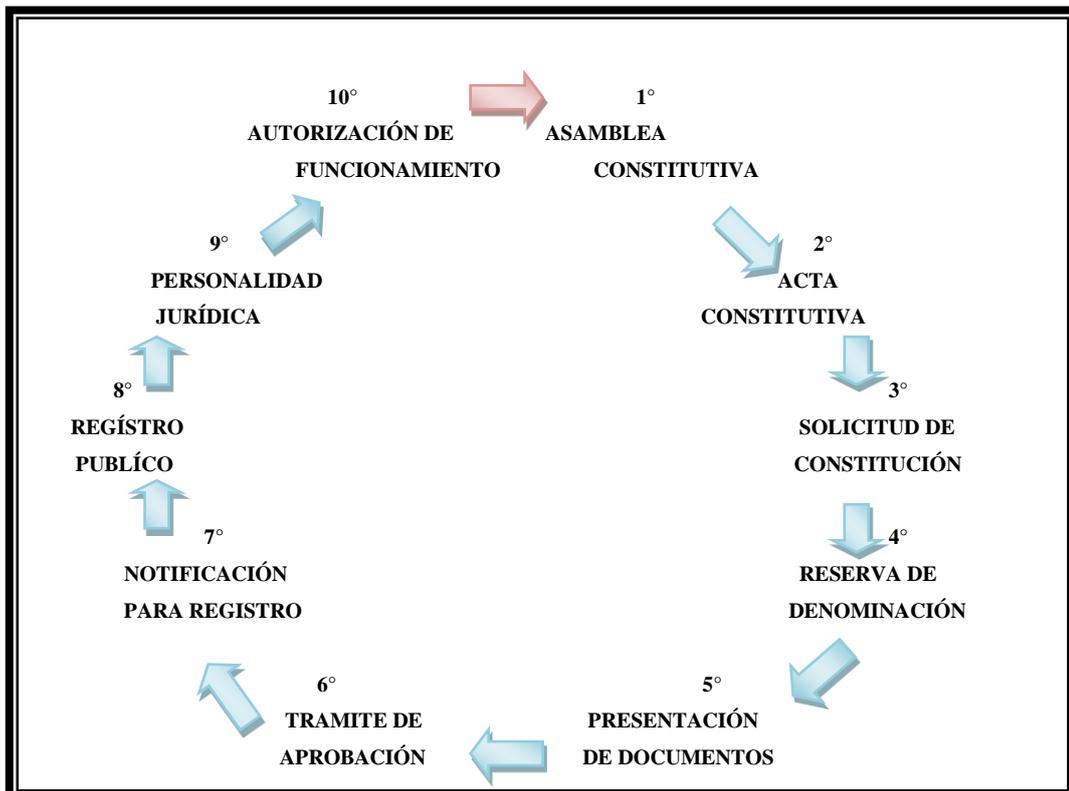
GERENTE

Art.- 51.- El Gerente es el administrador general, representante legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa. Será elegido por el Consejo de Administración, por tiempo indefinido, pudiendo ser removido, en cualquier tiempo y por la sola voluntad del Consejo de Administración o de la Asamblea General. Tiene la calidad de mandatario remunerado, caucionado y con amplia capacidad de decisión y acción, dentro de los fines autorizados por el estatuto y debidamente presupuestados, debiendo proceder con la diligencia y prudencia que requiere la administración empresarial eficiente e informar, mensualmente, al Consejo de Administración acerca de su gestión.

4.3.2.- Procedimiento para la constitución de la asociatividad según el Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria

Para poder constituir una organización de tipo asociativo, tal como lo expresa la ley de economía popular y solidaria, se debe seguir una serie de limitaciones y requerimientos, los mismos que se presentan a continuación en el siguiente gráfico:

Cuadro 8 Proceso de Constitución Asociación EPS



Fuente: IEPS.

Elaborado por: Mario Basantes Mata.

- a) Solicitud de aprobación dirigida al señor Relaciones Laborales;
- b) Acta constitutiva de la entidad, en original y una copia, certificadas 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 cédula de identidad;
- c) Dos ejemplares del estatuto debidamente certificados por el Secretario, conteniendo:
 - I Denominación y domicilio.

II Fines.

III Derechos y obligaciones de los socios.

IV Estructura y organización interna.

V Patrimonio económico.

VI Causas de disolución y liquidación.

VII Las demás disposiciones que los socios consideren necesarias, siempre que no se opongan al orden público, las leyes y a las buenas costumbres;

d) Dos ejemplares de la lista de socios fundadores, en la que conste: Si son personas naturales, los nombres y apellidos, el domicilio, cédula de identificación,, el valor del aporte económico y la firma. Si son personas jurídicas, la razón social, el registro único de contribuyentes, nombramiento del representante legal y copias de los documentos de identificación; y,

e) Certificado de apertura de la cuenta de integración del aporte a los socios, en una cooperativa o banco y/o la declaración de los bienes debidamente valorados, que los socios aportan.

4.3.2.1.- Registro de la directiva de la microempresa asociativa

Las microempresa asociativa, dentro de los siguientes treinta días a la elección de su Directiva, la registrarán en el Ministerio de Relaciones Laborales, adjuntando la siguiente Documentación para certificación de la asociatividad de artesanos fabricantes de bloques de cemento:

- Solicitud de registro, dirigido al señor Ministro de Relaciones Laborales;
- Convocatoria a elecciones;

- 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; y,
- Copia simple del acuerdo ministerial, mediante el cual se otorgó la personería jurídica.

En caso de conflictos internos, el Ministerio de Relaciones Laborales, solicitará los documentos adicionales y realizará las gestiones y verificaciones necesarias para comprobar la seriedad de la elección y efectuar el registro solicitado. Para los casos de duda convocará a una Asamblea General de Socios para una nueva elección

4.3.2.2.- Registro de inclusión y exclusión de socios

La microempresa asociativa, que haya aceptado nuevos socios, debe presentar:

- Comunicación dirigida al Ministro, haciendo conocer la admisión de nuevos socios;
- Copia de la solicitud del aspirante, copia de la cédula de identidad, y certificación de la microempresa del valor aportado en bienes o efectivo; Copia de acta debidamente certificada por el Secretario, en la que se acepta nuevos socios; y,
- Copia certificada del registro de la Directiva en funciones. En caso de renuncia, exclusión o expulsión de socios, la microempresa asociativa, debe cumplir con los siguientes requisitos:
- Comunicación dirigida al Ministro haciendo conocer la renuncia, exclusión o expulsión del socio;

- Acta en la que se acepta la renuncia, exclusión o expulsión del socio, debidamente certificada por el Secretario; y
- Copia certificada del registro de la Directiva en funciones.

Recibida la documentación, el Ministro de Relaciones Laborales en el término de quince días y previo el cumplimiento de los requisitos aquí determinados, aprobará el estatuto y ordenará su registro en el libro correspondiente de la Dirección Jurídica de Trabajo y Empleo.

Las microempresas asociativas, para organizar la producción, la prestación de servicios y comercialización de sus productos, podrán adquirir materia prima y promover y comercializar bienes y servicios, en los mercados nacionales e internacionales.

Las microempresas asociativas podrán participar activamente en los programas de compras estatales, las entidades estatales están obligadas a calificar como proveedores a los microempresarios y a las microempresas asociativas. Con el objeto de participar en las compras estatales, se podrán organizar corporaciones microempresariales para presentar sus ofertas y participar en contratos especialmente con las entidades públicas.

Para que las microempresas puedan gozar de los beneficios que por su condición de tales tengan, deberán registrarse en el Ministerio de Relaciones Laborales, el que los calificará como microempresarios. El Registro actualizado será credencial suficiente para los beneficios de crédito, de capacitación, de afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social -IESS- los que se establecen en el presente acuerdo y todos que existan o se creen por disposiciones legales o reglamentarias. El Ministerio de Relaciones Laborales abrirá y mantendrá un archivo con los registros que otorgue a las microempresas, personas jurídicas o naturales, o a las microempresas asociativas.

4.3.2.3- Instituciones de Apoyo para la Asociatividad

Las instituciones de apoyo que pueden aportar con el desarrollo y control del proceso asociativo se detallan en el siguiente cuadro:

INSTITUCIONES DE APOYO PARA FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA PARROQUIA COLONCHE

INSTITUCIONES DE APOYO PARA LA ASOCIATIVIDAD

SECTOR ASOCIATIVO

- ❖ Ministerio de Industrias y productividad - MIPRO
- ❖ Instituto Nacional de Economía Popular u Solidaria – IEPS
- ❖ Ministerio de Inclusión Económica y Solidaria – MIES
- ❖ Superintendencia de Economía Popular y Solidaria – SEPS

SECTOR DE CAPACITACIÓN

- ❖ Gobierno Autónomo Provincial de Santa Elena – Prefectura
- ❖ Universidad Estatal Península de Santa Elena
- ❖ Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional – SECAP
- ❖ Departamento de Desarrollo Comunitario de la Municipalidad de Santa Elena

SECTOR DE INVESTIGACIÓN

- ❖ Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca – MICIP
- ❖ Centro Nacional de Promocione de la Pequeña Industria y Artesanías - CENAPIA
- ❖ Escuela Superior Politécnica del Litoral – ESPOL
- ❖ Organización Comercial de Productos Artesanales – OCEPA

SECTOR DE CRÉDITO

- ❖ Banco Nacional de Fomento – BNF
- ❖ Corporación Financiera Nacional – CFN
- ❖ Instituciones financieras del sector privado
- ❖ Organizaciones no Gubernamentales – ONG’S

Fuente: Instituciones del sector público y privado.

Elaborado por: Mario Basantes Mata.

Ministerio de Industrias y Productividad: El gobierno actual, a través del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), ha presentado oficialmente un “Proyecto Integral para el Fomento Productivo y Competitivo para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”. Este programa tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones y capacidades de las micro, pequeñas, medianas empresas y artesanos del Ecuador. Además, las acciones ejecutas por FONDEPYME (el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), buscan de manera integral apoyar a los pequeños y medianos empresarios en sus proyectos. Su meta es potenciar el crecimiento tanto de MIPYMES individuales como de grupos asociativos, empresas manufactureras y empresas de servicios, procurando siempre la generación de valor agregado en su producción y la generación de empleo.

Universidad Península de Santa Elena: La Universidad, centro de estudios superiores, es una alternativa más que tienen los artesanos, ya que la universidad constantemente esta capacitando a los sectores productivos de la Provincia de Santa Elena, es por eso que si de temas de capacitación se trata, el alma mater peninsular, es una buena opción a tener en cuenta.

Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria: El IEPS es la entidad encargada de regular los procesos asociativos en todo el país, es quien guía, controla y supervisa que todo esté funcionando con total normalidad. A parte de realizar estas funciones, también puede brindar capacitación a los artesanos que elaborar y fabrican bloques, para que de esta manera fortalezcan sus conocimientos sobre la actividad que realizan.

Ministerio de Inclusión Económica y Social: El MIES, apoya en la conformación de las asociaciones empresariales y sobre todo guía en la secuencia que se debe seguir en el proceso asociativo para conformarla como institución con leyes y reglamentos.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: La SEPS trabaja en conjunto con el ISPS en el ámbito asociativo, razón por la cual los artesanos fabricantes de bloques, tienen organizaciones capacitadas y preparadas que le permitan tener un proceso de conformación asociativo responsable.

Departamento de Desarrollo Comunitario de la Municipalidad de Santa Elena: Es una área creada por la ilustre municipalidad de Santa Elena para realizar debidamente capacitaciones a varios sectores de la provincia de Santa Elena, motivo por el cual sería de gran ayuda y colaboración para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción, ya que a través de ellos se puede gestionar cursos o charlas, que permitan un mejor conocimiento de la actividad productiva.

Sector de Crédito: Al hablar del sector de crédito, nos estamos refiriendo a las instituciones públicas y privadas que apoyan proyectos Asociativos, tales como el Banco Nacional de Fomento – BNF, Corporación Financiera Nacional – CFN, Instituciones financieras del sector privado y Organizaciones no Gubernamentales – ONG’S, las mismas que son muy importantes, ya que aportan los rubros necesarios para que la actividad productiva avance y logre los resultados esperados.

4.4.- PROPUESTA Y ANÁLISIS DE LA INTEGRACIÓN

El costo de integrarse es netamente beneficioso porque permitirán los aportes de los miembros o artesanos involucrados con la asociación para ayudar a los

miembros a lograr con eficiencia sus objetivos en un futuro cambiante dentro del sector artesanal y comercial de la Parroquia Colonche. En este sentido una estructura de organización operable nunca puede ser estática. No hay una estructura de organización única que funciona mejor en todas las clases de situaciones. Una estructura de organización efectiva depende de la situación.

Puesto que la organización está compuesta de personas profesionales en la laborar de fabricación de bloques para la construcción, el agrupamiento de las actividades y las relaciones de autoridad de la estructura organizacional de la microempresa asociativa tiene que tomar en cuenta las limitaciones y las costumbres de dichas personas. Esto no quiere decir que la estructura se tiene que diseñar de acuerdo con las personas en lugar de hacerlo de acuerdo con las metas y actividades correspondientes. Sin embargo, una consideración importante es la clase de personas que la van a integrar.

FACTORES CLAVES PARA EL ÉXITO

- Confianza – Selección de socios
- Transparencia y mecanismos de control
- Un objetivo común lo suficientemente atractivo
- Planificación adecuada de la asociación.
- Formular y ejecutar proyectos que ayuden a la consecución de los apoyos económicos.
- Autoridad de los directivos
- Resolución de desacuerdos.

VENTAJA DE LOS ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES DE ASOCIARSE

Incremento de la producción y productividad.

Mayor poder de negociación.

Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.

Se comparte riesgos y costos.

Reducción de costos.

Mejora de la calidad y diseño.

Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).

Mejora la gestión del conocimiento técnico –productivo y comercial.

DESVENTAJAS DE LOS ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES DE NO ASOCIARSE

- Muchas veces el individuo no puede solicitar préstamos o crédito, puesto que no tiene una firma colateral.
- Los pequeños agricultores que ofrecen una limitada cantidad de productos, por lo regular no reciben un buen precio por sus productos en el mercado local.
- La compra de insumos resulta más cara, puesto que los vendedores no le ofrecerán un descuento por la compra de semillas, fertilizantes y otros insumos, y si se lo ofrecen, éste será mínimo.
- Por lo regular, las agencias ofrecen capacitación y entrenamiento a grupos, no a individuos.

4.4.1.- ANÁLISIS FODA

El análisis de la situación interna y externa de los artesanos fabricantes de bloques de la parroquia Colonche Provincia de Santa Elena, nos permite saber cuál es el estado actual de los mismos y las acciones que se deben tomar en el momento y en el futuro, para su análisis se utilizó la matriz FODA tal como lo demuestra el siguiente cuadro.

4.4.1.1.- Matriz FODA de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción

<p>FACTORES INTERNOS</p> <p>FACTORES EXTERNOS</p>	<p>FORTALEZAS</p>	<p>DEBILIDADES</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>O1 Apoyo municipal para proyectos productivos. O2 Capacitación a los artesanos con programas del estado. O3 Gran acceso a telecomunicaciones para informar nuestro servicio.</p>	<p>ESTRATEGIAS FO: (Crecimiento)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Trabajar en conjunto con los departamentos de apoyo del municipio. ✓ Lograr Capacitaciones Periódicas. ✓ Aplicar muy buena publicidad acerca de los beneficios del producto. 	<p>ESTRATEGIAS DO: (Preservación)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Potenciar la actividad productiva. ✓ Establecer convenios con la Universidad en Temas de capacitación en comercialización. ✓ Lograr accesibilidad a programas informáticos para mejorar el nivel de conocimiento de los artesanos para el buen uso de las herramientas tradicionales y las de nueva tecnología.
<p>AMENAZAS</p> <p>A1 Falta de vías de acceso para el traslado del producto a otras partes de la zona provincial. A2 Elevado precio de los insumos y servicios para la producción y comercialización. A3 Mayor agresividad comercial de los mercados competitivos.</p>	<p>ESTRATEGIAS FA: (Comportamiento)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Implementar una relación constante con las autoridades de la comunidad para mejorar las vías de acceso. ✓ Investigar los nuevos puntos de ventas en insumos y de materia prima. ✓ Efectuar eventos para dar a conocer al usuario el producto que se fabrica para contrarrestar la competencia. 	<p>ESTRATEGIAS DA: (Cambio)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Incrementar sitios de traslado de la materia prima cercanos a la vanguardia del departamento del departamento de desarrollo comunitario. ✓ Seguir la estructuración de las organizaciones del buen vivir que ofrece el estado para contrarrestar el elevado precio de los insumos. ✓ Enriquecer el mercadeo con asesoría innovadora virtual de expertos extranjeros que brinde mayor eficiencia en la producción.

Fuente: Artesanos Fabricantes de Bloques para la construcción de la Parroquia Colonche.

Elaborado por: Mario Basantes Mata.



Estrategia FO o estrategias de crecimiento: Resultan de aprovechar las mejores posibilidades del entorno y las ventajas propias, para construir una posición que permita la expansión del sistema o su fortalecimiento para el logro de los propios objetivos a emprender.

Estrategias DO son un tipo de estrategias de supervivencia: Buscan superar las debilidades internas, haciendo uso de las oportunidades que ofrece el entorno.

Estrategias FA son también de supervivencia: Estrategias que buscan evadir las amenazas del entorno, aprovechando las fortalezas del sistema.

Estrategias DA: Permiten ver alternativas estratégicas que sugieren renunciar al logro en una situación amenazante y débil difícilmente superable, que expone al sistema al fracaso.

El cruce del factor interno por el factor externo supone que el sistema está en equilibrio interno; esto es, que, las debilidades que tiene no han podido ser superadas por sí mismo esto se deberá controlar con supremacía cada uno de los detalles de la asociación.

Sin embargo esta no es una situación frecuente; el sistema puede tener aun debilidades que por una u otra razón no se han superado, pudiendo hacerlo con sus propias posibilidades. Esto sugiere encontrar estrategias del tipo FD, es decir, la superación de debilidades utilizando las propias fortalezas.

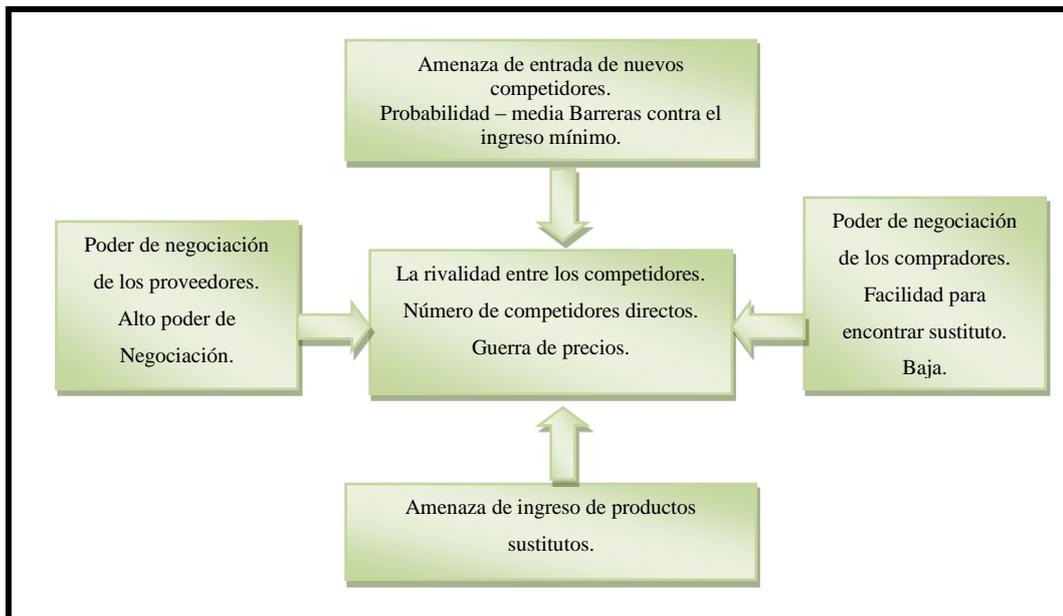
4.4.2.- Modelo de Michael Porter

En lo referente al poder de negociación frente a los proveedores, si se tiene en cuenta que dentro de la cadena productiva existen tres partes fundamentales: Proveedor – Empresa – Clientes, es necesario darle la importancia adecuada a cada uno de estos elementos para poder tomarlo de guía al momento de establecer funciones.

En la mayoría de los casos la empresa presta una mayor atención a los clientes pues de ellos depende la sostenibilidad y el éxito del negocio, dándole una menor importancia a la relación con el proveedor, olvidando que si este no es adecuado y causa múltiples problemas para la empresa, esto se verá reflejado en la satisfacción del cliente.

Según Michael E. Porter en su libro Estrategia Competitiva (2005), los proveedores pueden ejercer poder de negociación sobre los que participan en un sector industrial amenazado con elevar los precios o reducir la calidad de los productos o servicios; se plantean ciertas condiciones que hacen poderosos a los proveedores frente a los competidores, dos de ellas son pertinentes para el caso de estudio:

Cuadro 9 Las Cinco Fuerzas de Porter



Fuente: MICHAEL. Porter (2007)

Elaborado por: Mario Basantes Mata.

a) Amenazas de nuevos competidores.

Entre las principales fuentes de las barreras para ingresar los productos artesanales de bloques para la construcción tenemos:

- ❖ Diferenciación de los productos.
- ❖ Necesidades de capital, costos ambientales.

La diferenciación de productos está referida a la identificación de marca y lealtad de los consumidores respecto a las empresas ya establecidas. Si bien este tipo de barreras resulta ser muy importante, en las microempresas de fabricación de bloques no lo es, por cuanto no existe una identificación del consumidor respecto a una marca en especial.

b) La rivalidad entre los competidores

La competencia que deberá enfrentar la Asociatividad de los artesanos fabricantes de bloques de la Parroquia Colonche es significativa, ya que existen competidores de microempresas locales directas, puesto que ellas trabajan con maquinaria sofisticada y su producto se encuentra posicionado en el mercado en vías principales de la zona del Spondylus.

c) Amenazas de ingresos de productos sustitutos

En caso del producto de bloques, existen varios productos sustitutos, como por ejemplo los ladrillos, piedra Cara que ofrecen Disensa, Empresas Constructoras y además empresas que se dedican a la producción y comercialización de bloques pero que en todo caso no son iguales a los bloques de los Artesanos.

d) Poder de negociación de los Proveedores

Se toma en cuenta el alto poder de negociación de los proveedores respecto a la materia prima para los artesanos elaboradores de bloques, ya que cuando exista una disminución del producto final, se comprara la materia prima a otros proveedores cercanos, con el fin de mantenernos en el mercado abastecidos con la producción.

e) Poder de negociación de los competidores

Los competidores de los productos de construcción de bloques no tienen un alto poder de negociación, dado que el producto que se ofrece es muy diferenciado, y no facilita su sustitución o remplazo.

4.4.3.- Principales impactos de la asociatividad en los Artesanos Fabricantes de Bloques para la construcción

LA Asociación de alianzas estratégicas es un método que permite comparar los resultados promedio de dos grupos en términos de un vector de características similares.

Para iniciar la cuantificación de impacto de la asociatividad conforme se mencionó en el diseño metodológico del estudio fue necesario establecer dos grupos; “grupo experimental” y “grupo control” que sean “comparables”. Para ello se llevó a cabo la metodología de la investigación como la recopilación de datos mediante encuestas y entrevistas en el sector efecto de estudio, tal que a cada futuro socio empresarialmente se le asignó un respectivo control bajo el criterio que éste sea comparable con las estadísticas según la INEC.

Para hallar el impacto de la asociación en los niveles de ingreso y ocupación se toma en cuenta el número de miembros del “grupo experimental” y miembros del “grupo control” que han podido ser emparejados. Para encontrar el efecto de la asociación sobre la inserción laboral del “grupo experimental” se tomó en cuenta las distintas situaciones laborales de los artesanos participantes.

Antes de iniciada la asociación, algunos miembros del grupo experimental se encontraban con toda la predisposición de agruparse para formar una nueva asociatividad para la fabricación de bloques, otros se encontraban en situaciones desfavorables por su nivel de competencia muy baja y poco nivel de ingreso a la empresa. El objetivo será cumplido por la predisposición de los artesanos

fabricantes de bloques para la construcción y cuánto de ese cambio por partes de ellos se debe al proceso de asociación en la Parroquia Colonche, Provincia de Santa Elena.

4.5.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA ASOCIATIVIDAD DE LOS ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA LA CONSTRUCCIÓN

4.5.1.- La Estructura Organizacional con su Descripción de Funciones

Siguiendo diversas aportaciones teóricas, se ha hecho común el señalar que una actividad económica organizada empresarialmente agrupa sus actividades en tres áreas funcionales principales: la producción, la comercialización y el área administrativa. En sentido general, la función de la empresa es la de servir de instrumento a las formas asociativas o a cualquier forma de organización, para cumplir sus objetivos, mediante la organización de los recursos sometidos a procesos decisorios racionales, eficientes y oportunos.

Esto significa que la función de la empresa es servir a la forma asociativa para que pueda cumplir sus objetivos. En tal sentido, la empresa debe cumplir una doble función: social y económica.

La función Social: Es la que tiende a satisfacer las necesidades humanas básicas, mediante la utilización racional de los recursos que brinda la naturaleza y que el artesano, con todos los conocimientos adquiridos pueda mejorar por medio de la técnica adquirida con las capacitaciones respectivas.

La función económica: Tiene por objeto producir las ganancias necesarias o excedentes socialmente necesarias para garantizar el funcionamiento de la

empresa y la presentación de los servicios requeridos y ofrecidos dentro del mercado comercial de materiales de construcción.

Para que la asociatividad sea un instrumento eficiente, debe garantizar una alta productividad que se materialice en buenos resultados económicos, como medio para realizar los objetivos programados. Debe estar fundamentada en reglas claras y precisas que estén consignadas en los reglamentos y en los estatutos institucionales de la asociatividad.

Toda la asociatividad se caracteriza por poseer una estructura, la cual el posicionamiento administrativo representa la distribución ordenada de todas sus partes. Dicho de otra manera, la estructura es la forma como se organizan todos los elementos o recursos disponibles, para que la empresa asociativa pueda funcionar ordenada y eficientemente.

Cuadro 10 Organigrama Institucional



Fuente: Lopez, Cerdán,C (2006).
Elaborado por: Mario Basantes Mata.

4.5.2.- Funciones del Personal

JUNTA GENERAL DE SOCIOS:

Se encuentra conformada por los socios quienes se reunirán periódicamente y extraordinariamente de conformidad con lo que dispone la ley, las convocatorias se realizarán por medio de una comunicación escrita y firmada por el Gerente General, la misma que se hará con días de anticipación, fecha, hora y lugar.

-Entorno del trabajo:

Legislar y definir políticas que beneficien los intereses de la empresa.

-Funciones:

- Definir y aprobar las políticas que favorezcan el desarrollo económico y social de la empresa.
- Deliberar ya probar los montos de utilidad que corresponde a cada socio.
- Dictar reglamentos, resoluciones y acuerdos.
- Modificar los estatutos de acuerdo a las sugerencias de los socios.
- Aprobar o rechazar los presupuestos presentados por los directivos.
- Tomar decisiones, calificar y autorizar el aumento o disminución del capital social.
- Designar y remover al gerente de la empresa.

-Características:

Responsabilidad en la toma de decisiones para el buen funcionamiento de la empresa en general.

Debe tener capacidad de liderazgo; de trabajo en Equipo; de escucha; de análisis y de síntesis, para plantear estratégicamente las actividades.

-Requisito:

Ser socio activo de la empresa

GERENTE

Es la persona encargada de representar el establecimiento y tomar decisiones importantes pero estas decisiones pueden ser aprobadas, ratificadas o rechazadas por la Junta General de socios.

-Entorno del trabajo:

Planificar, dirigir y controlar la buena marcha de la empresa a fin de lograr los objetivos propuestos. Supervisar, guiar y planificar el proceso del servicio entregado, actuando de forma empresarial para la satisfacción del cliente, el crecimiento y rentabilidad.

-Funciones:

- Mantener una imagen positiva y un servicio de buena calidad.
- Implantar políticas y procedimientos operativos
- Mantener comunicación efectiva entre las áreas establecidas.
- Asegurarse y Supervisar el personal idóneo, capacitado y estén motivados.
- Dirigir, Controlar, Evaluar, Administrar Recursos de la Empresa
- El Gerente General ejercerá sus funciones por el periodo de 5 años y podrá ser reelegido.

-Características:

Responsabilidad administrativa y técnica en la ejecución de tareas

-Requisito:

- Título en Ingeniería Comercial.

- Experiencia mínima 2 años.
- Curso de Relaciones Humanas y Administración de empresas asociativas.

SECRETARÍA

Es la persona que se encarga de llevar los registros contables periódicamente. Se encarga de la cancelación de los saldos del personal del negocio. Receptara las llamadas y necesidades de clientes y llevará registros totales de ventas y pedidos.

-Características:

Se requiere de responsabilidad, facilidad de palabra, empatía, excelentes relaciones interpersonales, eficiencia o eficacia y agilidad y buen trato en atención al cliente.

Cuidado y esmero.

-Requisito:

- Cursos en Relaciones Humanas.
- Título en Secretariado Ejecutivo.
- Conocimiento en Administración de Empresa.

ADMINISTRADOR Y CONTADOR

Persona con conocimientos contables, graduada en administración contable o general, es quien se encargará de realizar y presentar los estados financieros, prepara los presupuestos y estadísticas.

-Entorno del trabajo:

Administración y Contabilidad de la empresa

-Funciones:

- Llevar y controlar la contabilidad general de la empresa
- Paga los impuestos de ley periódicamente.
- Coordina el manejo de cuentas bancarias junto a la gerencia.
- Tramitar la documentación que corresponde al IESS.
- Mantener un correcto manejo de los programas contables.

-Características:

Manejo correcto de la contabilidad de la empresa, Garantizar la custodia de documentos, honesta, responsable, respetuosa, tolerante, criterio, autonomía, puntualidad, orden, discreción, compromiso, eficaz, agilidad mental y destreza para los números.

-Requisito:

- Título de contador.
- Experiencia mínima 1 años
- Edad entre 23 a 30 años
- Profesional en el área de Contaduría Pública
- Manejo de Informática contable

AGENTE DE COMERCIALIZACIÓN

Es la persona encargada de las gestiones de ventas del producto terminado hacia el consumidor final.

-Funciones:

- ❖ Planificará las ventas al consumidor.

- ❖ Recibirá y hará seguimiento de los pedidos de los consumidores.
- ❖ Llevará a domicilio la mercadería localmente.
- ❖ Hará las gestiones de cobranza a domicilio de los consumidores.
- ❖ Manejará la web para los pedidos vía Online.

-Experiencia:

- ❖ Seis años en contabilidad general de asociaciones civiles (Deseable).
- ❖ Cinco años en elaboración, análisis y control de presupuestos.
- ❖ Tres años administrando proyectos o programas sociales (Deseable).
- ❖ Supervisión, manejo y evaluación de personal.
- ❖ Elaboración de proyectos y solicitudes de financiamiento.
- ❖ Visitas o inspecciones de instituciones gubernamentales.
- ❖ Desarrollando políticas de ingresos y egresos.
- ❖ Presentación de estadísticas e información financiera.

-ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES:

Son las personas encargadas de realizar la producción de bloques para la construcción para llevarla al mercado con excelentes estándares de calidad e innovación.

-Funciones:

- ❖ Convertir la materia prima en producto terminado (bloques para la construcción).
- ❖ Mantener los estándares de calidad del producto en coordinación del gerente de la empresa.
- ❖ Realizar de mejor manera la producción que alcance a satisfacer la demanda del mercado.
- ❖ Distribuir y abastecer al mercado de la localidad del producto.

LAS COMISIONES

La asamblea General del directorio dependiendo de las circunstancias y necesidades nombrara las comisiones precisas para que cumplan funciones específicas, y estará integrado por un vocal principal y un vocal suplente; cada comisión nombrara, deberá rendir el informe correspondiente al Directorio y la Asamblea General. Analizando las necesidades de la asociación de artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la Parroquia Colonche tendrá las siguientes comisiones:

- ❖ Comisión de defensa Jurídica.
- ❖ Comisión de Asuntos Sociales y Culturales

COMISIÓN DE DEFENSA JURÍDICA

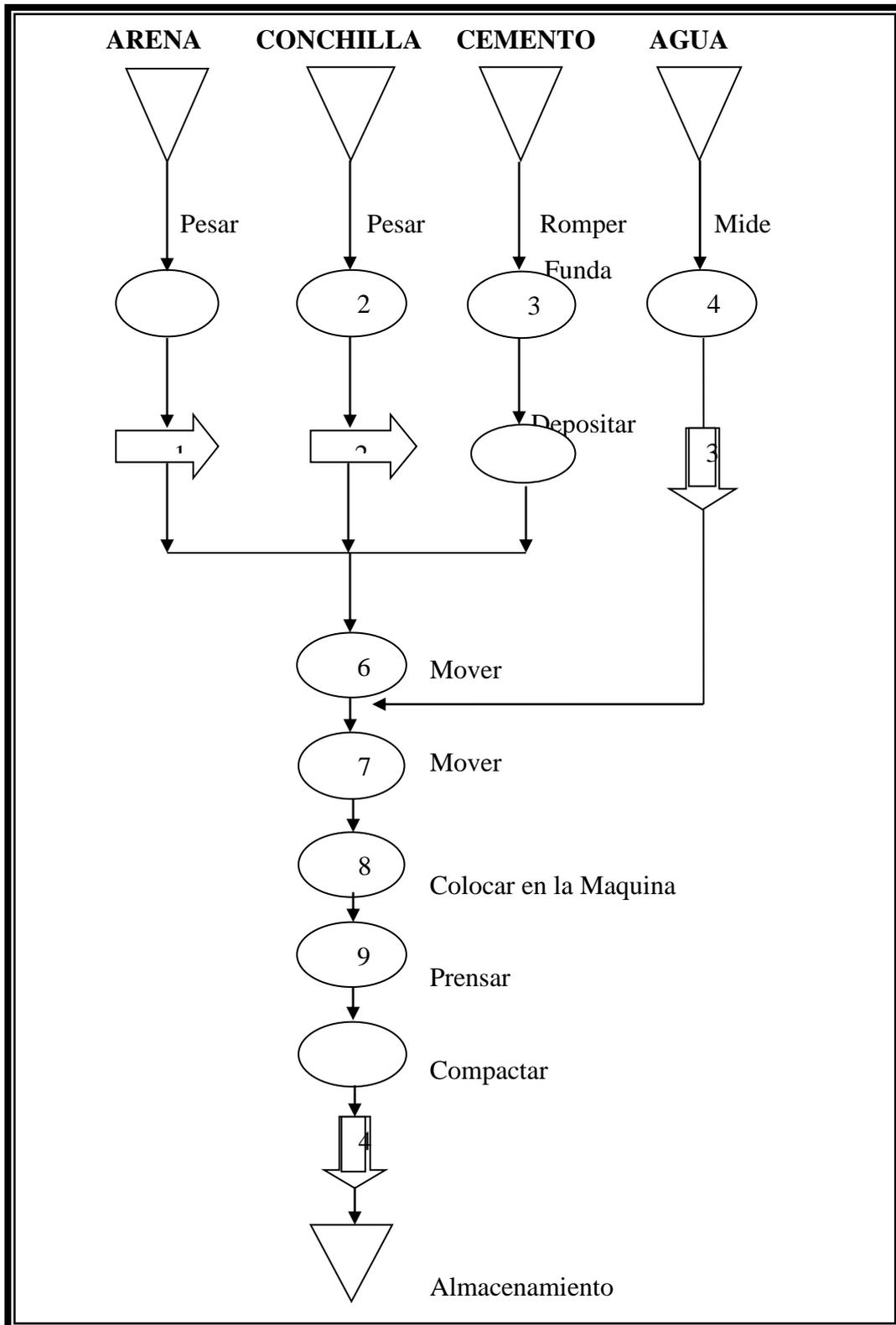
1. Conocer, cumplir y hacer cumplir todas las disposiciones de los presentes estatutos, reglamento interno y demás organismos que regulen la entidad.
2. Intervenir de forma directa con ayuda del presidente en todas aquellas reclamaciones y en defensa tanto judicial como extrajudicial a favor de los asociados.
3. Colaborar estrechamente con el presidente de la asociación tanto en el desarrollo de la asamblea como fuera de ella, en todo aquello que corresponda a evitar que se violen disposiciones o procedimientos legales.
4. Poner en conocimiento del presidente, del directorio o de la asamblea general cualquier abuso cometido contra los asociados con la finalidad de adoptar las medidas necesarias para evitar que se cometan prejuicios contra los asociados.

COMISIÓN DE ASUNTOS SOCIALES Y CULTURALES

1. Coordinar todas las programaciones en relación con los asuntos culturales y sociales organizados y por organizar para el bien de los socios.

2. Organizar cursos conferencias y cualquier otro acto de carácter cultural que permita a los socios un mejor conocimiento de sus obligaciones y derechos institucionales.
3. Organizar campañas pendientes a lograr que se conozca la existencia de la asociación logrando prestigiarla ante la opinión pública y otras instituciones.
4. Poner en acción su propia iniciativa con el mayor cumplimiento de sus obligaciones y cumplir con las determinaciones del reglamento interno, resoluciones del directorio y la Junta General.

4.5.3.- Diagrama de flujo de la producción



Fuente: Datos de la Investigación.
 Realizado por: Mario Basantes Mata.

El diseño de flujo del proceso se concentra en los procesos específicos que siguen las materias primas, los componentes y los sub-ensambles a medida que pasan por la planta.

Un diagrama de flujo siempre tiene un único punto de inicio y un único punto de término. Además, todo camino de ejecución debe permitir llegar desde el inicio hasta el término.

Las siguientes conclusiones son acciones previas a la realización del diagrama de flujo:

Identificar las ideas principales a ser incluidas en el diagrama de flujo. Deben estar presentes el dueño o responsable del proceso, los dueños o responsables del proceso anterior y posterior y de otros procesos interrelacionados, otras partes interesadas.

- ❖ Definir que se espera obtener del diagrama de flujo.
- ❖ Identificar quién lo empleara y cómo.
- ❖ Establecer el nivel de detalle requerido.
- ❖ Determinar los límites del proceso a describir.

Simbología y significado

Los símbolos de los diversos procesos se explican a un lado del diagrama. Como regla general, cuantas menos demoras y almacenamientos tengan el proceso mejor será el flujo.

Ovalo: Inicio y termino. (Abre y/o cierra el diagrama)

Rectángulo: Actividad. (Representa la ejecución de una o más actividades o procedimientos).

Rombo: Decisión. (Formula una pregunta o cuestión).

Circulo: Conector. (Representa el enlace de actividades con otra dentro de un procedimiento).

Triangulo boca abajo: Archivo definitivo. (Guarda un documento en forma permanente).

Triangulo boca arriba: Archivo temporal. (Proporciona un tiempo para el almacenamiento del documento).

Sin embargo, este puede ser similar para otros productos, si el proceso productivo es homogéneo, o para variantes del mismo. Al respecto, se debe evaluar en cada caso la pertinencia de cada una de las actividades previstas, la naturaleza de la maquinaria y el equipo considerado, el tiempo y tipo de las operaciones a realizar y las formulaciones o composiciones diferentes que involucra cada producto o variante que se pretenda realizar.

CONVENCIONES	
	Operación
	Transporte
	Almacenamiento o demora
	Inspección

4.5.3.1.- Procedimiento de Producción

De la misma manera, en cada proceso desde las actividades iniciales hasta las finales, deben organizarse secuencialmente y por etapas, que concluyen en la elaboración del producto en este caso el bloque; este proceso a utilizar se denomina procedimiento estándar.

Aquí especificamos el propósito, el alcance y los materiales a utilizar como las herramientas y equipos:

Materiales (arena, conchilla, cemento y agua)

Accesorios (carretilla, mascarilla, lampa cuadrada, botas)

4.5.3.2.- Tiempos del Proceso de Producción del bloque para construcción

Los tiempos se fueron determinando mediante la recopilación de información haciendo uso de videos y observación directa de la podemos observar el resumen de los tiempos para la producción del bloque a base de cascara de arroz.

Inmediatamente del proceso de mezcla y de moldeo existente varias etapas a seguir por lo que se recomienda revisar el metido ya nombrado, el proceso estándar.

ACTIVIDADES	TIEMPO	OBSERVACIÓN
Proceso de mezcla	5	0 : 15
Termina de moldear	10	
Bloque número 8 TOTAL	15	
Proceso de mezcla	5	0 : 20
Termino de moldear	15	
Bloque sellado TOTAL	20	
Total del tiempo estimado del proceso	35	0 : 35 minutos

El tiempo de estimación para la fabricación de los dos productos de construcción como es el bloque número 8 que se demora 15 minutos en ser totalmente

la Ley de Régimen Tributario Interno; con el porcentaje (%) y años correspondientes para cada uno de los activos.

SUMINISTROS DE OFICINA

Corresponde a aquellos útiles que se utilizan de forma diaria para la realización del trabajo administrativo del centro artesanal. Este gasto también incrementará un 5% anual.

Gastos de suministros para implementación de la asociatividad de artesanos fabricantes de bloques para la construcción en la Parroquia Colonche.

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA CONSTRUCCIÓN							
SUMINISTROS DE OFICINA							
DETALLE	CANTIDAD	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ASTOS DE SUMINISTROS PARA IMPLEMENTACION DE LA ASOCIATIVIDA							
Resmas de papel A-4	12	3,50	42,00	42,84	43,70	44,57	45,46
Esferos	10	0,25	2,50	2,55	2,60	2,65	2,71
Lápices	10	0,25	2,50	2,55	2,60	2,65	2,71
Clips	4	0,35	1,40	1,43	1,46	1,49	1,52
Cartuchos de impresora	6	21,00	126,00	128,52	131,09	133,71	136,39
Grapas	5	1,00	5,00	5,10	5,20	5,31	5,41
Perforadoras	1	3,50	3,50	3,57	3,64	3,71	3,79
Sacagrapas	1	0,60	0,60	0,61	0,62	0,64	0,65
TOTAL			183,50	187,17	190,91	194,73	198,63

Total de suministro al 5to año de la asociación de artesanos fabricantes de bloques para la construcción es de \$ 198.63.

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA CONSTRUCCIÓN

SERVICIOS BASICOS

EXPRESADO EN DOLARES

CONSUMO TOTAL

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Energia Electrica	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93	331,54
Agua Potable	170,00	178,50	187,43	196,80	206,64	939,36
Telefono	30,00	31,50	33,08	34,73	36,47	165,77
TOTAL	260,00	273,00	286,65	300,98	316,03	1.436,66

CONSUMO ASOCIATIVO

PRODUCTO	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Energia Electrica	5%	3,00	3,15	3,31	3,47	3,65	16,58
Agua Potable	60%	102,00	107,10	112,46	118,08	123,98	563,61
Telefono	10%	3,00	3,15	3,31	3,47	3,65	16,58
TOTAL		108,00	113,40	119,07	125,02	131,27	596,77

Gastos

En esta sección se incluirá todo lo referente a gastos incurridos para llevarse a cabo la asociatividad de artesanos fabricantes de bloques, estos rubros son:

- Gastos Operacionales
- Gastos de Estudio de Mercado
- Gastos de Capacitación
- Gastos de Reestructuración
- Gastos en Suministros de oficina
- Gastos en Publicidad y Propaganda
- Gastos Administrativos

ASOCIACION DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA CONSTRUCCION						
GASTOS OPERACIONALES						
EXPRESADO EN DOLARES						

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
GASTOS OPERACIONALES						
Capacitaciones	65,00	85,00	90,00	-	-	240,00
Estudio de mercado	96,00	100,80	105,84	111,13	116,69	530,46
Publicidad y Propaganda	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93	331,54
Reestructuración del área	50,00	-	-	-	52,50	102,50
TOTAL	206,00	163,80	171,99	180,59	242,12	964,50

GASTOS DE ESTUDIO DE MERCADO							
CONCEPTO	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Impresiones	20,00	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93	331,54
Gastos Varios (Alimentación, pasajes)	12,00	36,00	37,80	39,69	41,67	43,76	198,92
TOTAL		96,00	100,80	105,84	111,13	116,69	530,46

GASTOS DE CAPACITACION			
CONCEPTO	Capacitador	Materiales Didácticos	Costo Total 8 horas
AÑO 1	-	-	-
Tema de Asociatividad	50	15,00	65,00
Total Año 1	50,00	15,00	65,00
AÑO 2	-	-	-
Tema de Marketing (Servicio al cliente)	70	15,00	85,00
Total Año 2	70,00	15,00	85,00
AÑO 3	-	-	-
Tema de Producción y Comercialización de fabricación de Bloques	70,00	20,00	90,00
Total Año 3	70,00	20,00	90,00
Total 2013-2017			240,00

GASTOS DE RE-ESTRUCTURACIÓN							
CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento Maquinaria	25	2,00	50,00	-	-	-	52,50
TOTAL			50,00	-	-	-	52,50

PUBLICIDAD Y PROPAGANDA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Radio	25,00	26,25	27,56	28,94	30,39
Volantes	10,00	10,50	11,03	11,58	12,16
Páginas web	25,00	26,25	27,56	28,94	30,39
TOTAL	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93

BLOQUE NÚMERO 8 (NORMAL)				
Materiales	Presentación	Cantidad	/Unitario	P/Total
Agua	Litros	1,20 Litros	0,1	0,02
Conchilla	Metros	0,05 Metros	11,5	0,1
Cemento	Kilogramos	0,12 kg	7,8	0,05
Arena	Metros	0,02 Metros	10	0,07
Total				0,24

BLOQUE SELLADO				
Materiales	Presentación	Cantidad	/Unitario	P/Total
Agua	Litros	1,20 Litros	0,1	0,02
Conchilla	Metros	0,10 Metros	11,5	0,15
Cemento	Kilogramos	1,5 kg	7,8	0,05
Arena	Metros	0,05 Metros	10	0,08
Total				0,3

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Este rubro se enfoca en el desembolso de dinero en el que se incurrirá por aquellos servicios que presta el personal que forma la parte organizacional de la empresa y los beneficios de ley pagados por cada uno de ellos.

ASOCIACION DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA CONSTRUCCION COSTO DE PRODUCCION

MOD											
CARGO	SUELDO MENSUAL	No. EMPLEADOS POR AÑO					SUELDO ANUAL				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Operarios	340,00	1	1	1	1	2	4.080,00	4.080,00	4.080,00	4.080,00	8.160,00
TOTAL	340,00	1	1	1	1	2	4.080,00	4.080,00	4.080,00	4.080,00	8.160,00
COSTO AL POR MAYOR DE LAS MATERIAS PRIMAS											
COSTO DE INSUMOS POR DEMANDA											
CONCEPTO	COSTO	Nº DE BLOQUES MENSUAL					COSTOS ANUALES				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Bloque Numero 8	0,24	600	600	600	600	600	1.814,40	1.814,40	1.814,40	1.814,40	1.814,40
Bloque Sellado	0,30	70	80	80	100	100	264,60	302,40	302,40	378,00	378,00
TOTAL							2.079,00	2.116,80	2.116,80	2.192,40	2.192,40
Costo de Produc.							6.159,00	6.196,80	6.196,80	6.272,40	10.352,40

#	CARGO	CODIGO 1	ROL DE PAGO			
			SUELDO	TOTAL INGRESOS anual	APORTE (IESS) INDIVIDUAL	TOTAL A PAGAR
1	GERENTE GENERAL Y OPERARIO		340,00	4.080,00	31,79	4.048,21
	TOTAL ADMINISTRATIVO		340,00	4.080,00	31,79	4.048,21
1	PUESTO VARIOS		0,00	0,00	0,00	0,00
	TOTAL PRODUCCIÓN		0,00	0,00	0,00	0,00
	VENDEDOR 1		340,00	4.080,00	31,79	4.048,21
1	ASISTENTE DE VENTAS		0,00	0,00	0,00	0,00
	TOTAL VENTAS		0,00	0,00	0,00	0,00
2			340,00	4.080,00	31,79	4.080,00

PROVISIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES							
DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE (IESS) PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL mensual	TOTAL ANUAL
28,33	28,33	14,17	28,33	41,31	140,48	480,48	5.765,72
28,33	28,33	14,17	28,33	41,31	140,48	480,48	5.765,72
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
28,33	28,33	14,17	28,33	41,31	140,48	480,48	5.765,72
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	480,48	5.765,72
28,33	28,33	14,17	28,33	41,31	140,48	960,95	11.531,44

| ASOCIACION DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA CONSTRUCCION
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION
EXPRESADO EN DOLARES

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Servicios Basicos	114,00	119,70	125,69	131,97	138,57	629,92
Depreciacion	2.178,00	2.178,00	2.178,00	1.900,00	1.900,00	10.334,00
Suministros y Materiales	194,00	197,88	201,84	205,87	209,99	1.009,58
TOTAL	2.486,00	2.495,58	2.505,52	2.237,84	2.248,56	11.973,51

CAPITAL DE TRABAJO

El proyecto asociativo abarca la parte de comercialización se considera todos los gastos administrativos, los operacionales y los costos de producción

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA CONSTRUCCIÓN					
PRESUPUESTO DE VENTAS					
EXPRESADO EN CANTIDAD / DOLARES					
INGRESOS POR VENTAS					
INGRESOS POR VENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bloque Numero 8	4.900	5.880	7.718	9.724	11.912
Bloque Sellado	1.974	2.369	3.109	3.917	4.799
TOTAL EN DOLARES	6.874	8.249	10.827	13.641	16.711
PVP					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bloque Numero 8	0,35	0,37	0,39	0,41	0,43
Bloque Sellado	0,40	0,42	0,44	0,46	0,49
Participación de mercado	7%	8%	10%	12%	14%
Proyección de la demanda					
Demanda potencial anual	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
200.000	14.000	16.000	20.000	24.000	28.000
70.500	4.935	5.640	7.050	8.460	9.870

AMORTIZACIÓN DE PRESTAMO

PRESTAMO	1.436,32
AÑOS	5
INTERES	11,00% tasa activa

CUOTA	DIVIDENDO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				1.436,32
1	388,63	158,00	230,63	1.205,69
2	388,63	132,63	256,00	949,69
3	388,63	104,47	284,16	665,53
4	388,63	73,21	315,42	350,11
5	388,63	38,51	350,11	0,00
TOTAL	1.943,13	506,81	1.436,32	

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA CONSTRUCCIÓN
ESTADO DE RESULTADO
EXPRESADO EN DOLARES

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas Brutas	6.874,00	8.248,80	10.826,55	13.641,45	16.710,78
COSTOS					
Costo de produccion	6.159,00	6.196,80	6.196,80	6.272,40	10.352,40
Ventas Netas	715,00	2.052,00	4.629,75	7.369,05	6.358,38
GASTOS					
Gastos Administracion	2.302,83	2.311,90	2.321,32	2.059,76	2.069,90
Gastos operacionales	206,00	163,80	171,99	180,59	242,12
Gasto financiero	158,00	132,63	104,47	73,21	38,51
UAII	-1.951,83	-556,33	2.031,98	5.055,50	4.007,85
Participacion Trabajadores	-292,77	-83,45	304,80	758,33	601,18
Impuestos	-414,76	-118,22	431,80	1.074,29	851,67
Utilidad Neta	-1.244,29	-354,66	1.295,39	3.222,88	2.555,00

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA CONSTRUCCIÓN
FLUJO DE EFECTIVO
EXPRESADO EN DOLARES

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Saldo Inicial	0,00	-2.089,81	6.013,54	16.171,16	28.187,05	48.281,94
INGRESOS						
Ventas	6.874,00	8.248,80	10.826,55	13.641,45	16.710,78	56.301,58
Aporte de Accionistas	10.000,00	-	-	-	-	10.000,00
Prestamo	1.436,32					
Total Ingresos	8.310,32	8.248,80	10.826,55	13.641,45	16.710,78	57.737,90
EGRESOS						
Gastos de Administracion	291,50	300,57	309,98	319,76	329,90	1.551,71
Gastos de operacionales	206,00	163,80	171,99	180,59	242,12	964,50
Compra de Activos Fijos	9.514,00	-	-	-	-	9.514,00
Dividendo	388,63	388,63	388,63	388,63	388,63	1.943,13
Participacion de los trabajadores	-	-292,77	-83,45	304,80	758,33	686,90
Impuestos	-	-414,76	-118,22	431,80	1.074,29	973,11
Total Egresos	10.400,13	145,46	668,93	1.625,56	2.793,26	15.633,34
Saldo Operacional	-2.089,81	8.103,34	10.157,62	12.015,89	13.917,52	42.104,56
Saldo Final	-2.089,81	6.013,54	16.171,16	28.187,05	42.104,56	90.386,50

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS FABRICANTES DE BLOQUES PARA CONSTRUCCIÓN
EVALUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN DOLARES

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) INGRESOS	5.880,00	7.056,00	9.261,00	11.668,86	14.294,35
(-) EGRESOS	6.845,74	1.736,01	2.647,98	3.440,47	3.179,53
(+) DEPRECIACION	14.178,00	14.178,00	14.178,00	14.178,00	14.178,00
TOTAL	13.212,26	19.497,99	20.791,02	22.406,39	25.292,83

AÑOS	FLUJOS
AÑO 1	925,04
AÑO 2	7.986,10
AÑO 3	9.607,98
AÑO 4	11.579,82
AÑO 5	14.957,25

METODO DE RECUPERACIÓN

AÑOS	FLUJOS	AÑO/ RECUP	INVERS INIC
AÑO 1	925,04	925,04	11.436,32
AÑO 2	7.986,10	8.911,14	
AÑO 3	9.607,98	18.519,12	
AÑO 4	11.579,82	30.098,94	
AÑO 5	14.957,25	45.056,19	

TI =	2,39
TI =	4,66
TI =	-100,19
Tiempo a Recuperar la Inversión	
2	Años
4	Meses
-101	Días

4.5.5 Evaluación Financiera del Proyecto

El criterio financiero del proyecto identifica la relevancia de la misma, para constatar se ha utilizado los siguientes indicadores:

4.5.5.1 Valor Actual Neto (VAN)

El VAN mide la rentabilidad deseada después de haber recuperado la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación y se le resta la inversión inicial total que se indica en el año cero.

Si este es mayor a cero, mostrara el monto que se ganará en el proyecto después de haber recuperado la inversión. Si es igual a cero, muestra exactamente la tasa

que se quería obtener después de recupera el capital invertido. Finalmente, si es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperar la inversión.

El VAN obtenido es de \$ 27.052,24 como saldo positivo por lo tanto el proyecto es rentable.

VAN		
AÑOS	FLUJOS	
AÑO 1	925,04	
AÑO 2	7.986,10	
AÑO 3	9.607,98	
AÑO 4	11.579,82	
AÑO 5	14.957,25	
VAN		27052,24
INVERS INIC		11436,32
		15615,92

4.5.5.2.- Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno mide la rentabilidad del proyecto como un porcentaje que permite establecer las condiciones económicas las cuales está manejando el proyecto.

La máxima tasa exigible será aquella que haga que el VAN sea cero, y esta tasa está representada por la TIR.

Se obtuvo una TIR del 49% que resulta del flujo de caja, con esto queda demostrado que el proyecto es rentable ya que el porcentaje de ganancia es superior a la tasa exigida que se había estimado.

TIR		
AÑOS	FLUJOS	TIR
AÑO 0	-11.436,32	
AÑO 1	925,04	
AÑO 2	7.986,10	
AÑO 3	9.607,98	
AÑO 4	11.579,82	
AÑO 5	14.957,25	
TIR		49,30%
TCCPP		15,20%

49%

Tir > a TCCPP proyecto aceptado

4.6.- ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD

4.6.1.- Estrategia del mercado

BloqColonche es una asociación que se dedica a la producción y comercialización de bloques a base de materiales naturales.

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

1. Aprovechar la implementación de tecnología y capacitación del personal para producir con menor precio mayor calidad.
2. Aprovechar el espacio y sector del local para exhibir nuevas líneas de productos e incrementar la rentabilidad, antes que la competencia.
3. Aumentar las ventas en un 80% utilizando los medios publicitarios más conocidos de la Península de Santa Elena.

ESTRATEGIAS DE REFUERZO

1. Adquirir nuevos profesionales de la Universidad Estatal Península de Santa Elena especializado en la materia empresarial capaces de brindar conocimientos a los artesanos para incrementar otras áreas en las que se puedan capacitar a las diversas personas.

2. Orientar las ventas de nuestros productos en este caso las capacitaciones a los habitantes de la Península de Santa Elena y a las empresas, con medios de publicidad.
3. Buscar financiamiento en las entidades para expandir nuevas líneas de capacitaciones que no han sido explotadas en esta Provincia.

ESTRATEGIAS DE RESPUESTAS

1. Maximizar las ventas con una combinación de precio-calidad, anticipándonos con nuestros cursos a la población y a las empresas.
2. Garantizar el aprendizaje y la enseñanza de los cursos de capacitación para diferenciarnos de la competencia con cumplimiento y seriedad en horarios.
3. Aprovechar la capacitación del personal, para asesorar a los clientes en los diferentes cursos en los que deberían capacitarse debido a las diferentes actividades que desempeñan.

ESTRATEGIAS DE REPLIEGUE

1. Actualizar programas de capacitación para control de aprendizaje con abastecimiento oportuno evitando que los clientes acudan a la competencia.
2. Mejorar la imagen de nuestra empresa dando testimonios por partes de los participantes sobre nuestro trabajo realizado.
3. Dar seguridad de permanencia en el trabajo al personal, a pesar de inestabilidad política.

4.6.2.- Marketing Mix: producto, precio, promoción, distribución

Con el objetivo de poder posicionarse como el mejor centro de fabricación en la provincia de Santa Elena y en el país, se consideró la aplicación de la táctica como las cuatro P, ya que se basa en el Producto, Precio, Plaza y Promoción.

Cuadro 11 Marketing Mix



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Mario Basantes Mata.

Para poder alcanzar la meta propuesta utilizamos algunas estrategias que ayudaran al gran avance y reconocimiento de la microempresa asociativa fabricante de bloques de para la construcción, con variedad de productos innovadores y con materiales ecológicos de calidad.

El mercado meta para la asociación no sólo serán los habitantes del sector de la Parroquia Colonche, también se espera captar clientes a nivel provincial y global que comprendan zonas de restructuración de infraestructuras, puesto que será el marketing necesario para mejor reconocimiento del servicio dado.

4.6.2.1.- Productos y niveles de producción

El producto específico que entrega la asociación es: bloques de buena calidad; la asociación debe ofrecer al mercado un producto que satisfaga sus necesidades, considerando que el mercado provincial e interprovincial es altamente exigente, así que es indispensable que la asociación muestre los cinco niveles de la oferta del producto siendo este:

- ❖ Producto aumentado: se ofrecerá productos de alta calidad con nuevas medidas estándares trabajados artesanalmente por parte de los artesanos fabricantes de bloques de la Parroquia Colonche.
- ❖ Producto potencial: Se busca que nuestros productos permitan al comprador ver la calidad.

4.6.2.2.- Precios

Los precios que va a establecer BloqColonche , se lo hará con base a los costos tales como: administrativo, producción, operación y comercialización; se tendrá un margen de utilidad del 28%.



4.6.2.3.- Plaza

El sistema de distribución y comercialización de las artesanías se lo hará mediante un canal especializado que pueda administrar el territorio específico en el cual se va a comercializar el producto, tener relaciones con los clientes finales e intermediarios de forma directa, con el fin de ofrecer un buen servicio y esté en contacto con las necesidades del cliente.

4.6.2.4.- Fichas técnicas de los productos

	Ficha técnica del producto
NOMBRE DEL PRODUCTO	Bloques de Cemento
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Bloques para la Construcción
GENERALIDADES	<p>Los bloques son elaborados con materiales del mar como es la arena y la conchilla complementada con el cemento y agua.</p> <p>Es un material fuerte y duradero para uso de construcción para infraestructuras.</p>
CALIDAD Y/O CARACTERÍSTICAS	<p>Los bloques son económicos, livianos, impermeables, resistentes al fuego, acústicos, durables y capaces de resistir cargas pesadas.</p> <p>Con dimensiones de 8 cmts y el sellado para encofrados más fuertes.</p> <p>Tiene las Especificaciones técnicas y tolerancias dimensionales: INTE-06-03-01</p>
REQUISITOS GENERALES	<p>Los bloques deben ser 100% calificado sin degradación y no contener sustancias toxicas peligrosas para el ser humano.</p>
REQUISITOS ESPECIFICOS	<p>Los bloques deben cumplir con las especificaciones de resistencia, humedad y la asimilación de productos complementarios para la dosificación de la construcción.</p> <p>Y demás requisitos como son las normas estándares de elaboración del bloque.</p> <p>Deben ser Ecológicas por su implementación de productos innovadores como es la cascara de arroz.</p>
CONDICIONES DE CONSERVACIÓN	<p>La zona destinada para el almacenamiento de los bloques debe ser suficiente espacio para que permita que después del curado los bloques deban ser secados lentamente.</p>
INFORMACION ADICIONAL /	Certificado

OBSERVACIÓN	
--------------------	--

CONCLUSIONES:

- ❖ Un proyecto de producción y comercialización, debe de poseer valores agregados que aporten con la comunidad no solo en el ámbito social sino ambiental, económico entre otros. Por ello es importante destacar estos beneficios más comunes que la asociatividad generaría en la población de este sector de la Parroquia Colonche.
- ❖ La importancia de que los artesanos de la fabricación del bloque de la Parroquia Colonche se asocien como estrategia colectiva para incursionar en nuevos mercados, desarrollar las técnicas de elaboración de los bloques, comercializar en volúmenes a un precio más competitivo es de suma importancia en el desarrollo de estos pequeños artesanos.
- ❖ Generación de fuentes de empleo con mayor magnitud de manera beneficiosa para la población del sector, en vista de que la fabricación de bloques de cemento es un producto confeccionado manualmente artesanal de fácil aprendizaje la cual se va a producir en mayor escala para satisfacer la demanda del mercado.
- ❖ Utilizar el transporte como un medio importante para la mercadería para fácil acceso y desembocadura del producto hacia otros lugares de la Parroquia Colonche, de igual manera la implementación de nuevos suministros y materiales innovadores como es la cascara de arroz dentro del proceso de fabricación de los bloques, está fuera del alcance por escasa tecnología y poco conocimiento de innovación.
- ❖ La producción que realiza la asociatividad tiene poco impacto ambiental puesto que todo el proceso desde la adquisición de la materia prima que se

recolecta, hasta la producción de los bloques no registra ningún tipo de contaminación que afecta el entorno en especial dentro de la localidad donde se ubican los artesanos.

RECOMENDACIONES:

- ❖ Aprovechar el apoyo que brindan las instituciones públicas las cuales brindan capacitaciones exhaustivas con procesos establecidos para mejor control dando un buen resultado en lo que concierne a la comercialización y promoción de los bloques de cemento, ya que mediante la asociación podemos ser competitivos y liderar el mercado con altos reconocimientos por parte de los clientes electivos.
- ❖ Solicitar los incentivos de parte de organismos públicos hacia los pequeños artesanos en la nueva asociatividad, en cuanto al acceso a préstamos, capacitación y otros beneficios extras que conlleven a la implementación de servicios dignos y eficaces que lleven a la amplitud de mercado y poder ser reconocidos tanto nivel local como nacional.
- ❖ Fomentar la distribución de bloques a nivel local determinando nuevos nichos de mercado a la cual se la debe satisfacer con nuestro producto para acaparar más clientes y ser una amenaza con la competencia generando una mayor producción del bloque de cemento ya que generaría mejores ingresos para los artesanos de la parroquia Colonche.
- ❖ Brindar productos certificados con buena calidad elaborados con nueva materia prima y que se siga incrementando ideas innovadoras mediante investigaciones exhaustivas para brindar beneficios al cliente al momento de utilizar nuestro producto ya que no genera contaminación ambiental.

- ❖ Realizar la venta directa del producto de construcción como es el bloques de cemento hacia el mercado promoviendo de esta manera el asentamiento del servicio como es la comercialización de los bloques de cemento aprovechando los beneficios que brinda el modelo asociativo y sus reglamentos constitutivos.

Cuadro 12 Plan de Acción

Problema Principal: ¿Cómo influye la implementación de un modelo asociativo al mejoramiento del nivel competitivo en los fabricantes de bloques para la construcción de la Parroquia Colonche de la Provincia de Santa Elena?			
Fin de la Propuesta: Implementar un modelo de asociatividad aplicado al sector artesanal para elevar el nivel competitivo de la fabricación de bloques para la construcción de la Parroquia Colonche de la Provincia de Santa Elena.			Indicadores: Diseño del Modelo de Asociatividad y Aumento de la Competitividad.
Propósito de la Propuesta: Determinar el modelo asociativo a proponerse como forma de mejorar las condiciones de desarrollo de los artesanos elaboradores de bloques para construcción en la Parroquia Colonche.			
Coordinador de la Propuesta Asociativa: Mario Basantes Mata.			
Objetivos	Indicadores	Estrategias	Actividades
Realizar un diagnóstico participativo de las necesidades que afrontan los artesanos fabricantes de bloques para la construcción.	Modelo Asociativo	Gremio de Artesanos	Charlas y conferencias con los miembros artesanales
Conocer la logística y modalidades de los instrumentos y técnicas para determinar las ventajas y desventajas de acuerdo a la naturaleza del producto para evitar posibles pérdidas durante la elaboración y traslado.	Logística de la fabricación	Adquisición de requerimientos y equipos de fabricación	Reunión de trabajo para una buena socialización
Analizar la rentabilidad y factibilidad del modelo de asociatividad en el sector artesanal fabricantes de bloques para la construcción.	Rentabilidad	Evaluación Financiera	Rendición de cuentas parciales para un mejor control
Implementar el modelo asociativo previamente establecido como forma de mejorar las condiciones de desarrollo de los artesanos fabricantes de bloques para la construcción de la Parroquia Colonche.	Desarrollo del modelo asociativo	Establecer el modelo asociativo	Socialización del modelo en la asociatividad con trípticos y Dípticos

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Amaya Correa, Jailer. El método DOFA, un Método muy utilizado para diagnóstico de vulnerabilidad y planteamiento estratégico. Neiva, 20 de Diciembre de 2004.
- ❖ Castillo R. Magdalena y Perdomo M. Luis Fernando. Pautas de Asociatividad Empresarial para el Desarrollo Alternativo. DANSOCIAL 2006.
- ❖ Fontalvo Herrera Tomás José, Vergara Juan Carlos. Gestión de Calidad, Editorial: Eumed, Universidad de Málaga (España), Edición de Junio del 2010.
- ❖ Michael Porter .La ventaja competitiva de las naciones. Edición del 2005
- ❖ Ons Carlos. La promoción de la complementación económica entre empresas de la región, Revista Integración Latinoamericana (2006)
- ❖ Reinaldo SApag Chain (2006). Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill, Interamericana de Chile.
- ❖ Rosales, Ramón. La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de la pequeña y la mediana empresa en América Latina e le Caribe, Ponencia presentada en el Taller de Expertos sobre Estrategias para el Desarrollo de Capacidades de Asistencia Técnica y de Consultoría para Pequeñas y Medianas Empresas. Santa Fé de Bogotá, 2000.
- ❖ Sáez, Demetrio y José Cabanelas. Cooperar para competir con éxito, Editorial Pirámide, Madrid, 2005.

- ❖ Segarra Navarro Juan Gabriel, Briones Peñalver Antonio Juan y Ros Sánchez María del Mar. La confianza como elemento esencial para la mejora de la cooperación entre empresas: un estudio empírico en pymes. Cuadernos de Administración Vol.18 No. 30, Pág.22. Bogotá Junio a Diciembre de 2006.
- ❖ Valencia Ramírez, Ricardo y Muñoz Eraso, Janeth Patricia. Asociatividad empresarial en Colombia. Departamento de publicaciones Cámara de Comercio de Bogotá. Septiembre del 2006.Pág 20.
- ❖ Villarán, Fernando. Las Pymes en la estructura empresarial peruana. Edición 2000.

LEYES Y CODIGOS

- ❖ CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ECUADOR 2008 – Montecristi-Manabí.
- ❖ CÓDIGO DEL TRABAJO DEL ECUADOR 2010
- ❖ CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN DEL ECUADOR 2010
- ❖ LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO
- ❖ LEY DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR
- ❖ LEY ORGANICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO 2011

LINCOGRAFÍA

- ❖ www.proartesano.org (ley del artesano)
- ❖ <http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosRep.Dom/Documentosypresentaciones/2DefiniendolaCompetitividad.pdf>
- ❖ [.http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/409](http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/409)
- ❖ <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/1354>
- ❖ <http://www.slideshare.net/crisfigueroall/redes-empresariales-parte-iii-metodologas-y-herramientas-para-redes-3366569>
<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/index.htm>
- ❖ <http://tareasadmin.blogspot.com/search?q=ley+regimen+tributario>
- ❖ http://www.eruditos.net/mediawiki/index.php?title=Poblaci%C3%B3n_de_la_Parroquia_Colonche

GLOSARIO

DEMANDA:

Pedido o encargo de mercadería. En términos económicos es: cantidad de un bien o servicio que los sujetos económicos están dispuestos adquirir para un precio dado.

OFERTA:

Promesa que se hace dar, cumplir o ejecutar una cosa, es una mercancía que se pone a la venta.

PRECIO:

Es la suma de los valores que los consumidores intercambian por los beneficios de poseer o utilizar el producto o servicio.

SERVICIO:

Actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo.

TIR:

Es el valor que igual el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad del producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje.

VAN:

Procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujo de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar el momento actual todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

ABREVIATURAS

- ❖ **CENAPIA:** Centro Nacional de Promoción de la Pequeña Industria y Artesanías.
- ❖ **CONADE:** Consejo Nacional de Desarrollo.
- ❖ **FODA:** Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas.
- ❖ **FONDOPYME:** Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- ❖ **IEPS:** Instituto Nacional DE economía Popular y Solidaria.
- ❖ **IESS:** Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- ❖ **INEC:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- ❖ **IVA:** Impuesto al Valor Agregado.
- ❖ **LOSEP:** Ley Orgánica de Servicio Público.
- ❖ **MICIP:** Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.
- ❖ **MIES:** Ministerio de Inclusión Económica y Solidaria.
- ❖ **MIPRO:** Ministerio de Industrias y Productividad.
- ❖ **OCEPA:** Organización Comercial de Productos Artesanales.
- ❖ **ONG:** Organización no Gubernamental

- ❖ **PYMES:** La Pequeña y Mediana Empresa.

- ❖ **TIR:** Tasa Interna de Retorno.

- ❖ **VAN:** Valor Actual Neto.

ANEXOS

Anexo 1 Modelo de la encuesta a los artesanos fabricantes de bloques de construcción

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

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ARTESANOS DEL ÁREA URBANA Y RURAL DE LA PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA, QUE ELABORAN Y COMERCIALIZAN BLOQUES PARA CONSTRUCCIÓN.

Objetivo: Establecer los lineamientos necesarios para la elaboración de un modelo asociativo para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción del área urbana y rural de la parroquia Colonche, provincia de Santa Elena.

Instructivo: Para contestar este instrumento sírvase marcar con una X la alternativa que crea conveniente.

Seleccione una sola alternativa. No olvide que de sus respuestas depende el éxito de nuestro estudio.

I. Información General

1. Condición del informante

Edad: _____ años

2. Género:

Masculino	<input type="checkbox"/>
Femenino	<input type="checkbox"/>

II. Información Específica

3. ¿Qué conoce usted sobre la asociatividad?

Misión	
Visión	
Objetivos	
Políticas Institucionales	
N/S No Responde	

4. ¿Considera que su capacidad de producción es la adecuada?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

5. ¿Usted ha participado en organizaciones para emprender en actividades productivas?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

6. ¿Cree que es necesario asociarse para mejorar su producción?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

7. ¿Considera usted que asociarse con artesanos de su misma profesión es una estrategia para el desarrollo socio económico?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

8. ¿Cree usted que es importante que los artesanos formen una sociedad para desarrollar su nivel de producción?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

9. ¿Considera usted que existe la predisposición por parte de los artesanos fabricantes de bloques de construcción para trabajar conjuntamente en los logros de objetivos comunes?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

10. ¿Cree usted que es fundamental contar con el recurso necesario para producir bloques?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

11. ¿Usted cuenta con las herramientas necesarias para la elaboración de su producto?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

12. ¿Dónde adquiere su materia prima para fabricar el producto?

Comunidad	
Dentro de la Parroquia	
Dentro de la Provincia	
Fuera de la Provincia	

13. ¿Considera que de calidad?

la materia prima es

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

14. ¿El precio que le asigna a su producto está en función de la competencia?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

15. ¿El precio cubre producción de bloques?

los costos de

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

Gracias por su colaboración...

Anexo 2 Modelo de la encuesta a consumidores

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

ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DEL ÁREA URBANA Y RURAL
DE LA PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA.

Objetivo: Establecer los lineamientos necesarios para la elaboración de un modelo asociativo para los artesanos fabricantes de bloques para la construcción del área urbana y rural de la parroquia Colonche, provincia de Santa Elena.

Instructivo: Para contestar este instrumento sírvase marcar con una X la alternativa que crea conveniente.

Seleccione una sola alternativa. No olvide que de sus respuestas depende el éxito de nuestro estudio.

I. Información General

1. Edad

18 - 23 años	
24 - 29 años	
30 - 35 años	
26 en Adelante	

2. Sexo

Masculino	
Femenino	

3. Sector de Residencia

Parroquia Colonche	
Comuna	

Si su respuesta es Comuna, especifique cual es: _____

4. ¿Cómo es su tipo de vivienda?

Cemento	
Madera	
Caña	
Mixta	

5. ¿Cuenta con vivienda propia?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

6. ¿Ha realizado últimamente alguna adecuación en su vivienda?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

7. ¿Qué tipo de material utiliza cuando a realizado alguna adecuación a su vivienda?

Bloques	
Ladrillos	
Lata	
Caña	
Otros	

8. ¿Usted menciona bloques de construcción, frecuentemente donde adquiere los bloques?

Comunidad	
Dentro de la Parroquia	
Dentro de la Provincia	
Fuera de la Provincia	

9. ¿Califica la siguiente afirmación según su grado de percepción, la calidad del bloque?

Muy Bueno	
Bueno	
Regular	
Malo	
Muy Malo	

10. ¿En qué rango se encuentra el precio del bloque que usted compra?

De 0,25 a 0,30 ctvs.	
De 0,31 a 0,35 ctvs.	
De 0,36 a 0,40 ctvs.	

De 0,41 a 0,45 ctvs.	
De 0,46 en adelante	

11. ¿Le gustaría que en la parroquia Colonche existiese una empresa asociativa que se dedique a la producción y comercialización de bloques?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

12. ¿Le gustaría que la empresa asociativa brinde otros servicios adicionales?

Muy de Acuerdo	
De Acuerdo	
Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	
En Desacuerdo	
Muy en Desacuerdo	

13. ¿Qué tipo de servicios adicionales le gustaría que brinde para la construcción?

Venta de nuevos productos	
Transporte de mercadería	
Asesoría de nuevos diseños	
Servicios de compra Online	
Capacitación del Usuario	

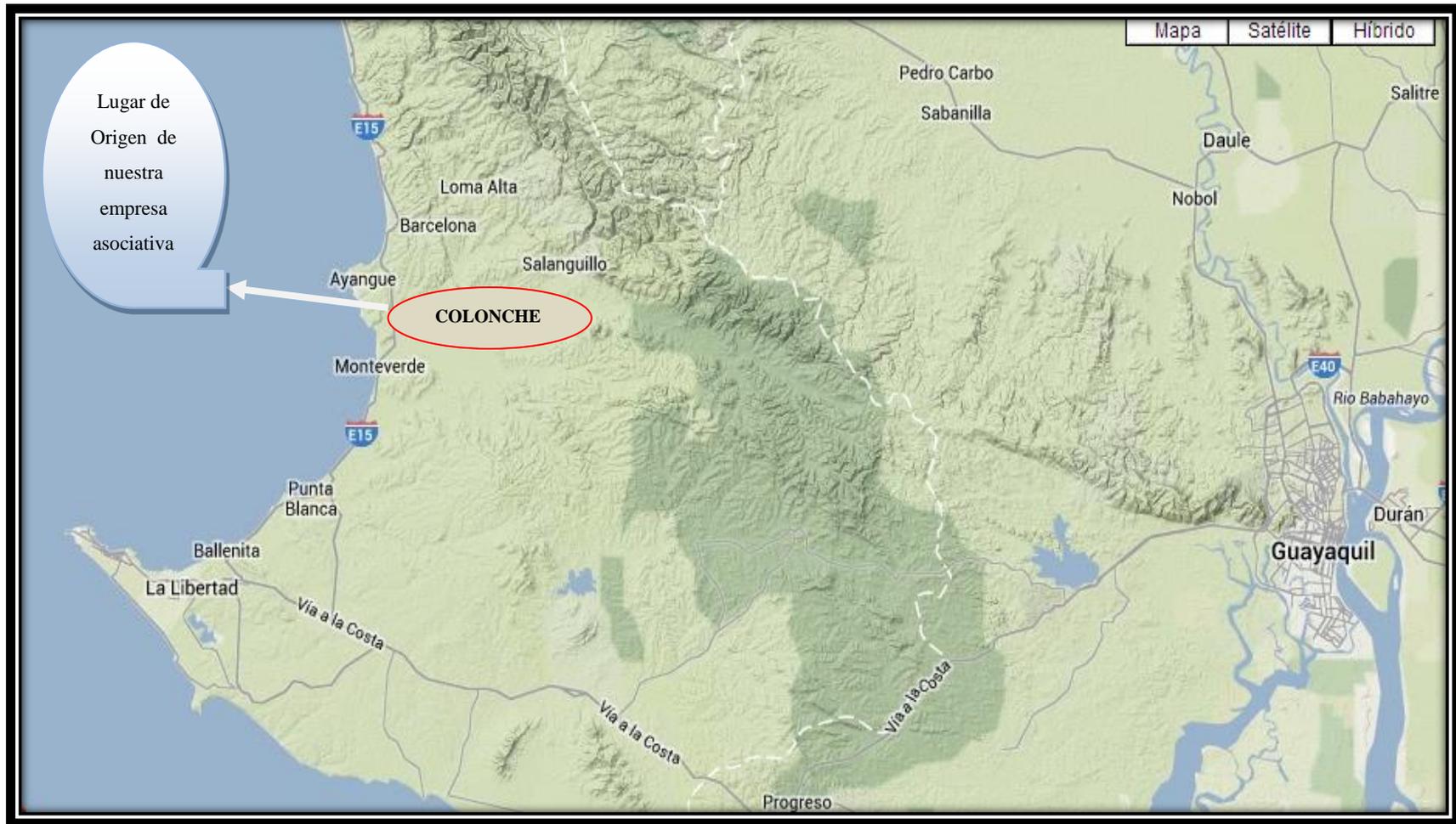
14. ¿Qué tipo de valor agregado le gustaría que brinde la empresa asociativa al momento de adquirir el bloque?

Diseños	
---------	--

Buen precio	
Materiales de calidad	
Descuentos	
Promociones	

Gracias por su colaboración...

Anexo 3 Mapa satelital del sector artesanal de fabricación de bloques



Anexo 4 Formato de Reserva de Denominación

Señor Doctor

Hugo Jácome Estrella

SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Presente.---

De mi consideración:

Yo,....., con cédula de ciudadanía No....., mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de Presidente Provisional de la Asociacióncon domicilio en la Provincia.....Cantón.....Parroquial..... respetuosamente solicito por medio de la presente la reservación de denominación de la ".....", organización que representa y que tiene como objeto social.....de conformidad con lo establecido en el Art.4 del reglamento General de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y solidario.

Pongo en su consideración dos denominaciones más en caso de no ser aprobada la denominación expuesta en un principio:

.....
.....

Atentamente

Nombre:.....
No. Cédula Ciudadanía:.....
Teléfonos:.....
Dirección:.....
Correo Electrónico:.....

Anexo 5 Formato de solicitud de Constitución

Señor Doctor

Hugo Jácome Estrella

SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Presente.---

De mi consideración:

Yo,, con cédula de ciudadanía No....., mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de Presidente Provisional de la Asociación con domicilio Principal, respetuosamente solicito que, previa calificación de la documentación requerida en el artículo 6 del reglamento general de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario que adjunto a la presente, se digno APROBAR la personalidad jurídica de la..... conforme lo dispuesto en el Artículo 9 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y su Reglamento General.

Informo a usted que el Estatuto fue realizado conforme a la Ley, y aprobado en Asamblea General, efectuada el, conforme consta en el libro de Actas, al que me remito en caso de ser necesario.

Una vez que se haya concedido personería jurídica y aprobado nuestro estatuto, solicito que se digno notificar al Ministerio encargado de llevar el registro público, para los fines pertinentes

Cualquier notificación la recibiremos en la siguiente dirección, donde funciona nuestra organización.....

.....

Presidente provisional de la Asociación

Anexos:.....

Anexo 6 Formato de Acta Constitutiva

ACTA CONSTITUTIVA

- Lugar y fecha de constitución
- Expresión libre y voluntaria la organización.
- Denominación, domicilio y duración.
- Objeto social
- Monto del fondo o capital social inicial
- Nombres, apellido, nacionalidad, números de cedula de identidad de los fundadores.
- Nominas de la Directiva provisional. (Presidente, Secretario, Tesorero)
- Firma de los integrante fundadores o sus apoderados.

LISTA DE SOCIOS FUNDADORES

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	OCUPACION	N° CEDULA	APORTE INICIAL	FIRMA
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Anexo 7 Formato de Recepción de Documentos – CNF

RECEPCIÓN Y VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS Y REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE (RPCP-11B)			
Lugar y fecha : _____			
Señores CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL Presente.			
De mi consideración:			
Yo, _____ en calidad de representante legal de la empresa _____, presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito con las siguientes características:			
	Monto US \$	Destino	Plazo
		Activo Fijo <input type="checkbox"/>	
		Capital de Trabajo <input type="checkbox"/>	
		Asistencia Técnica <input type="checkbox"/>	
Atentamente,			
_____ Firma RUC			
PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN			
VERIFICACIÓN PERSONAS JURÍDICAS			
	Sí	No	Observaciones
RUC			
Certificado de estar en estado activo y en lista blanca con SRI.			
Certificado de Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas actualizado.			
En caso de accionistas extranjeros Certificado de autoridad competente de: existencia, detalle de accionista y porcentajes de participación; Certificado de Buró de crédito de país de origen; declaración juramentada de licitud y procedencia de fondos. (Documentos en español y protocolizados)			
Nombramientos vigentes de el (los) representante (s) de la empresa			
Copias a color de la cédula ciudadanía y/o pasaporte y, de ser el caso, carnet de discapacidad del CONADIS, del representante legal, accionistas, garante, según corresponda			
Acta de Junta de accionistas en donde se autorice al representante legal para: Contratar el crédito, suscribir gravámenes e incrementar capital suscrito y pagado.			
Declaración juramentada sobre las vinculaciones suscrita por el representante legal, codeudor de ser el caso.			
Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos con la respectiva razón de inscripción)			
Certificados de cumplimiento de obligaciones con: Superintendencia de Compañías y del IESS.			
Patente municipal, permiso de operación; Documento ambiental otorgado por la autoridad competente (según el caso).			
Detalle y propuesta de garantías (carta explicativa de garantías).			
Copias de escritura del bien a hipotecar con su respectiva razón de inscripción.			
En caso de hipoteca de un bien de una tercera persona natural adjuntar carta de autorización suscrita por el propietario con la copia de cédula y papeleta de votación.			
En caso de hipoteca de un bien de una tercera persona jurídica, adjuntar: acta de junta de accionistas en donde se autorice la suscripción de gravámenes, nombramiento del representante de la Cia, propietaria del bien a hipotecar; copia de cédula, papeleta de votación y/o pasaporte de los firmantes de la acta.			
Certificado de gravámenes del bien con historial de 15 años.			
ISO-9001 Registros operativos PCP			
RPCP-11B: Recepción y verificación de documentos y requisitos entregados por el cliente (personas jurídicas) 1/2			

Anexo 8 Formato de Solicitud de Crédito - CFN

SOLICITUD DE PRE-CALIFICACIÓN PERSONAS JURÍDICAS RPCP-16B				
DATOS DE LA EMPRESA				
Razón social:				
RUC:		Actividad:		
Capital social suscrito y pagado:			Fecha de constitución (aa-mm-dd):	
Total activos:		Total pasivos:	Total patrimonio:	
Nombre representante legal:			Profesión:	
CI No.		Experiencia en la actividad : Años	meses	
ACCIONISTAS				
Nombre		No. CI	% Participación	
UBICACIÓN DE OFICINAS				
Provincia:		Parroquia	Cantón:	
Calle principal:		Calle secundaria:		No.
Sector/barrio:			Dpto.:	Piso:
Teléfono:	Fax:	Celular:	E-mail 1:	E-mail 2:
Tipo de ocupación de oficina actual:				Dirección de correspondencia: <input type="checkbox"/>
Propia sin hipoteca <input type="checkbox"/>		Propia hipotecada <input type="checkbox"/>	Arrendada <input type="checkbox"/>	
Prestada <input type="checkbox"/>		Con familiares <input type="checkbox"/>		
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO A DESARROLLAR (DATOS PRELIMINARES)				
Tipo de proyecto : Nuevo <input type="checkbox"/> Agroforestería <input type="checkbox"/> Ampliación <input type="checkbox"/>				
Actividad del proyecto				
Descripción del proyecto:				
Tiempo del negocio : Años meses No. de empleados				
UBICACIÓN DEL PROYECTO				
Provincia		Parroquia	Cantón	
Calle principal:		Calle secundaria:		No.
Sector/barrio		Fax:	Dpto.	Piso
Teléfono		Celular	E-mail	
Dirección de correspondencia: <input type="checkbox"/>				
GENERACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS				
	Actual		Proyectado	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Ingresos				
Gastos				
DETALLE DE INVERSIONES Y GASTOS (REFERENCIAL DEL PROYECTO)				
	Descripción		Monto US\$	
	Materia prima (Capital de trabajo)			
	Tecnología (maquinaria y equipos)			
	Inversiones (activos fijos)			
	Beneficios esperados			
	Fuente de repago (ingresos alternos)			
	Número de empleos generados			
Monto total del proyecto (US\$)		Monto del crédito (US\$)		
Plazo		Periodo de gracia	Forma de pago	
Destino del crédito: Activos fijos <input type="checkbox"/> Capital de trabajo <input type="checkbox"/>				
ISO-9001 RPCP-16B Solicitud de Precalificación – Personas Jurídicas			Registros operativos PCP 1/2	

GARANTÍA				
	Descripción de la garantía	Valor referencial		
Hipotecaria				
Prendaria (año de fabricación)				
Autoliquidables				
Describa el aporte del cliente al proyecto: (Dentro del plan de inversiones: proyectos nuevos aporte 30%; ampliación 10%)				
<hr/> <hr/> <hr/>				
NOTAS				
<ol style="list-style-type: none"> Queda entendido que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, también se podrá denominar en esta solicitud, la Corporación o CFN. Declaro (amos) bajo la gravedad de juramento, que los datos asentados en mi (nuestra) solicitud de crédito son correctos, reconociendo que la CFN tiene el derecho y está plenamente facultada a comprobar la identidad del solicitante, a través de fuentes internas y externas; la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado; la capacidad crediticia conforme a las sanas prácticas y condiciones del mercado; la realización del avalúo practicado por un avaluador autorizado; y, a cumplir con todas las normas y formalidades que establecen las leyes y reglamentos para el otorgamiento de los créditos. Así mismo, autorizo (amos) a la CFN a informar documentadamente a las autoridades competentes, en caso de investigación o determinación de coincidencias o comportamiento inusual y/o injustificado. Acuerdo (amos) que tengo (emos) una obligación continua de enmendar y/o suplir la información proporcionada en esta solicitud, si alguno de los hechos esenciales que he (mos) expuesto aquí cambiara antes del cierre de la transacción. Convengo (mos) que no prosperará el trámite de la presente solicitud, si falta alguno de los documentos solicitados por la CFN y que atiende al objeto o al destino del crédito solicitado. Persona políticamente expuesta: Es la persona que desempeña o ha desempeñado funciones públicas destacadas en el país o en el exterior, que por su perfil pueda exponer en mayor grado a la entidad al riesgo de lavado de activos y financiamiento de delitos, por ejemplo, jefe de Estado o de un Gobierno, político de alta jerarquía, funcionario gubernamental, judicial o militar de alto rango, ejecutivo estatal de alto nivel, funcionario importante de partidos políticos. Las relaciones comerciales con, los parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o primero de afinidad y los colaboradores cercanos de una persona políticamente expuesta. (Durante un año atrás contado a partir de la fecha de presentación de la presente solicitud de precalificación). 				
REPRESENTANTE LEGAL				
Nombre	CI	Firma		
SOCIOS CON PARTICIPACIÓN IGUAL O MAYOR AL 20% DEL CAPITAL				
Nombre	CI	Firma	Políticamente expuesto	Cargo desempeñado
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				
Socio			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cónyuge				
Lugar y fecha :				
DOCUMENTACIÓN REQUERIDA QUE DEBERÁ SER ENTREGADA POR EL SOLICITANTE				
<ol style="list-style-type: none"> Copia del RUC actualizado de la compañía Copia de la cédula de identidad del (los) representante (s) legal (es), accionistas con el 20% o más de acciones y cónyuges. Copia de los estados financieros de la empresa del último año Copia de la resolución de la Super. Cías sobre la conformación de los accionistas Copia de pago del impuesto predial 				

Anexo 9 Programa de Crédito del CFN

CONDICIONES Y REQUISITOS PARA ACCEDER A CRÉDITO POR PARTE DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL - CFN	
BENEFICIARIO Y DESTINO	<p>BENEFICIARIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales. • Personas Jurídicas, privada, mixta o pública; bajo el control de la Superintendencia de Compañías. • Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con fines de lucro y personería jurídica. <p>DESTINO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. • Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc.
CONDICIONES DEL CRÉDITO	<p>MONTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desde USD 50.000 a nivel nacional. • Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total) • Hasta el 70%; para proyectos nuevos. • Hasta el 100%; para proyectos de ampliación. • Hasta el 60%; para proyectos de construcción para la venta. <p>PLAZO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Activo Fijo: hasta 10 años. • Capital de Trabajo: hasta 3 años. <p>PERÍODO DE GRACIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado. . <p>TASAS DE INTERÉS</p> <ul style="list-style-type: none"> • PYME (monto hasta USD 200.000) Desde 9,75% hasta 11,5% • SECTOR EMPRESARIAL (monto hasta USD 1 millón) Desde 9,0% - hasta 10% • SECTOR CORPORATIVO (monto mayor a USD 1 millón) Desde 8,25% - hasta 9,08%
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none"> • Para créditos de hasta US\$ 300,000 se requiere Plan de Negocios. • Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético y un Proyecto de Evaluación. • Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal. • Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen. • Carta de pago de los impuestos. • Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda. • Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles. • Proformas de la maquinaria a adquirir. • Proformas de materia prima e insumos a adquirir.

Anexo 10 : Fotografías

Foto 1: ENTREVISTA A LOS ARTESANOS DEL SECTOR PARROQUIAL DE COLONCHE FABRICANTES DE BLOQUES



Foto 2: PROCESO DE FABRICACIÓN DE LOS BLOQUES



Foto 3: PROCESO DE ENCUESTA A LOS JEFES DE HOGAR



Foto 4: HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS ARTESANALES PARA LA ELABORACIÓN LOS BLOQUES DE CEMENTO



Foto 5: RECONOCIMIENTO DE LA MESA DE OPERACIÓN DEL BLOQUE



Foto 6: PRODUCTO FINAL



Anexo 11 Carta Aval Departamento de Desarrollo Comunitario (I.M.S.E.)



**ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE SANTA ELENA
DESARROLLO COMUNITARIO**



La Libertad, 06 noviembre del 2012.

Eco.
Félix Tigrero González.
Director de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial
Universidad Estatal "Península de Santa Elena"

En su Despacho.

De mis consideraciones:

Yo **Lcdo. Julio Orrala Muñoz** con cedula de identidad N° 0913641494 Jefe del Departamento de Desarrollo Comunitario mediante el presente documento, expreso mi autorización al Sr. **Mario Basantes Mata** con cedula de identidad N° 0924922099 egresado de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial a que pueda tener libre acceso a toda la información que necesite de mi Departamento para poder llevar a cabo su propuesta de tesis titulada **"PROYECTO DE ASOCIATIVIDAD APLICADO AL SECTOR ARTESANAL ELABORADORA DE BLOQUES PARA CONSTRUCCIÓN DE INMUEBLES EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA"**.

Sin ningún otro particular que comunicarle, me despido de usted augurándole éxitos en sus labores profesionales.

Atentamente


Lcdo. Julio Orrala Muñoz

Jefe de Departamento



Anexo 12: Certificado de Gramatólogo