



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS TRABAJADORES DE  
ARTESANÍAS Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA  
ATAHUALPA, PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2013”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL.**

**AUTORA:** INGRID KATHERINE PIGUAVE SORIANO.

**TUTORA:** ING. SOFÍA LOVATO TORRES, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS TRABAJADORES DE  
ARTESANÍAS Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA  
ATAHUALPA, PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2013”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL.**

**AUTORA:** INGRID KATHERINE PIGUAVE SORIANO.

**TUTORA:** ING. SOFÍA LOVATO TORRES, MSC

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

**La Libertad, Octubre del 2013**

**APROBACIÓN DEL TUTOR.**

En mi calidad de tutor del trabajo de investigación **“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS TRABAJADORES DE ARTESANÍAS Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”**, elaborado por la Srta. Ingrid Piguave Soriano, egresada de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la apruebo en todas sus partes.

**Atentamente**

---

Ing. Sofía Lovato Torres, MSc.

**TUTOR**

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo plasmado que con esfuerzo y esmero he culminado:

En especial, al divino creador quien ha encaminado mis pensamientos y mis acciones, dando lugar al logro de las metas propuestas.

A mis padres: Hilario Piguave y Patricia Soriano, que siempre me han dado su apoyo incondicional y a quienes debo este triunfo profesional, por todo su trabajo y dedicación para darme una formación académica y sobre todo humanista y espiritual.

A mi querida Universidad Estatal Península de Santa Elena por abrirme sus puertas y darme la oportunidad de formarme profesionalmente, con la ayuda de los profesores que supieron impartirme sus conocimientos.

**Srta. Ingrid Piguave Soriano**

## **AGRADECIMIENTO**

Expreso mi más sincero agradecimiento a Dios todo poderoso por haberme permitido lograr este objetivo.

A los diferentes catedráticos de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, quienes con las implantaciones de sus conocimientos han contribuido a la formación de mi carrera profesional.

A la Ing. Sofía Lovato, que con su conocimiento y dedicación aportó para la realización de este trabajo.

**Srta. Ingrid Piguave Soriano**

TRIBUNAL DE GRADO.

---

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

---

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

---

Ing. Sofía Lovato Torres, MBA.  
PROFESOR - TUTOR.

---

Ing. Jéssica Linzán Rodríguez, MSc.  
PROFESOR DE ÁREA

---

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

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

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS TRABAJADORES DE  
ARTESANÍAS Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA  
ATAHUALPA, PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2013”**

**Autora:** Piguave Soriano Ingrid Katherine

**Asesora:** Ing. Sofía Lovato Torres, MSc.

**RESUMEN EJECUTIVO**

El objetivo fundamental del presente trabajo es realizar un plan de asociatividad para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena, con la finalidad de aprovechar las oportunidades presentadas en el mercado y poder crear motivación entre los socios y que ellos sepan cuál es su compromiso con la asociación, el mejor resultado es trabajar en equipo, obteniendo así mayores beneficios cumpliendo con la misión, visión, objetivos, metas y políticas establecidas; después de saber cuál es el propósito se puede llevar un mejor control cumpliendo con lo planificado. En este trabajo de investigación se establecen primero las debilidades que tienen la asociación y los habitantes de la parroquia, como es el poco interés y la falta de conocimiento. Se ha diseñado una metodología para tener información adecuada aplicando métodos empíricos como es la observación, encuesta, entrevista; después de estos métodos podemos analizar los resultados obtenidos y se concluye que los habitantes de la parroquia Atahualpa no tienen el suficiente conocimiento de poder liderar dentro de la asociación y tampoco tienen idea de cómo administrarla, y por aquello es necesario elaborar un plan de asociatividad donde se detalle un proceso para poder liderar y saber cuáles son sus cargos y la responsabilidad dentro de la asociación, también es indispensable contar con la colaboración de todos los integrantes y demás personas motivadas con el entusiasmo de trabajar en conjunto con la asociatividad por lo que serán capacitados. Con estas sugerencias tendremos una mejor organización dentro de la institución.

## ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	II
DEDICATORIA .....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
TRIBUNAL DE GRADO.....	V
RESUMEN EJECUTIVO .....	VI
ÍNDICE GENERAL.....	VII
ÍNDICE DE CUADROS.....	XVII
ÍNDICE DE TABLAS .....	XIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	VIV
ÍNDICE DE FIGURÁS.....	XV
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XVI
INTRODUCCIÓN.....	1
MARCO CONTEXTUAL.....	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
JUSTIFICACIÓN .....	6
OBJETIVOS .....	6
HIPÓTESIS Y OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES.....	7
CAPÍTULO 1 .....	10
MARCO TEÓRICO.....	10
1.1. PLAN DE ASOCIATIVIDAD .....	10
1.1.1. Beneficios de la asociatividad .....	10
1.1.1.1. Gestión de proyectos asociativos .....	11
1.1.1.2. Esquemas de interrelación con la asociación .....	11
1.1.1.3. Proceso de la asociatividad .....	12
1.1.1.4. Formas de asociarse .....	14

1.1.1.5. Características de la asociatividad .....	14
1.1.1.6. Ganancia de la asociatividad.....	15
1.1.1.7. Obstáculos para el desarrollo de la asociatividad .....	15
1.1.1.7.1. Falta de información .....	16
1.1.1.7.2. Desconfianza .....	17
1.2. LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA .....	17
1.2.1. La asociatividad: Alianza voluntaria para la competitividad .....	18
1.3. PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ESCULTORES DE LA PARROQUIA ATAHUALPA .....	18
1.3.1. Visión del plan de asociatividad.....	18
1.3.1.1. Misión del plan de asociatividad.....	18
1.3.1.2. Objetivos del plan de asociatividad.....	19
1.3.1.3. Filosofía del plan de asociatividad.....	20
1.3.1.4. Valores corporativos.....	20
1.3.1.5. Diseño de objetivos por áreas estratégicas.....	21
1.3.1.6. Niveles que presenta la estructura organizativa propuesta.....	22
1.3.1.7. Nivel de toma de decisión.....	24
1.3.1.8. Nivel de asesoría.....	24
1.3.1.9. Nivel de apoyo.....	25
1.3.10. Nivel de dirección.....	25
1.3.1.1. Nivel operativo.....	26
1.3.2. Análisis situacional o diagnóstico (FODA).....	26
1.3.2.1. Matriz de marco lógico.....	27
1.3.2.2. Matriz de evaluación del factor interno.....	28
1.3.2.3. Matriz de evaluación del factor externo.....	28
1.3.2.4. Matriz estratégica.....	29

1.3.2.5. Análisis de Porter.....	29
1.3.2.6. Matriz competitividad.....	33
1.3.2.7. Matriz posicionamiento.....	33
1.3.3. Estrategias.....	34
1.3.3.1. Estrategia de crecimiento.....	34
1.3.3.2. Estrategia de refuerzo.....	34
1.3.3.3. Estrategia de respuesta.....	34
1.4. LOS ESCULTORES DE LA PARROQUIA ATAHUALPA.....	35
1.4.1. Las esculturas.....	35
1.4.1.1. Asociación de escultores.....	35
1.4.1.2. Escultores de la parroquia Atahualpa.....	35
1.5. MARCO SITUACIONAL.....	37
1.6. MARCO LEGAL.....	37
CAPÍTULO II.....	40
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
2.1. Diseño de la investigación.....	40
2.2. Modalidad de la investigación.....	40
2.3. Tipo de investigación.....	41
2.4. Métodos de la investigación.....	43
2.4.1. Métodos deductivos.....	43
2.4.2. Métodos inductivos.....	43
2.5. Técnicas de investigación.....	43
2.6. Instrumentos de la investigación.....	44
2.7. Población.....	45
2.8. La muestra.....	46
2.8.1. Método de Muestreo.....	47
2.8.2. Tamaño de la muestra.....	47
2.9. Procedimientos de la investigación.....	48

CAPÍTULO III.....	50
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	50
3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA OBSERVACIÓN .....	50
3.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA.....	53
3.3. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA .....	58
CAPÍTULO IV.....	69
EL DISEÑO DE UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS TRABAJADORES DE ARTESANÍAS Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013 .....	69
4.1. Descripción del plan de asociatividad.....	69
4.2. Visión.....	69
4.3. Misión .....	69
4.4. Objetivos .....	69
4.4.1. Objetivo general.....	69
4.4.2. Objetivos específicos .....	70
4.5. Filosofía empresarial.....	70
4.5.1. Valores corporativos .....	70
4.5.2. Diseño de objetivos por áreas estratégicas .....	71
4.6. Niveles que presenta la estructura la estructura organizativa propuesta.....	72
4.6.1.1. Manuales de funciones.....	73
4.6.1.2. Flujo de la asociación.....	77
4.6.1.3. Nivel de toma de decisión.....	79
4.6.1.4. Nivel de asesoría.....	80
4.6.1.5. Nivel de apoyo.....	80
4.6.1.6. Nivel de dirección.....	80
4.6.1.7. Nivel operativo.....	80
4.6.2. Análisis situacional o diagnóstico (FODA).....	80
4.6.2.1. Descripción de las fortalezas de la asociación.....	81

4.6.2.2. Descripción de las oportunidades.....	82
4.6.2.3. Descripción de las debilidades.....	82
4.6.2.4. Descripción de las amenazas.....	83
4.6.2.5. Matriz de marco lógico.....	83
4.6.2.6. Matriz de evaluación del factor interno.....	84
4.6.2.7. Matriz de evaluación del factor externo.....	85
4.6.2.8. Matriz estratégicas.....	87
4.6.2.9. Análisis de Porter.....	88
4.6.2.10. Mejora competitiva.....	90
4.6.2.11. Matriz posicionamiento.....	91
4.7.1. Estrategias.....	91
4.7.1.1. Estrategia de crecimiento.....	91
4.7.1.2. Estrategia de refuerzo.....	91
4.7.1.3. Estrategia de respuesta.....	91
4.8. Acuerdos de cooperación para la capacitación del recurso humano.....	92
4.8.1.1. Canales de distribución propuestos.....	92
4.8.1.2. Ferias artesanales.....	93
4.8.1.3. Plan de capacitación para la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena.....	94
4.9. Presupuesto.....	96
4.9.1.1. Estudios financieros.....	97
4.9.1.2. Cronograma de actividades del proyecto.....	107
CONCLUSIONES.....	108
RECOMENDACIONES.....	109
BIBLIOGRAFÍAS.....	110
ANEXOS.....	113

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO # 1 Matriz de operacionalización de las variables.....	8
CUADRO # 2 Población de la parroquia Atahualpa .....	46
CUADRO # 3 Índice del flujograma .....	77
CUADRO # 4 Análisis FODA.....	81
CUADRO # 5 Matriz de marco lógico .....	84
CUADRO # 6 Matriz de evaluación del factor interno.....	85
CUADRO # 7 Matriz de evaluación del factor externo.....	86
CUADRO # 8 Generación de estrategias ofensivas.....	87
CUADRO # 9 Generación de estrategias defensivas.....	88
CUADRO # 10 Programa de mejora competitiva artesanal .....	90
CUADRO # 11 Cronograma de capacitación de liderazgo y administración.....	96
CUADRO # 12 Involucrados que están en la asociación "ATRAE" .....	97
CUADRO # 13 Segmentación de mercado.....	97
CUADRO # 14 Activo fijo .....	98
CUADRO # 15 Servicios básicos .....	99
CUADRO # 16 Suministro y materiales .....	99
CUADRO # 17 Costo de producción.....	100
CUADRO # 18 Costo por insumo de demanda .....	100
CUADRO # 19 Gastos administrativos .....	101
CUADRO # 20 Gastos operacionales .....	101
CUADRO # 21 Presupuestos de ventas .....	102
CUADRO # 22 Presupuesto de ventas al público.....	102
CUADRO # 23 Inversión inicial.....	103
CUADRO # 24 Estado de resultado .....	103
CUADRO # 25 Flujo de efectivo.....	104
CUADRO # 26 Evaluación financiera.....	105
CUADRO # 27 VAN .....	105
CUADRO # 28 TIR .....	106

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA # 1 Tiempo realizando la actividad.....	53
TABLA # 2 Colaborar con el plan de asociatividad .....	53
TABLA # 3 Necesitan capacitación.....	54
TABLA # 4 Falencias en la asociación.....	54
TABLA # 5 Las estrategias a implementar.....	55
TABLA # 6 Entregan sus esculturas.....	55
TABLA # 7 Comportamiento de sus ingresos .....	56
TABLA # 8 Recibieron beneficios .....	56
TABLA # 9 Aprendió a realizar las esculturas .....	57
TABLA # 10 Plan de asociatividad es un beneficio .....	57
TABLA # 11 Lugar de encuesta .....	58
TABLA # 12 Antecedentes de la parroquia.....	59
TABLA # 13 Asociación de escultores-organizada.....	60
TABLA # 14 Existe colaboración.....	61
TABLA # 15 Participar de las ferias.....	62
TABLA # 16 Califica usted los productos.....	63
TABLA # 17 Programas de capacitación.....	64
TABLA # 18 Considera factibles las actividades .....	65
TABLA # 19 Actividades económica.....	66
TABLA # 20 Adecuada administración.....	67
TABLA # 21 Mayor competitividad.....	68

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO # 1 Lugar de encuesta .....	58
GRÁFICO # 2 Antecedentes de la parroquia.....	59
GRÁFICO # 3 Asociación de escultores-organizada.....	60
GRÁFICO # 4 Existe colaboración.....	61
GRÁFICO # 5 Participar de las ferias .....	62
GRÁFICO # 6 Califica usted los productos.....	63
GRÁFICO # 7 Programas de capacitación .....	64
GRÁFICO # 8 Considera factibles las actividades .....	65
GRÁFICO # 9 Actividades económica.....	66
GRÁFICO # 10 Adecuada administración .....	67
GRÁFICO # 11 Mayor competitividad .....	68
GRÁFICO # 12 Estructura organizativa .....	72
GRÁFICO # 13 Flujograma de proceso .....	78

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA # 1 Estructura organizacional de (360°) .....	23
FIGURA # 2 Niveles de toma de decisiones en una asociación .....	24
FIGURA # 3 Matriz de marco lógico .....	27
FIGURA # 4 Las cinco fuerzas de Porter .....	30
FIGURA # 5 Matriz de posicionamiento .....	33
FIGURA # 6 Mapa de la parroquia Atahualpa .....	37
FIGURA # 7 Feria del mueble y artesanías en madera.....	93

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO # 1 Plan de acción .....	114
ANEXO # 2 Entrevista aplicada a los escultores en madera .....	115
ANEXO # 3 Encuesta aplicada a los escultores en madera .....	118
ANEXO # 4 Propuesta que elaboran los escultores en madera de la parroquia Atahualpa .....	121
ANEXO # 5 Propuesta de un modelo de centro de exhibición y de trabajo para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa. ....	122
ANEXO # 6 La carta Aval para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa .....	124
ANEXO # 7 Nómina de los socios .....	125
ANEXO # 8 Folleto de la asociación .....	126

## INTRODUCCIÓN

El Ecuador tiene su historia, que comprende tradiciones, culturas y leyendas, con lo cual se ha construido su presente y futuro. Por esta razón mientras más riqueza cultural exista en los pueblos, son más sólidas las bases de su desarrollo e identidad, para los escultores la madera es un material muy apreciado por sus propiedades físicas y buenos resultados. Esto permite generar cambios de manera rápida y flexible en los mercados altamente competitivos.

La provincia de Santa Elena es una región con gran valor estratégico donde existen grandes recursos y oportunidades con sus diferentes nichos de mercado, entre ellos el turismo y la comercialización, pero existe un nivel bajo de desarrollo en las organizaciones, empresas, asociaciones, debido a la falta de conocimiento y fuentes de información básica en la elaboración de los productos y así tener incremento en las ventas.

La parroquia Atahualpa está ubicada al sur de la provincia de Santa Elena, se distingue por su producción en la elaboración de muebles y esculturas en madera, cuenta con **3.532** habitantes, muchos de ellos son artesanos en la madera, estas personas hacen que el polvo de aserrín se confundan con el polvo de las calles.

Estos talleres se encuentran en los portales de las casas y los ebanistas aprovechan la luz del día para dar los acabados a los muebles.

Todo pueblo tiene su propia historia, la misma que está basada en hechos, sucesos creencias, mitos, anécdotas sobre todo los pueblos, además de ser puerto pesquero costeros naturales, y por tener un entorno tan diverso son propensos a desarrollar sus propios acontecimientos y a la vez se van forjando en el camino.

Esta parroquia es reconocida como la “CAPITAL DEL MUEBLE” se ha caracterizado por el diseño, fabricación y producción de muebles de diferentes clases de maderas, pero en los últimos tiempos se está realizando otra actividad dentro de la parroquia como es el “**ARTE Y LA ESCULTURA**”.

La propuesta es crear un plan de asociatividad al grupo de artesanos que se dedican a la elaboración de esculturas en madera, brindándoles capacitaciones y de esta manera tener una mejor administración con el beneficio de incrementar ingresos para sus hogares y ser reconocidos a nivel provincial, el grupo estaría conformado por ebanistas, escultores, talladores, entre otros, estas personas tienen la capacidad de elaborar estos productos.

El contenido de este informe está organizado en cuatro capítulos distribuidos de la siguiente manera:

**El Capítulo I:**

Se refiere al marco teórico, donde se contrastan diversas teorías, que permitirán obtener parámetros para el desarrollo de esta investigación con un análisis científico de las variables en estudio; se detalla las características, factores y el por qué se debe realizar el proyecto, dentro del marco encontramos una breve historia de la parroquia Atahualpa.

**El Capítulo II:**

Se detalla las técnicas y métodos de investigación aplicadas para recopilar información.

**El Capítulo III:**

Contiene el análisis e interpretación de los resultados, los mismos que son vitales en el desarrollo de la propuesta, con una exposición de información recogida en la investigación de campo y el posterior análisis de los resultados a través del estudio. Estos resultados se realizaron mediante la observación, entrevista y encuesta dirigidas a toda la comunidad.

**El Capítulo IV:**

Este capítulo contiene la propuesta del trabajo de investigación, como es el plan de asociatividad para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena “A.T.R.A.E.”.

## **MARCO CONTEXTUAL**

“El diseño de un plan de asociatividad para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena, año 2013”

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **Planteamiento**

La parroquia Atahualpa está ubicada al sur de la provincia de Santa Elena, es una de las más antiguas de la región, cuando los españoles llegaron por primera vez a la costa del golfo de Guayaquil durante sus primeras expediciones de conquista situada en la misma, con el nombre de Engabao fue fundada como recinto en el año 1763, permaneciendo casi en el olvido durante casi toda la colonia y primeros años de la república.

Con el paso del tiempo y gracias al esfuerzo de sus pobladores alcanzó un relativo desarrollo, por lo que le pusieron con el nombre del último Inca; fue parroquialidad por acuerdo publicado en el registro oficial No. 149 del 26 de Febrero de 1941, y solemnemente inaugurada el 15 de marzo del mismo año.

Cuenta con **3.532** habitantes y el 82% de sus habitantes labora en talleres de ebanistería; son hábiles artesanos, talladores y carpinteros que fabrican muebles con fina calidad y gran belleza, así como también otras artesanías para el hogar.

#### **Situacional actual**

Atahualpa, más conocida como la “Capital del Mueble” se ha caracterizado por el diseño, fabricación y producción de muebles con diferentes clases de maderas, pero en los últimos tiempos a la par de la actividad está surgiendo otra que ha tomado fuerza en la parroquia como es la artesanía y la escultura. En esta jurisdicción, mantuvimos un diálogo con un grupo de emprendedores que han apostado por dedicarse a este oficio.

Es importante realizar un diagnóstico de la situación o problema actual y realizar un seguimiento de las causas que originan, entre las cuales tenemos los siguientes:

- ❖ Existe un limitado conocimiento, en cuanto a las personas que dirigen las instituciones educativas y artesano.
  
- ❖ Existe habitantes quienes desconocen la gestión administrativa, la cual no permite que se mejore actividades por el mal direccionamiento.
  
- ❖ Falta de una estructura organizativa para la asociación de trabajadores de artesanía y escultura.
  
- ❖ Limitado compromiso por algunos asociados que no están de acuerdo con las decisiones que se toman, sean en beneficio de toda la comunidad o para la asociatividad de escultores.
  
- ❖ Falta de capacitación del talento humano que existe dentro de la asociación.

Estas son unas de las causas que tiene la asociación que no permite su respectivo desarrollo en la parroquia Atahualpa, también se establecen las soluciones que son necesarios para tener un mayor incremento en la competitividad de la provincia de Santa Elena. Se cuenta con el presidente de la asociación como es el Sr. Jorge Soriano junto con sus respectivos socios quien aportara con su conocimiento y experiencia.

### **Situación futura**

El artesano, es considerado como pequeño empresario, o en muchos de los casos artistas por lo complicado de su obra. Las causas ya menciona hace que se realice un Plan de asociatividad para los trabajadores en artesanía y escultura “A.T.R.A.E.”; para poder mejorar estos inconvenientes presentados se estableció las siguientes sugerencias:

- ❖ El trabajo en equipo, es un punto importante porque se realizan los trabajos en armonía y se puede intercambiar ideas que ayuden a mejorar la asociación.
- ❖ Capacitaciones del proceso que deben seguir paso a paso y encontrar soluciones.
- ❖ Oportunidades del mercado que las mismas sean aprovechadas y poder salir el producto.

Los escultores elaboran sus productos con una materia prima que son los siguientes: cedro, nogal y teca. La cual estas clases de madera les permite elaborar cualquier tipo de esculturas.

#### **Formulación del problema.**

¿Cómo incide la elaboración de un plan de asociatividad y mejorar la administración de recursos humanos que permita generar estrategias de cooperación y competencia entre los integrantes de la asociación de escultores de la parroquia Atahualpa?

#### **Sistematización del problema.**

¿Cómo ayudaría este proyecto a los escultores?

¿Con que grupo de artesanos contaría?

¿Ayudaría este proyecto al desarrollo de la provincia de Santa Elena?

¿Quiénes se beneficiarían con la realización de este plan de asociatividad?

¿Cuáles son los factores principales para diseñar un plan de asociatividad dentro de la parroquia Atahualpa?

¿Cómo afecta a la asociación no tener definido la misión, visión, objetivos, metas para la ejecución de una actividad?

## **JUSTIFICACIÓN**

El motivo de esta investigación a los trabajadores de artesanías y esculturas en madera, tendrá como resultado buscar los respectivos beneficios que son necesarios para así de esta manera tengan el conocimiento suficiente y puedan ejercer su respectivo cargo.

Los escultores de la parroquia Atahualpa, después de tener en cuenta la importancia de la presente investigación se pudo observar que la asociación necesita un plan de asociatividad con la finalidad de dar a conocer al cliente sobre el producto, también se establece que esto reflejara a una nueva generación de fuentes de trabajo donde se aspira proveer los productos de mejor calidad con valor muy razonable de forma que puedan adquirirlos fácilmente, mejorando las condiciones de vida a los pobladores y realizando el autoestima a través de capacitaciones sobre su desarrollo, buscando un trabajo que tenga eficiencia y eficaz al momento de cumplir con los pedidos establecidos. El desarrollo de este proyecto es buscar alternativas las cuales se puedan cubrir las necesidades económicas y más adelante poder brindar un servicio eficiente como asociación y tener nuevos integrantes que puedan sugerir más ideas.

A aprovechando las circunstancias podemos además obtener beneficios de entidades e instituciones que brindan apoyo a pequeñas agrupaciones para tener un respaldo y seguir incrementando la competitividad. Esto alcanzaría a que las personas puedan disfrutar diferentes modelos de esculturas echo en madera, donde el cliente cambiaría un modelo de preferencias del cual no se compara con las otras esculturas que existe en el mercado.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo general**

Diseñar un plan de asociatividad, mediante un enfoque participativo, técnicas, investigaciones o estrategias para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa “A.T.R.A.E.”.

### **Objetivos específicos**

- ❖ Recopilar información teórica a través de conocimientos que tengan los socios involucrados en el crecimiento de la asociación.
- ❖ Analizar la situación actual de los escultores en la parroquia Atahualpa, mediante entrevistas encuestas para la debida recopilación de información.
- ❖ Implementar estrategias para que incremente sus actividades.
- ❖ Establecer procedimientos y políticas a la asociación de escultores de la parroquia.
- ❖ Conocer más del talento humano en la asociatividad.
- ❖ Elaborar instrumentos de investigación que permita la participación de los involucrados mediante la Operacionalización de las variables para recopilación de información acorde al objetivo de estudio.

### **HIPÓTESIS Y OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES**

#### **Hipótesis.-**

El diseño de un plan de asociatividad para los trabajadores de artesanía y escultura de la parroquia Atahualpa, permitiría mejorar el desarrollo de la administración.

#### **Variables.-**

Las variables se basan en función de factores estrictamente medibles a los que se les llama indicadores. El proceso obliga a realizar una definición conceptual de la variables para romper el concepto indefinido que ella engloba y así darle sentido concreto dentro de la investigación, luego en función de ello se procese a realizar la definición operacional de la misma para identificar los indicadores que permitirán realizar su medición de forma empírica y cuantitativa, al igual que cualitativamente llegado el caso.

**El tema del trabajo de titulación es:** “Plan de asociatividad para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena, año 2013”.

**Variable independiente:** Plan de asociatividad.

**Variable dependiente:** Mejorar el desarrollo de la administración

**Cuadro # 1 Matriz de operacionalización de las variables**

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTOS
<p style="text-align: center;"><b>Variable Independiente</b></p> <p style="text-align: center;"><b>PLAN DE ASOCIATIVIDAD</b></p>	<p>El diseño de un plan de asociatividad indica que consiste en solidaridad, compromiso, conocimiento, redes de apoyo, entre otros. Sin embargo, siendo la asociatividad un pilar es necesario en el mundo empresarial conocerla manera de como apoyar de manera incondicional en el país generando grupo de unión.</p>	Asociatividad	1. Especificar el grupo de personas a participar	¿Considera usted que la asociación de escultores se encuentra debidamente organizada?	Encuesta
		Análisis de la situación actual	2. Estudio de mercado	¿Cree usted que existe colaboración entre los miembros de la asociación de escultores para difundir los productos?	Encuesta
		Principios de la asociatividad	3. Conocimiento	¿Cuáles son las falencias que existen en la asociación para su debido crecimiento?	Entrevista
		Trabajo en grupo	4. Generar ideas	¿Estaría dispuesto usted	Encuesta

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanía y escultura de la parroquia Atahualpa "A.T.R.A.E".

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTOS
<u>Variable Dependiente</u>  MEJORAR EL DESARROLLO DE LA ADMINISTRACIÓN PARA LA ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA	El objetivo de mejorar el desarrollo de la administración hace que surja un valor agregado para su transformación y poder tener comercialización en el mercado competitivo, y a la vez teniendo la calidad del personal que laboran las esculturas.	Valor agregado	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tener creatividad</li> </ul>	¿Hace cuánto tiempo tiene realizando esta actividad?	Entrevista
		Programación	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ejecutar actividades</li> </ul>	¿Estaría de acuerdo en colaborar con el Plan de Asociatividad con la finalidad de tener mayor competitividad y mejorar sus ingresos?	Entrevista
		El desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Resultado de la puesta en marcha.</li> </ul>	¿Cree usted que es importante llevar una adecuada administración por parte de la Asociación?	Entrevista
		Producción	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Programa de capacitación para los socios.</li> </ul>	¿Considera usted necesario la implementación de programas de capacitación para Asociación?	Encuesta

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanía y escultura de la parroquia Atahualpa "A.T.R.A.E".  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

## CAPÍTULO 1

### MARCO TEÓRICO

#### 1.1.PLAN DE ASOCIATIVIDAD

Ramón Rosales (2000); “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”. Pág. # 20

Salcedo Perales (2003); “Una serie de asociaciones formales entre dos o más organizaciones a fin de llevar a cabo empresas en el corto plazo, originadas en relaciones oportunistas o permanentes que se desarrollan como una forma de sociedad entre los participantes”.

Estos autores nos indican que la asociatividad es un grupo de personas emprendedoras que buscan un mismo fin, de forma que se describe como un mecanismo de cooperación entre pequeñas y medianas empresas también pueden ser conformadas por personas naturales o grupos sociales para compartir costos de transacción, brindar la posibilidad de acceder a nuevos mercados y mejorar la escala económica.

##### 1.1.1. Beneficios de la asociatividad

La asociatividad tiene como beneficio trabajar con hombres artesanos, que tengan tradición en las labores de artesanías y esculturas en madera como trabajadores de la parroquia Atahualpa y que tengan todo el entusiasmo de incrementar ingreso en su familia y comunidad.

Los beneficios que ofrece la asociatividad son:

- ❖ Mayor poder de negociación.
- ❖ Reducción de costos.
- ❖ Refuerza el posicionamiento en el mercado.

- ❖ Mejora el acceso a tecnologías de productos y a financiamientos.
- ❖ Mejora la calidad y diseño.
- ❖ Mejora la gestión del conocimiento técnico-productivo y comercial.

#### **1.1.1.1. Gestión de proyectos asociativos**

El gestionar un proyecto asociativo es poder administrarlo mejorando la relación de los recursos que la organización necesita para poder tener buenos resultados a través del uso de herramientas específicas establecidas para una mejor trabajo de investigación, en el seguimiento de cada etapa o proceso y de esta forma aplicándolo al mundo laboral y así planificar.

También consiste en definir objetivos productivos de corto, mediano y largo plazo en función de los cuales se programan acciones y se ordenan recursos, de manera que bajo un régimen de control de gestión y evaluación de resultados para tener una buena administración dentro de la asociación, en donde se definen las actividades o proyecto a establecer.

#### **1.1.1.2. Esquemas de interrelación con la asociación**

La asociación de trabajadores de artesanías y esculturas tiene el fin de interrelacionarse con la comunidad de Atahualpa de manera que se implementen beneficios satisfactorios para los habitantes, obteniendo buenos resultados.

Cevallos TB (2005). “La asociatividad tiene como sus elementos básicos, estableciendo de manera clara y precisa su interrelación. Está integrado por siete fases las cuales a su vez se dividen en pasos de manera que varían en número de acuerdo a la naturaleza de cada fase”.

**Fase I. Identificación de la modalidad asociativa:** Se puede identificar que la modalidad asociativa más apropiada para el grupo de socios pertenecientes a la asociación de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa dispuestos a constituir un agrupamiento empresarial, brindando capacitaciones sobre la estructura de la administración.

**Fase II. Promoción y selección:** Se puede identificar que se procede a la sensibilización de los participantes hacia las bondades de la asociatividad y la selección final de las asociaciones para que así poder tener un excelente proceso dentro de la organización.

**Fase III. Construcción de confianza:** Se puede identificar que realizando actividades para el “rompimiento del hielo” entre los participantes y el establecimiento una base de confianza entre ellos, para que de esta forma puedan expresar sus ideas.

**Fase IV. Apadrinamiento de asociación:** Consiste en el apoyo que brindan los participantes con mayor experiencia en alguna tarea a los demás para superar debilidades técnicas y gerenciales.

**Fase V. Desarrollo de acciones de ajuste:** Comprenden actividades de definición y desarrollo de proyectos que se desarrollan dentro de la asociación para fines de la organización.

**Fase VI. Diseño del proyecto estratégico asociativo:** Es el diseño definitivo del proceso de cooperación asociativa entre los escultores participantes en cuanto a estructura, objetivos, formalidad, temporalidad, constitución jurídica y categorías interna.

**Fase VII. Autogestión:** En esta fase se fortalecen las bases para el auto sostenibilidad del agrupamiento empresarial donde se define quienes son necesarios dentro de la asociación como administradores de la red.

### **1.1.1.3. Proceso de la asociatividad**

Dentro de los libros de asociatividad se pudo encontrar con el siguiente autor quien indica sobre el proceso de la asociatividad dentro de la organización y tener un mejor conocimiento: Kaes. R. (2008); “El proceso de formación de un grupo asociativo puede distinguir distintas fases las mismas que se detallan a continuación”.

❖ Etapa de gestación:

Durante este período se despierta el interés de los participantes al iniciarse un proceso de acercamiento.

Aquí comienzan las acciones para la creación e integración del grupo asociativo, se analiza el potencial de cada una de las empresas, las ventajas de llevar adelante el proyecto.

De esta manera se puede realizar un procedimiento adecuado para la asociación y saber cuáles son las finalidades de una asociación.

❖ Etapa de estructuración:

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

Una de las herramientas a emplearse es conocer las necesidades que tienen la asociación y saber cuál es resultado dentro de la etapa.

❖ Etapa de madurez:

A esta altura del proceso de desarrollo, los empresarios ya han definido pautas de organización del grupo, el mismo ha adquirido identidad como tal, y existe claridad sobre las acciones a seguir.

En esta etapa se define la forma jurídica, basándose en las necesidades planteadas por la actividad a desarrollar.

Así se crean las bases para la auto-sostenibilidad del grupo.

Las personas involucradas se sienten comprometidas en el desarrollo de la asociatividad satisfaciendo las necesidades establecidas.

❖ Etapa productiva o de gestión:

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

Las acciones es uno de los principales resultados donde se procede a cubrir la gestión de los involucrados.

❖ Etapa de declinación:

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

La última etapa, es la que pierde seguridad y se procede en volver a realizar todo el procedimiento para tener mejor resultado.

#### **1.1.1.4. Formas de asociarse**

Podrán ser socios las personas físicas mayores de edad que satisfagan la cuota de ingreso correspondiente.

Para la incorporación a la asociación será necesario que el futuro socio presente una solicitud de ingreso al Secretario de la Asociación, resolviendo la Junta Directiva sobre dicha solicitud. (Aportación del Sr. Julio Soriano).

#### **1.1.1.5. Características de la asociatividad**

Kaes R. (2008); “La Características de la Asociatividad es un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades pero siempre persigue como objetivo fundamental unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto”.

El modelo asociativo en general, sin dejar de lado la autonomía de las asociaciones participantes, posibilita la resolución de problemas comunes, tales como:

- ❖ Reducción de costos
- ❖ Incorporación de tecnología
- ❖ Mejora del posicionamiento en los mercados
- ❖ Capacitación de recursos humanos
- ❖ Incremento de productividad
- ❖ Disponibilidad de información
- ❖ Captación de recursos financieros
- ❖ Desarrollo de nuevos productos
- ❖ Ventajas competitivas
- ❖ Mejora de las posibilidades de negociación con clientes y proveedores.

Estos aspectos mejoran el esfuerzo de los participantes e incrementan la posibilidad de tener mayor mercado competitivo.

#### **1.1.1.6. Ganancias de la asociatividad**

Dentro de la asociatividad se dan diferentes maneras de lograr beneficios: por incremento de salida del producto, también más beneficios para la organización, y el incremento de trabajo para nuevos integrantes, estas diferentes situaciones hacen que la provincia de Santa Elena siga creciendo en el desarrollo.

#### **1.1.1.7. Obstáculos para el desarrollo de la asociatividad**

Si bien es cierto, dentro de las asociaciones existen varios obstáculos que no permiten que la organización siga surgiendo, también se dan con los propios integrantes; de forma que se torna en un inconveniente para la misma y de esta manera existe conflicto, algunos de estos obstáculos que son:

a) **Problemas asociados a los lazos de confianza:** El mantenimiento de lazos de confianza es un largo proceso con diversos niveles de afirmación, que influye en

la posibilidad de involucrarse en experiencias asociativas y tener mayor conocimiento.

b) **Percepción sesgada de los costos y beneficios de asociarse:** La falta de información y la incertidumbre sobre los posibles resultados, entre otros factores, hacen que se minimicen los beneficios que pueden lograrse mediante la acción colectiva.

c) **Entornos poco favorables:** Existe una carencia de difusión e incluso de credibilidad por parte de las personas, así mismo la carencia de conocimiento de instrumentos legales que faciliten alcanzar a las estrategias asociativas entre las micros y pequeñas empresas.

Uno de los obstáculos que se presentan en el desarrollo de la asociatividad tiende a confundirse como una asociación que enfrentan problemas comunes que por ello requiere asociarse para presionar ante alguna instancia gubernamental; así mismo se confunde el término con el de una cooperativa con sus tradicionales mecanismos de asambleísmo para toma de decisiones y marcado carácter social de su razón de ser.

#### **1.1.1.7.1. Falta de información**

Idalberto Chiavenato (2002); “La información consiste en un conjunto de datos que poseen un significado, de modo que reducen la incertidumbre y aumentan el conocimiento de quien se acerca a contemplarlos. Estos datos se encuentran disponibles para su uso inmediato y sirven para clarificar incertidumbres sobre determinados temas”.

Ferrell y Hirt (2008); “Los datos y conocimientos están estrictamente ligados con mejorar nuestra toma de decisiones. Si un individuo se encuentra bien informado sobre un aspecto, seguramente su decisión al respecto podrá ser más acertada que uno que no lo esté”.

Otros autores que han definido la información son Czinkota y Kotabe, que dicen que consiste en un conjunto de datos que han sido clasificados y ordenados con un propósito determinado.

Uniando todas las teorías sobre el concepto llegamos a la conclusión de que son datos sobre un suceso o fenómeno particular que al ser ordenados en un contexto sirven para disminuir la incertidumbre y aumentar el conocimiento sobre un tema específico.

#### **1.1.1.7.2. Desconfianza**

La desconfianza es una actitud que permite ser precavidos y evitar engaños en las relaciones sociales como es la asociación. Sin embargo, en algunas ocasiones, ésta puede ser enorme e impedir que nos acerquemos a los demás por miedo a ser traicionados o a experimentar un rechazo o abuso de parte de los que integran la asociación, lo que hace vivir con estrés y ansiedad al desconfiado, siempre atento y preocupado ante una posible señal de traición, rechazo o abuso por parte de los demás.

Por otro lado, y dado que las relaciones se basan en la confianza para funcionar, la vida social de éstos se puede ver muy reducida e incluso ser inexistente, así como experimentar dificultades en el trabajo y en otros ámbitos, muchas veces debido a su constante suspicacia y poca colaboración con los demás.

### **1.2. LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA**

Méndez Cesar Gastón (2008); nos indica que la “Asociatividad como estrategia competitiva se define como “la unión de dos o más empresarios para solucionar problemas comunes, satisfacer diferentes necesidades y lograr beneficios colectivos; es competitiva cuando buscan mejorar el rendimiento, la calidad y el posicionamiento de las empresas en el mercado”.

Una estrategia que se busca es generar a los asociados sensibilidad e interés por la asociatividad, como un medio para el posterior desarrollo de la provincia de Santa Elena, que le permita mejorar la competitividad de su organización y a la vez, generar nuevas oportunidades de negocios, aprovechando la apertura comercial e integrándose a las misiones comerciales que se están promoviendo en los diferentes sectores para tener mayor reconocimiento en el mercado y dar a

conocer lo que se oferta en la parroquia Atahualpa como son las artesanías y esculturas en madera.

### **1.2.1. La asociatividad: Alianza voluntaria para la competitividad**

La alianza voluntaria para la competitividad es el esfuerzo agrupado de varias asociaciones que se unen para solventar problemas comunes que se presentan en la parroquia o en la provincia y se lleva a cabo mediante la acción voluntaria de los participantes, no siendo forzada la cooperación por ninguna de las personas en particular.

La decisión de intentar la asociatividad puede ser estimulada por personas muy creativas y que laboren con la madera, pero en definitiva son las organizaciones las que deben llevarla a cabo.

De acuerdo a esta característica la asociatividad se iguala a una red horizontal pero se diferencia de ésta en que no hay restricciones para la afiliación.

En las redes horizontales la cooperación se busca entre empresas que atienden al mismo mercado y no tienen discriminación alguna.

## **1.3. “PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS ESCULTORES DE LA PARROQUIA ATAHUALPA, AÑO 2013”.**

### **1.3.1. Visión del plan de asociatividad**

Fernando D’Alessio Ipinza (2008); “La visión de una Asociatividad es la definición deseada como un futuro la misma que responde a la pregunta **¿Qué queremos llegar a ser?**, implica un enfoque a largo plazo basado en una precisa evaluación de la situación actual y futura de la organización”.

El objetivo de la visión es tener un propósito claro y preciso, es estar comprometido con la asociación y estar tan seguro de las capacidades que tienen los integrantes para lograr el avance de la toma de decisión a pesar de los obstáculos que se interponen en la trayectoria del proyecto.

La visión también puede ser compartida por todos los integrantes de la asociatividad para que de esta forma conozcan la capacidad de incluirlos y comprometerlos con su responsabilidad y poder entenderse con claridad.

#### **1.3.1.1. Misión del plan de asociatividad**

D'Alessio Ipinza Fernando (2008); “La misión de la Asociatividad da respuesta a la pregunta **¿Cuál es nuestra razón de ser?**, identifica los propósitos y límites de la asociación, es decir, la declaración fundamental da el carácter componente a la asociatividad y a su acción”.

La misión es un sentido más amplio de finalidad que posee una satisfacción de necesidades de la parroquia en general y busca contribuir de manera única dando un valor agregado a la organización, el establecimiento de la misión debe ayudar a no caer en el error por lo que existen varias alternativas para un direccionamiento mejor y así no caer en dificultades en la asociación.

#### **1.3.1.2. Objetivos del plan de asociatividad**

Medina Quintana Jorge R. (2009); “considera que son los resultados finales de la actividad planificada y se deben decir lo que se piensa en un tiempo claramente predeterminado y se logra cuantitativamente los objetivos”.

Los objetivos de la asociatividad son los resultados de las actividades planificadas a corto, mediano y largo plazo, se deben realizar por los mismos integrantes o directivos de la asociación y sin ningún agente externo que imponga las actividades, pero si con un facilitador donde ayude alinear los objetivos de los interesados.

**Objetivo general:** Ayudar y asesorar para que de esta manera asegurar el cumplimiento de la misión y visión institucionales procediendo del talento de las áreas que integran al fenómeno de estudio.

**Objetivos específicos:** Son aquellos que concretan el objetivo general utilizan la misma estructura para la elaboración del plan de asociatividad.

Los objetivos planteados son una base efectiva del trabajo de equipo y permite asociar y establecer esfuerzos y deben ser claros, precisos y factibles de alcanzar para un bien común.

#### **1.3.1.3. Filosofía del plan de asociatividad**

Según Leonard D. Goodstein, Timothy M, Nolan, J. William Pfeiffer (2006); considera que: “La filosofía de una organización incluye una serie de supuesto acerca de su funcionamiento y la manera como se toman las decisiones. También nos indica que es un proceso mediante el cual la alta dirección inclina sus sistemas de valores y creencias en ésta, la forma como le van a conducir y la manera de actuar de la organización frente a la sociedad, gobierno y público en general”.

La filosofía de una asociación es la base para elaborar objetivos y estrategias para un futuro mejor. Se puede evaluar el grado de cumplimiento de la asociación a las necesidades y deseos de consumidores.

El plan de asociatividad busca establecer, de manera racional, los principios más generales que organizan y orientan el trabajo de una organización, es decir la manera de pensar o de ver las cosas en la asociación.

#### **1.3.1.4. Valores corporativos**

Mejía C. Calos Alberto (2007); “Son elementos de la cultura empresarial, propios de cada compañía, dadas sus características competitivas, las condiciones de su entorno, su competencia y la expectativa de los clientes y propietarios”.

Los valores en una organización definen la personalidad, de la misma forma cómo se comportará y vivirá; son en sí parte del espíritu de la organización, un fiel reflejo de su líder.

#### **Características de los valores:**

- ❖ Son relativos y deben estar alineados.
- ❖ Se comparten y se toman en serio las decisiones.

- ❖ Son guías para la elección y cumplimiento de valores sociales.
- ❖ Son medios de control y presión social.
- ❖ Implican emociones y dan un medio de solidaridad.

Particularmente estamos hablando de conceptos, costumbres, actuaciones, actitudes, comportamientos o pensamientos que la organización asume como normas o principios de conducta o donde se propone tener o lograr como una característica distintiva de su posicionamiento.

Los valores corporativos, son características que se desarrollan como ventajas competitivas.

Esta surge sólo cuando el mercado en general lo percibe y los clientes lo reconocen como un valor agregado y lo aprecian.

Cuando una asociación define su posicionamiento estratégico competitivo, básicamente está determinando los elementos que se convertirán en su mezcla única de valor, lo cual la hará diferente en el mercado, es decir, está en el fondo definiendo sus valores corporativos.

#### **1.3.1.5. Diseño de objetivos por áreas estratégicas**

“Los objetivos por áreas estratégicas tienen una pregunta esencial, ¿Qué debemos lograr en un tiempo de corto, mediano y largo plazo, para que la asociación artesanal tenga una acción coherente con su misión”  
[www.wikipedia.com/elaboración-e-inplementación.planes.estrategicos](http://www.wikipedia.com/elaboración-e-inplementación.planes.estrategicos)

En el diseño de los objetivos estratégicos se puede identificar algunas situaciones donde establecemos diferentes definiciones:

- ❖ La orientación estratégica, está encaminada a favorecer intereses de los usuarios, a mejorar la gestión, complementar el recurso humano.

- ❖ La imagen corporativa también influye para poder tener una mayor atención por parte de las personas que brindan el servicio.
- ❖ También debe tener una buena presentación en atender al usuario para que de esta forma se lleve una buena imagen de la asociación.
- ❖ La actitud hacia el cambio, es considerada como un proceso que se asigna para adaptarse al entorno.

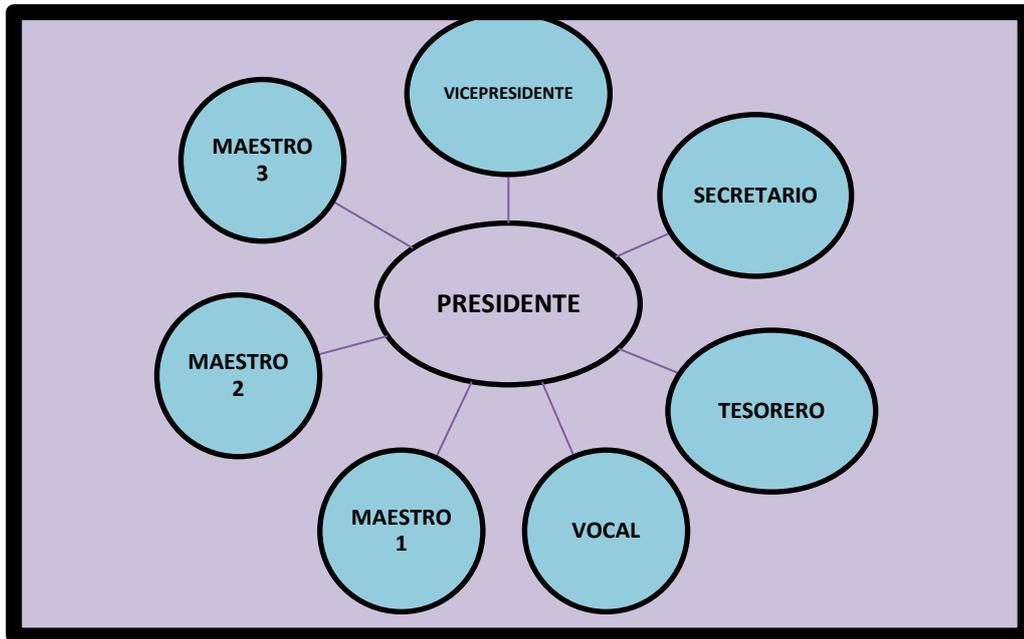
Los objetivos estratégicos, son el complemento de las tomas de decisiones, donde se reflejan las distintas distribuciones de recursos, para poder posicionarse en el mercado, con el fin de alcanzar los objetivos planteados en el cuadro de la Misión de la asociación y sirve para:

- ❖ Mejorar la eficiencia y eficacia dentro y fuera de la asociación.
- ❖ Mejorar la productividad en la asociación, para tener incremento.
- ❖ Mejorar la posición competitiva de la entidad.
- ❖ Promover el desarrollo personal y profesional de los asociados y voluntarios con su motivación.
- ❖ Mejorar la atención de los usuarios, reduciendo los tiempos de espera en la compra y otorgar más beneficios.
- ❖ Alcanzar niveles de excelencia en la calidad.

#### **1.3.1.6. Niveles que presenta la estructura organizativa propuesta.**

Taller Karl-Benz (2008) Plantea que: “Es un sistema de distribución y designación de puestos de trabajo por departamentos dentro de una asociación u organización. También en la estructura organizacional se establecen los canales de distribución entre los diferentes niveles, ya sea vertical, horizontal o circular (360°)”.

**Figura # 1 Estructura organizacional de (360°)**



**Fuente:** Libro de Taller Karl-Benz  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

La representación gráfica de una entidad con sus respectivas áreas o distintas unidades administrativas o procesos, en donde encontramos las relaciones que guardan entre sí los órganos que la componen.

Estos organigramas deben ser claros y que no se exceda a los números de cuadros y puestos creados.

El organigrama debe contener principalmente los siguientes:

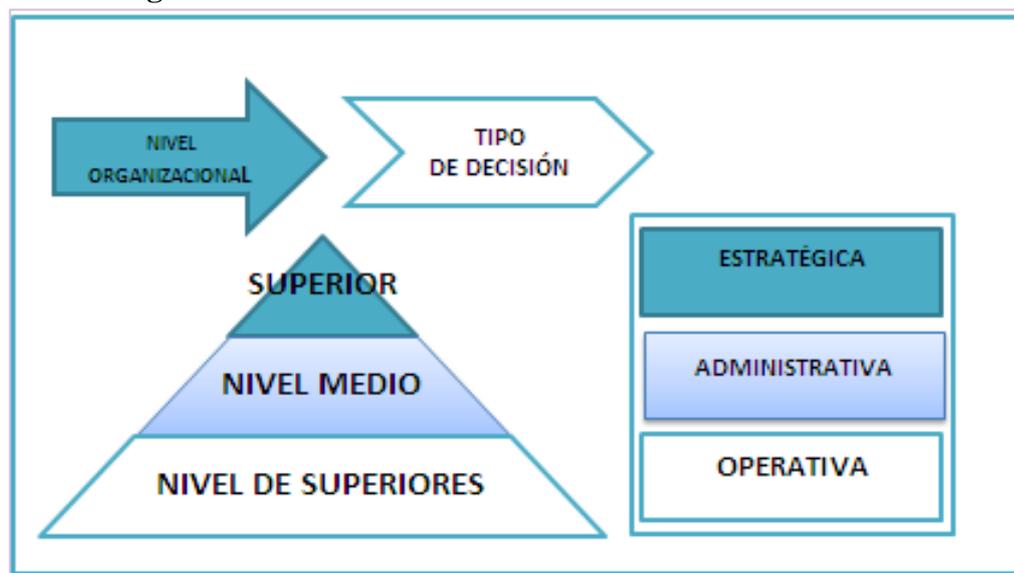
1. Títulos de descripción condensada de las actividades,
2. Fecha de formulación,
3. Aprobación (del presidente, vicepresidente o alternos)
4. Leyenda (explicación de líneas y símbolos especiales)

También se requiere que se adjunte las funciones que realizan cada unidad o cada empleado que representan en el organigrama y por medio de esta forma se tenga una distribución adecuada.

### 1.3.1.7. Nivel de toma de decisión.

Las decisiones son aquellas que son tomadas por los presidentes, gerentes, jefes departamentales o de nivel alterno, estas decisiones se refieren al desarrollo de estrategias para cumplir las metas que se establecieron en algún momento dentro de la organización.

**Figura # 2 Niveles de toma de decisiones en una asociación**



**Fuente:** Niveles de toma de decisiones en una asociación.  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

El nivel de la toma de decisiones da a mejorar la organización para su mejor desarrollo llevando un control adecuado de las actividades a realizar dentro de la asociación.

### 1.3.1.8. Nivel de asesoría.

“La asesoría legal se encarga de brindar la información jurídica a quien necesite de ello para la resolución de asuntos que tienen que ver con la aplicación de las leyes, normativas, reglamentos en cualquier materia del derecho”; <http://www.asesorialegal-amyos.blogspot.com>.

Este enlace de asesoría orienta a mejorar la asociación haciendo cumplir los artículos y leyes que se disponen en la vida jurídica para complemento y para tener una mejor organización.

### **1.3.1.9. Nivel de apoyo**

Son las áreas que dan soporte a la organización, esenciales en la disponibilidad de recursos, en cuanto a servicios, equipo e insumos, dando apoyo a todas las áreas para asegurar el cumplimiento de los objetivos. Su autoridad técnica, especializada o funcional sirve de apoyo a las áreas ubicadas en el nivel sustantivo y político. Brindan asesoría, servicio, control y son necesarios para que los procesos sustantivos puedan ejecutarse.

Esto garantiza que las buenas condiciones de los recursos humanos se establecen con un mismo fin de poder mejorar la situación con el apoyo de todos los integrantes.

### **1.3.1.10. Nivel de dirección**

Según Clúster Bornor (2008); “Se la considerara por los esfuerzos esenciales de aquellos que integran el sistema cooperativo. Se hace notar debido que es la parte esencial y central de la administración, a la cual se debe ordenar los demás elementos”.

Es la aplicación de los conocimientos en la toma de decisiones; para la discusión de este papel se debe saber cómo es la conducta de la gente, individual en grupo. De manera apropiada para alcanzar los objetivos de una organización.

En fin, la dirección es guiar a un grupo de personas para lograr los objetivos de la organización.

**Teoría X:** La mayoría de las personas no le gusta laborar y no asume responsabilidades. Y es necesario que estén vigiladas, controladas para lograr los objetivos.

**Teoría Y:** Las personas que les gusta el trabajo y que se desempeñan buscan responsabilidades y se muestran muy críticos en sus labores.

**Teoría Z:** Está teoría se basa en la cultura de la región en donde se encuentra la empresa y en la organización de la misma, es decir, que toma la productividad como una cuestión de organización social.

#### **1.3.1.11. Nivel operativo**

El nivel operativo comprende de diferentes equipos de trabajo de las unidades operativas, las cuales tienen relación con las de acción ya que prioriza las iniciativas más importantes para alcanzar distintos objetivos y metas que se puedan cumplir en la trayectoria. Estos niveles son guías que ofrecen un marco para desarrollar el proyecto.

#### **1.3.2. Análisis situacional o diagnóstico (FODA)**

Leonard D. Goodstein, Timothy M. Nolan (2008); “El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual del objeto de estudio (persona, asociación u organización.) Permitted de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permite, en función de ello, tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados”.

EL análisis situacional o diagnóstico nos hace conocer el propósito de saber si estamos cumpliendo con los objetivos planteados en nuestra formulación estratégica.

Esto es aconsejable dado que las condiciones externas e internas son dinámicas y algunos factores cambian con el paso del tiempo, mientras que otros sufren modificaciones mínimas.

Las fortalezas como las debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas.

En cambio las oportunidades y las amenazas son externas y solo se puede tener inherencia en las modificaciones de los aspectos internos.

#### **Fortalezas:**

Son las capacidades especiales que cuenta la asociación y le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Los recursos que se controlan, capacidades y habilidades donde poseen las actividades a desarrollarse positivamente.

### Oportunidades:

Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables y se deben descubrir en el entorno de la asociación, donde permiten obtener ventajas competitivas.

### Debilidades:

Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, los riesgos, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente.

### Amenazas:

Son aquellas situaciones que provienen del entorno y se pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la asociación.

#### 1.3.2.1. Matriz de marco lógico

Jacqueline Mejía Luna (2005); “El marco lógico es una metodología que tiene el poder de comunicar los objetivos de un proyecto clara y comprensiblemente en un sólo marco o matriz”.

Su poder reside en que puede incorporar todas las necesidades y puntos de vista de los actores involucrados en el proyecto y su entorno.

**Figura # 3 Matriz de marco lógico**

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
<b>FIN</b> Es una definición de cómo el proyecto contribuirá a la solución del problema.	Mide el impacto general que tendrá el proyecto.	Fuentes de información que se pueden utilizar para verificar los objetivos logrados.	Indican acontecimientos, decisiones o condiciones necesaria para la sostenibilidad.
<b>PROPÓSITO</b> Es el impacto directo a ser logrado a partir de los resultados.	Describe el impacto logrado al final del proyecto.	Fuentes de información que permitan ver si los objetivos se están logrando.	Indican acontecimientos, decisiones o condiciones para que el PROPÓSITO contribuyan para el logro del FIN.
<b>RESULTADOS</b> Son la obras, servicios y capacitación que se requiere para el proyecto.	Descripciones breves de cada uno de los Resultados que se tienen que terminar en el proyecto.	Dónde se puede encontrar información para verificar que los Resultados han sido producidos.	Indican acontecimientos, decisiones o condiciones para que los RESULTADOS para alcanzar el PROPÓSITO.
<b>ACTIVIDADES</b> Tareas que se deben cumplir para alcanzar los resultados.	Contiene el presupuesto para cada Actividad a ser producido por el proyecto.	Información dónde se puede verificar si el presupuesto ha sido gastado de acuerdo a lo planificado.	Indican acontecimientos, decisiones o condiciones que tiene que suceder para completar los RESULTADOS.

**Fuente:** Dr. Gualberto J.M. Milocco  
**Elaborado:** Ingrid k. Piguave Soriano

El marco lógico es un instrumento donde se puede transmitir la información referente a un proyecto de manera clara y comprensiva, también reduce las características que posee un diseño y ayuda a mejorar el equipo de ejecución donde se plantean las siguientes preguntas para el mejor desarrollo de la organización:

- a) Se puede identificar, ¿cuál es el problema?
- b) La definición, ¿qué debemos hacer?
- c) La valoración, ¿cómo debemos hacerlo?
- d) La ejecución y supervisión, ¿lo estamos haciendo bien?
- e) Hasta la evaluación ¿lo hemos logrado?

#### **1.3.2.2. Matriz de evaluación del factor interno**

Santiago Garrido-Edit Mc. Graw Hill (2005); “La matriz de evaluación del factor interno, suministra una base para analizar las relaciones internas entre las áreas de las asociaciones. También nos indica que es una herramienta analítica de formulación de estrategia que resume y evalúa las debilidades y fortalezas importantes de gerencia, mercadeo, finanzas, producción, recursos humanos, investigación y desarrollo”.

Para desarrollar esta matriz se necesita un enfoque científico y de esta forma creer que se trate de una herramienta valiosa, varias herramientas analíticas pueden llegar a usarse en forma incorrecta si se aplican indiscriminadamente, esto ocasionara que la organización no tenga incremento en la competitividad.

#### **1.3.2.3. Matriz de valuación de factor externo**

Enrique López Berzunza (2003); “La matriz de evaluación del factor externo, permite resumir y evaluar toda la información externa donde encontramos las variables ambientales decisivas”.

En el desarrollo de la matriz de evaluación de factor externo habrá que utilizar vicios de tipo subjetivo, por ello, esta herramienta de formulación de estrategia no debe usarse en forma indiscriminada.

#### **1.3.2.4. Matriz estratégica**

Santiago Garrido Buj; Edit Mc. Graw Hill (2008), “La Matriz Estratégica presenta un carácter sesgado donde por lo general se va construyendo un par de variables y lo hace ser subjetiva, de esta forma las matrices solo son herramientas orientadas y no se las considera como criterio de decisión”.

Los estudios sobre análisis estratégico concentran buena parte de sus trabajos en dos situaciones.

**1. ¿Cómo recoger y sistematizar la información necesaria para tomar decisiones estratégicas?**

**2. ¿Cómo elegir la estrategia más adecuada?**

Esta matriz es esencial en una organización porque realza las ideas de la organización buscando la estrategia, viendo como ser innovador y terminar mejorando la calidad del producto para que de esta forma tengan mucha competitividad y dar a conocer sus productos.

#### **1.3.2.5. Análisis de Porter**

Porter Michael E. en (1997); “El análisis Porter de las fuerzas de mercado es un marco para el análisis de la industria que desarrolla estrategia”.

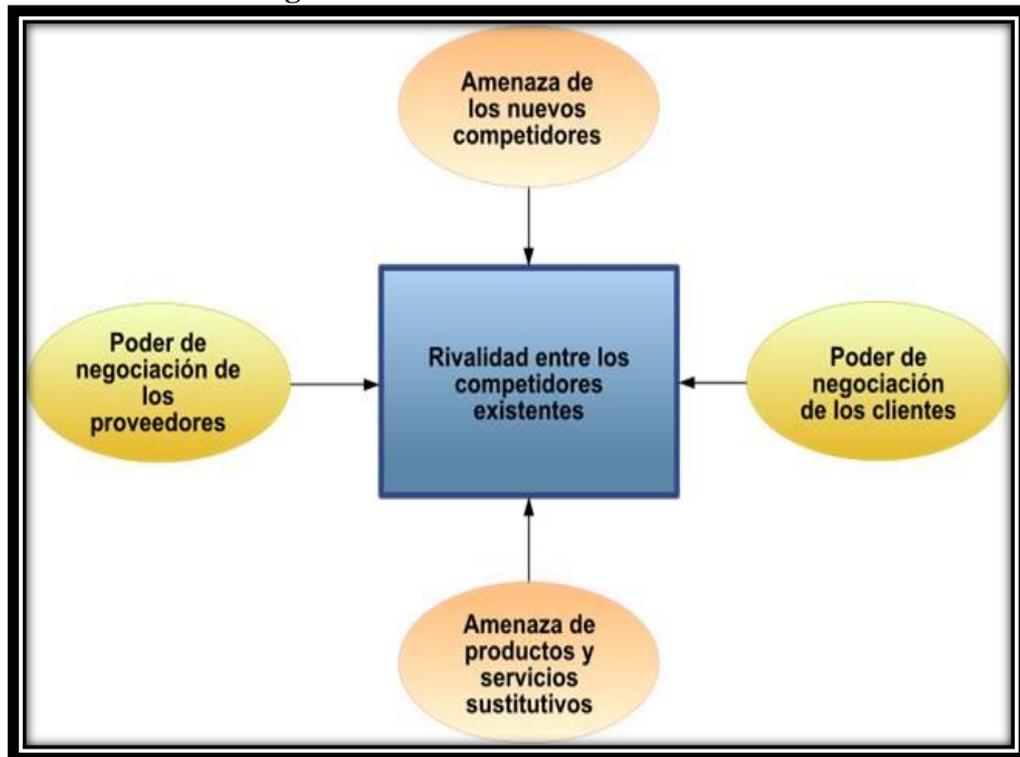
También se utiliza conceptos desarrollados en organización y en economía identificando cinco fuerzas que determinan la intensidad competitiva y por lo tanto, el atractivo de un mercado.

**Las cinco fuerzas son:**

El poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de nuevos entrantes, y la amenaza de productos sustitutos, en combinación con otras variables que influyen en una quinta fuerza: el nivel de competencia en una industria.

Cada una de estas fuerzas tiene asociados varios factores determinantes que son aplicados dentro de la organización para saber en qué situación se estará propenso a exponer:

**Figura # 4 Las cinco fuerzas de Porter**



Fuente: Porter Michael E.

Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

#### **A. El poder de negociación de los compradores o clientes**

La concentración de compradores respecto a la concentración de compañías. Hace el grado de dependencia de los canales de distribución con la posibilidad de negociación, especialmente en industrias con muchos costes fijos.

Esta amenaza depende de:

1. El Volumen del comprador.
2. Disponibilidad de información para el comprador.
3. Existencia de productos sustitutos.
4. Sensibilidad del comprador al precio.

## **B. El poder de negociación de los proveedores o vendedores**

Es una amenaza impuesta sobre la industria por parte de los proveedores, a causa del poder de que éstos disponen ya sea por su grado de concentración, por la especificidad de los insumos que proveen, por el impacto de estos insumos en el costo. La capacidad de negociar con los proveedores, se considera generalmente alta.

Algunos factores asociados a la segunda fuerza son:

1. Evolución de los precios relacionados con la sustitución
2. Percepción de la diferencia de productos entre suministradores
3. Los costos de cambiar de suministrador en relación con los costes de cambio firme.
4. Facilidad de productos alternativo
5. Grado de concentración del proveedor
6. Costo de lo adquirido en relación con el precio de venta del producto.
7. Diferencias de calidad

## **C. En cuanto a la amenaza de nuevos entrantes**

La cantidad de recursos necesarios para organizar una asociación operan muy pocos competidores y es poco probable la entrada de nuevos actores.

Algunos factores asociados a la segunda fuerza son:

1. La existencia de barreras a la entrada
2. Las diferencias económicas sobre los productos
3. El valor de la marca
4. Los costes de cambio
5. Los requisitos de capital
6. El acceso a la distribución

7. Las ventajas del coste absoluto

#### **D. Sobre la amenaza de productos sustitutos**

Muchos productos iguales o similares, suponen por lo general baja rentabilidad y ocasionan que existan estos factores:

1. Tendencia del comprador hacia productos alternativos
2. Evolución de los precios relativos de los alternativos
3. Los costos de cambio de comprador
4. Percepción del nivel de diferenciación entre productos

#### **E. La intensidad de la rivalidad competitiva**

La rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de las cuatro anteriores, también se define la rentabilidad de un sector en cuanto menos competidores hayan en el mercado mejor es la rentabilidad y viceversa:

Los factores son:

1. Número de competidores
2. Tasa de crecimiento de la organización
3. Exceso recurrente de capacidad de la organización
4. La diversidad de los competidores
5. Valor de la marca
6. Asignación de costos fijos por valor añadido
7. Nivel de gastos de publicidad

Estas cinco fuerzas que nos indica Porter son esenciales en la organización donde tendrá un resultado adecuado y se sabrá cómo está funcionando y si tiene rentabilidad en el mercado, con estas indicaciones tendremos una de las conclusiones que desea obtener la organización para su mejor desarrollo en la función desempeñadas

### 1.3.2.6. Matriz competitividad

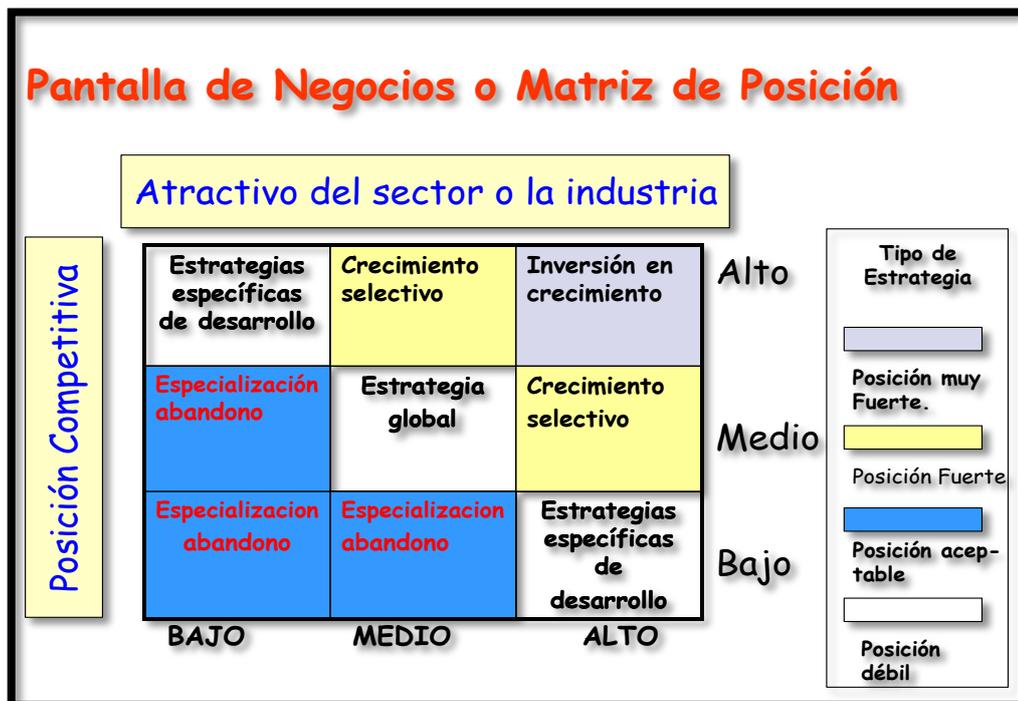
Harvard Business School;(1993), “La competitividad es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos. La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis, nación, sector, firma, del tipo de producto analizado bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción y de los objetivos de la indagación corto o largo plazo, explotación de mercados”.

La definición de competitividad de la Harvard Business School; consiste en la habilidad de un país para crear, producir y distribuir productos o servicios en el mercado internacional, manteniendo ganancias crecientes de sus recursos.

### 1.3.2.7. Matriz posicionamiento

La matriz Posicionamiento nos indica que comienza en un “producto”, es decir un servicio, un artículo, una organización o también puede incluir una o algunas personas. Pero el posicionamiento no se refiere al producto, sino a lo que se hace con la mente de los posibles clientes o a las personas que son involucradas.

Figura # 5 Matriz de posicionamiento



Fuente: www.monografia.com  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

Esta matriz se basa en crear algo que no exista ya en la mente de los posibles clientes, para esto no es crear algo nuevo y diferente, sino en manipular lo que ya está en la mente y reordenar las conexiones que ya existen para el mejor crecimiento y tener mayor competitividad.

### **1.3.3. Estrategias**

#### **1.3.3.1. Estrategia de crecimiento**

Goodstein/et-al (1998), dice “el diseño de la estrategia del negocio es el proceso mediante el cual la organización define de manera más específica en diseño del éxito con el contexto de los negocios que se desea participar, como se medirá ese éxito y que se debe hacer para lograrlo”.

La cultura organizacional se necesita con el fin de alcanzarlo, mientras continúe existiendo una relación directa entre el mencionado diseño y la nueva declaración de la Misión.

En principio del diseño de la estrategia del negocio requiere que la organización trate de explicar con detalle las líneas de acción mediante las cuales se logrará su Misión y la manera de cómo se hará el seguimiento del proceso hacia su consecución.

En resumen el diseño de la estrategia del negocio produce una versión concreta y cuantificada del futuro deseado de la organización.

#### **1.3.3.2. Estrategia de refuerzo**

Esta estrategia se aplica en el momento que se necesita al personal con nuevas tecnologías, nuevos procesos y que tengan conocimientos para ser más eficientes y eficaces.

El refuerzo de la organización también sirve para darle un realce en la productividad de manera que se puedan cumplir con los objetivos.

### **1.3.3.3. Estrategia de respuesta**

En esta estrategia verificamos lo que se está procesando y cuál es el rendimiento de los empleados, cuánto es su conocimiento y en qué área se desempeñan más para tener mejor crecimiento en la asociación, también nos podemos dar cuenta el resultado de la estrategia dónde se utiliza y saber si las que se aplican llevan secuencia en función positiva.

## **1.4. LOS ESCULTORES DE LA PARROQUIA ATAHUALPA**

### **1.4.1. Las esculturas**

“Las esculturas es el arte de modelar, tallar o esculpir en barro, piedra, madera u otro material, es una de las bellas artes en la cual el artista se expresa mediante volúmenes y espacios. Es el arte plástico propiamente dicho por la forma de modelar figuras y reproducir objetos de bulto”  
<http://www.esculturasantiguas.galeon.com>.

La escultura con el uso de diferentes combinaciones de materiales y medios ha originado un nuevo repertorio artístico, que comprende procesos como el constructivo y el ensamblaje, se puede definir como un sentido genérico que se entiende por escultura la obra artística realizada por el escultor.

#### **1.4.1.1. Asociación de escultores**

Es una asociación de artesanos que se dedican a transformar el reciclado de madera en unas esculturas hermosas donde se da realce a la creatividad mejorando o innovando figuras en madera.

#### **1.4.1.2. Escultores de la parroquia Atahualpa**

##### **Historicidad:**

En la parroquia Atahualpa de la Jurisdicción del cantón y de la provincia de Santa Elena, por iniciativa de algunos amigos, quienes se dedican a la escultura y tallado

de la madera, que decidieron invitar a otros compañeros con la finalidad de buscar organismos para obtener capacitación y buscar vida jurídica. Es así como decidieron reunirse en la casa del Sr. Víctor Suarez, el 10 de Septiembre del 2011 a las 20h30 con la presencia de 8 asistentes.

Es así que deciden organizarse y formar una asociación, pero para dar sus primeros pasos deberíamos constituir una directiva provisional por lo que de inmediato se llegó a nombrar un director de asamblea, recayendo la responsabilidad en el compañero Juan Elías Orrala Soriano, quién de inmediato acepta la postulación y procede a que se designe al directorio que está conformado por Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero y un Vocal.

Debido al entusiasmo de todos los presentes se comenzó a deliberar nombres para la designación de Presidente, pero por sugerencias del compañero Eduardo Pita planteó a la sala que se nombre al Sr. Julio Cesar Soriano Pita, de inmediato los presentes de forma unánime decidieron elegirlo como Presidente provisional; a continuación, de la misma forma, la sala en general postuló al Sr. Julio Damián Orrala Suárez como Vicepresidente; al Sr. Guillermo Iván Orrala Borbor como Secretario; al Sr. Joffre Eduardo Pita Soriano como Tesorero y como Vocal al Sr. Eduardo Eustaquio Pita Pita. Conformado el directorio provisional, el Sr. Director de asamblea procede a tomar la promesa de rigor y juramento a los compañeros a trabajar con entusiasmo y cabalidad a medida de las posibilidades.

Agradeciendo la confianza que han depositado en ser elegidos, el presidente toma la dirección de la asamblea y manifiesta a los compañeros, que en primer lugar debemos tener una razón social o nombre de la institución y además asignar un lugar permanente como sede de la misma, que luego de deliberaciones y sugerencias de compañeros se acordó llamarlo como asociación de trabajadores de artesanías y esculturas y sus siglas son A.T.R.A.E.

En lo referente a la sede de la institución, se acordó que la misma sea en el domicilio donde reside el compañero Julio Soriano Pita, ubicado en el barrio central, avenida. 9 de Octubre, diagonal al parque central.

## 1.5. MARCO SITUACIONAL

Según relatos de los antepasados Atahualpense, se inició cuando los moradores de la población de Santa Elena, especialmente los artesanos dedicadas a la elaboración de muebles hechos a base de madera, donde se fueron surgiendo otras ideas como son las esculturas, la cual hace que su parroquia crezca en la producción y vean los ingresos para sus familiares.

**Figura # 6 Mapa de la parroquia Atahualpa**



**Fuente:** Municipio de Santa Elena.  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

La parroquia fue legalizada con el nombre de Atahualpa después que los españoles se encontraran en la ciudad de Guayaquil, es así que desde ese momento se dejó de llamar Engabao ya que los habitantes hicieron legalizar como la parroquia Atahualpa para su adecuado nombre.

## 1.6. MARCO LEGAL

En toda actividad en la cual se desarrollan interacciones se requiere de normas que regulen el comportamiento de los sujetos donde intervienen en ella. Estas normas

interactúan permanentemente y regulan los deberes y derechos que toda sociedad organizada y establece para sus miembros.

De acuerdo a la constitución de la República del Ecuador respalda a la actividad económica de las asociaciones en el Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; 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.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

La ley de Defensa del artesano define a la actividad artesanal como la práctica manual para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con el auxilio de maquinaria, pero que predomina la actividad manual.

Mientras que el código orgánico de la producción, comercio e inversiones en Capítulo I del rol del Estado en el desarrollo productivo Art. 5.- manifiesta que el Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado. Para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

**a)** La competitividad sistémica de la economía a través de la provisión de bienes públicos como la educación, salud, infraestructura y asegurándola provisión de los servicios básicos necesarios, para potenciar las vocaciones

productivas de los territorios y el talento humano de las ecuatorianas y ecuatorianos.

El Estado establecerá como objetivo nacional el alcance de una productividad adecuada de todos los actores de la economía, empresas, emprendimientos y gestores de la economía popular y solidaria, mediante el fortalecimiento de la institucionalidad y la eficiencia en el otorgamiento de servicios de las diferentes instituciones que tengan relación con la producción.

**b)** Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes, con el fin de producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos tales y como: microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que constituyen el sector asociativo.

Para estos efectos, el sistema legal puede definirse como el conjunto normativo que rige a una sociedad, obedeciendo a principios y directrices definidos, tales como el sentido jerárquico de las normas.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN**

La metodología es una herramienta que vincula el sujeto con el objeto de la investigación, si no existiera esta parte de la metodología no podríamos llegar a lo que se desea realizar y saber el conocimiento científico donde está relacionado con el plan de asociatividad para el realce de la investigación.

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

Hernández Sampieri (2010), “El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para responder las preguntas de investigación, también dice que “Es la estructura a seguir en una investigación ejerciendo el control de la misma a fin de encontrar resultados confiables y su relación con los interrogantes surgidos de la hipótesis”.

El diseño de la investigación es un proceso básico que se da para tomarlo como guía de recopilación de datos y análisis del plan de asociatividad y de esta manera poder especificar el tipo de información recolectada.

Esto quiere decir que el investigador debe decir dónde habrán de llevarse a cabo las intervenciones y la recolección de datos, esta puede ser en un ambiente natural puede ser (en el hogar o el centro laboral de los sujetos) o en un ambiente de laboratorio (con todas las variables controladas).

#### **2.2. Modalidad de la investigación**

Morán, F. (2008), “El hombre desde que se encuentra en la naturaleza, trata de orientar sus pasos a encontrar nuevos caminos, que le permita una mejor orientación de sus propios pensamientos, de naturaleza y de la sociedad”.

La Investigación lo lleva al perfeccionamiento de manera objetiva y sistemática, de forma experimental, para comprobar sus ideas, y son precisamente los grandes sabios los que nos han legado al Método Científico y de la investigación, en beneficio de toda la humanidad.

La modalidad de investigación permite engrandecernos a través del conocimiento de la naturaleza, de la sociedad y del hombre utilizando los métodos adecuados. El administrador y estudiantes tienen la obligación de prepararse y actualizarse constantemente, para alcanzar un nivel académico superior, científico y de esta manera comprender los avances técnicos prácticos de la ciencia.

### **2.3. Tipo de investigación**

Por el propósito o las finalidades perseguidas la investigación esto puede ser básica o aplicada; según la clase de medios utilizados para obtener los datos, es documental, de campo o experimental; atendiendo al nivel de conocimientos que se adquiere, podrá ser: exploratoria, descriptiva o explicativa; dependiendo del campo de conocimientos en que se realiza, es científica o filosófica; conforme al tipo de razonamiento empleado, es espontánea, racional o empírico; acorde con el método utilizado, es analítica, sintética, deductiva, inductiva, histórica, comparativa; y conforme al número de investigadores que la realizan, es individual o colectiva.

Investigación Básica.- También recibe el nombre de investigación pura, teórica o dogmática. Se caracteriza porque parte de un marco teórico y permanece en él, la finalidad radica en formular nuevas teorías o modificar las existentes, en incrementar los conocimientos científicos o filosóficos, pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico.

Investigación aplicada.- Este tipo de investigación también recibe el nombre de práctica o empírica. Se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren. La investigación aplicada se encuentra estrechamente vinculada con la investigación básica, pues depende de los resultados y avances de esta última; esto queda aclarado si nos percatamos de que toda investigación aplicada requiere de un marco teórico. Sin embargo, en una investigación empírica, lo que le interesa al investigador, primordialmente, son las consecuencias prácticas.

Investigación documental.- Este tipo de investigación es la que se realiza, como su nombre lo indica, apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación encontramos la investigación bibliográfica y la archivística; la primera se basa en la consulta de libros, la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos y la tercera en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes, etcétera.

Investigación de campo.- Este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones, fotografías, anécdotas.

Como es compatible desarrollar este tipo de investigación junto a la investigación de carácter documental, se recomienda que primero se consulten las fuentes de la de carácter documental, a fin de evitar una duplicidad de trabajos.

Investigación experimental.- Recibe este nombre la investigación que obtiene su información de la actividad intencional realizada por el investigador y que se encuentra dirigida a modificar la realidad con el propósito de crear el fenómeno mismo que se indaga, y así poder observarlo.

Investigación exploratoria.- Recibe este nombre la investigación que se realiza con el propósito de destacar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior.

Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplifica abrir líneas de investigación y proceder a su consecuente comprobación.

Investigación descriptiva.- Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. Combinada con ciertos criterios de clasificación sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos.

Investigación explicativa.-

Mediante este tipo de investigación, que requiere la combinación de los métodos analítico y sintético, en conjugación con el deductivo y el inductivo, se trata de responder o dar cuenta del porqué se investiga.

#### **2.4. Métodos de la investigación**

La palabra “método” proviene de las voces griegas meta, por lo tanto método es el camino o el medio para llegar a un fin, el modo de hacer algo ordenadamente, el modo de obrar y de proceder para alcanzar un objeto determinado.

La técnica es la aplicación práctica del método; así en forma inicial podemos decir que el método y la técnica forman la teoría y práctica de la investigación.

Dentro de los métodos encontramos los siguientes:

##### **2.4.1. Métodos deductivos**

Este es un método científico donde considera la apertura a la conclusión y lo preciso que se ha investigado, es un modo de razonar que nos lleva de lo general a lo particular o de lo complejo a lo simple, también es una maravillosa herramienta del conocimiento científico.

##### **2.4.2. Métodos inductivos**

Este método es al contrario del método deductivo donde se ve el modo de razonar; de lo particular a lo general o de una parte a un todo, esto nos hace ver más allá de las investigaciones realizadas.

#### **2.5. Técnicas de investigación**

La técnica es indispensable en el proceso de la investigación científica, ya que integra la estructura por medio de la cual se organiza la investigación.

La técnica se basa en los siguientes objetivos planteados:

1. Ordenar la etapas de la investigación
2. Aportar instrumentos para manejar la información.
3. Llevar un control de los datos.
4. Orientar la obtención de conocimientos.

Estos objetivos hace que las técnicas se cumplan para tener una mejor investigación, también se estudiarán dos formas que son:

### **Técnicas documentales.**

Permite la recopilación de información para enunciar las teorías que sustentan el estudio de los procesos. Incluye el uso de instrumentos definidos según la fuente documental a que hacen referencia.

### **Técnicas de campo.**

Son aquellas que le sirven al investigador para relacionarse con el objeto y construir por sí mismo la realidad estudiada. Tienen el propósito de recopilar información empírica sobre la realidad.

## **2.6. Instrumentos de la investigación**

El instrumento de la investigación parte de una serie de datos recopilados a través del investigador para que ponga en evidencia su bondad y cualidades; en ocasiones tienden a fracasar cuando no posee las cualidades mínimas y le proporcionan datos falsos.

A continuación tenemos los instrumentos más utilizados en una investigación:

- a) Ficha de observación.
- b) Registro de observación.
- c) Cuaderno de notas.
- d) Diario de campo.
- e) Mapas.

f) Cámara fotográfica.

g) Grabadora.

h) Filmadora.

A estos instrumentos se aplica lo que son las siguientes técnicas para tener una mejor investigación clara y precisa.

#### **a) La observación**

La observación se realiza visitando a la asociación de artesanía y escultura, mediante la cual se pudo dar un análisis previo a los inconvenientes que tienen para su mejor desarrollo.

#### **b) La encuesta**

La encuesta se realiza con la finalidad de obtener un conjunto de preguntas ordenadas y dirigidas a los socios que integran.

Los datos se consiguen en el momento que se realiza a varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador.

#### **c) La entrevista**

La entrevista es una técnica para obtener datos que consisten en un diálogo entre dos personas, el entrevistador (Investigador) y el entrevistado, esto se realiza con la finalidad de recopilar información porque es muy útil en el análisis del proceso y poder identificar información que ayude a elaborar la asociatividad y tener mejores resultados.

### **2.7. Población**

Las fuentes de datos pueden ser personas, situaciones o hechos que se observan diferentes, o materiales bibliográficos de diversa naturaleza. Las llamamos unidades de datos, a la suma de todas las unidades, se le da el nombre de universo o población. Así mismo se considera a los escultores que existen en la parroquia de Atahualpa es 30 personas.

**Cuadro # 2 Población de la parroquia Atahualpa**

<b>POBLACIÓN</b>	
<b>Habitantes de la parroquia Atahualpa</b>	3.532
<b>Asociación de escultores de la parroquia Atahualpa</b>	8
<b>Talleres de artesanías y esculturas</b>	4
<b>TOTAL</b>	<b>3.544</b>

**Fuente:** Censo de población y vivienda 2010, INEC.

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

El estudio que se realizó en la parroquia Atahualpa, fue a través del censo en el año 2010 que hicieron los del INEC. Donde la población aproximada en la actualidad es de 3.532 habitantes.

## **2.8. La muestra**

Es por eso que se toma como fórmula la finita, es decir la de menos habitantes y así sabremos cuántos encuestados nos darán la afirmación del proyecto.

### **Índice de la fórmula:**

**n** = Tamaño de la muestra

**N** = Población

**P** = Probabilidad de éxito

**Q** = Probabilidad de fracaso (1 - p)

**E** = Margen de error

**Z** = Nivel de confianza elegido

**Fórmula:**

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{E^2(N-1) + Z^2 * P * Q}$$

### **2.8.1. Método de Muestreo**

El método de muestreo es el probabilístico, y se consideró a los habitantes de la parroquia Atahualpa, a los integrantes de la asociación de artesanía y esculturas, a los talleres de esculturas, donde se obtiene un total de 3.544, es decir que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra.

### **2.8.2. Tamaño de la muestra**

Considerando que la recolección de datos en la investigación se la realizará para un universo cuya población se estima que es menor a 100.000 individuos, el tamaño de la muestra viene dado por la siguiente fórmula general.

**Datos:**

**Error** = 0.05

**P** = 0.9

**Q** = 0.1

**La Fórmula:**

$$n = \frac{1,96^2 * 3.544 * 0,09 * 0,1}{0,05^2(3544 - 1) + 1,96^2 * 0,9 * 0,1}$$

$$n = \frac{1225,31674}{9,203244}$$

$$n = 133$$

Los valores de P y Q se determinaron en base a una encuesta piloto realizada a 30 individuos, en donde el 90% aceptó el proyecto que se realizará, además para la selección de la muestra se entrevistó a los integrantes de la asociación de trabajadores de artesanía y esculturas.

## **2.9. Procedimientos de la investigación**

El procedimiento de la investigación es donde se recolecta la información a través de la observación, encuesta y entrevista dirigidas a los habitantes de la parroquia Atahualpa, a los integrantes de la asociación de trabajadores de artesanía y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena.

A continuación se detalla el proceso que se tomó para la investigación:

1. Se procedió hablar con el Sr. Jorge Soriano - Presidente de la asociación de trabajadores de artesanía y escultura “ATRAE” de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena para poder dialogar con el representante y darle a conocer la importancia que tendrá este trabajo de investigación.

2. Luego se convocó a los integrantes de la asociación para sus respectivas opiniones de lo que se desea lograr con esta investigación y dar el realce a la organización.
3. Después se procede a recolectar la información bibliográfica, sobre el tema de investigación y observando la manera de cómo ellos laboran sus productos.
4. La parte final de esta investigación, es el procedimiento de recopilar la información para su respectiva tabulación donde el resultado dará el motivo para la puesta en marcha del proyecto de Plan de asociatividad.

## CAPÍTULO III

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 3.1. Análisis de resultados de la observación

<b>FICHA DE OBSERVACIÓN</b>			
<b>FECHA:</b> 15 de Septiembre del 2012			
<b>HORA:</b> 18:00 pm. – 20:00 pm.			
<b>N° DE PERSONAS OBSERVADAS:</b> 50 PERSONAS			
ASPECTOS DE LA OBSERVACIÓN	EXCELENTE	BUENO	REGULAR
<b>ASEO Y ORDEN</b>			
Presentación de las esculturas		<b>x</b>	
Limpieza de las instalaciones		<b>x</b>	
Iluminación Adecuada		<b>x</b>	
<b>ATENCIÓN AL USUARIO</b>			
El trato personal & cliente es considerado y amable	<b>X</b>		
Se conocen los intereses y necesidades de los usuarios.		<b>X</b>	
Nivel de educación			<b>X</b>
<b>SEGURIDAD</b>			
Materiales idóneos		<b>X</b>	
Instalaciones adecuadas		<b>X</b>	
Herramientas adecuadas		<b>X</b>	
<b>EMPATÍA</b>			
La asociación recolecta de forma adecuada las sugerencias y quejas de los usuarios		<b>X</b>	
Horario establecido de exhibición al cliente		<b>x</b>	
Información clara y comprensible al cliente sobre las esculturas que ofrece	<b>X</b>		
<b>DISEÑO</b>			
Variedad de producto	<b>x</b>		
Originalidad del diseño	<b>x</b>		
Información de la materia prima		<b>x</b>	
<b>PRESUPUESTO</b>			
Sus gustos y preferencias son cubiertas acorde a lo presupuestado	<b>x</b>		
Precios razonables	<b>x</b>		
Variedad e precios	<b>x</b>		
<b>RESPONSABLE: Ingrid Piguave Soriano</b>			

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanía y escultura de la parroquia Atahualpa "A.T.R.A.E".

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

La ficha de observación se aplicó a los turistas que visitan los talleres de esculturas y se obtuvo algunas opiniones:

- **Aseo y orden:**

Se obtuvo que el 50% de las personas que observan las esculturas donde su opinión dice que son llamativas y el porcentaje restante dice, aunque les falte mejorar la limpieza de las instalaciones y tener mejor presentación, dándose una mejor iluminación que son necesarias para una adecuada atención al cliente y se pueda sentir como en momento de elegir unos de los productos.

- **Atención al usuario**

El 70% nos dice que se tiene una excelente atención gracias a las enseñanzas de sus ancestros, ellos lo realizan a diario con los usuarios, el trato es considerado, amable y respetable, donde el porcentaje restante nos dice que no se conocen bien las necesidades de los compradores, por lo tanto incluye la poca experiencia en el ámbito estudiantil.

- **Seguridad**

Se determina el 50% a la seguridad donde el observador nos indica que la seguridad es buena porque a pesar de no tener mucho riesgo hay que tener mayor seguridad para los productos que se encuentren en exhibición, el 50% restante nos indica que sí se encuentran en buen estado las instalaciones, pero hace falta una mejor infraestructura.

- **Empatía**

El 50% de los clientes observan que se le brinda una excelente atención y una charla efectiva para que conozcan la calidad de madera con la cual elaboran sus productos, y el resto se basa al horario de atención establecida, por la falta de tiempo.

- **Diseño**

El 65% de los observados están conformes con el diseño establecido ya que cuenta con excelente diseño y variedades, mientras que la diferencia restante le falta mayor conocimiento y saber los gustos de las personas visitantes.

- **Presupuesto**

El 100% de los visitantes refirieron que los precios son muy razonables para el bolsillo de cada uno de ellos ya que la asociación de trabajadores de artesanía y escultura, cumplieron con sus expectativas actuando de una forma normal y dándole a conocer las variedades de producto que elaboran.

La ficha de observación se las aplico a los clientes que se encontraban en la asociación de trabajadores de artesanía y escultura de la Parroquia Atahualpa, donde se pudo investigar al cliente la satisfacción sobre los productos y la atención brindada.

### 3.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA

#### 1. ¿Hace cuánto tiempo tiene realizando esta actividad?

Tabla # 1 Tiempo realizando la actividad

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>1</b>	Hace 1 año	80%
	Hace 2 año	0%
	Hace 3 año	0%
	Hace 4 año	0%
	Hace 5 años en adelante	20%

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

Mediante esta entrevista se obtuvo que un porcentaje tengan tres años en el ámbito laboral, en cambio el otro porcentaje nos indica que tienen toda la vida desde que sus ancestrales empezaron a enseñar y ellos comenzaron a ejercer la misma vocación.

#### 2. ¿Estaría de acuerdo en colaborar con el plan de asociatividad con la finalidad de tener mayor competitividad y mejorar sus ingresos?

Tabla # 2 Colaborar con el plan de asociatividad

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>2</b>	SÍ	100%
	NO	0%

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

Gracias a la colaboración prestada, los integrantes manifestaron un **SÍ** en colectivo, donde se ve el respaldo que se tiene para el plan de asociatividad y la noción en mejorar la calidad de vida hacia los miembros de la asociación y a la vez dan gracias por el planteamiento del trabajo de investigación.

**3. ¿Cree que la asociación necesita que sus miembros se capaciten en el ámbito?**

**Tabla # 3 Necesitan capacitación**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>3</b>	Administrativo	50%
	Relaciones Humanas	0%
	Área De Tallado	50%
	Área De Producción	0%
	Otros	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Las capacitaciones son esenciales en el desarrollo económico y social donde un porcentaje contestó afirmativo, que ellos necesitan ser capacitados en el área de tallado y la administrativa, para que de la misma forme la asociación una mejor organización y brinde un mejor servicio a los clientes.

**4. ¿Cuáles son las falencias que existen en la asociación para su debido crecimiento?**

**Tabla # 4 Falencias en la asociación**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>4</b>	Fallas Administrativas	0%
	Falta De Organización	50%
	Falta De Liderazgo	50%
	Escasa Planificación	0%
	Otros	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

En toda organización existen diferentes falencias y por eso un porcentaje dice que sí existen falencias en la organización ya que están poco organizados y el porcentaje restante también aportaron, que existe poco liderazgo para que puedan emprender y saber hacia dónde quisiera llegar con esta asociación.

**5. ¿Qué tipo de estrategias implementaría para una excelente planificación?**

**Tabla # 5 Las estrategias a implementar**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>5</b>	Liderazgo	0%
	Competitivas	50%
	Crecimiento	0%
	Motivación	50%
	Otros	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

En colectivo los integrantes dan a conocer que ellos aplicarían las estrategias motivación y competitivas, porque de esta forma se puede atraer a los socios y ser más participativos con sus ideas, para luego tener un incremento en la competitividad y brindando la calidad de vida que los clientes desean.

**6. ¿A quiénes entregan sus esculturas con mayor frecuencia?**

**Tabla # 6 Entregan sus esculturas**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>6</b>	Entidades Públicas	100%
	Entidades Privadas	0%
	Público en General	0%
	Otros	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

De ser una pequeña asociación en colectivo contestaron que la mayoría entregan sus esculturas al público en general incluyen turistas que visitan la feria del mueble, es decir para las primeras semanas del mes de noviembre, ellos se mantienen con el mismo precio y así cumplir con las expectativas del cliente.

**7. ¿Cómo ha sido el comportamiento de sus ingresos en los últimos años?**

**Tabla # 7 Comportamiento de sus ingresos**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>7</b>	Altos Ingresos	0%
	Medianos Ingresos	60%
	Bajos Ingresos	30%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Un porcentaje contestó que en los últimos años han tenido medianos ingresos porque no habían tenido ferias artesanales y el porcentaje restante dijo que han tenido bajos ingresos porque no han acudido los turistas y además no tienen mucha motivación por parte de la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas “A.T.R.A.E.”.

**8. ¿Han recibidos beneficios o ayuda por parte de alguna organización?**

**Tabla # 8 Recibieron beneficios**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>8</b>	SÍ	100%
	NO	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Los integrantes de la asociación contestaron en forma masiva que SÍ han recibido ayuda por parte de la Junta parroquial de Atahualpa el presidente Sr. Celso Soriano y por parte del Mipro el Sr. Ricardo Camacho, quienes hicieron que esta organización dé a conocer sus nuevos productos a base del reciclaje de madera, obteniendo los diferentes productos y prevaleciendo nuevas ideas de los socios.

**9. ¿Cómo aprendió a realizar las esculturas en madera?**

**Tabla # 9 Aprendió a realizar las esculturas**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>9</b>	Por estudios académicos	0%
	Por capacitaciones	50%
	Observando	50%
	Otros	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Uno de las motivaciones a que esta asociación se integre fue la experiencia que se tenía por medio de sus saberes ancestrales, donde un porcentaje dice que ellos aprendieron observando a sus padres y amigos quienes se dedicaban a la elaboración de mueble luego surgieron otras ideas y el restante dijeron que aprendieron por medio de las capacitaciones que le brindaron por parte del Mipro.

**10. ¿Cree usted que el plan de asociatividad es un beneficio para los integrantes de la asociación?**

**Tabla # 10 Plan de asociatividad es un beneficio**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
<b>10</b>	Mejorar la Asociación	0%
	Trabajo en equipo	50%
	Crecimiento en las ventas de las esculturas	50%
	Mayor producción	0%
	Mayor ingresos	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

El beneficio del Plan de asociatividad dentro de la entrevista a todos los socios: Un porcentaje contestó que trabaja en equipo para mejorar la organización y el restante se basa en el crecimiento en las ventas de las esculturas; también depende de cada uno la mejora de las esculturas, por esta razón es importante que se realice esta investigación para que de esta manera tengamos el camino al éxito.

### 3.3. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

¿En qué lugar se estarán realizando las encuestas?

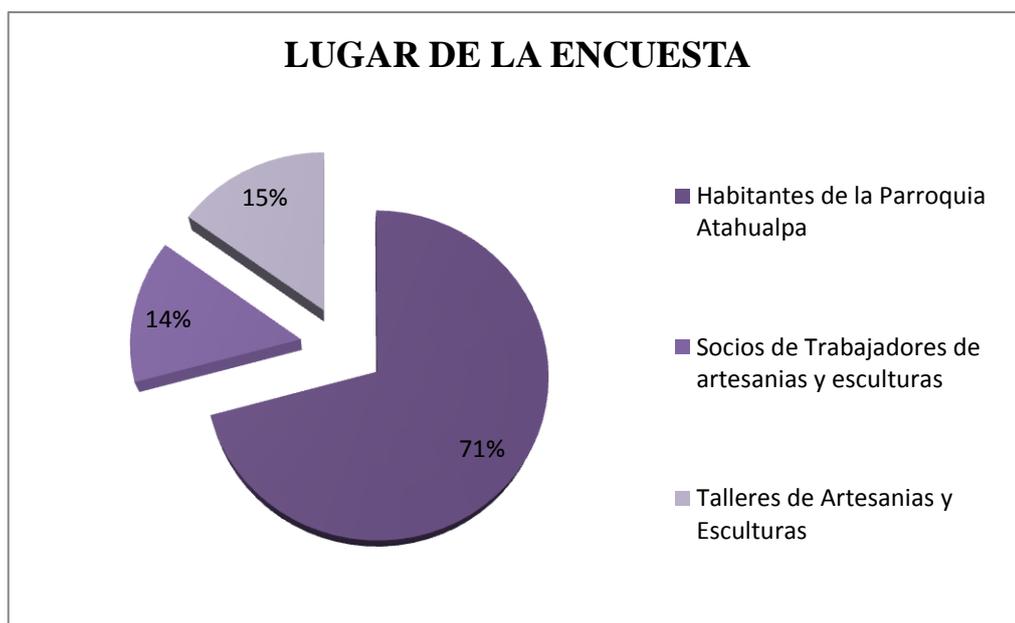
Tabla # 11 Lugar de encuesta

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>1</b>	Habitantes de la Parroquia Atahualpa	80	71%
	Socios de Trabajadores de artesanías y esculturas	16	14%
	Talleres de Artesanías y Esculturas	17	15%

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

Gráfico # 1 Lugar de encuesta



Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

En base a las encuestas realizadas en la parroquia Atahualpa se puede Observar que existen habitantes de Atahualpa que todavía no incluyen a estas actividades, es por eso que se debe realizar esta investigación para que los individuos se motiven a formar parte de esta asociación.

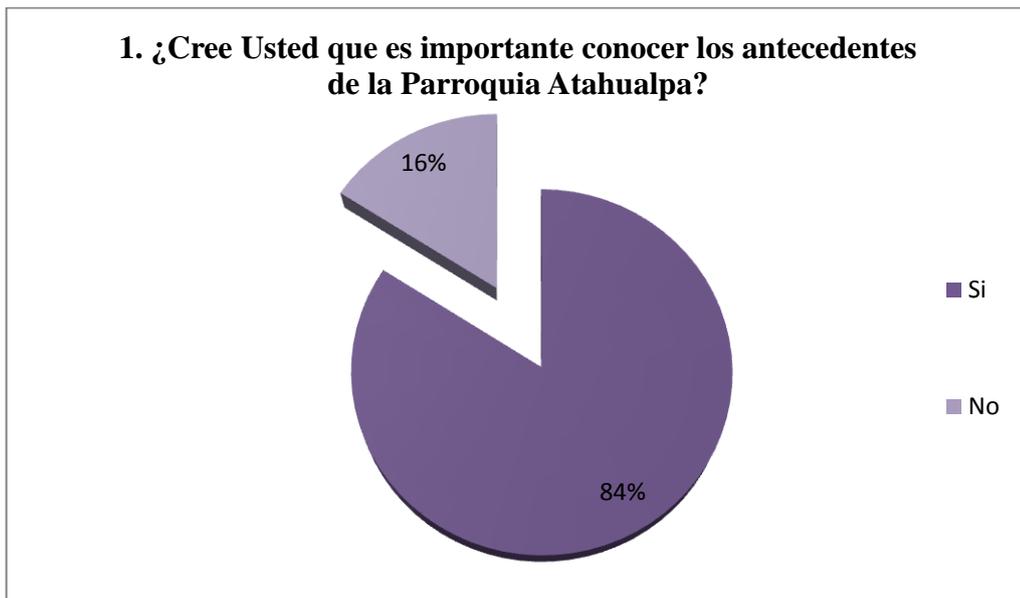
**1. ¿Cree usted que es importante conocer los antecedentes de la parroquia Atahualpa?**

**Tabla # 12 Antecedentes de la parroquia**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>2</b>	Sí	95	84%
	No	18	16%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 2 Antecedentes de la parroquia**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Este gráfico demuestra que son importantes los antecedentes de los cuales renace la capital del mueble, por lo que sus antecedentes nos dicen que los ancestros obtenían sus ingresos a través de los muebles que elaboraban en madera, un porcentaje da a conocer que no es importante porque necesitan que se innoven las estrategias que se han estado implementando para la parroquia Atahualpa.

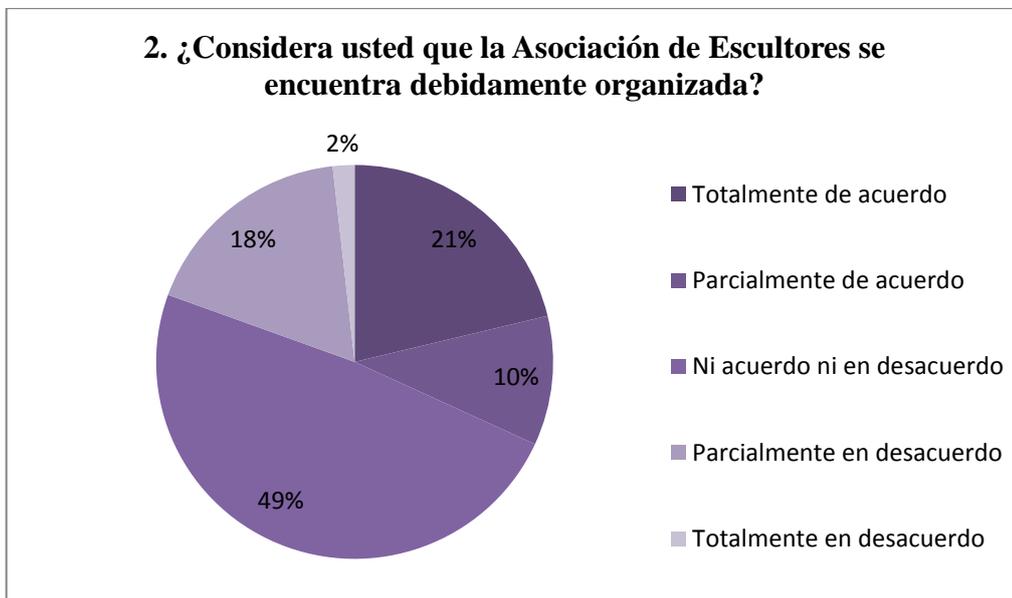
**2. ¿Considera usted que la asociación de escultores se encuentra debidamente organizada?**

**Tabla # 13 Asociación de escultores-organizada**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>3</b>	Totalmente de acuerdo	24	21%
	Parcialmente de acuerdo	12	10%
	Ni acuerdo ni en desacuerdo	55	49%
	Parcialmente en desacuerdo	20	18%
	Totalmente en desacuerdo	2	2%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 3 Asociación de escultores-organizada**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Dentro de este gráfico se puede observar que un porcentaje de los individuos no están ni de acuerdo ni en desacuerdo por lo que se da a entender, todavía les hace falta una organización adecuada y un implemento de estrategia para así tener un punto de información al cliente.

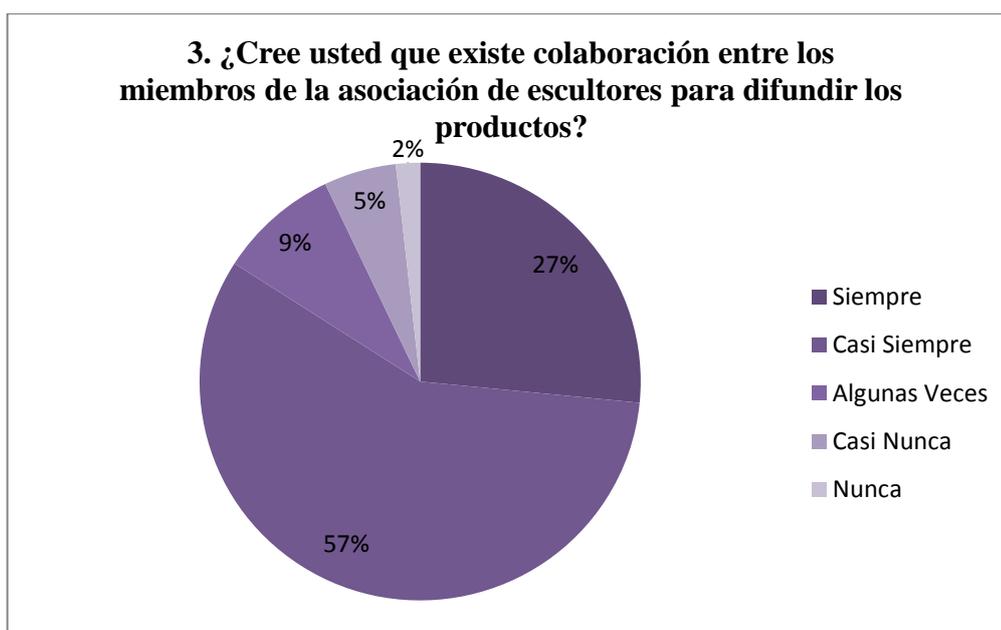
**3. ¿Cree usted que existe colaboración entre los miembros de la asociación de escultores para difundir los productos?**

**Tabla 14 Existe colaboración**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>4</b>	Siempre	30	27%
	Casi Siempre	65	57%
	Algunas Veces	10	9%
	Casi Nunca	6	5%
	Nunca	2	2%

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 4 Existe colaboración**



Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

Un porcentaje reflejado en el programa SPSS nos indica que casi siempre existe colaboración entre los integrantes de la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas, no se cuenta con el apoyo de todos, cada uno de los individuos labora de manera individual y; es así que el plan de asociatividad busca la manera de mejorar esta situación.

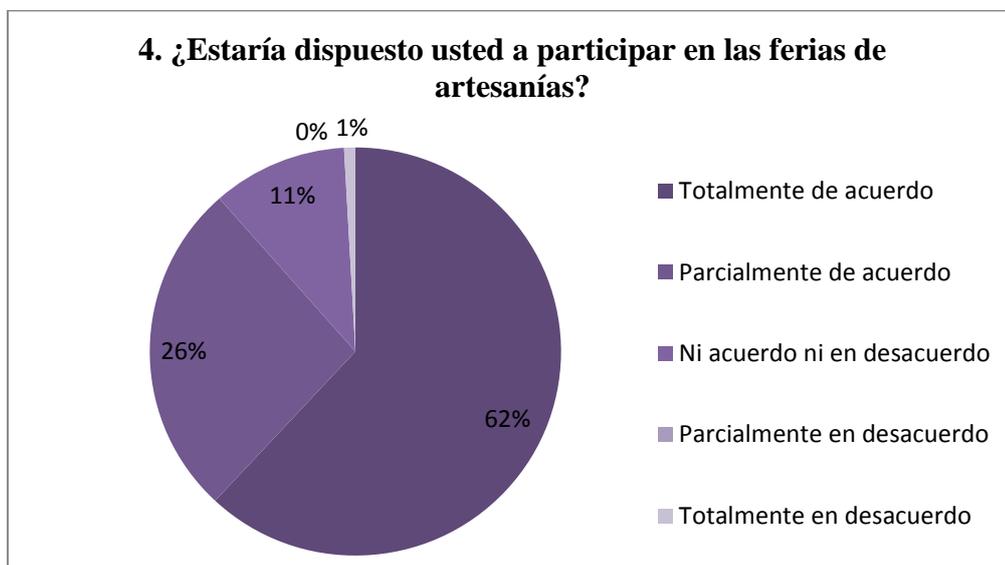
#### 4. ¿Estaría dispuesto usted a participar en las ferias de artesanías?

**Tabla # 15 Participar de las ferias**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>5</b>	Totalmente de acuerdo	70	53%
	Parcialmente de acuerdo	30	18%
	Ni acuerdo ni en desacuerdo	12	18%
	Parcialmente en desacuerdo	0	9%
	Totalmente en desacuerdo	1	2%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 5 Participar de las ferias**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Un porcentaje de los encuestados señaló que estaría totalmente de acuerdo con su participación dentro de la asociación de trabajadores artesanía y escultura "A.T.R.A.E", es una decisión voluntaria de manera que es una respuesta afirmativa para alcanzar los objetivos planteados dentro del trabajo de investigación aplicada.

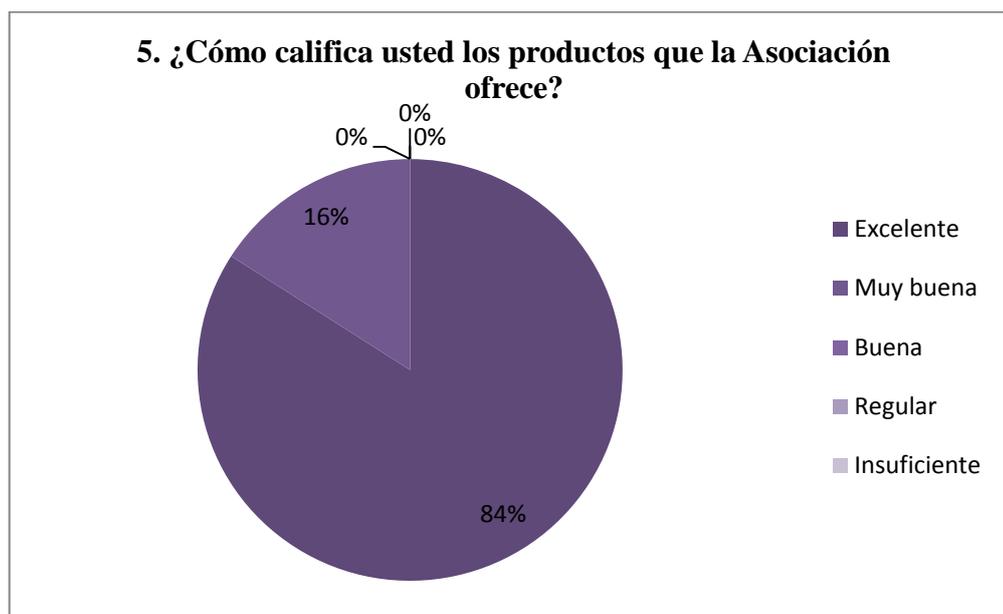
**5. ¿Cómo califica usted los productos que la asociación ofrece?**

**Tabla # 16 Califica usted los productos**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>6</b>	Excelente	95	84%
	Muy buena	18	16%
	Buena	0	0%
	Regular	0	0%
	Insuficiente	0	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 6 Califica usted los productos**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Un porcentaje de los encuestados manifiestan que el producto lo califican como excelente por la calidad de madera que utilizan para poder elaborar estos productos y el porcentaje restante dicen que son muy buenos porque les gustaría que hicieran otras imágenes llamativas para los niños. Este porcentaje refleja el programa SPSS.

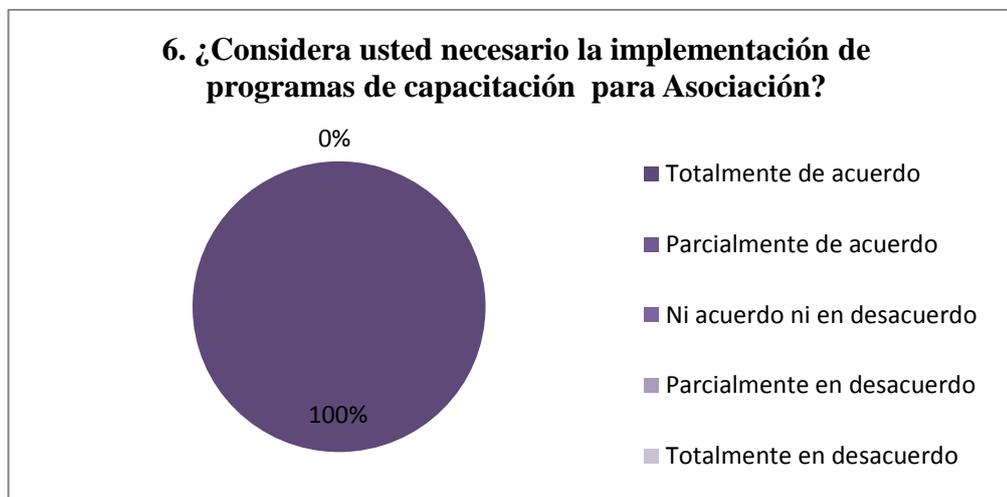
**6. ¿Considera usted necesario la implementación de programas de capacitación para asociación?**

**Tabla # 17 Programas de capacitación**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>7</b>	Totalmente de acuerdo	113	100%
	Parcialmente de acuerdo	0	0%
	Ni acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
	Parcialmente en desacuerdo	0	0%
	Totalmente en desacuerdo	0	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 7 Programas de capacitación**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

A través del programa SPSS, se afirma en forma masiva que están totalmente de acuerdo, necesitan capacitación para poder tener mayor conocimiento. Esta es necesaria para que su actividad comercial crezca y sus clientes queden satisfechos con la adquisición de sus productos.

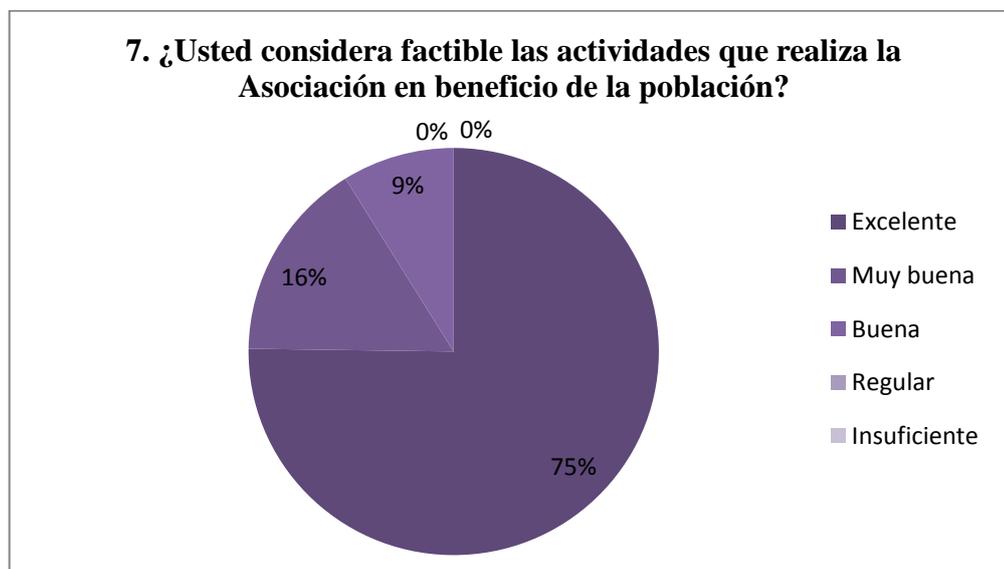
**7. ¿Usted considera factible las actividades que realiza la asociación en beneficio de la población?**

**Tabla # 18 Considera factibles las actividades**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>8</b>	Excelente	85	75%
	Muy buena	18	16%
	Buena	10	9%
	Regular	0	0%
	Insuficiente	0	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 8 Considera factibles las actividades**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Con el programa SPSS podemos definir el porcentaje de los encuestados que consideran excelente las actividades a realizar en la parroquia porque le dan el realce a la misma como el imperio del mueble y por sus variedades de productos que ponen a disposición del cliente, el 16% de encuestados indica la falta de actividades para los niños.

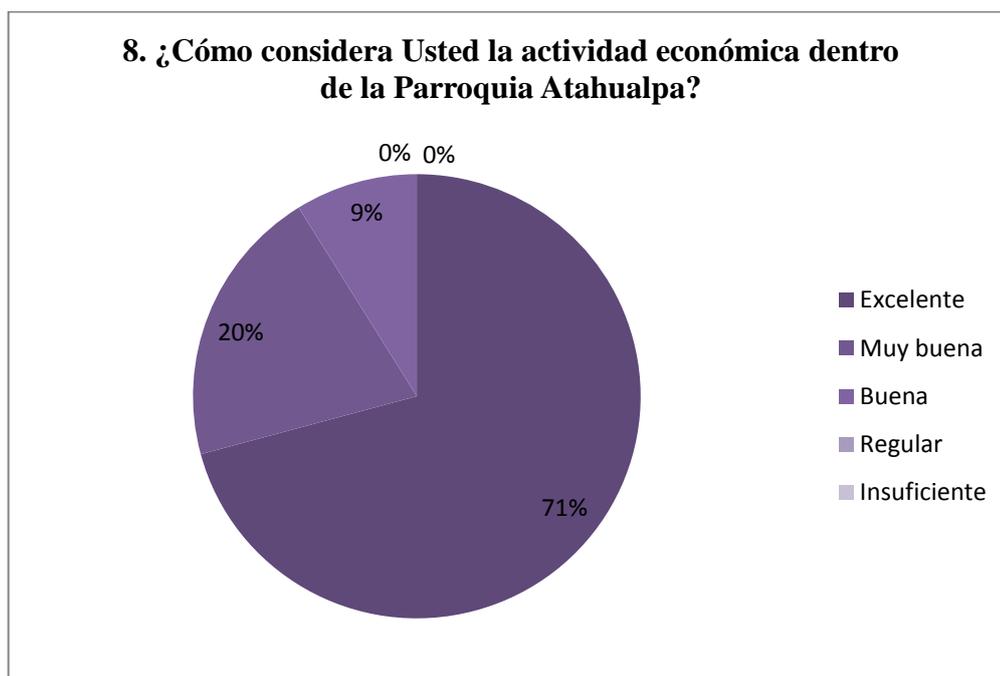
**8. ¿Cómo considera Usted la actividad económica dentro de la parroquia Atahualpa?**

**Tabla # 19 Actividades económica**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>9</b>	Excelente	80	71%
	Muy buena	23	20%
	Buena	10	9%
	Regular	0	0%
	Insuficiente	0	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 9 Actividades económica**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Una masiva respuesta de los artesanos encuestados manifestaron que por medio de este actividad incrementa la economía para los habitantes, mientras que, para el restante porcentaje no es tan rentable por les hace falta mejor organización y ellos tienen que salir a laborar a otros lados; esto lo refleja el programa SPSS.

**9. ¿Cree usted que es importante llevar una adecuada administración por parte de la asociación?**

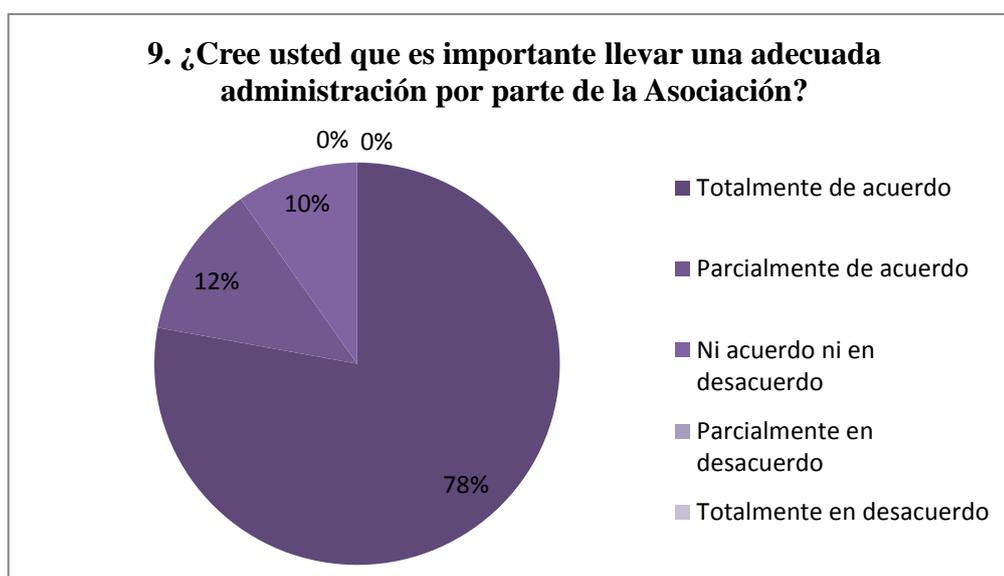
**Tabla # 20 Adecuada administración**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>10</b>	Totalmente de acuerdo	88	78%
	Parcialmente de acuerdo	14	12%
	Ni acuerdo ni en desacuerdo	11	10%
	Parcialmente en desacuerdo	0	0%
	Totalmente en desacuerdo	0	0%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 10 Adecuada administración**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

En el programa SPSS , los involucrados en la encuesta contestaron un porcentaje de totalmente de acuerdo porque es importante llevar una adecuada administración en la asociación de trabajadores de artesanía y escultura por lo que de esta forma se tendrá mejor organización y los restantes deciden que están parcialmente de acuerdo por motivo de desconocimiento.

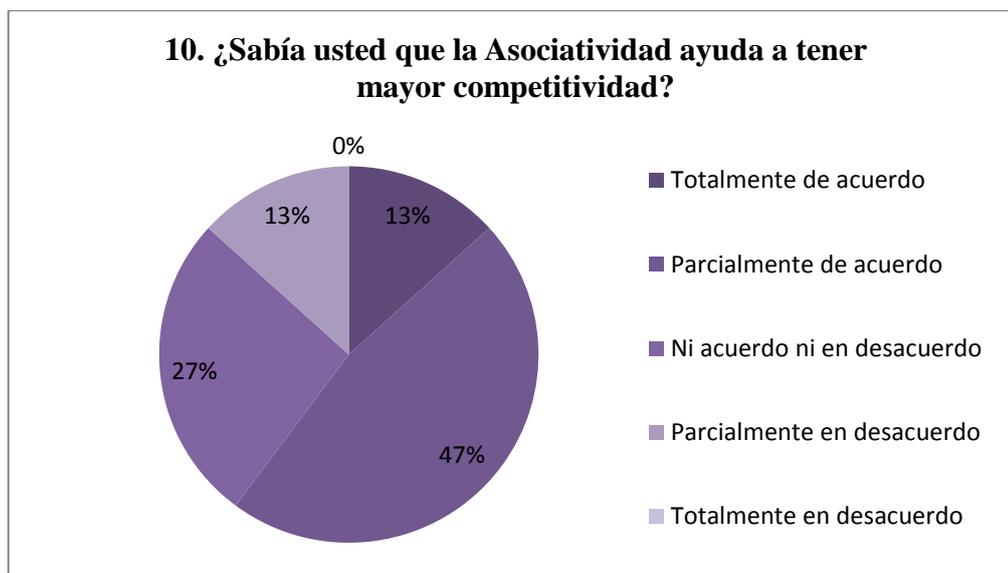
**10. ¿Sabía usted que la asociatividad ayuda a tener mayor competitividad?**

**Tabla # 21 Mayor competitividad**

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>11</b>	Totalmente de acuerdo	15	13%
	Parcialmente de acuerdo	53	47%
	Ni acuerdo ni en desacuerdo	30	27%
	Parcialmente en desacuerdo	15	13%
	Totalmente en desacuerdo	0	0%

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

**Gráfico # 11 Mayor competitividad**



Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

Por medio del programa SPSS podemos definir que un porcentaje está parcialmente de acuerdo ya que muy pocos consideraron la ventaja competitiva que se tiene al elaborar estos productos por los productos sustitutos, y el restante manifiesta que si lo considera como una mayor competitividad en el mercado, pero deberían cumplir sus objetivos y arrasar con la competencia.

## **CAPÍTULO IV**

### **EL DISEÑO DE UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS TRABAJADORES DE ARTESANÍAS Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013.**

#### **4.1. Descripción del plan de asociatividad**

El plan de asociatividad para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, está orientado a la parte de los objetivos y beneficios especificados en este trabajo e incluye el plan de capacitación sobre el talento humano porque ayudará a mejorar como asociación, también cómo tener mayor competitividad y saber llevar un mejor control en la organización.

#### **4.2. Visión**

La asociación de “ATRAE”, tiene como: En el año 2014 se establece para posicionar el nombre de nuestra parroquia en el mercado nacional e internacional como una de las mejores en la elaboración de artesanías y esculturas en madera.

#### **4.3. Misión**

La asociación de “ATRAE”, tiene como: Impulsar al desarrollo artesanal y artístico de la escultura en madera, utilizando los conocimientos ancestrales complementados con las tecnologías actuales para hacer de Atahualpa una zona productiva, basados en la madera.

#### **4.4. Objetivos**

##### **4.4.1. Objetivo general**

Analizar los servicios que ofrece la asociación “ATRAE” a la provincia de Santa Elena, a fin de obtener un posicionamiento favorable de la organización generando altos ingresos económicos hacia la parroquia.

#### **4.4.2. Objetivos específicos**

El cumplimiento de los objetivos establecidos se realizará dentro del tiempo que estime conveniente la asociación para ponerlos en marcha, a continuación se detallan:

1. Identificar a nuevos integrantes a formar parte de la asociación de Trabajadores de artesanía y esculturas.
2. Implementar un taller artesanal que promueva el mejoramiento mediante sus actividades para elaborar nuevos productos.
3. Diseñar nuevos productos creativos que ofrece la asociación “ATRAE” para satisfacer las necesidades de los clientes.
4. Programa de capacitaciones que puedan ayudar a tener buena administración.
5. Diseñar un cronograma de las actividades que realizará la asociación “ATRAE”, para las ferias u otras presentaciones que permitan ser reconocidos en el mercado.

#### **4.5. Filosofía empresarial**

La asociación “A.T.R.A.E.”, fue creada como una filosofía por parte de los asociados con un significado que encierra la eficiencia, eficacia, productiva y calidad en la producción de los artesanos para poder tener mejor competitividad.

##### **4.5.1. Valores corporativos**

Los valores corporativos dentro de la asociación “A.T.R.A.E.” son de mucha importancia, a través de esta manera podemos descifrar las necesidades de los clientes y sabremos cuales son las funciones que deben cumplir como organización.

- 1. Trabajo en Equipo:** Convocando a los interesados a integrar la asociación y tener mayor refuerzo.
- 2. Innovación:** Estableciendo nuevos diseños en el mercado para que tengan más competitividad.
- 3. Compromiso:** Todos los socios deberán sentirse comprometidos con la organización para que de esta manera tengamos mejor resultado.
- 4. Responsabilidad:** Hace que todos tengan una mentalidad de actuar con seriedad y responsabilidad, que se debe de entregar en las actividades asignadas.
- 5. Calidad:** Contar con la misma buena calidad para la elaboración del producto hace que se mantenga en el mercado.

#### **4.5.2. Diseño de objetivos por áreas estratégicas**

Dentro de la propuesta planteamos las áreas estratégicas que se van a utilizar para el desarrollo; a continuación detallaremos las siguientes estrategias:

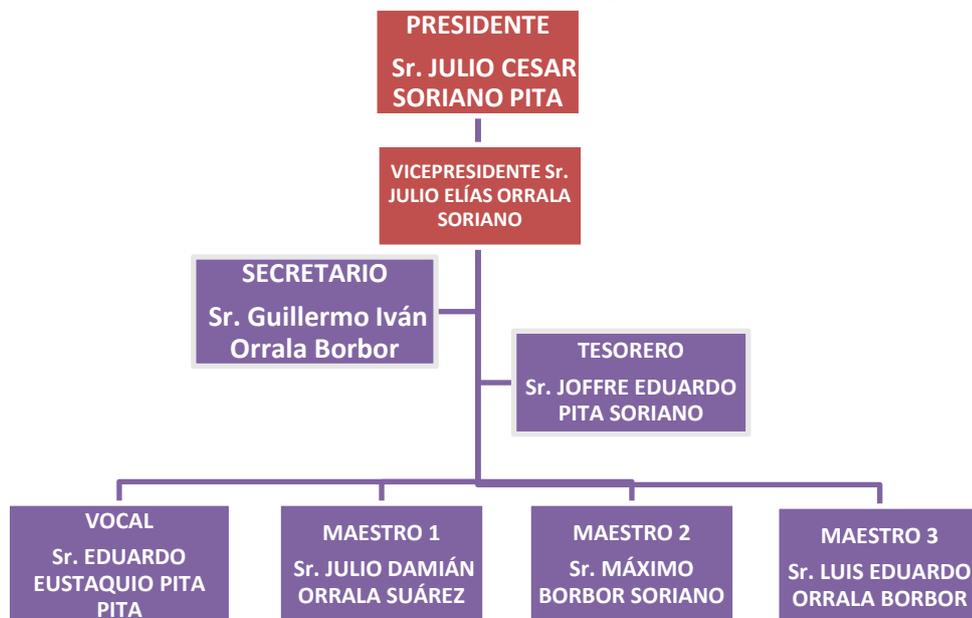
- ❖ Mejorar la eficiencia y productividad en la asociación.
- ❖ Mejorar la posición competitiva de la entidad.
- ❖ Promover el desarrollo personal y profesional de los asociados y voluntarios con su motivación.
- ❖ Mejorar la atención de los usuarios, reduciendo los tiempos de espera en la compra y otorgar más beneficios.
- ❖ Alcanzar niveles de excelencia en la calidad.

#### 4.6. Niveles que presenta la estructura la estructura organizativa propuesta.

A continuación se presenta el organigrama de la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa “A.T.R.A.E.”; el mismo que está conformado por:

- a) Presidente.- Sr. Julio Cesar Soriano Pita
- b) Vicepresidente.- Sr. Julio Damián Orrala Suárez
- c) Secretario.- Sr. Guillermo Iván Orrala Borbor
- d) Tesorero.- Sr. Joffre Eduardo Pita Soriano
- e) Vocal.- Sr. Eduardo Eustaquio Pita Pita
- f) Maestro 1.- Sr. Julio Damián Orrala Suárez
- g) Maestro 2.- Sr. Máximo Borbor Soriano
- h) Maestro 3.- Sr. Luis Eduardo Orrala Borbor

**Gráfico # 12 Estructura organizativa**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano.

Este organigrama hará que se respete el orden jerárquico para un orden adecuado y permitirá saber cuáles serán sus funciones dentro de la asociación de Trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena, por medio de esto también se conocerá el orden de procedimiento que deben seguir en la asociación.

#### **4.6.1.1. Manuales de funciones**

### **Presidente**

#### **Función general:**

La responsabilidad que tiene a su cargo como es de presidir la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa “A.T.R.A.E.”

#### **Funciones específica:**

- a) Establecer el orden de la agenda para la respectiva aprobación
- b) Representar a la asociación en cuantos actos, acciones o gestiones sea necesario.
- c) Convocar a los miembros de la asociación a ser partícipes de las reuniones a realizarse.
- d) Aprobar las normas generales de la asociación por parte de los integrantes.
- e) Saber cuáles son las modificaciones de los estatutos y compartir sus criterios con los demás socios.
- f) Llevar un control de los bienes muebles o inmuebles de la asociación.
- g) Realizar un plan de trabajo y hacer respetar sus normas dentro y fuera de la organización.

## Vicepresidente

### **Función general:**

Es el cargo responsable y alerno al presidente, en caso de no estar en su lugar por motivos personales, en este caso realiza las mismas actividades como encargado.

### **Funciones específica:**

- a) Establecer el orden de la agenda para la respectiva aprobación
  
- b) Convocar a los miembros de la asociación a ser partícipe de las reuniones a realizarse.
  
- c) Saber cuáles son las modificaciones de los estatutos y compartir sus criterios con los demás socios.
  
- d) Llevar un control de los bienes muebles o inmuebles de la asociación.
  
- e) Y, otras actividades que encomienda el presidente.

## Secretario

### **Función general:**

La asociación tendrá un Secretario con voz consultiva quien se encarga de anotar las actividades que se plantean dentro de las reuniones.

### **Funciones específica:**

- a) Gestionar las actividades que se realizarán dentro de la asociación.
  
- b) Redactar las actas y custodiar los libros oficiales, así como el sello oficial que tendrá la asociación.

- c) Expedir certificados con el visto bueno del Presidente.
- d) Organizar y dirigir el fichero, el archivo y todas las dependencias y ser responsable de la custodia de la documentación.
- e) Informar al presidente de la asociación con la debida antelación a los días señalados para celebración de las sesiones y otras actividades a realizar.
- f) Y, otras actividades que encomienda el Presidente.

## **Tesorero**

### **Función general:**

Llevar a cabo las políticas dictadas en la asociación a través de una eficiente administración de los recursos financieros.

### **Funciones específica:**

- a) Dirigir y supervisar la tesorería, ver los ingresos y gastos que se realizaron.
- b) Actuar juntamente con el Presidente, respecto de los intereses económicos de la asociación y el manejo de sus fondos.
- c) Elaborar el presupuesto, balance, estados de cuentas que han de ser sometidos a la asamblea.
- d) Elaborar un balance mensual, que ha de ser sometido a la Junta directiva.
- e) Y, otras actividades que encomienda el Presidente.

## **Vocal**

### **Función general:**

Estos participan en la Junta directiva, tienen voz y voto en las reuniones, de esta forma un vocal aporta con sus opiniones y reemplaza a sus subordinados.

### **Funciones específica:**

- a) Servir de enlace entre los miembros de la asociación y la junta directiva.
  
- b) Colaborar con la junta directiva en la convocatoria de la asamblea y desempeñar cargos de coordinación interna en la asociación.
  
- c) Sustituir a los miembros de la junta directiva en las asambleas, en caso de que estos no puedan asistir.
  
- d) Voz y voto en la toma de decisiones de la Junta Directiva.
  
- e) Y, otras actividades que encomienda el Presidente.

## **Maestro 1 o más**

### **Función general:**

Administrar adecuadamente los recursos con los que dispone a fin de mejorar la productividad.

### **Funciones específica:**

- a) Establecer estándares de producción y controles de calidad.
  
- b) Cumplir con los objetivos de calidad y cantidad de productos a elaborarse.

c) Coordinar y dirigir en forma adecuada y eficiente el almacenamiento de la producción, los equipos, insumos y demás herramientas.

d) Y, otras actividades que encomienda el presidente.

#### 4.6.1.2. Flujo de la asociación

El Flujograma, consiste en representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos o relaciones de todo tipo, por medio de símbolos.

A continuación se muestra el proceso de venta que se presenta en la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena, donde a continuación se realizara el siguiente procedimiento para adquirir algunos de estos productos elaborados a base de madera.

**Cuadro # 3 Índice del flujograma**

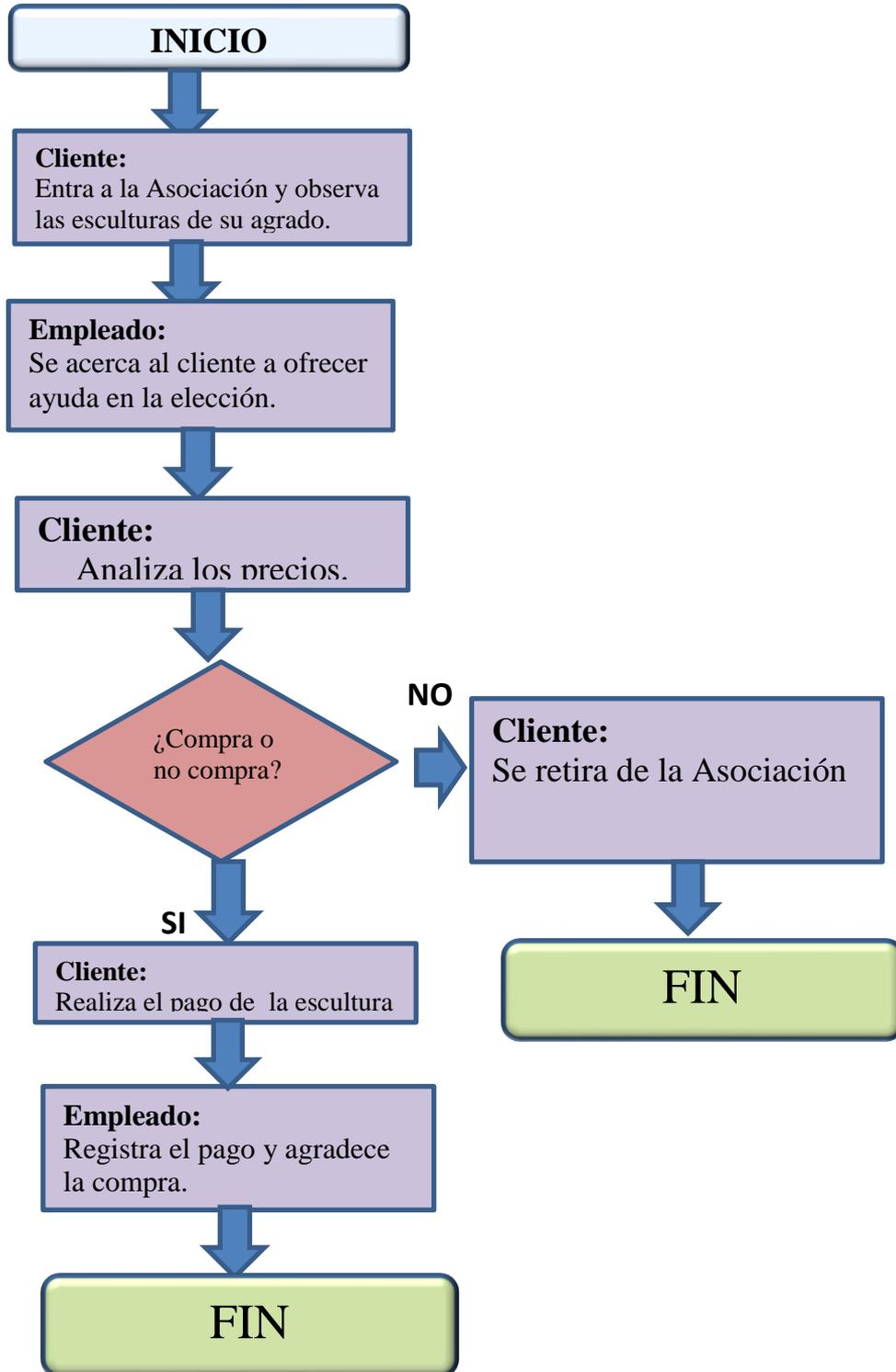
Símbolo	Significado
	Operaciones o actividades
	Verificaciones
	Transporte
	Almacenaje

**Fuente:** Índice del flujograma

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano.

El Flujo de diagrama que presenta a continuación, es el proceso que utilizan los trabajadores de artesanías y esculturas en madera de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena, para el proceso de venta de los productos.

Gráfico # 13 Flujograma de proceso



Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
Elaborado: Ingrid Piguave Soriano.

En este Flujograma que fue aplicado a los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, para la venta de esculturas tenemos los siguientes pasos:

**Paso 1 Y 2:**

El cliente ingresa al local y observa los productos. En esta etapa es fundamental que tenga asistencia de la persona encargada del mostrador, debido a que la ayuda suministrada por el encargado influirá en la toma de decisiones del comprador.

**Paso 3:**

Como en toda toma de decisión, se analizan varios factores al momento de elegir el producto.

El encargado del local deberá sugerir las diferentes esculturas acordes a las exigencias del cliente siempre y cuando se puedan cumplir y de acuerdo a su capacidad de pago.

**Paso 4:**

En este punto el cliente deberá elegir entre adquirir las esculturas o no, de ahí en adelante el proceso de venta puede culminar en caso de que el cliente decida no comprar nada, o se puede llegar a efectuar la venta.

**Paso 5:**

Una vez efectuado el paso de toma de decisiones, el cliente procederá a pagar por la escultura elegida, no sin antes tener la opción de verificar lo que va a comprar.

**Paso 6:**

El encargado procede a registrar la compra del cliente, una vez terminada la transacción se agradece al cliente por la preferencia del local.

**4.6.1.3. Nivel de toma de decisión.**

La toma de decisión es considerable para la asociación, porque de esta manera se podrá solventar dentro de la organización lo que se quiere hacer en un futuro o al instante, tomando en cuenta la jerarquía, en este caso respetar la decisión o la aprobación por parte del Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero o la Asamblea en general que aporta con sus opiniones.

#### **4.6.1.4. Nivel de asesoría.**

La asociación de trabajadores de artesanía y escultura tiene el derecho de conocer cuáles son sus leyes y reglamento que deben aplicar en un determinado tiempo y en este caso el principal que debe informar las aprobadas por parte de la Asamblea en la organización es el Presidente o Gerente y dar a conocer a sus integrantes.

#### **4.6.1.5. Nivel de apoyo**

Para el nivel de apoyo el Presidente debe informar a sus integrantes lo que se desea realizar para contar con su respectiva colaboración, sabiendo las funciones delegadas por parte de sus principales para un buen desarrollo en la asociación de artesanías y esculturas.

#### **4.6.1.6. Nivel de dirección**

El nivel de dirección está a cargo del Presidente u alterno para que de esta manera se tenga una secuencia y control de todas las funciones que se realizan dentro de la asociación de trabajadores de artesanía y escultura.

#### **4.6.1.7. Nivel operativo**

El nivel operativo se relaciona a través de los integrantes para ver cuáles son sus actividades de acuerdo a las funciones delegadas por parte de la asamblea o del Presidente para así satisfacer las necesidades de los clientes.

#### **4.6.2. Análisis situacional o diagnóstico (FODA)**

El análisis **FODA** lo representan las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la asociación dentro del ambiente interno y externo en el cual se desenvuelve, Esto tiene como objetivo mostrar cuáles serían los factores claves para el éxito y el perfil que la asociación debe llevar.

**Cuadro # 4 Análisis FODA**

<p><b><u>FORTALEZAS:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ <b>Calidad de madera.</b></li><li>❖ <b>Ubicación estratégica.</b></li><li>❖ <b>Innovación.</b></li></ul>	<p><b><u>DEBILIDADES:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ <b>Atención al cliente</b></li><li>❖ <b>No posee infraestructura propia</b></li><li>❖ <b>Falta de publicidad</b></li></ul>
<p><b><u>OPORTUNIDADES:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ <b>Alianzas Estratégicas.</b></li><li>❖ <b>Mercado Insatisfecho</b></li><li>❖ <b>Mercado en crecimiento</b></li></ul>	<p><b><u>AMENAZAS:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ <b>La inseguridad.</b></li><li>❖ <b>Periodos críticos.</b></li><li>❖ <b>Competencia.</b></li></ul>

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas.

Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

#### 4.6.2.1. Descripción de las fortalezas de la asociación.

Son puntos fuertes de la asociación “ATRAE”, donde se involucran los factores internos que favorecen o pueden favorecer el cumplimiento de los objetivos propuestos.

A continuación se detallan las fortalezas:

a) **Calidad de madera:** La asociación “A.T.R.A.E.”, elabora sus productos con el reciclaje que los artesanos desechan y no les dan otra utilidad a la madera, aunque ellos más trabajan con la madera de cedro o Teca.

b) **Ubicación estratégica:** Una vez posicionado en la parroquia Atahualpa más conocida como la Capital del mueble, tiene mayor facilidad de reconocimiento

debido a la gran influencia de los habitantes que visitan los talleres de artesanos que elaboran muebles u otros productos.

c) **Innovación:** En el ámbito local es muy difícil encontrar esculturas hechas a base de madera, por lo cual la asociación brinda variedades de productos que satisfagan la necesidad del cliente.

#### 4.6.2.2. Descripción de las oportunidades.

Son aquellos factores externos que no son controlables y no están al alcance de la asociación.

A continuación se detallan las oportunidades:

a) **Alianzas estratégicas.:** La asociación “A.T.R.A.E.” cuenta con unos maestros, talladores y escultores, que cumplen a cabalidad con los pedidos establecidos.

b) **Mercado insatisfecho:** Una vez posicionado en la parroquia Atahualpa de acuerdo al análisis efectuado en las encuestas nos indica que se debe mejorar.

c) **Mercado en crecimiento:** Esta asociación hace que los clientes salgan lo más satisfechos con sus productos, y así se pueda ir incrementando .para acatar un porcentaje significativo en el mercado.

#### 4.6.2.3. Descripción de las debilidades.

Son los puntos débiles de la asociación, factores internos que perjudican o pueden perjudicar el cumplimiento de los objetivos trazados.

A continuación se detallan las debilidades:

a) **Atención al cliente:** La falta de atender a los clientes en un horario adecuado, hace que ocasione que el comprador adopte por un producto sustituto.

**b) No posee infraestructura propia:** Al no contar con una infraestructura adecuada, se incurre en el gasto de arriendo, lo cual origina que cada periodo se invierta una cantidad de dinero en lugar de no alquilar.

**c) Falta de publicidad:** La falta de publicidad es una gran desventaja al no dar a conocer al cliente los productos que ofrece la asociación y la variedad que se encuentran en la organización.

#### **4.6.2.4. Descripción de las amenazas.**

Son aquellos factores externos, no controlables que perjudican o pueden perjudicar el cumplimiento de los objetivos y metas.

A continuación se detallan las amenazas:

**a) La inseguridad:** Este es un factor que perjudica en gran medida a la asociación pues genera desconfianza, por parte de la delincuencia, debido a los robos menores que se han presentado.

**b) Periodos críticos:** Se da a lo largo del año, esto genera una baja considerable en la rentabilidad esperada porque los costos fijos pueden superar los ingresos por la venta de esculturas.

**c) La competencia:** Existe una gran cantidad de artesanías en la provincia de Santa Elena, es decir que la demanda insatisfecha es baja, ya que la oferta es sumamente alta.

#### **4.6.2.5. Matriz de marco lógico**

La Matriz de marco lógico en este proyecto esta direccionada a ordenar la información que se establece para su mejoramiento, saber cuáles serán las metas que se deben cumplir.

**Cuadro # 5 Matriz de marco lógico**

<b>OBJETIVOS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>MEDIOS DE VERIFICACIÓN</b>	<b>SUPUESTOS</b>
<b>FIN:</b> Mejores niveles de Ingreso de la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas "ATRAE"	Luego del año de culminado el proyecto el ingreso promedio será del 20%.	Registro de ingresos en los libros contables de la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas "ATRAE"	Caída de la demanda de los productos de artesanía en el mercado local.
<b>PROPÓSITO:</b> Incrementar el recurso humano para mejorar la organización.	El promedio de los habitantes nos indica que desean pertenecer a la asociación.	A través de la encuestas y entrevistas a los habitantes de la parroquia Atahualpa.	Aportarán con nuevas ideas y soluciones a los problemas.
<b>RESULTADOS:</b> Presentación de nuevos productos en la ferias.	Desarrollo de las habilidades de los 8 socios en la forma de diseñar.	Rendimiento en la hora de elaborar un producto y el cumplimiento en la entrega de la obra.	Aplicación de las capacitaciones.
<b>ACTIVIDADES:</b> Adquisición de equipos necesarios para la confección.	Compra de equipos por un valor 900.00	Cotización, factura, orden de compra informe de supervisor	Los beneficiados serán los habitantes de la Parroquia Atahualpa.

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Después de haber analizado el marco lógico se puede observar que para tener mayor resulta debemos hacer prevalecer las metas propuestas en el proyecto y tener mayor incremento en la asociación.

#### **4.6.2.6. Matriz de evaluación del factor interno**

Permite relacionar las fortalezas de más alto impacto y las oportunidades más relevantes que ofrece el medio ambiente para entregar a la organización una herramienta de gestión que permita determinar acciones estratégicas.

**Cuadro # 6 Matriz de evaluación del factor interno**

	OPORTUNIDADES			
	Alianzas Estratégicas	Mercado en crecimiento	Mercado Insatisfecho	Total
<b>FORTALEZAS</b>				
Calidad de Madera	5	4	3	12
Ubicación	2	4	3	9
Innovación	4	5	4	13
Total	11	13	10	34

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

**Alto Impacto = 5**

**Mediano = 3**

**Bajo Impacto = 1**

**Calidad de Madera / Alianza Estratégicas:** De acuerdo a la matriz de evaluación del factor interno el tener una distribuidora de madera que tengan buena calidad esto influye mucho en el mercado local y de esta forma se puede elaborar más productos.

**Innovación / Mercado en crecimiento:** Al contar con productos que estén a la vanguardia, se captará mayor atención por parte de los clientes debido a que existirá una diversidad de esculturas a disposición.

#### **4.6.2.7. Matriz de evaluación de factor externo**

Permite relacionar las debilidades de más alto impacto y las amenazas de mayor relevancia que le efectúan al proyecto, para entregar a la asociación una herramienta de gestión estratégica.

**Cuadro # 7 Matriz de evaluación del factor externo**

	AMENAZAS			
	La inseguridad	Periodos críticos	Competencia	Total
<b>DEBILIDADES</b>				
Atención al Cliente	4	3	5	12
No posee infraestructura propia	1	3	5	9
Falta de Publicidad	3	2	5	10
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>31</b>

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

**Alto Impacto = 5**

**Mediano = 3**

**Bajo Impacto = 1**

**Atención al cliente / competencia:** La atención del personal debería ser más generalizada para que los clientes tengan esa confianza de elegir productos que sean de su agrado.

**No posee infraestructura propia / competencia:** Al no contar con una infraestructura propia donde puedan elaborar diseños propios, ocasiona que los competidores se aprovechen a su favor, ocasionando una desventaja.

**Falta de publicidad / competencia:** La falta de estrategias de marketing en la asociación, causa que exista una falta de publicidad por lo que las demás asociaciones de la competencia se ven beneficiadas al ser estas las únicas que ofrecen sus productos a través de medios de comunicación en el mercado.

#### 4.6.2.8. Matriz estratégicas

En base al análisis de las matrices fundamentales en el FODA (fortaleza, oportunidades, debilidad y amenazas), se realizan y diseñan estrategias con el objetivo de mejorar el aspecto interno y externo de la asociación y de esta forma se obtendrá resultados de cómo se mantiene la asociación actualmente.

Las estrategias se presentan a continuación:

**Cuadro # 8 Generación de estrategias ofensivas**

<b>APLICACIÓN</b>	<b>ESTRATEGIA</b>	<b>TIEMPO</b>
Calidad de madera vs alianzas estratégicas	Se buscará contar con una mayor cantidad de proveedores que puedan facilitar esta clase de madera como es el cedro	6 meses
Innovación VS Participación en el Mercado	Dar a conocer los nuevos productos con las que cuenta la asociación por medio de difusión radial y televisiva.	6 meses

**Fuente:** Asociación de Trabajadores de Artesanías y Esculturas de la Parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Como estrategias ofensivas constan las mencionadas en la cuadro N°: 22 en donde se busca afianzar la calidad de madera con alianzas estratégicas, mediante descuentos entre las distribuidoras y la asociación con la que llegará a un acuerdo la alianza, además de esto se debe de innovar dando a conocer los nuevos productos mediante difusiones radiales y televisivas en los medios de comunicación local.

**Cuadro # 9 Generación de estrategias defensivas**

<b>APLICACIÓN</b>	<b>ESTRATEGIA</b>	<b>TIEMPO</b>
Utilidades vs competencia	Desarrollar campañas publicitarias para destacar a la asociación de sus competidores.	6 meses
Falta de publicidad vs competencia	Creación de página web y mantenimiento anual que permita dar a conocer los productos con que cuenta la asociación "ATRAE".	12 meses

**Fuente:** Asociación de Trabajadores de Artesanías y Esculturas de la Parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

En las estrategias defensivas se destaca la creación de una página web que permita dar a conocer los servicios que ofrece la asociación "ATRAE" a un nuevo sector, además de tener la posibilidad en un futuro de expandirse dentro del mercado en línea, ofreciendo a los usuarios de internet los modelos de esculturas.

#### **4.6.2.9. Análisis de Porter**

Existen 5 diferentes tipos de fuerzas que marcan el éxito o el fracaso de un sector o de una organización:

##### **a) La amenaza de entrada de nuevos competidores**

Las asociaciones que vayan surgiendo en el mercado de la provincia de Santa Elena deberán estar a la vanguardia en innovación y calidad, para de esta forma ser fuertes competidores de la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa.

Hoy en día existen varios locales de artesanías que ofrecen servicios similares pero carecen de variedad y sobre todo de productos de calidad, dándole una ventaja competitiva a la asociación.

**b) La rivalidad entre los competidores**

Actualmente el mercado es competitivo, se realizan promociones y campañas publicitarias por parte de los distintos locales, ofreciendo descuentos y rebajas para promocionar el producto. La asociación “ATRAE” deberá dar a conocer mediante estrategias de marketing y los medios de comunicación los servicios que ofrece para mantener a los clientes interesados en adquirir sus productos, además de realizar publicidad para ser un establecimiento altamente competitivo que permita a la asociación estar a la vanguardia del mercado.

**c) Poder de negociación de los proveedores**

La asociación mantiene buenas relaciones con los proveedores que abastecen continuamente a los locales, es necesario conservar una relación beneficiosa entre el proveedor y la asociación que permita generar utilidades a ambas partes, de lo contrario podrían aprovecharse e imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido, lo cual sería una situación desfavorable si los productos tienen alto costo.

**d) Poder de negociación de los consumidores**

En este aspecto los servicios que ofrece la asociación permiten diferenciarla, al ser un local de artesanías y esculturas que posee características propias que la hacen destacar sobre las demás, por lo que estos productos son hechos a base de madera.

**e) Amenaza de ingreso de productos sustitutos**

En cuanto a la amenaza de productos sustitutos no existe mucha influencia, debido que las esculturas son hechas a base de madera y es de buena calidad, esto se debe a los materiales que se utilizan para la elaboración de los productos, al ser reemplazados por otros, el acabado no sería el mismo y por ende la calidad del producto disminuye, lo cual no es beneficioso, ya que una de las características que destacan a la asociación “ATRAE” sobre los competidores es la calidad que poseen.

#### 4.6.2.10. Mejora competitiva

Es contribuir al mejoramiento y fortalecimiento de la cadena de valor de productos artesanales, mediante el desarrollo de esculturas con un valor agregado e imagen histórica cultural, esto indica que el producto para ser competitivo debe tener buena calidad, para que incrementen la participación en el mercado nacional.

**Cuadro # 10 Programa de mejora competitiva artesanal**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Este programa de mejora competitiva artesanal se deriva de:

1. Capacitación para los artesanos y esto mejorará las técnicas de elaboración y acabados de las esculturas.
2. Promoción de las artesanías ecuatorianas.
3. Beneficios de la ley del fomento artesanal
4. Comercialización de la cadena productiva artesanal.

#### **4.6.2.11. Matriz posicionamiento**

A fin de incrementar las utilidades de la organización y el posicionamiento en el mercado de la asociación se procederá a realizar un plan de asociatividad para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa para determinar soluciones que permitan cumplir con los objetivos y metas trazados anteriormente. Se analizarán las estrategias de promoción y publicidad con que contará la asociación.

#### **4.7.1. Estrategias**

##### **4.7.1.1. Estrategia de crecimiento**

En esta etapa las ventas están en proceso de crecimiento y existe mayor competencia, con un mercado cada vez más saturado. Es aquí donde se debe analizar la posibilidad de un plan de asociatividad, mayor publicidad y promoción a los productos que se ofertan.

Se pretende realizar los servicios que existen en los locales, variando las promociones a ofertar, innovando constantemente y estando a la vanguardia de nuevos modelos. Además se debe tomar en cuenta que estos son ciclos cortos debido a la rapidez con la cual transcurren las temporadas de muebles.

##### **4.7.1.2. Estrategia de refuerzo**

Las estrategias de refuerzo en la asociación se establecen como un soporte de manera que se debe trabajar en conjunto con la organización para tener mejores resultados en su evolución como asociación, buscar la forma de capacitarlos y tener un incremento en las ventas por la eficiencia que brinda la misma.

##### **4.7.1.3. Estrategia de respuesta**

En esta estrategia se realizan unas capacitaciones a los socios de cómo llevar una buena administración y el resultado de esta estrategia será la productividad que se tenga en un cierto tiempo, también contar con la excelente calidad de madera que se utiliza para elaborar las esculturas.

#### **4.8. Acuerdos de cooperación para la capacitación del recurso humano.**

Los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, establecerán los acuerdos de cooperación para la capacitación del recurso humano u otras capacitaciones que tendrán como resultado el desarrollo en la asociación.

Los acuerdos de cooperación son las siguientes:

- ❖ Después de la asamblea para elegir al Presidente, el mismo que tendrá como mando establecer los días en que se reunirán para intercambiar ideas necesarias para su desarrollo.
- ❖ Se establece en la reunión que las convocatorias serán cada semana para compartir las ideas necesarias y establecer el orden en el cual tendrán las capacitaciones.
- ❖ También se creará un cronograma de actividades donde la asociación tiene que proveer con su presentación y tener la posibilidad de exhibir sus productos.

Dentro del acuerdo de cooperación también se toma en cuenta los del reglamento del MIPRO (Ministerio de Industria y Productividad) quienes son los intermediarios para que esta asociación incremente y sea de mucha ayuda en su implementación; esta institución se pone a disposición de todas las organizaciones o asociaciones que deseen superarse.

##### **4.8.1.1. Canales de distribución propuestos**

El canal de distribución nos indica cual será el proceso adecuado para ver las diferencias que existe en la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa “ATRAE”, a través de sus objetivos y estrategias planteados;

A continuación presentamos los siguientes criterios generales:

- a) **La cobertura del mercado:** A la asociación le hace falta la cobertura en el mercado por lo que tienen poco conocimiento, desconocen las funciones que deben cumplir estos artesanos cuando realizan sus entrega a diferentes clientes.

**b) Control:**

Este canal de distribución para los artesanos de “ATRAE” es importante para que los clientes tengan una satisfacción en momentos de adquirir el producto y no sientan incomodidad y puedan llevarse una gran impresión de cómo está organizada la asociación.

**c) Costos:**

En la asociación se debe considerar como un punto importante el canal de distribución por la forma de obtener resultados de los costos y gastos que se realizan, esto identifica los costos bajos que tienen al vender sus productos.

**4.8.1.2. Ferias artesanales**

En la parroquia Atahualpa, la asociación de artesanos y escultores, realiza la **feria del mueble**, los días 1,2,3,4 y 5 de Noviembre de cada año, donde ofrecen muebles, artesanías y esculturas con diversos tallados y finos acabados elaborados por la comunidad Atahualpense.

**Figura # 7 Feria del mueble y artesanías en madera**



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Estas son unas de las evidencia que se recorre en la ferias del mueble, como son la primera semana del noviembre, donde cada artesano expone sus productos elaborados a base de madera donde los turistas ingresan a las ferias con la intención de poder satisfacer sus necesidades y poder adquirir un producto elaborado en madera y un acabado excelente.

#### **4.8.1.3. Plan de capacitación para la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena.**

**Tema:**

### **Cómo liderar y tener buena administración**

**Objetivo:**

El desarrollo de estas capacitaciones es para promover la nueva forma de cómo liderar y administrar en la asociación de trabajadores de artesanías y

esculturas de la parroquia Atahualpa, “ATRAE”, para que de esta forma se puedan hacer la respectiva toma de decisiones y así tener un mejor desarrollo.

**Contenido:**

**Elementos de la capacitación**

1. ¿Qué es un líder?
2. ¿Cuál es la diferencia entre líder y jefe?
3. ¿Tipos de Liderazgo que existen?
4. ¿Cómo ser un buen líder?
5. ¿Cómo saber administrar la asociación?
6. ¿Habilidades que deben tener un líder?
7. ¿Qué estrategia implementaría para una excelente administración?
8. ¿Qué es la competitividad dentro de las asociaciones?

**Maneras de comunicarse**

- a) Como debe ser un líder frente a un equipo de trabajo.
- b) Las actitudes que debe tomar frente a sus colaboradores.
- c) Cuáles son sus habilidades y destreza.
- d) Estrategias que debe existir en un equipo de trabajo
- e) Llevar un control de las actividades a realizar.
- f) Pronosticar hacia donde desean llevar.

**Cuadro # 11 Cronograma de capacitación de liderazgo y administración**

<b>DÍA</b>	<b>EVENTO</b>	<b>TEMA</b>	<b>LUGAR</b>
11/01/2014	Módulo	Elementos del liderazgo	Casa Parroquial de Atahualpa
18/01/2014	Módulo	Formas de comunicación	

**Fuente:** Asociación de Trabajadores de Artesanías y Esculturas de la Parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

#### **4.9. Presupuesto**

Para poder ejecutar la siguiente investigación del Plan de asociatividad para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, se necesita realizar los presupuestos planificados para un año, sabiendo el aporte económico para los diferentes gastos que se llevaran a efecto, en el desarrollo y cumplimiento de la presente propuesta.

**4.9.1.1. Estudios financieros de la asociación de trabajadores y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena.**

**Cuadro # 12 Involucrados que están en la asociación "ATRAE"**

<b>N° de Socios</b>	<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>APORTES EN BIENES</b>	<b>APORTES EN ECONOMÍA</b>
1	Soriano Pita Julio Cesar	400,00	100
2	Orrala Soriano Julio Elías	550,00	100
3	Orrala Borbor Guillermo Iván	615,50	100
4	Pita Soriano Joffre Eduardo	300,00	100
5	Pita Pita Eduardo Eustaquio	200,00	100
6	Orrala Suárez Julio Damián	420,00	100
7	Borbor Soriano Máximo	359,00	100
8	Orrala Borbor Luis Eduardo	200,00	100
<b>TOTAL</b>		<b>3.044,50</b>	800
<b>TOTAL DE BIENES Y SERVICIOS</b>			<b>3.844,50</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Estos socios son los que van hacer que su asociación tenga un gran beneficio en organización, aportando con ideas y sus aportaciones en bienes y económica de manera se pueda incrementar.

**Cuadro # 13 Segmentación de mercado**

<b>FRECUENCIA DE AQUISICIÓN-ESCULTURAS</b>	
<b>MENSUAL</b>	<b>200 PERSONAS</b>
1 era semana	75
2 da semana	150
3 era semana	200
4 ta semana	115
<b>TOTAL</b>	<b>540</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 14 Activo fijo**

<b>PRESUPUESTO DE INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>									
<b>DEPRECIACIÓN</b>									
<b>CANT</b>	<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>CICLO VIDA</b>	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er.Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
2	Banco de trabajo	200,00	400,00	10,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
2	Dínamo	600,00	1.200,00	10,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
192	Gubias	5,00	960,00	5,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00
3	Exhibidores	120,00	360,00	4,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
1	Computadora	700,00	700,00	3,00	233,33	233,33	233,33	233,33	233,33
1	Impresora	100,00	100,00	3,00	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
1	Escritorio	500,00	500,00	5,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
10	Sillas	15,00	150,00	5,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
	<b>TOTAL</b>	2.240,00	4.370,00		838,67	838,67	838,67	838,67	838,67
	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>				<b>838,67</b>	<b>1.677,33</b>	<b>2.516,00</b>	<b>3.354,67</b>	<b>4.193,33</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 15 Servicios básicos**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>						
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>						
<b>PRODUCTO</b>	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er. Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>	<b>TOTAL</b>
Energía Eléctrica	15,00	15,75	16,54	17,36	18,23	82,88
Agua potable	3,00	3,15	3,31	3,47	3,65	16,58
Teléfono	10,00	10,50	11,03	11,58	12,16	55,26
<b>TOTAL</b>	<b>28,00</b>	<b>29,40</b>	<b>30,87</b>	<b>32,41</b>	<b>34,03</b>	<b>154,72</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 16 Suministro y materiales**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>							
<b>SUMINISTRO DE OFICINA</b>							
<b>DETALLE</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er. Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
Resma de papel Formato A4	15	5,00	75,00	76,50	78,03	79,59	81,18
Cartuchos de Impresora	7	25,00	175,00	178,50	182,07	185,71	189,43
Perforadora	1	3,00	3,00	3,06	3,12	3,18	3,25
Grapas	15	1,05	15,75	16,07	16,39	16,71	17,05
Carpetas	6	2,50	15,00	15,30	15,61	15,92	16,24
Saca grapas	2	0,50	1,00	1,02	1,04	1,06	1,08
Clips	10	0,40	4,00	4,08	4,16	4,24	4,33
Lápices	15	0,20	3,00	3,06	3,12	3,18	3,25
Esferográficos	20	0,25	5,00	5,10	5,20	5,31	5,41
<b>TOTAL</b>			<b>296,75</b>	<b>302,69</b>	<b>308,74</b>	<b>314,91</b>	<b>321,21</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 17 Costo de producción**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>							
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN ANUAL</b>							
	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>No. De Socios</b>	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er. Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
Escultores	200,00	8	19.200	19.200	19.200	19.200	19.200
<b>TOTAL</b>	<b>200,00</b>	<b>8</b>	<b>19.200</b>	<b>19.200</b>	<b>19.200</b>	<b>19.200</b>	<b>19.200</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 18 Costo por insumo de demanda**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>							
<b>COSTO POR INSUMOS DE DEMANDA</b>							
	<b>Costo por unidad</b>	<b>Unidades</b>	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er. Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
Trozos de Madera	15,00	960	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400
Lija	1,00	960	960	960	960	960	960
Acabado	14,00	960	13.440	13.440	13.440	13.440	13.440
<b>Costo Total</b>			<b>28.800</b>	<b>28.800</b>	<b>28.800</b>	<b>28.800</b>	<b>28.800</b>
<b>Costo de Producción</b>			<b>48.000</b>	<b>48.000</b>	<b>48.000</b>	<b>48.000</b>	<b>48.000</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 19 Gastos administrativos**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>					
<b>PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRACIÓN</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er.Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
Servicios Básicos	28,00	15,75	16,54	17,36	18,23
Depreciación	838,67	838,67	838,67	838,67	838,67
Suministros	296,75	302,69	308,74	314,91	321,21
<b>TOTAL</b>	<b>1.163,42</b>	<b>1.157,10</b>	<b>1.163,94</b>	<b>1.170,94</b>	<b>1.178,11</b>

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 20 Gastos operacionales**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>					
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er.Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
Capacitación	500,00	525,00	551,25	578,81	607,75
Publicidad y propaganda	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
<b>TOTAL</b>	<b>700,00</b>	<b>735,00</b>	<b>771,75</b>	<b>810,34</b>	<b>850,85</b>

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 21 Presupuestos de ventas**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>					
<b>PRESUPUESTOS DE VENTAS</b>					
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>					
<b>INGRESOS</b>	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er.Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
<b>VENTAS</b>	48.000,00	50.400,00	52.920,00	55.566,00	58.344,30
<b>TOTAL</b>	<b>48.000,00</b>	<b>50.400,00</b>	<b>52.920,00</b>	<b>55.566,00</b>	<b>58.344,30</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 22 Presupuesto de ventas al público**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>					
<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA AL PÚBLICO POR UNIDAD</b>					
	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er.Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
<b>ESCULTURAS</b>	50,00	52,50	55,13	57,88	60,78
<b>TOTAL</b>	<b>50,00</b>	<b>52,50</b>	<b>55,13</b>	<b>57,88</b>	<b>60,78</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 23 Inversión inicial**

<b>GASTOS DE ARRANQUE</b>	
Activos Fijos	838,67
Capital de Trabajo	8.096,95
<b>Total</b>	<b>8.935,62</b>

<b>Anexo Capital de trabajo</b>	
Costo de Producción	48.000,00
Gastos Administrativos	1.163,42
Gastos de Ventas	48.000,00
<b>Total</b>	<b>97.163,42</b>
<b>Capital de Trabajo (1 Meses)</b>	<b>8.096,95</b>

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 24 Estado de resultado**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADO</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er. Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
<b>INGRESOS</b>					
Ventas Brutas	48.000,00	50.400,00	52.920,00	55.566,00	58.344,30
<b>COSTOS</b>					
Costo de producción	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00
<b>VENTAS NETAS</b>	0,00	2.400,00	4.920,00	7.566,00	10.344,30
Gastos administrativos	1.163,42	1.157,10	1.163,94	1.170,94	1.178,11
Gastos operativos	700,00	735,00	771,75	810,34	850,85
<b>Utilidad Bruta</b>	-1.863,42	507,90	2.984,31	5.584,72	8.315,33
15% Participación trabajadores	-279,51	76,18	447,65	837,71	1.247,30
<b>Utilidad antes impuesto</b>	-1.583,90	431,71	2.536,66	4.747,01	7.068,03
Impuesto a la renta 23%	-364,30	99,29	583,43	1.091,81	1.625,65
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-1.219,61</b>	<b>332,42</b>	<b>1.953,23</b>	<b>3.655,20</b>	<b>5.442,39</b>

Fuente: Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
 Elaborado: Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 25 Flujo de efectivo**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>						
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>						
		<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er. Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
Saldo Inicial		-3.570,00	42.371,73	89.865,48	138.980,04	189.796,57
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		48.000,00	50.400,00	52.920,00	55.566,00	58.344,30
Aporte de accionistas	800	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>48.000,00</b>	<b>50.400,00</b>	<b>52.920,00</b>	<b>55.566,00</b>	<b>58.344,30</b>
<b>Gastos</b>						
Gastos administrativos		1.163,42	1.157,10	1.163,94	1.170,94	1.178,11
Gastos operacionales		700,00	735,00	771,75	810,34	850,85
Compra de activos fijos	4.370,00	838,67	838,67	838,67	838,67	838,67
(-)Participación de los trabajadores		-279,51	76,18	447,65	837,71	1.247,30
(-)Impuestos		-364,30	99,29	583,43	1.091,81	1.625,65
<b>Total Egresos</b>		<b>2.058,27</b>	<b>2.906,25</b>	<b>3.805,44</b>	<b>4.749,47</b>	<b>5.740,58</b>
Saldo Operacional	-3.570,00	45.941,73	47.493,75	49.114,56	50.816,53	52.603,72
<b>Saldo Final</b>	<b>3.570,00</b>	<b>42.371,73</b>	<b>89.865,48</b>	<b>138.980,04</b>	<b>18.9796,57</b>	<b>242.400,29</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 26 Evaluación financiera**

<b>ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍA Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA</b>					
<b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>					
	<b>1er. Año</b>	<b>2do. Año</b>	<b>3er.Año</b>	<b>4to. Año</b>	<b>5to. Año</b>
<b>(+) INGRESOS</b>	48.000,00	50.400,00	52.920,00	55.566,00	58.344,30
<b>(-) EGRESOS</b>	2.058,27	2.906,25	3.805,44	4.749,47	5.740,58
<b>(+) DEPRECIACIÓN</b>	838,67	838,67	838,67	838,67	838,67
<b>TOTAL</b>	<b>46.780,39</b>	<b>48.332,42</b>	<b>49.953,23</b>	<b>51.655,20</b>	<b>53.442,39</b>

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**Cuadro # 27 VAN**

<b>VAN</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS</b>
<b>1er. Año</b>	46.780,39
<b>2do. Año</b>	48.332,42
<b>3er.Año</b>	49.953,23
<b>4to. Año</b>	51.655,20
<b>5to. Año</b>	53.442,39
	12%
<b>VAN</b>	179.006,70
<b>INVERSIÓN INCIAL</b>	8.935,62
<b>Proyecto aceptado</b>	170.071,08

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

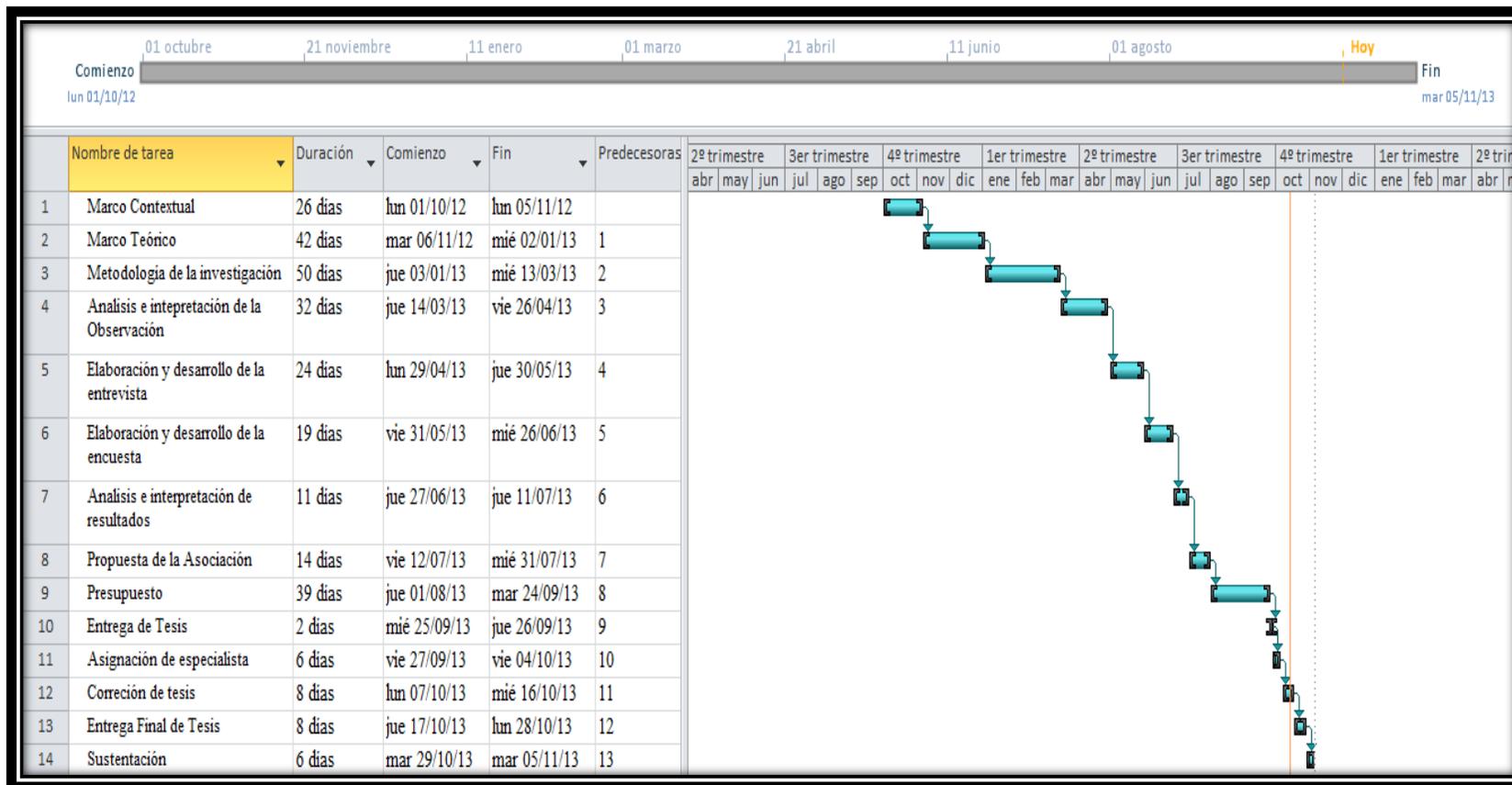
**Cuadro # 28 TIR**

<b>TIR</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS</b>
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	-8.935,62
<b>1er. Año</b>	46.780,39
<b>2do. Año</b>	48.332,42
<b>3er. Año</b>	49.953,23
<b>4to. Año</b>	51.655,20
<b>5to. Año</b>	53.442,39
<b>TIR</b>	526,8%
<b>Proyecto aceptado</b>	12%

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa  
**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

Se han utilizado la evaluación financiera como el VAN y el TIR, obteniendo como resultado un VAN de \$179.006,70 y un TIR de \$526,8%; siendo en este caso factible ejecutar el proyecto de asociatividad, puesto que se obtienen datos positivos debido a que el VAN es mayor a 0 y el TIR mayor a 1, obteniendo un porcentaje adecuado para que el proyecto sea aceptado en la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa.

#### 4.9.1.2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO, ASOCIACIÓN TRABAJADORES DE ARTESANÍAS Y ESCULTURAS, “ATRAE”.



**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

## CONCLUSIONES

- ❖ Mediante las encuestas se dio a conocer que el 80% de habitantes se dedican a la elaboración de productos a base de madera y que sus reciclajes también son utilizados como materia prima
  
- ❖ Con la ficha de Observación que se llevó a cabo cabe indicar que fue una estrategia idónea para poder determinar las ideas, opiniones y necesidades que se presentan en la asociación, incluyendo todos los habitantes de la parroquia.
  
- ❖ Las entrevistas que se realizaron dentro de la parroquia fueron muy productivas porque de esta manera se pudo dar cuenta las necesidades que se presentan cada día.
  
- ❖ Los resultados que se reflejan en las encuestas realizadas a los integrantes de la asociación de trabajadores de artesanía y esculturas, a los talleres de esculturas y a los habitantes de la misma parroquia, nos indica que necesitan más capacitaciones para poder brindar un mejor servicio, y poder saber cuáles son sus funciones dentro de la asociación.
  
- ❖ También se puede concluir que ellos necesitan tener una mejor infraestructura para la exhibición de sus productos.

## **RECOMENDACIONES**

❖ El cliente es muy importante en cada actividad comercial, por lo que es valiosa la opinión que dan y deberían ser consideradas, es por eso que se trabaja acorde a las necesidades, porque después habrán falencias.

❖ La información recolectada a través de estos métodos como es la entrevista y la encuesta son de mucha ayuda para poder tener el desarrollo de la propuesta del trabajo de investigación y poder programar un Plan de asociatividad.

❖ Es necesario convocar a los voluntarios que deseen ser partícipes de esta asociación para que aporten ideas innovadoras o sus sugerencias en el mercado y así compartir varios criterios que servirán de mucho.

❖ Buscar un mejor sitio donde puedan exhibir sus productos para que los clientes tengan mayor apreciación.

❖ Se puede realizar un cronograma de actividades para poder presentarse en las ferias del mes de noviembre, con diferentes productos.

## **BIBLIOGRAFÍAS:**

- ❖ Cevallos TB, (2005), la asociatividad con sus elementos básicos.
- ❖ Constitución política de la república del Ecuador, (2008).
- ❖ Chiavenato Idalberto, (2002), gestión del talento humano y los recursos humano en las organizaciones. Págs. 306 Y 309.
- ❖ D´Alessio Ipinza Fernando, (2008), libro de desarrollo de la administración.
- ❖ Ferrell y Hirt, (2008), La falta de Información dentro de las organizaciones u asociaciones.
- ❖ Hernández Sampieri, (2010), metodología de la investigación.
- ❖ Karl-Benz (2008), estructura organizacional de una asociatividad.
- ❖ Kaes. R., (2008), libro de procesos asociativos e interdiscursividad en los grupos. Pág. N° 12.
- ❖ Leonard D. Goodstein, Timothy M, Nolan, J. William Pfeiffer, (2006), La filosofía de la asociatividad.
- ❖ Leonard D. Goodstein, Timothy M. Nolan, (2008), El análisis situacional o diagnóstico sobre el FODA.
- ❖ López Berzunza Enrique (2003).
  
- ❖ Mapa de la provincia de Santa Elena solicitado en el municipio de Santa Elena.
- ❖ Méndez Cesar Gastón, (2008), metodología sobre el diseño y desarrollo del proceso de investigación.
- ❖ Medina Quintana Jorge R., (2009), objetivos de un plan de negocio.
- ❖ Mejía C Calos Alberto. (2007), los valores corporativos de una asociatividad.

- ❖ Morán, F. (2008), método científico y de la investigación.
- ❖ Porter Michael E., (1997), competitividad, creación y sostenimiento de un desempeño superior. Compañía editorial continental. Primera edición, Pág. N° 333.
- ❖ ROSALES, Ramón. (Septiembre-1997), La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las pymes. universidad de Texas.
- ❖ Rosales R., (2000), La asociatividad como fortalecimiento de las Pymes.
- ❖ Santiago Garrido-Edit Mc. Graw Hill (2008), La matriz de evaluación del factor interno y externo.
- ❖ SALCEDO, Perales. (2003), Como asociarse dentro de una organización.
- ❖ Soriano Pita Julio Cesar, (2012), Presidente de la asociatividad de trabajadores de artesanía y escultura de la parroquia Atahualpa.
- ❖ Soriano Clemente Celso, (2011) Presidente de la parroquia Atahualpa.

## **PÁGINAS WEB:**

- ❖ <http://www.monografias.com/trabajos54/la-investigacion/la-investigacion>
- ❖ <http://www.monografia.com>
- ❖ <http://www.esculturasantiguas.galeon.com>
- ❖ <http://www.wikipedia.com/elaboración-elementación.planes.estrategicos>
- ❖ <http://www.asesorialegal-amyos.blogspot.com>

# ANEXOS

## ANEXO # 1 Plan de acción

<b>Problema principal:</b> Poco conocimiento de la parte administrativa dentro de la asociación			
<b>Propósito del Proyecto:</b> Diseñar un plan de asociatividad para los trabajadores de artesanías y escultura de la parroquia Atahualpa con la finalidad de organizar a los socios de esta asociación.		<b>Indicador:</b> Se considera a los socios de "ATRAE" y a los artesanos que existen en la parroquia para la respectiva investigación a través de entrevista y encuesta.	
<b>Coordinadora del Proyecto:</b> Srta. Ingrid k. Piguave Soriano			
Objetivos Específicos	Indicadores	Estrategias	Actividades
Determinar un taller artesanal que promueva el mejoramiento mediante sus actividades para elaborar nuevos productos.	Establecer el proceso productivo	Estructura artesanal para la asociación	Mejorar la producción a través de un establecimiento adecuado que satisfacen al cliente.
			Se aumenta la variedad de producto por un proceso adecuado.
Diseñar nuevos productos creativos que ofrece la asociación "ATRAE" para satisfacer las necesidades de los clientes.	Innovación	Comercialización de nuevos productos.	Implementar artesanías hecho a base de madera.
			Buscar diferente nicho de mercado.
Establecer capacitaciones que puedan ayudar a tener buena administración para los artesanos.	Capacitaciones que brindan las empresas privadas o públicas.	Las herramientas de Capacitación	Instituciones que ofrecen dar capacitaciones sobre el talento humano y otras actividades que son de ayuda para mejorar su evolución en la asociación
Diseñar un cronograma de las actividades que realizara la asociación "ATRAE", para las ferias u otras presentaciones que permitan ser reconocidos en el mercado.	Saber cuáles serán las actividades	Cronograma de actividades	Programarse para las ferias del mes de marzo, noviembre y demás eventos.

**Fuente:** Asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa

**Elaborado:** Ingrid Piguave Soriano

**ANEXO # 2 Entrevista aplicada a los escultores en madera**



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

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LAS AUTORIDADES INVOLUCRADAS EN  
EL PLAN DE ASOCIATIVIDAD.**

**OBJETIVO:** Recopilar información mediante la entrevista con el propósito de plantear un plan de asociatividad para los trabajadores y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena.

**NOMBRE:** \_\_\_\_\_ **FECHA:** \_\_\_\_\_

**ENTREVISTA**

**1. ¿Hace cuánto tiempo tiene realizando esta actividad?**

Hace 1 año	
Hace 2 año	
Hace 3 año	
Hace 4 año	
Hace 5 año en adelante	

**EXPLIQUE:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**2. ¿Estaría de acuerdo en colaborar con el plan de asociatividad con la finalidad de tener mayor competitividad y mejorar sus ingresos?**

**SI**

**NO**

**Porque:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**3. ¿Cree que la asociación necesita que sus miembros se capaciten en el ámbito?**

Administrativo	
Relaciones Humanas	
Área De Tallado	
Área De Producción	
Otros	

**ESPECIFIQUE:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. **¿Cuáles son las falencias que existen en la asociación para su debido crecimiento?**

Fallas Administrativas	
Falta De Organización	
Falta De Liderazgo	
Escasa Planificación	
Otros	

ESPECIFIQUE: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. **¿Qué tipo de estrategias implementaría para una excelente planificación?**

Liderazgo	
Competitivas	
Crecimiento	
Motivación	
Otros	

ESPECIFIQUE: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6. **¿A quiénes entregan sus esculturas con mayor frecuencia?**

Entidades Públicas	
Entidades Privadas	
Público en General	
Otros	

ESPECIFIQUE: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7. **¿Cómo ha sido el comportamiento de sus ingresos en los últimos años?**

Altos Ingresos	
Medianos Ingresos	
Bajos Ingresos	

ESPECIFIQUE: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8. **¿Han recibidos beneficios o ayuda por parte de alguna organización?**

SI

NO

Cuales: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

9. **¿Cómo aprendió a realizar las esculturas en madera?**

Por estudios académicos	
Por capacitaciones	
Observando	
Otros	

ESPECIFIQUE: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

10. **¿Cree usted que el plan de asociatividad es un beneficio para los integrantes de la asociación?**

Mejorar la Asociación	
Trabajo en equipo	
Crecimiento en las ventas de las esculturas	
Mayor producción	
Mayor ingresos	

Explique: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**ANEXO # 3 Encuesta aplicada a los escultores en madera**



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

**ENCUESTA DIRIGIDA A LA ASOCIACIÓN DE TRABAJADORES DE  
ARTESANIAS Y ESCULTURAS DE LA PARROQUIA ATAHUALPA,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA.**

**OBJETIVO:** Obtener información mediante la opinión de la asociación de trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena, para la elaboración del plan de asociatividad.

**FECHA:** \_\_\_\_\_ **LUGAR:** \_\_\_\_\_

**ENCUESTA**

**1. ¿Cree Usted que es importante conocer los antecedentes de la parroquia Atahualpa?**

SI  No

**2. ¿Considera usted que la asociación de escultores se encuentra debidamente organizada?**

Totalmente de acuerdo   
Parcialmente de acuerdo   
Ni acuerdo ni en desacuerdo   
Parcialmente en desacuerdo   
Totalmente en desacuerdo

**3. ¿Cree usted que existe colaboración entre los miembros de la asociación de escultores para difundir los productos?**

Siempre   
Casi Siempre   
Algunas Veces   
Casi Nunca   
Nunca

**4. ¿Estaría dispuesto usted a participar en las ferias de artesanías?**

- |                             |                          |
|-----------------------------|--------------------------|
| Totalmente de acuerdo       | <input type="checkbox"/> |
| Parcialmente de acuerdo     | <input type="checkbox"/> |
| Ni acuerdo ni en desacuerdo | <input type="checkbox"/> |
| Parcialmente en desacuerdo  | <input type="checkbox"/> |
| Totalmente en desacuerdo    | <input type="checkbox"/> |

**5. ¿Cómo califica usted los productos que la asociación ofrece?**

- |              |                          |
|--------------|--------------------------|
| Excelente    | <input type="checkbox"/> |
| Muy buena    | <input type="checkbox"/> |
| Buena        | <input type="checkbox"/> |
| Regular      | <input type="checkbox"/> |
| Insuficiente | <input type="checkbox"/> |

**6. ¿Considera usted necesario la implementación de programas de capacitación para asociación?**

- |                             |                          |
|-----------------------------|--------------------------|
| Totalmente de acuerdo       | <input type="checkbox"/> |
| Parcialmente de acuerdo     | <input type="checkbox"/> |
| Ni acuerdo ni en desacuerdo | <input type="checkbox"/> |
| Parcialmente en desacuerdo  | <input type="checkbox"/> |
| Totalmente en desacuerdo    | <input type="checkbox"/> |

**7. ¿Usted considera factible las actividades que realiza la asociación en beneficio de la población?**

- |              |                          |
|--------------|--------------------------|
| Excelente    | <input type="checkbox"/> |
| Muy buena    | <input type="checkbox"/> |
| Buena        | <input type="checkbox"/> |
| Regular      | <input type="checkbox"/> |
| Insuficiente | <input type="checkbox"/> |

**8. ¿Cómo considera usted la actividad económica dentro de la parroquia Atahualpa?**

- |              |                          |
|--------------|--------------------------|
| Excelente    | <input type="checkbox"/> |
| Muy buena    | <input type="checkbox"/> |
| Buena        | <input type="checkbox"/> |
| Regular      | <input type="checkbox"/> |
| Insuficiente | <input type="checkbox"/> |

**9. ¿Cree usted que es importante llevar una adecuada administración por parte de la asociación?**

- Totalmente de acuerdo
- Parcialmente de acuerdo
- Ni acuerdo ni en desacuerdo
- Parcialmente en desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

**10. ¿Sabía usted que la asociatividad ayuda a tener mayor competitividad?**

- Totalmente de acuerdo
- Parcialmente de acuerdo
- Ni acuerdo ni en desacuerdo
- Parcialmente en desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**ANEXO # 4 Propuesta que elaboran los escultores en madera de la parroquia Atahualpa**

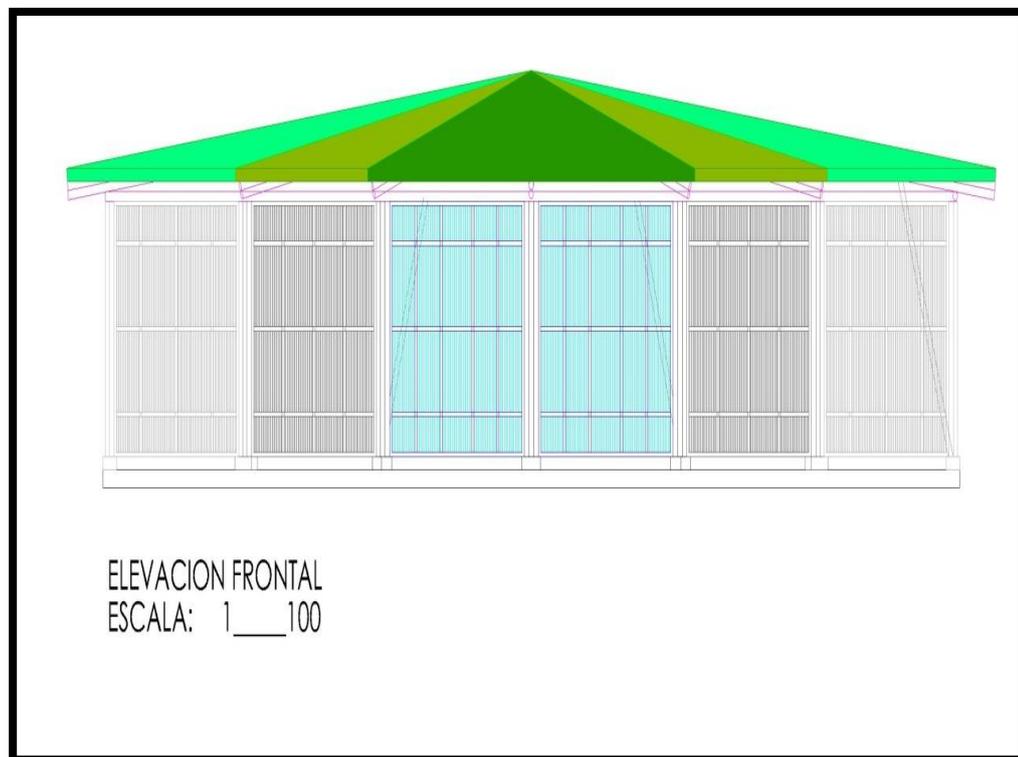
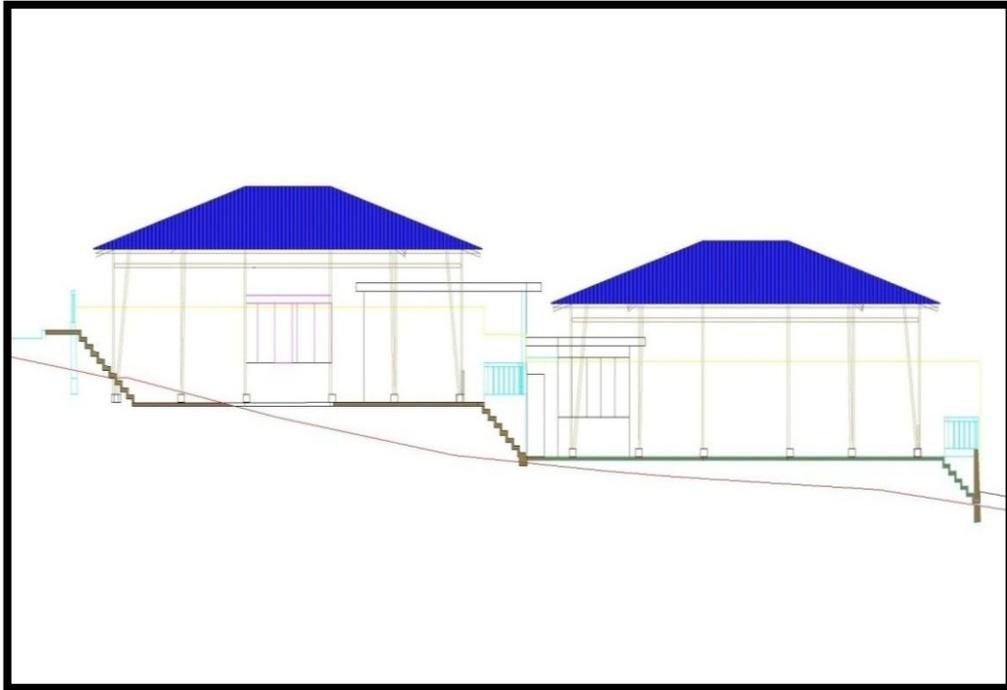
**Presentación del Econ. Guillermo Lasso**

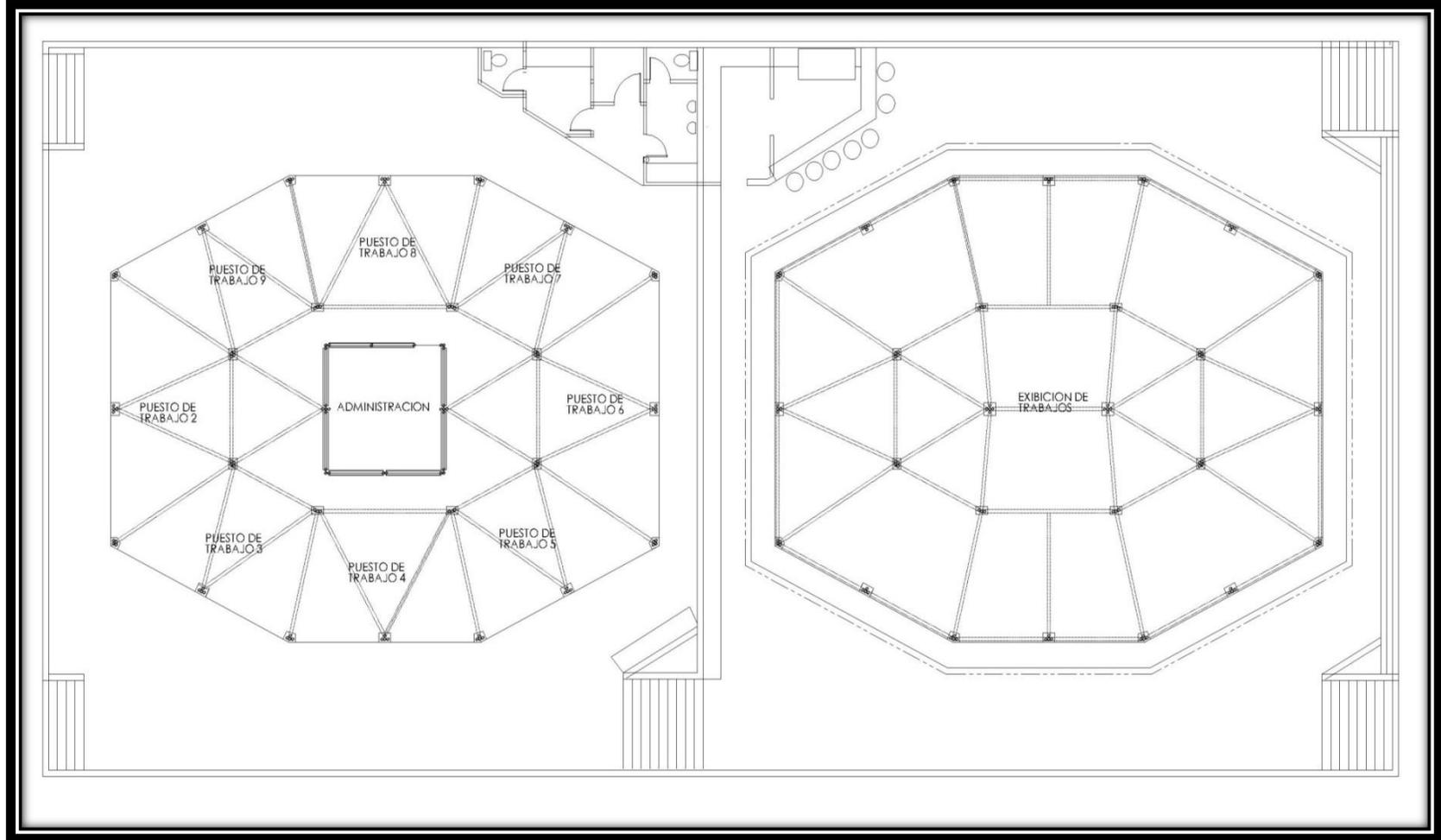


**Herramientas que utilizan para realizar las esculturas.**



**ANEXO # 5 Propuesta de un modelo de centro de exhibición y de trabajo para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa.**





**ANEXO # 6 La carta aval para los trabajadores de artesanías y esculturas de la parroquia Atahualpa**

**ASOCIACION DE TRABAJADORES DE  
ARTESANIA Y ESCULTORES  
PARROQUIA ATAHUALPA**

Atahualpa, 09 de Julio del 2012

Srta.  
Ingrid Katherine Piguave Soriano  
EGRESADA DE LA CARRERA INGENIERIA EN DESARROLLO EMPRESARIAL  
EN SU DESPACHO.-

De nuestras consideraciones:

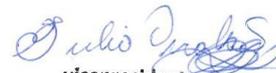
Por medio de la presente comunico a usted, que se le autoriza a realizar el levantamiento de información, para el desarrollo de su tesis "Modelo de Asociatividad Para Los Escultores De La Parroquia Atahualpa".

Sin otro particular nos suscribimos a usted para fines pertinentes.

Atentamente



Presidente  
Sr. JULIO SORIANO PITA  
0912126893



vicepresidente  
Sr. JULIO ORRALA SUAREZ  
0901079418



Tesorero  
Sr. GUILLERMO ORRALA BORBOR  
091888781-1



secretario  
Sr. JOFFRE PITA SORIANO  
091727430-0



PRIMER VOCAL  
Sr. EDUARDO PITA PITA  
0904227956

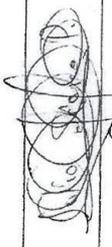
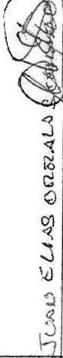


RECEBIDO  
Fecha: 11/09/2012  
Hora: 11:55

ANEXO # 7 Nómina de los socios

ASOCIACIÓN DE TRABAJADORES DE ARTESANÍAS Y ESCULTURAS  
"ATRAE"

NÓMINA DE INTEGRANTES

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA	FIRMA
1	JULIO CESAR SORIANO PITA	0912126893	
2	JULIO DAMIÁN ORRALA SUÁREZ	0901079418	
3	GUILLERMO IVÁN ORRALA BORBOR	0918887811	
4	JOFFRE EDUARDO PITA SORIANO	0917274300	
5	EDUARDO EUSTAQUIO PITA PITA	0904227956	
6	MÁXIMO BORBOR SORIANO	0906164454	
7	JUAN ELÍAS ORRALA SORIANO	0917399859	
8	LUIS EDUARDO ORRALA BORBOR	0913270989	

**ANEXO # 8 Folleto de la asociación**



ASOCIACIÓN DE TRABAJADORES DE  
ARTESANIAS Y ESCULTURAS  
**A.T.R.A.E**



*Adquiere las maravillosas  
esculturas elaboradas  
por la comunidad de Atahualpa*