



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS
MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA
SAN JOSÉ DE ANCÓN CANTÓN SANTA
ELENA PROVINCIA DE SANTA
ELENA, AÑO 2016**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: MUÑOZ BORBOR LILIANA VERÓNICA

TUTOR: LIC. MARIA FERNANDA ALEJANDRO, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2016

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS
MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA
SAN JOSÉ DE ANCÓN CANTÓN SANTA
ELENA PROVINCIA DE SANTA
ELENA, AÑO 2016**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: MUÑOZ BORBOR LILIANA VERÓNICA

TUTOR: LIC. MARIA FERNANDA ALEJANDRO, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2016

La Libertad, Septiembre de 2016.

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

El presente trabajo de Titulación o Graduación “PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN CANTÓN SANTA ELENA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2016”, elaborado por quien suscribe la presente, declara que los datos análisis, opiniones y comentarios que constan en este trabajo de investigación son de exclusiva propiedad, responsabilidad legal y académica del autor. No obstante es patrimonio intelectual de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Atentamente

.....

Liliana Muñoz Borbor.

C.I: 131315865-9

La Libertad, Septiembre de 2016.

APROBACIÓN DEL TUTOR.

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN CANTÓN SANTA ELENA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2016”, elaborado por la Srta. Liliana Verónica Muñoz Borbor, egresada de la Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela de Administración, Carrera de Desarrollo Empresarial 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 dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....

Lic. María Fernanda Alejandro, MSc.

TUTOR

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo de titulación a DIOS por darme fuerza sabiduría e inteligencia, a mis padres por darme la Vida y el apoyo necesario para realizar mi trabajo de titulación ya que ellos son unos de los principales pilares fundamentales en mi Vida Mariela Borbor y Pablo Muñoz, Ángela Muñoz y Rubén Cantos, aquellos que me transmitieron sacrificio cuidado, confidencialidad voluntad y carácter desinteresado; sus consejos fueron mi mayor inspiración para seguir luchando y no rendirme hasta lograr mi objetivo trazado, ya que gracias a ellos culmine esta etapa de mi formación profesional con éxito.

A mis hermanos Arturo, Damián y Christopher, y a todos aquellos que de una u otra forma me apoyaron y confiaron en mí.

Liliana Muñoz

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la energía física e intelectual, la determinación y ayuda de mis profesores guía tutor y especialista que gracias a su conocimiento pude terminar mi proyecto de titulación con triunfo, el cual realice con mucho trabajo y dedicación que ha sido de mucha satisfacción y de gran capacidad con un valor muy significativo para mí.

A mis amigas Alicia, Norma, Martha, Evelyn, con las cuales pasé períodos de entusiasmo, alegría, tristeza, incertidumbre, y lo más significativo el valor de la amistad y el compañerismo en donde compartimos muchos momentos que jamás olvidare.

Liliana Muñoz

TRIBUNAL DE GRADO

Ing. José Villao Viteri, Mba.
**DECANO DE LA FACULTAD
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

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

Lic. María Fernanda Alejandro. MSc.
PROFESOR-TUTOR

Ing. Soraya Linzan Freire. MSc.
PROFESOR DEL ÁREA

Ab. Joe Espinoza Ayala.
SECRETARIO GENERAL

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL.

**“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS MUJERES ARTESANAS DE
LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN, CANTÓN SANTA ELENA,
PROVINCIA DE SANTA ELENA, PERIODO 2016”**

Autor: Liliana Muñoz Borbor

Tutor: Lic. María Fernanda Alejandro MSc.

RESUMEN

El siguiente proyecto de titulación que expongo es un “Plan de Asociatividad para las Mujeres Artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena”, el cual se realizó con el propósito de mejorar la competencia y la pertenencia, contrarrestar los problemas que presentan hasta ahora. En donde analizamos muchos aspectos que nos permitan neutralizar los problemas que hay en la actualidad con las artesanas por lo que tomamos como referencia las bases teóricas para fortalecer el conocimiento y desarrollar la base legal de las mismas, Para la ejecución de este proyecto se realizó las investigaciones respectivas para conocer sobre los conceptos de Asociatividad y los procesos que debemos seguir para realizar un plan asociativo. Los beneficios que obtendrán las artesanas al ser parte de esta Asociatividad; hay varias ventajas que tienen las empresarias las cuales permitirán realizar compras a mayor volumen y a menor costo, alto poder de negociación, acceder a mercados vírgenes para promocionar su producto, analizar estrategias que permitan ser más competentes. En la metodología elaboramos instrumentos de investigación como la encuesta, entrevistas que la aplicamos a los futuros clientes y a las mujeres artesanas, con la elaboración de estos instrumentos pudimos recabar información principal para saber sobre la problemática del tema de estudio. La formulación del Plan de Asociatividad para las mujeres artesanas, aprobará ofrecer sus artesanías reglamentariamente, ser registrados en el mercado por la variedad, y calidad de las artesanías.

Índice General

PORTADA.....	I
UNIVERSIDAD ESTATAL.....	II
APROBACION DEL TUTOR.....	IV
DEDICATORIA.....	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
TRIBUNAL DE GRADO.....	VII
RESUMEN.....	VIII
ÍNDICE GENERAL.....	IX
ÍNDICE DE CUADROS.....	XIV
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XVI
ÍNDICE DE TABLAS.....	XVII
INTRODUCCIÓN.....	2
1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
TEMA: “LA INCIDENCIA DE LAS FUENTES DE EMPLEO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN CANTÓN SANTA ELENA, MEDIANTE UN ESTUDIO QUE INVOLUCRE A LOS ACTORES PARA EL DISEÑO DE UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD”.....	5
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	9
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	10
SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	10
1.3 EVALUACIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.5 OBJETIVOS.....	14
1.5.1 OBJETIVO GENERAL.....	14
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	15
1.6 HIPÓTESIS.....	15
1.7 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	15
CAPÍTULO I.....	19
1. MARCO TEÓRICO.....	19

1.1 ASPECTOS DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN	19
1.1.1 HISTORIA	20
1.1.2 ASPECTOS GEOGRÁFICOS	23
1.2 LA ARTESANÍA	24
1.2.1 TIPOS DE ARTESANÍA.....	26
1.2.2 CLASIFICACIÓN DE LA ARTESANÍA	26
1.2.3 INFLUENCIA DE LA ARTESANÍA	28
1.2.4 IMPLEMENTOS DE LA ARTESANÍA	29
1.3 DEFINICIONES DEL MARCO TEÓRICO.....	32
1.4 ASOCIATIVIDAD.....	37
1.4.1 ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL.....	37
1.4.1.1 GENERALIDADES.....	37
1.4.2 DEFINICIONES.....	42
1.4.3 IMPORTANCIA.....	43
1.4.4 LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA.....	44
1.4.5 CARACTERÍSTICAS	45
1.4.6 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ASOCIATIVIDAD	47
1.4.7 TIPOS DE ASOCIATIVIDAD	49
1.4.8 TIPOS DE ASOCIATIVIDAD ESTRATÉGICA	50
1.4.9 PROCESO DE ASOCIATIVIDAD.....	53
1.4.10 ANÁLISIS SITUACIONAL	54
1.4.11. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	55
1.4.12. PLANTEAMIENTO	56
1.5 MARCO LEGAL.....	62
1.5.1 LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA	62
1.5.2. CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR	65
1.5.3. PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR 2013 - 2017	66
1.5.4. MINISTERIO DE INCLUSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL.....	69
1.5.5. ESTATUTOS DE UNA ASOCIACIÓN	69
1.5.5.1. MODELO DE ESTATUTOS PARA UNA ASOCIACIÓN.....	73
1.6. MARCO SITUACIONAL	75
CAPÍTULO II.....	76
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION	76
2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	76
2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	76
2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	77

2.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	79
2.5 POBLACIÓN Y MUESTRA	81
2.6. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	86
CAPITULO III	87
3 ANÁLISIS Y TABULACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.	88
3.1. ENCUESTA APLICADA A POSIBLES CLIENTES	88
3.2. ENCUESTA A LAS MUJERES ARTESANAS	103
CAPÍTULO IV	115
4 PROPUESTA	115
“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSE DE ANCON CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015” ...	115
4.1. DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ASOCIATIVIDAD	115
4.2. OBJETIVOS.....	115
4.2.1 GENERAL	115
4.2.2 ESPECÍFICOS.....	115
4.3 FILOSOFIA EMPRESARIAL.....	116
4.3.1 FILOSOFÍA.....	116
4.3.2 MISIÓN.....	116
4.3.3 VISIÓN	117
4.3.4 VALORES CORPORATIVOS	117
4.4. FORMALIZACIÓN.....	117
4.5. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	133
4.5.1. MODELO PROPUESTO PARA LA ASOCIACIÓN DE MUJERES ARTESANAS	133
4.5.2. MODELO APLICADO PARA LA ASOCIATIVIDAD DE LA ASOCIACIÓN DE MUJERES ARTESANAS	134
4.5.3. DESCRIPCIÓN GENÉRICA DE LA ESTRUCTURA	134
4.5.4. NIVELES QUE PRESENTA LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA PROPUESTA.....	137
4.6. PROCESO DE LA ASOCIATIVIDAD	138
4.7. ASOCIATIVIDAD	139
4.8. LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA.....	140
4.9. LA ASOCIATIVIDAD: ALIANZA VOLUNTARIA PARA LA COMPETITIVIDAD.....	141
4.10. VENTAJAS DE LA COMPETITIVIDAD	141
4.11. CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIATIVIDAD	142
4.12. BENEFICIOS DE LA ASOCIATIVIDAD	143
4.13. COSTOS DE LA ASOCIATIVIDAD.....	144

4.14.1. LAS CUATRO FUENTES COMPETITIVAS	144
4.15. FODA.....	146
4.15.1. MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS.....	147
4.15.2. MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS.....	148
4.15.3. MATRIZ DE COMBINACIÓN FORTALEZAS- OPORTUNIDADES	149
4.15.4. MATRIZ DE COMBINACIÓN DEBILIDADES-AMENAZAS	150
4.16. DECISIÓN DE ADOPCIÓN DE OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	151
4.17. FORMULACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS.....	151
4.18. DISEÑO DE OBJETIVOS POR ÁREAS ESTRATÉGICAS	155
4.19. PRESUPUESTO.....	156
RECOMENDACIONES.....	162
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	163
ANEXOS.....	166

Índice de Gráficos

GRÁFICO 1 ACTIVIDAD ARTESANAL	28
GRAFICO 2. EDAD DE LOS ENCUESTADOS.....	88
GRAFICO 3. GÉNERO DE LOS ENCUESTADOS.....	89
GRAFICO 4. NIVEL DE INSTRUCCIÓN.....	90
GRAFICO 5. COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO.	91
GRAFICO 6. CONOCIMIENTO DE LA ARTESANÍA EN PAÑOLENCI EN LA PARROQUIA.....	92
GRAFICO 7. CONOCIMIENTO DE ARTESANÍA EN FOAMY EN LA PARROQUIA.	93
GRAFICO 8. HAN ADQUIRIDO ARTESANÍAS EN FOAMY.	94
GRAFICO 9. COMPRA DE ARTESANÍA EN PAÑOLENCI.	95
GRAFICO 10, ADQUISICIÓN DE ARTESANÍAS EN PAÑOLENCI.	96
GRAFICO 11. ADQUISICIÓN DE MANUALIDADES EN FOAMY.	97
GRAFICO 12. REALIZACIÓN DE TRABAJOS EN DOMICILIOS	98
GRAFICO 13. CONFORMACIÓN DE UNA ASOCIACIÓN.....	99
GRAFICO 14. BENEFICIOS A OBTENER.....	100
GRAFICO 15. FORMAR ASOCIACIÓN.	101
GRAFICO 16 ARTESANÍA QUE COMPRARÍA.....	102
GRAFICO 17. EDAD DE LAS ARTESANAS ENCUESTADAS.	103
GRAFICO 18. GENERO DE LAS ENCUESTADAS.....	104
GRAFICO 19. NIVEL DE INSTRUCCIÓN.....	105
GRAFICO 20. TIPO DE ARTESANÍA QUE REALIZA.....	106
GRAFICO 21 LUGAR DE EXPEDICIÓN.....	107
GRAFICO 22. MÉTODO DE DISTRIBUCIÓN.....	108
GRAFICO 23, CAPACITACIÓN RECIBIDA.....	109
GRAFICO 24. ES NECESARIO RECIBIR CONSTANTE CAPACITACIONES	110
GRAFICO 25. AYUDAS BRINDADAS.....	111
GRAFICO 26. SABE DE ASOCIATIVIDAD.....	112
GRAFICO 27. PROYECTO DE ASOCIATIVIDAD.....	113
GRAFICO 28 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	134

Índice de Cuadros

CUADRO 1. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES. VARIABLE DEPENDIENTE	17
CUADRO 2. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	18
CUADRO 3. UBICACIÓN DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN	24
CUADRO 4. TIJERAS LISAS, Y EN PUNTA.....	29
CUADRO 5. TIJERAS DENTADAS	29
CUADRO 6. CUTTER.....	29
CUADRO 7. PERFORADORA.....	29
CUADRO 8. PEGAMENTO	30
CUADRO 9. PISTOLA DE BARRA DE SILICÓN.....	30
CUADRO 10. ROTULADORES.....	30
CUADRO 11. LÁPIZ.....	30
CUADRO 12. AGUJAS	31
CUADRO 13. HILOS.....	31
CUADRO 14. LENTEJUELAS	31
CUADRO 15. RELLENO PARA LOS MUÑECOS	31
CUADRO 16. FOAMY CORRUGADO.....	31
CUADRO 17. LANA	32
CUADRO 18. BOTONES U OJITOS.....	32
CUADRO 19 ACTA CONSTITUTIVA	58
CUADRO 20 EJEMPLO DE ACTA 2.....	61
CUADRO 21 MODELO DE ESTATUTO.....	74
CUADRO 21 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	81
CUADRO 22 POBLACIÓN	82
CUADRO 23 MUESTRA.....	85
CUADRO 24 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.	86
CUADRO 25 COSTOS	144
CUADRO 26. FODA.....	146
CUADRO 27 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS	147
CUADRO 28 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS	148
CUADRO 29 MATRIZ DE COMBINACIÓN FORTALEZAS- OPORTUNIDADES.....	149
CUADRO 30 MATRIZ DE COMBINACIÓN DEBILIDADES-AMENAZAS.....	150
CUADRO 31 DISEÑO DE OBJETIVOS	155
CUADRO 32 MUEBLES DE OFICINA	156

CUADRO 33 PRESUPUESTO MATERIALES	156
CUADRO 34 RECURSO TECNOLÓGICO.....	156
CUADRO 35 GASTOS DE CONSTITUCIÓN	157
CUADRO 36 RECURSOS HUMANOS.....	157
CUADRO 37 RESUMEN DE PRESUPUESTO.....	157
CUADRO 38 CUOTAS DIARIAS DE LAS MUJERES ARTESANAS	158
CUADRO 39 INGRESOS POR VENTAS DE ARTESANÍA EN PAÑOLENCI.....	159
CUADRO 40 INGRESOS POR VENTAS DE ARTESANÍA EN FOAMY	159
CUADRO 41 TABLA DE AMORTIZACIÓN	159
CUADRO 42. FORMA DE FINANCIAMIENTO.....	159
CUADRO 43 ESTADO DE RESULTADOS.....	160
CUADRO 44. ESTADO FINANCIERO.....	160

Índice de Anexos

ANEXO EN FOAMY 1.....	166
ANEXO EN PAÑOLENCI 2.....	170
ANEXO FORMATO DE ENCUESTA 3.....	173
ANEXO DE ENCUESTA PARA ARTESANAS 4.....	177
ANEXO MONITOREO O EVALUACIÓN. 5.....	180
ANEXO FICHA DE CONTROL DE EVALUACIÓN DE ACTIVIDADES DEL PERSONAL. 6.....	181
ANEXO ORDEN DE COMPRA DE BIENES Y SERVICIOS. 7.....	182
ANEXO VERIFICACIÓN DE COMPRA. 8.....	183
ANEXO. REGISTRO DE TIEMPO PARA LOS EMPLEADOS 9.....	184
ANEXO. SOLICITUD DE RESERVA 10.....	185
ANEXO CERTIFICADO DE TERMINAR LA TESIS. 11.....	186
ANEXO CARTA DE COMPROMISO. 12.....	187
ANEXO FIRMAS DE SOCIAS. 13.....	188

Índice de Tablas

TABLA: 1 EDAD DE LOS ENCUESTADOS.	88
TABLA: 2. SEXO DE LOS ENCUESTADOS.	89
TABLA 3. NIVEL DE ESTUDIO DE LOS ENCUESTADOS.	90
TABLA 4. COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO.	91
TABLA 5. CONOCIMIENTO DE LA ARTESANÍA EN PAÑOLENCI EN LA PARROQUIA.	92
TABLA 6. CONOCIMIENTO DE ARTESANÍA EN FOAMY EN LA PARROQUIA.	93
TABLA 7. HAN ADQUIRIDO ARTESANÍAS EN FOAMY.	94
TABLA 8. COMPRA DE ARTESANÍA EN PAÑOLENCI.	95
TABLA 9. ADQUISICIÓN DE ARTESANÍAS EN PAÑOLENCI.	96
TABLA 10. ADQUISICIÓN DE MANUALIDADES EN FOAMY.	97
TABLA 11. REALIZACIÓN DE TRABAJOS EN DOMICILIOS.	98
TABLA 12. CONFORMACIÓN DE UNA ASOCIACIÓN.	99
TABLA 13. BENEFICIOS A OBTENER.	100
TABLA 14. FORMAR ASOCIACIÓN.	101
TABLA 15. ARTESANÍA QUE COMPRARÍA.	102
TABLA 16. EDAD DE LAS ARTESANAS ENCUESTADAS.	103
TABLA 17. GENERO DE LAS ENCUESTADAS.	104
TABLA 18. NIVEL DE ESTUDIO.	105
TABLA 19. TRABAJO QUE REALIZAN.	106
TABLA 20. LUGAR DE EXPEDICIÓN.	107
TABLA 21. MÉTODO DE DISTRIBUCIÓN.	108
TABLA 22. CAPACITACIÓN RECIBIDA.	109
TABLA 23. NECESITAN CAPACITACIONES.	110
TABLA 24. AYUDAS BRINDADAS.	111
TABLA 25. SABE DE ASOCIATIVIDAD.	112
TABLA 26. PROYECTO DE ASOCIATIVIDAD.	113

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación denominado **“PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN”** se desarrollará en la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena, en este sitio existen personas dedicadas a actividades artesanales, que desean desarrollar su labor de manera independiente, debido a los problemas existentes en la localidad estos no permiten que se desarrollen como empresarias.

El extraordinario progreso en las últimas décadas, unido al proceso de globalización, han producido una serie de modificaciones en las condiciones en que se desarrolla la economía, obligando a las MYPIMES a realizar constantes innovaciones para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, siendo la Asociatividad la estrategia más idónea usada por las personas para enfrentar dichos cambios y sobrevivir a la competencia desleal que cada vez es mayor entre continentes, regiones, países.

Los problemas existentes son: falta de cooperación entre ellas, el alto costo de la materia prima, la baja utilidad, esto se debe a que no tienen proveedores directos y adquieren los productos en los locales que se encuentran en la comunidad, las mujeres artesanas dejan a un lado sus conocimientos por atender las labores del hogar o por no contar con capital, ni demanda para distribuir su producto, se propone crear una propuesta de Asociatividad para las artesanas de la Parroquia San José de Ancón del Cantón Santa Elena, para que de esta manera ellas puedan ser competitivas y cumplir con las exigencias que el mercado solicita.

El **primer capítulo** incluye el Marco Teórico donde se definen aspectos significativos de la Asociatividad y se ejecutaron teorías concernientes a estrategias competitivas de productividad y de comercialización.

En el **segundo capítulo** corresponde a la metodología a utilizarse en el desarrollo de la investigación, donde se logra definir el diseño, la modalidad, los tipos, los métodos, los instrumentos y las técnicas de investigación aplicado en el desarrollo de la propuesta, identificando las condiciones generales del entorno en donde se llevara a cabo. La metodología a aplicarse será la investigación bibliográfica aplicando las fichas editoriales y documentales analizando la información existente en libros y revistas para el estudio adecuado del diseño de la Asociatividad en la parroquia San José de Ancón, considerando fuentes documentales y fuentes de internet, ya sean libros, revistas.

El **tercer capítulo** corresponde al análisis y a la interpretación de resultados, la tabulación obtenida en la observación y en las encuestas que se realizaron a los clientes potenciales y a las artesanas.

El **cuarto capítulo** presenta la propuesta, que consiste en la elaboración del plan de Asociatividad para las mujeres artesanas de la parroquia San José de Ancón del Cantón Santa Elena, donde se detallan los procesos que se efectuarán con la finalidad de mejorar su situación actual, logrando ser más competitivos y causando un gran impacto en el sector de la Economía Popular y Solidaria mediante la implementación de un mecanismo cooperativo que ayudará a contribuir en el desarrollo empresarial, personal, laboral y social mediante la distribución y venta de sus productos, ventajas como la adquisición de productos a menor costo, mayor volumen de ventas, incrementar sus ganancias, mayor poder de negociación, etc. También se generaron conclusiones y recomendaciones aplicables en el grupo asociativo para el cumplimiento de objetivos y estrategias.

1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

TEMA: “LA INCIDENCIA DE LAS FUENTES DE EMPLEO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN CANTÓN SANTA ELENA, MEDIANTE UN ESTUDIO QUE INVOLUCRE A LOS ACTORES PARA EL DISEÑO DE UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD”

1.2 Planteamiento del problema

Santa Elena es una provincia donde se producen variedades de artesanías en diferentes sectores rurales y urbanos, con diferentes materiales que son ajustados a dar forma en cuanto al diseño para su comercialización, sus productores empíricamente practica esta labor la misma que proporciona ingresos económicos que permiten cubrir varias necesidades personales.

El proceso de fabricación que utilizan los artesanos de la provincia de Santa Elena es totalmente manual, debido a la carencia de maquinarias que faciliten el proceso, sus productos no poseen una regulación de incremento o de disminución en las ventas y su calidad es parte del proceso en la promoción del mismo.

En la parroquia San José de Ancón existen alrededor de 150 mujeres dedicadas a elaborar artesanías la misma que consiste en elaborar muñecos con pañolenci, estos no tienen mucha demanda en el mercado que no son reconocidas en el medio artesanal, y las personas no cuentan con el conocimiento necesario para organizarse y distribuir su producto al nivel local y nacional.

La artesanía es muy significativa para la adquisición de sus productos en la península. El comercio de esta actividad complementa para comercializar los productos hacia las comunidades locales y a las ciudades para cubrir con la necesidad de la población local.

Las artesanas de la Parroquia San José de Ancón tienen que pasar por una serie de inconvenientes al momento de vender sus trabajos, los mismos que afectan mucho su economía esto se debe a que no cuentan con el apoyo de las autoridades correspondientes ya sea está el gobierno las instituciones encargadas de ayudar a las microempresarias.

Uno de los factores que inciden en el mal manejo de los recursos por parte de las artesanas es el bajo nivel de educación, ya que no cuentan con el conocimiento necesario para minimizar costos y elevar sus utilidades, ya que ellas cuando adquieren la materia prima la hacen a un costo elevado ya que adquieren en pequeñas proporciones en muchas ocasiones no cubren con el gasto realizado.

Una vez que hemos analizado las situaciones que presentan las artesanas de la Parroquia San José de Ancón, se observan las falencias que tienen al estar desorganizadas, razones que pueden hacer que ellas continúen con la misma problemática que impidan el desarrollo de ellas y el de la comunidad, ya que si se las asocia serían un generador de desarrollo y fuentes de empleo.

Otro de los aspectos que consideramos importante es el sistema de comercialización que tienen al momento de vender sus productos, el mismo que se lo hace de manera repetitiva es decir estas artesanías solo la adquieren familiares y amigos a un costo bajo para recuperar algo de a inversión.

Las situaciones mencionadas anteriormente pueden llevar que las artesanas de la Parroquia San José de Ancón a desaprovechar las oportunidades que el medio ofrece hoy en día, podrían asistir a las capacitaciones que las entidades gubernamentales como ayudar y mejorar la participación en el mercado para que así sean mucho más competitivas.

Las sociedades que busquen el desarrollo deben de actualizar su estructura organizacional, el proceso de producción y los costos, para potenciar la educación y formar hombres y mujeres creativos, innovadores para que propicien cambios tanto en los sectores económicos como en lo social, que impulse la innovación de

normas valores y patrones de comportamiento, así como la así como la renovación de las propias estructuras sociales promovedoras del cambio.

Estas situaciones hacen necesaria la creación de una propuesta de Asociatividad para las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón del Cantón Santa Elena Provincia de Santa Elena ya que así colaboraría con el rápido crecimiento de la localidad esto es muy importante para el desarrollo personal y colectivo.

En la actualidad en la Parroquia San José de Ancón se brindan cursos de artesanías en diferentes áreas como lo es la bisutería Manualidades con Foamy y Pañolenci, estos cursos los ejecuta las autoridades de la empresa PACIFPETROL que tiene sus instalaciones en dicha comunidad, estos cursos se desarrollan mínimo cada tres meses.

Las artesanas tienen dificultades al momento de adquirir los materiales para empezar a producir, ya que los adquieren en pequeñas proporciones en locales de la provincia esto conlleva a que el costo sea elevada por que adquieren en pequeñas proporciones esto hace que disminuya el volumen de producción.

Por esto y por muchas razones más la competitividad de las artesanas debe de lograrse a través de la Asociatividad ya sea esta de una forma u otra, ya que existen redes empresariales, cadenas productiva, clusters, de acuerdo a las necesidades, ya que si se logra trabajar en conjunto serán mejor los beneficios de todas las integrantes y de la comunidad en general.

Esta propuesta detallará todos los mecanismos y herramientas que utilizamos para lograr que la Asociatividad obtenga los resultados esperados en el tiempo que se considere necesario.

Las personas que se dedican a realizar manualidades en Pañolenci producen 9 docenas de apliques a la semana por cada docena tienen un gasto de \$150.00 y al vender cada figura está entre \$15.00 y \$20.00 obteniendo una ganancia de \$2.00 por docena la utilidad es mínima esto se debe a que solo adquieren los materiales

por unidad, eso emanan más costos y disminuyen la posibilidad de solucionar dichos problemas. Tomando en cuenta que estas personas solo realizan la actividad cuando le realizan pedidos sin importar que el pedido sea por unidad, es decir estas emprendedoras no cuentan con el apoyo y el recurso necesario para llevar a cabo estrategias que permitan mejorar sus vidas.

Con la asociación se establecerán objetivos para el beneficio de las integrantes tales como, reducir costos de producción y comercialización, utilizar la más alta tecnología y conocimiento, mejorar la calidad, incrementando el poder de negociación frente a proveedores y clientes, aumentando su rentabilidad.

Para lograr los objetivos se analizaron varias figuras como alianza estratégica, clusters de industria, joint venture, red de cooperación, buscando la más adecuada para el desarrollo de la misma.

La mujeres hoy en día, son capaces de ocupar puestos administrativos, operativos contables, productivos entre otras profesiones ya que poseen los mismos conocimientos que los hombres debido a que ellas se preocupan por estudiar, capacitarse en diferentes ramas que le permite generar sus propios recursos y de esta manera ayudar con los gastos del hogar.

El volumen de producción es limitado ya que no cuentan con recursos suficientes para incrementar la elaboración de los trabajos y las entidades que otorgan créditos no le brindan facilidad para que puedan acceder a un préstamo y poner en marcha su propio negocio.

Por ello es necesario crear la Asociatividad de las mujeres emprendedoras que realizan diferentes trabajos en Pañolenci cada participante asiste voluntariamente poniendo un esfuerzo constante y en conjunto con las otras participantes para la obtención de los objetivos para un bien común, a continuación se detallan algunos beneficios que tiene la Asociatividad:

- ✧ Adquisición de materiales en los locales mayorista a precios económicos.
- ✧ Acceder a créditos personales y grupales en las entidades públicas y del estado.

✧ Mayor adquisición de materia prima para aumentar la producción.

A finales del siglo XIX se comentó sobre las bondades de la cooperación empresarial pero solo a partir del siglo XX se le dio verdadera importancia a este tema, debido a los cambios mencionados anteriormente.

Las PYMES no son un grupo homogéneo ya que son consideradas como un muy alto riesgo para ser financiadas ya que poseen poca documentación contable y financiera, también carecen de garantías un mínimo de 70% de las pymes desaparecen a su primer año de operación.

Las empresas en el país deben de asociarse porque juntos obtendrán muchos beneficios, porque supone una apuesta por la renovación, la cooperación, las nuevas ideas, la innovación, la tecnología ya que poseen representantes de los sectores empresariales que aportan las inquietudes específicas de cada sector. Sonia Arce Serpa en su libro Asociatividad empresarial y competitividad que surge como mecanismo de cooperación entre las empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización. En este mecanismo de cooperación entre pequeñas y medianas empresas, cada empresa decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial.

Desde 1995, en el Ecuador se empezó a hablar acerca de competitividad y clúster, en donde formó parte de la Agenda Económica, es así que desde 1998 han existido varias iniciativas para introducir conceptos, hasta tratar de impulsar iniciativas concretas de Asociatividad.

Según el documento de Consultoría preparado para el Consejo Nacional de Competitividad en el año 2003, donde se analiza la Asociatividad en el Ecuador en función de los indicadores del Foro Económico Mundial, se puede decir que por los últimos 4 años, se lo ha ubicado en el último puesto de la muestra, lo que

da a entender la percepción empresarial en cuanto a los niveles de interacción y Asociatividad de las empresas ecuatorianas.

La Asociatividad surge como un mecanismo de cooperación entre personas u empresas ya sean estas pequeñas o medianas que enfrentan un proceso de Globalización de las economías nacionales, y en busca de un objetivo común. La Asociatividad tiene diferentes características tales como:

Se pueden establecer muchos propósitos desde el financiamiento hasta una investigación en conjunta para determinar problemas y encontrar una solución idónea.

La competitividad de las mujeres artesanas debe de ser lograda a través de una Asociatividad, puede ser en diferentes formas como: redes empresariales, clúster, cadenas productivas, núcleos empresariales, o de acuerdo a las necesidades. Pensando siempre en que las artesanas tienen solo para el diario vivir, con la Asociatividad se pueden obtener mejores resultados. Si logramos trabajar a beneficio de todos y de la sociedad que las rodea. En esta propuesta se detallaran todos los mecanismos y herramientas que se utilizan para lograr una Asociatividad, que obtenga los resultados que se espera en el tiempo que se considera.

Delimitación del Problema

Campo: Sector Artesanal

Área: Parroquia San José de Ancón.

Aspecto: Elaboración de un plan de Asociatividad.

Tema: Plan de Asociatividad para las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena Provincia de Santa Elena.

Formulación del Problema

¿En qué forma inciden las oportunidades de trabajo en el desarrollo económico de las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena Provincia de Santa Elena, año 2016?

Sistematización del Problema

- ¿las teorías de Asociatividad nos permitirán conocer el objeto de estudio?
- ¿Qué requisitos son los que se consideran para formar parte de una Asociatividad?
- ¿En qué parte empieza a incidir los altos precios de la materia prima?
- ¿La falta de oportunidades de empleo incurre en el desarrollo económico y sustentable de las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena?
- ¿Qué gestiones se puede emplear para mejorar la economía de las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena?
- ¿Tendrá aceptación un plan de Asociatividad para las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena?
- ¿Qué aspectos deberían considerarse para la ejecución de una Asociatividad?
- ¿Qué efectos tendría el desarrollo de la propuesta de Asociatividad en las Artesanas de la Parroquia San José de Ancón?
- ¿Cuáles han sido los programas de emprendimientos e Innovación que han recibido las artesanas de la Parroquia San José de Ancón?
- ¿Qué resultados tendría la Asociatividad para las mujeres emprendedoras de la Parroquia San José de Ancón?
- ¿Cuáles efectos y beneficios tendrían el desarrollo de un plan de Asociatividad en las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena Provincia de Santa Elena?

- ¿Cuáles son los resultados obtenidos por la creación de la Asociatividad para las mujeres emprendedoras de la Parroquia San José de Ancón?
- ¿Cuál sería el enfoque empresarial que deben considerarse para realizar un correcto plan de Asociatividad entre los Artesanas de la Parroquia San José de Ancón del Cantón Santa Elena Provincia de Santa Elena?

Los resultados de las interrogantes, instituyen a las importantes instrumentos básicos de la actual investigación, inspiración de las diferentes fuentes, primarias y secundarias, que permitan la formación de la Asociatividad de las Artesanas que realizan manualidades en Pañolenci de la Parroquia San José de Ancón.

1.3 Evaluación del Problema

Se tomaron en cuenta aspectos muy relevantes e importantes en la evaluación del problema los cuales fueron los siguientes.

Concreto: Existe la necesidad de crear una Asociatividad, para que inicie su funcionamiento en el periodo (2016/ 2017).

Claro: El Plan revela la necesidad de crear una Propuesta de Asociatividad, para aumentar los beneficios de las mujeres que desarrollan esta actividad en la Parroquia San José de Ancón.

Evidente: La propuesta concreta a conseguir elevados ingresos para los hogares de las mujeres de la Parroquia San José de Ancón.

Relevante: Las mujeres hoy en día están preocupadas por obtener un título profesional y capacitarse en cualquier actividad que sea de su agrado y que le permita tener nuevos conocimientos para crear nuevos negocios y conseguir sus propios ingresos, y se los considera como uno de los pilares de desarrollo y crecimiento del país.

Original: Se presenta una Asociatividad en la Parroquia San José de Ancón, que certificará a las artesanas poseer un empleo y obtener ingresos propios para colaborar con los egresos del hogar, en destino de las necesidades.

Contextual: La propuesta responde a la creación de una Asociatividad, considerando a las mujeres artesanas que trabajan con Pañolenci, para obtener ayuda que el estado ecuatoriano otorga a este tipo de asociaciones.

Factible: Por ser una Provincia novel, y por la ayuda brindada por las principales autoridades del Ecuador a las asociaciones para que así se desenvuelvan en cualquier actividad. Considerando que cuenta con los recursos, materiales, financieros y profesionales capacitados dispuestos a colaborar en la ejecución de la Asociatividad.

Variables: Las variables que se equilibran en el planteamiento del problema pertenecen: Desempleo, Crédito, Desarrollo.

Para la conformación de la propuesta se requirió del apoyo de: la Sra. Zulema Domínguez encargada de los Curso Brindados por parte de la Empresa PACIFPETROL de la Parroquia San José de Ancón, profesionales en la especialidad, consulta bibliográfica y documental.

La necesidad de contar con mujeres altamente capacitadas con habilidades para crear cualquier tipo de manualidades en Foamy, bisutería, conlleva a la propuesta de una Asociatividad de las mujeres artesanas que realizan manualidades en foamy en la Parroquia San José de Ancón.

1.4 Justificación

Considerando las dificultades por las que atraviesa el País en general y que afecta también a la Provincia se haya la necesidad de buscar soluciones para reactivar la economía productiva del sector local. Por ese motivo se establece que el presente tema de investigación tiene un alto grado de compromiso social, económico y

productivo para las artesanías de la Provincia de Santa Elena incrementando así el progreso financiero y aumentar las posibilidades de inversión local.

En nuestro entorno la sociedad cada vez más competitiva necesita y requiere una forma eficiente, una alternativa que se presente como una férrea defensa contra esta gran barrera; en respuesta se presenta el concepto Asociatividad. Porque en nuestra realidad, es una herramienta que podría fortalecer los lazos, las vinculaciones y por supuesto las redes con el objetivo de crear mejoras hacia el bien. Siempre se ha dicho que dos cabezas piensan mejor que una y que la unión hace la fuerza. Dando énfasis a lo anterior se puede resaltar que la Asociatividad es:

El tema de investigación consistirá en aportar con un granito de arena para el desarrollo de la comunidad, que a través de su temática proporciona herramientas útiles para los que están dispuestos a ofrecer un servicio o un producto. Para determinar la viabilidad de la investigación se efectuarán los debidos estudios de mercado, técnico y administrativo; con el objetivo de lograr el éxito de la investigación.

El trabajo se caracteriza por la utilización de recolección de información de fuentes primarias; seleccionados, analizados y presentados los resultados coherentes y actualizados. Así, los resultados obtenidos se apoyarán en la aplicación de las técnicas de investigación como lo son: la entrevista, encuesta, con sus respectivos instrumentos como lo es el registro de observación, registro de encuestas y el cuestionario.

Analizando los factores que inciden en el lento de desarrollo económico y asociativo de las Artesanías de la Parroquia San José de Ancón, se la realizará mediante encuestas y entrevistas que serán analizadas y tabuladas para obtener resultados analizándolos para tomar acciones correctivas según el caso lo amerite.

Lo que se pretende demostrar con la investigación es que en unión y esfuerzo la conformación de una Asociatividad las Artesanías de la Parroquia San José de

Ancón, podrán obtener mejores beneficios, mejorando la calidad de vida de ellas, sus familias.

Las personas que se van a beneficiar con el desarrollo de esta propuesta son: el investigador, ya que de esta manera está realizando su trabajo de titulación cumpliendo con los requisitos que se le pide para ser profesional, así mismo se beneficiaran las Artesanas de la Parroquia San José de Ancón, ya que ellas son las actores principales de esta propuesta, que se realiza con la finalidad de hacer cambios en desarrollo ya que no solo busca el bienestar individual sino en conjunto para que de esta manera las artesanas puedan sobresalir y ser competitivas en el mercado. Los clientes y consumidores también serán beneficiados ya que al estar organizado las artesanas pueden ofrecer mejores condiciones que favorezca a ellas pero sobre tobo que satisfaga a toda persona que interviene durante su proceso. La sociedad será otro beneficiario porque al estar organizada las artesana contarán con mejores condiciones de vida en el ámbito social y laboral, es por ello que es necesaria la creación de una propuesta de Asociatividad para Artesanas de la Parroquia San José de Ancón, ya que de esta forma mejoraremos como parroquia Cantón y Provincia y por ende el país.

La Pañolenci es muy utilizada, ya que es muy sencilla es decir se puede utilizar de diferentes maneras y para realizar diferentes cosas porque se adapta a diferentes tipos de trabajo que se pueden realizar.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

- Diseñar la propuesta de Asociatividad a través de alianzas estratégicas considerando las diferentes teorías, y requisitos para su conformación, de las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón del Cantón Santa Elena Provincia de Santa Elena, mediante un estudio que involucre a los actores para el diseño del Plan de Asociatividad.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Fundamentar con teorías Asociativas de los diferentes autores que faciliten el conocimiento del objeto de estudio.
2. Diseñar la Metodología en función de las técnicas e instrumentos de investigación que permitirá el desarrollo de la Asociatividad en las artesanas de la Parroquia San José de Ancón.
3. Diagnosticar los instrumentos de investigación basada en experiencias anteriores de Asociatividad, que plasmen soluciones para la disminución de errores.
4. Identificar los obstáculos en base al desarrollo del diagnóstico empresarial que facilite el conocimiento del porque las artesanas de la Parroquia San José de Ancón evitan la adquisición de materiales dentro de la provincia.

1.6 Hipótesis

La propuesta de Asociatividad para las Artesanas de la Parroquia San José de Ancón, permitirá mejorar su competitividad en beneficio de ellas.

1.7 Operacionalización de las Variables

Las variables son propiedades que poseen diferencias o características, que indican aspectos relevantes del fenómeno de estudio que está en relación directa con el planteamiento del problema. En donde seleccionamos las técnicas e instrumentos de información que utilizaremos para la ejecución del problema en estudio.

Según CENTTY D. 2006 define a las variables como: “Las características, los atributos que permiten distinguir un hecho o fenómeno de otro con la finalidad de poder ser analizados y cuantificados, las variables son un Recurso Metodológico, que el investigador utiliza para separar o aislar las partes del todo”

El tema del proyecto de la presente de investigación es: “La incidencia de las fuentes de empleo en el desarrollo económico de las mujeres artesanas de la

Parroquia San José de Ancón cantón Santa Elena, mediante un estudio que involucre a los actores para el diseño de un plan de Asociatividad”

Identificación de las variables:

Variable Independiente: Fuentes de Empleo

Variable Dependiente: Desarrollo Económico

Cuadro 1. Operacionalización de las Variables. Variable Dependiente

VARIABLES	CONCEPTOS	DIMENSIONES	INDICADORES	ITENS	INSTRUMENTOS
Variable Dependiente Desarrollo Económico	El desarrollo económico se define como finalidad para crear riquezas dentro de un sistema económico para fomentar innovaciones e inversiones con el propósito de crear un eficiente sistema de producción. Con medidas crecientes de equidad para todos los miembros de la asociación.	Inversión	Financiamiento Capital	¿Cómo artesana ha recibido ayuda económica de alguna institución del estado?	Encuesta, Entrevista, Fichas de Observación
		Capital humano	Personas – Socias Fuerza laboral	¿Cómo usted comercializa su producto, utiliza algún método de distribución? ¿Ha recibido capacitación?	Encuesta, Entrevista, Fichas de Observación Encuesta, Entrevista, Fichas de Observación
		Incremento de la productividad	Volumen Producción Bienes /servicios.	¿Es necesaria la capacitación continua y constante en las mujeres para que mejoren sus productos?	Encuesta, Entrevista, Fichas de Observación
		Equidad	Grupo de cooperación. Trabajo conjunto	¿Considera usted que por medio de una Asociación tendrían la oportunidad de comercializar sus productos a otras provincias? ¿Cree que aumentaría sus ventas si se une con otras artesanas en una asociación y pueda cumplir con sus expectativas?	Encuesta, Entrevista, Fichas de Observación Encuesta, Entrevista, Fichas de Observación

Fuente: Carlos Méndez libro “Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación”

Elaborado por: Liliana Muñoz.

Cuadro 2. Operacionalización de las Variables. Variable Independiente

<p>Variable Independiente</p> <p>Fuentes de Empleo</p>	<p>El Empleo puede entenderse como la ocupación u oficio, que desempeña una persona en una unidad de trabajo, que le confiere la calidad de empleado, o desde el punto de vista del empleador como aquel que ocupa a alguien en un puesto laboral.</p>	<p>Ocupación/ Oficio</p> <p>Unidad de trabajo</p> <p>Calidad de empleado</p> <p>Puesto laboral</p>	<p>Actividades que realizan</p> <p>Departamentos</p> <p>Oficinas</p> <p>Metas</p> <p>Objetivos</p> <p>Trabajo individual o grupal</p> <p>Cargo</p> <p>Jerarquías</p> <p>Liderazgo</p>	<p>¿Qué actividad realiza?</p> <p>¿Cómo artesana tiene conocimiento del lugar donde recurrir al momento de formar una asociación?</p> <p>¿Cómo artesana cuáles serían sus beneficios si fuera miembro de una asociación?</p> <p>¿Cómo grupo ustedes podrían conseguir el valor de la materia prima en precios accesibles?</p> <p>¿Conoce lo que es una Asociación?</p> <p>¿Ustedes como artesanos han elaborado algún proyecto referente a la formación de una asociación?</p> <p>¿Estaría de acuerdo en pertenecer a alguna asociación?</p>	<p>Encuesta, Entrevista, Fichas de Observación</p>
--	--	--	---	--	--

Fuente: Carlos Méndez libro “Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación”

Elaborado por: Liliana Muñoz.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1 Aspectos de la Parroquia San José de Ancón

Para la reseña de la vida en el campamento donde un conglomerado humano muy singular, que en la llamada “Época de Oro” supero los 8000 habitantes, gestó el más perfecto proceso de integración nacional entre serranos, costeños, negros, zambos, cholos, indios y mestizos, funcionados en armónica, convivencia, para propiciar el surgimiento de su nueva identidad, haciendo de la comunidad Encónense un ejemplo de unión, solidaridad, actividad social, cívica, cultural y deportiva. La Parroquia San José de Ancón está ubicada en el cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena en Ecuador, Ancón está delimitado geográficamente por: Norte: Jurisdicción de la cabecera Cantonal Santa Elena, del cantón del mismo nombre, Sur: por el Océano Pacífico, Este: por la Parroquia Atahualpa, Integrante del Cantón Santa Elena y la Jurisdicción de la Cabecera Cantonal Santa Elena, del cantón del mismo nombre, Oeste: por la Parroquia José Luis Tamayo (MUEY) del Cantón Salinas y la Jurisdicción de la Cabecera Cantonal La Libertad, del Cantón del mismo nombre. Ancón fue declarado parroquia el 15 de Noviembre del 2002, conocido de diferentes formas, tales como: Punta Ancón, Ancón el nuevo, Campamento Minero de Ancón o simplemente Ancón. Localizado en América del Sur, dentro del territorio de la República del Ecuador, actual provincia de Santa Elena, la parroquia Rural San José de Ancón se encuentra ubicada geográficamente a 2°19’30.61” de latitud y a 80°51’ 18.01”. De longitud, a 563 pies sobre el nivel del mar.

En enero de 1976, la compañía Anglo cesó sus operaciones en el Ecuador y sus concesiones: junto con las instalaciones del campamento de Ancón, pasaron a posesión del estado, terminaban así un largo capítulo de nuestra historia petrolera,

en el siglo XX. Sin embargo quienes debieron tenerlo presente para no repetir errores que tanto perjuicio causaron al país prefirieron ignorarlos y cambiando de actores la historia del petróleo continuo favoreciendo los intereses de otras poderosas compañías. (Estrada, 2001)

En la parroquia San José de Ancón existen alrededor de 150 mujeres dedicadas a elaborar artesanías la misma que consiste en elaborar muñecos con Pañolenci, figuras en foamy, personas que realizan pulseras cadenas de manera artesanal esto tiene mucha demanda en el mercado pero como estas artesanas no cuentan con el conocimiento necesario para organizarse y distribuir su producto al nivel local y nacional. (Zulema Lindao, 2012).

1.1.1 Historia

Ancón se inicia en el año 1910 como un campamento minero con tiendas de campaña de caña y lona que usaron los primeros geólogos, que desembarcaron en la bahía de Ancón, años después llega la compañía petrolera Anglo Ecuadorian Oilfields Limited, arribaron técnicos, funcionarios y obreros de diferentes partes del mundo: ingleses, franceses, escoceses, galeses, polacos, alemanes, italianos, suizos, Jamaquinos, Trinidad, Barbados, norteamericanos, canadienses, australianos y los enganchados de todas las latitudes del país, para albergar a todos los obreros se construyen barrios, casas y canchones de construcción mixta: madera, caña y cemento, se crean 12 barrios y diferentes secciones en la periferia , las estructuras metálicas de los edificios industriales que siguen el estilo de construcción arquitectónica de las casas coloniales inglesas, También se construyen varios edificios de uso público, ya que la población es numerosa. (ESTRADA, 2011)

En 1911 se perforó el primer pozo petrolero en Ancón donde se extrae el primer barril de petróleo del Ecuador,

En 1923 El campamento ya es una ciudad que posee todos los servicios Básicos siendo en esa época el lugar con la mejor infraestructura del país, eso es Ancón

que a orillas del mar y en medio del ruido de las máquinas, eleva un himno vigoroso y triunfal a la vida y al trabajo dando como acontecimientos una comunidad polaca, identificada con la religión católica, le puso el nombre eclesiástico de San José y celebran en Ancón en este día las fiestas patronales.

El 16 de enero de 1976, los campos petroleros revertieron al Estado ecuatoriano bajo la administración de la "CORPORACIÓN ESTATAL PETROLERA ECUATORIANA" (CEPE), hoy conocida como "PETROECUADOR."; el 17 de enero, se fundó la "JUNTA CÍVICA Pro-Parroquialización de San José de Ancón".

El 9 de julio 2002, se realizó el levantamiento de límites de la parroquia Ancón, intervienen e Ilustre Municipio de Santa Elena, e Ing. Iván Apolo (ESPOL), Junta Cívica de Ancón, Junta Parroquial de Atahualpa. El 15 de noviembre, mediante el Acuerdo Ministerial 350 se creó la Parroquia Rural "JOSÉ DE ANCÓN"

En el 2003 Emisión y publicación del Suplemento del 'Registro Oficial NO. 014 del 4 de febrero del 2003, Con el Acuerdo Ministerial No.0350 mediante el cual se crea la Parroquia Rural "SAN JOSÉ DE ANCÓN" en el Cantón Santa Elena, Provincia del Guayas en ese entonces, dicho acuerdo fue suscrito por el entonces Ministro de Gobierno, Ing. Rodolfo Barniol Zerega, el 15 de Noviembre del 2002. (ESTRADA, 2011)

"Ancón, un Museo Viviente", por su historia petrolera, su arquitectura inglesa, sus magníficos acantilados y diversidad de flora y avifauna; sus dos Comunas Tambo y Prosperidad muy cercanas entre sí, se caracterizan por su arte en la ebanistería, agricultura y sus costumbres muy propias; Prosperidad posee una albarrada que es un atractivo y comparten un río que en época invernal atrae mucho a las aves y está rodeado de bosque seco tropical. Tanto Ancón como sus dos Comunas están interesados en la ejecución de acciones de conservación por sus atractivos naturales e histórico-culturales, con turismo de aventura, educación ambiental con proyectos para la conservación de aves y de reforestación.

El 5 de noviembre del 2011, el Ministerio Coordinador de Patrimonio declarará a San José de Ancón, en la provincia de Santa Elena, como Patrimonio Cultural del Estado, por su trascendencia testimonial relacionada con la actividad petrolera en el país, al cumplirse 100 años de la explotación del primer pozo petrolero del Ecuador en 1911.

Esta población, ubicada a unos 140 kilómetros de Guayaquil, acogió hace más de una década a los primeros extranjeros que llegaron a tierra ecuatoriana para trabajar en la extracción del “oro negro”, por lo que gran parte de su área urbana recrea la atmósfera de un típico pueblo inglés, con arquitectura que data de la tercera década del siglo XX.

La perforación del primer pozo petrolero implicó la construcción del campamento petrolero de Ancón, el mismo que se conserva 100 años después, entre playas, acantilados y miradores, como testimonio vivo del proceso de consolidación de una ciudad cuya historia está relacionada con la extracción del petróleo y con las relaciones sociales generadas a partir de la población de diversos orígenes (Inglaterra, Jamaica, Polonia), que llegó atraída por esta actividad.

Con una extensión de 400 hectáreas, en Ancón se pueden observar viviendas, clubes, oficinas, centros educativos, edificios de servicios, etc., construidos con materiales de excelente calidad y con una marcada influencia de arquitectura extranjera.

Por todas estas razones, en conjunto con el Gobierno Parroquial, se inició un proceso de declaratoria que permita garantizar la conservación y recuperación de este patrimonio, que es parte de la riqueza histórica de nuestros pueblos, a fin de generar nuevas oportunidades de desarrollo local para los pobladores.

Es por esto que hace más de 10 años se viene brindando cursos de artesanías para las mujeres Emprendedoras de la parroquia; cuyos cursos son brindados por parte de la Empresa que aquí labora como lo es PACIFPETROL, esta entidad es la

encargada de capacitar cada tres meses a mujeres artesanas brindándoles cursos gratuitos de manualidades como lo son: manualidades en pañolenci, en foamy.

Lo que permite a ellas obtener un conocimiento básico de esta labor pueden elaborar diferentes tipos de artesanías para obtener un ingresos extra para el diario vivir pero sin embargo ellas no han sabido aprovechar sus conocimientos y distribuir la artesanía a diferentes puntos estratégicos de ventas, sino que solo realizan esta labor para tener de recuerdo en sus casas.

En la división política y administrativa de la Parroquia San José de Ancón cuenta con dos comunas como lo es El Tambo y Prosperidad; también tiene dos reciento como: RECINTO SAN FRANCISCO y el RECINTO SAN JOAQUIN.

La parroquia si cuenta con los servicios básicos tales como: agua, luz, teléfono, casas de salud, cuerpo de bombero, televisión por cable, periódicos, farmacias etc.

En lo que concierne a educación la parroquia cuenta con escuelas llamadas LWB (Leonardo William Berry) N.- 6 de niñas, y LWB (Leonardo William Berry) N.- 5 de niños, jardín escuela Ranita René, además cuenta con colegios e institutos, academias, fundaciones, universidad, también se tiene acceso y movilización de la parroquias a sus comunas y cantones por medio del transporte terrestre como lo es la Compañía Trunsa S.A.

Las fuentes de ingresos en la parroquia San José de Ancón son el trabajo en la industria, artesanía, comercialización de productos y la prestación de servicios ya sea por cyber o cabinas telefónicas. (Sr. Luis Rendon, 2012)

1.1.2 Aspectos Geográficos

La Parroquia San José de Ancón está ubicada en el cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena en Ecuador, Ancón está delimitado geográficamente por: Norte: Jurisdicción de la cabecera Cantonal Santa Elena, del cantón del mismo nombre, sur: por el Océano Pacífico, este: por la Parroquia Atahualpa, Integrante del Cantón Santa Elena y la Jurisdicción de la Cabecera Cantonal Santa Elena, del

El origen de las artes manuales data de hace muchos siglos, no se sabe con exactitud cuánto tiempo. Lo que se sabe es que data de la prehistoria ya que se han encontrado artefactos hechos manualmente sin la intervención previa o completa de algún tipo de instrumento.

Artesanía se refiere tanto al trabajo del artesano (normalmente realizado de forma manual por una persona sin el auxilio de maquinaria o automatizaciones), como al objeto o producto obtenido -en el que cada pieza es distinta a las demás. La artesanía como actividad material se suele diferenciar del trabajo en serie o industrial.

Entendemos por Artesanías las obras materiales que hace el hombre con sus manos, sin emplear para ello las técnicas y maquinarias modernas, cuyos modelos son tradicionales y que vienen a satisfacer. Eutimio Tovar Rodríguez en "La artesanía su importancia económica y social" ha propuesto como definición de artesanía "toda técnica manual creativa, para producir individualmente, bienes y servicios"

Es la actividad económica y cultural destinada a la elaboración y producción de bienes o la prestación de servicios, en las que predominan el trabajo manual, resultado del conocimiento o habilidad en algún arte u oficio que pueda realizar al artesanos en su domicilio o fuera del, pudiendo la naturaleza de los productos estar basada en las características distintivas en términos del valor histórico, cultural, utilitario o estético.

Es la producción de bienes totalmente a mano y con ayuda de herramientas manuales e incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado.

1.2.1 Tipos de artesanía.

ARTESANÍA INDÍGENA

Es la producción de bienes útiles, rituales y estéticos condicionados directamente por el medio ambiente, que constituyen expresión material de la cultura con unidad étnica para satisfacer necesidades sociales, este conocimiento es transmitido directamente a través de generaciones.

ARTESANÍA TRADICIONAL POPULAR Es la producción de objetos resultantes de la fusión de dos culturas la europea criolla, elaboradas por el pueblo en forma anónima, con dominio completo del material con elementos predominantes de la región, que constituyen expresión fundamental de su cultura y factor de identidad de la comunidad.

ARTESANÍA CONTEMPORÁNEA O NEOARTESANÍA.

Es la producción de objetos útiles y estéticos dentro del marco de los oficios y en cuyo proceso sincronizan elementos técnicos procedentes de otros contextos socioculturales tiene una característica de transición hacia la tecnología moderna.

1.2.2 Clasificación de la artesanía

ARTESANÍA ARTÍSTICA.

Es la que está destinada a la elaboración de productos estéticos y la obra puede ser contemplada por todos los lados y estos productos son piezas únicas y son de colección.

ARTESANÍA UTILITARIA

Es la que está destinada a la producción de objetos utilitarios con vajillas, etc.

ARTESANÍA ARTÍSTICA UTILITARIA.

Son los productos que poseen las cualidades artísticas y son utilizados como adornos.

ARTESANOS Y CATEGORÍAS

Se considera como artesano a la persona que ejerce una actividad profesional creativa entorno a un oficio concreto preponderantemente manual conforme a sus conocimientos técnicos y sus habilidades artísticas, trabajo en forma libre, y deriva su sustento de la artesanía.

APRENDIZES

La persona que se inicia capacitándose manual técnica dentro de un taller artesanal bajo la orientación de un instructor o de un maestro acreditado.

OFICIAL

Es el artesano con capacidad manual y técnica para la elaboración de objetos de oficio artesanal específico sin ser considerado creador sobre diseños artesanales.

INSTRUCTOR

Es el artesano cuya experiencia, capacitación preparación manual y técnica y nociones pedagógicas le permite impartir conocimientos teóricos y prácticos con relación a su producción artesanal u oficio concreto.

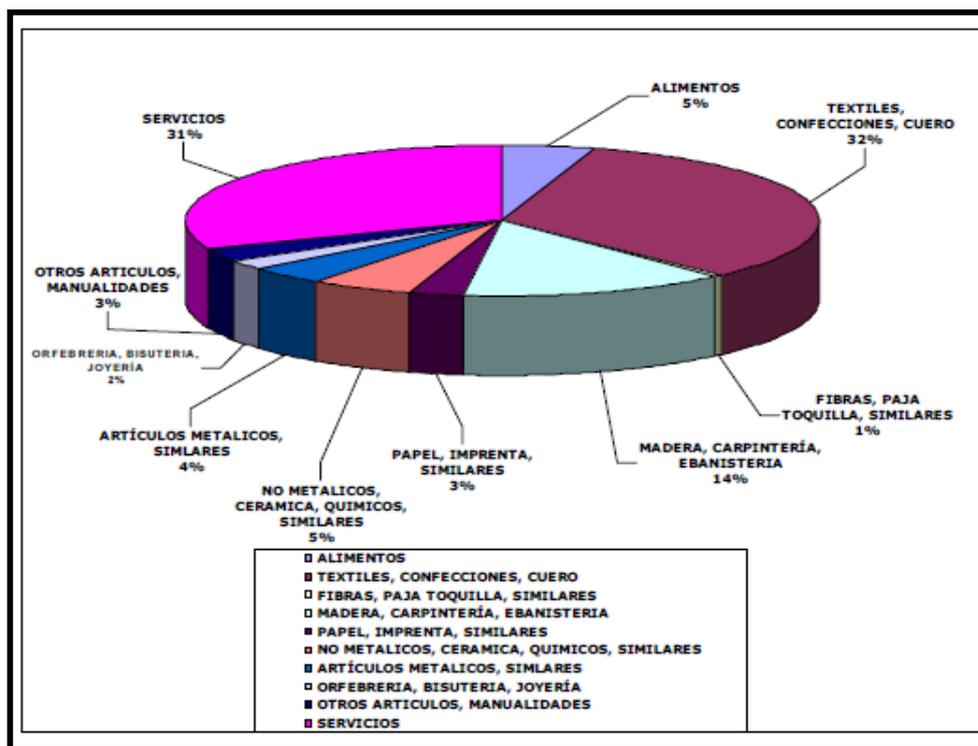
MAESTRO ARTESANO.

Es la persona que tiene conocimiento pleno de la artesanía en su especialidad, además posee conocimientos sobre originalidad y creatividad en las técnicas, diseño y producción artesanal.

1.2.3 Influencia de la artesanía

La artesanía tiene diferentes influencias en todo el mundo ya que esta se crea no solo en la parroquia provincia o ciudad si no al nivel mundial, las artesanías son actividades, destrezas o técnicas empíricas, practicadas tradicionalmente por el pueblo, mediante las cuales con intención o elementos artísticos, se crean o producen objetos destinados a cumplir una función utilitaria cualquiera, o bien se las adorna o decora con el mismo o distinto material realizando una labor manual individualmente o en grupos reducidos, por lo común familiares e infundiendo en los caracteres o estilos típicos, generalmente concordes con los predominantes en la cultura tradicional de la comunidad".

Gráfico 1 ACTIVIDAD ARTESANAL



Fuente: Dirección de Competitividad de Microempresas y Artesanías

Elaborado: Liliana Muñoz.

Se puede observar que del universo de 25.300 talleres artesanales, el porcentaje más alto es el textil con 32%. Además hay que notar que del universo de talleres artesanales, los que se dedican a orfebrería, bisutería y joyería constituyen el 2%,

lo que significa 506 talleres que para la presente tesis es suficiente (oferta exportable). De la misma manera los que se dedican a paja toquilla representan el 1%, lo que equivale a 253 talleres.

1.2.4 IMPLEMENTOS DE LA ARTESANÍA

Para la artesanía los implementos más importantes que se utilizan son las manos de ahí tenemos lo que es la materia prima que en este caso sería la tela de pañolenci, foamy, tela, pintura, y varios objetos para armar una figura o algún muñeco de pañolenci.

Cuadro 4. Tijeras lisas, y en punta



Tijeras Lisas: Especialmente de tamaño pequeño y mediano, para cortes pequeños, rectos y curvos. Tijeras en punta; para rasgar cortes diminutos.

Cuadro 5. Tijeras dentadas



Tijeras Dentadas o de formas: con picos, formas y ondas variadas, realza los detalles singulares en cada proyecto.

Cuadro 6. Cutter



Cutter y base de corte: existen una variedad de Cutter (cortadores), algunos de ellos rotativos y circulares, que deben usarse siempre sobre un tapete o alfombrilla de seguridad, diseñada especialmente para ese fin.

Cuadro 7. Perforadora



Perforadoras: con troquel de figuras y formas, sirven para hacer agujeros y estampas en la orilla cerca de los bordes, en láminas de cartulina, papel, foamy.

Cuadro 8. Pegamento



Pegamento: Cola blanca, pega universal transparente, silicón líquido (en frío especial para foamy), cemento de contacto (se unta sobre ambas superficies, se deja secar y luego se junta a presión). La goma con agua para adornar las figura ya sean de foamy o en pañolenci.

Cuadro 9. Pistola de barra de silicón



Pistola de barras de Silicón (caliente), se aplica en una sola cara y rinde mucho en grandes superficies. “Manejar con cuidado, riesgo eléctrico y térmico”.

Cuadro 10. Rotuladores



Rotuladores: Marcadores indelebles o permanentes con diferentes grosores (deslizan con gran facilidad). Los Bolígrafos sirven para marcar, delinear o puntear.

Cuadro 11 Lápiz



El lápiz, es un clásico, pero hay que usarlo con cuidado, ya que el grafito puede manchar.

Cuadro 12 Agujas



Las agujas a utilizarse son de varios tamaños ya que unas son para pegar las lentejuelas y las otras para coser el muñeco o para hacer los ojitos del mismo.

Cuadro 13 Hilos



Estos son los utilizados para la costura de los muñecos o peluches hechos con fieltro o pañolenci.

Cuadro 14 Lentejuelas



Son utilizadas para darle un mejor acabado o hacer diseños en el muñeco o peluche realizado

Cuadro 15 Relleno para los muñecos



Esto se lo utiliza para rellenar los muñecos o adornos para el hogar.

Cuadro 16 Foamy corrugado



Se la utiliza en trabajos diferentes como lo son las sorpresas piñatas o cualquier adorno.

Cuadro 17 Lana



Esta se la utiliza para hacer el cabello de las muñecas, las fofuchas o también para hacerle los ojitos de algunos muñecos.

Cuadro 18 Botones u ojitos



Son utilizados en los adornos navideños y peluches ya que sirven para ser botones de camisa o para ser utilizados como ojos.

1.3 Definiciones del marco teórico

El marco teórico, marco referencial o marco conceptual tiene el propósito de dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema. "Se trata de integrar al problema dentro de un ámbito donde éste cobre sentido, incorporando los conocimientos previos relativos al mismo y ordenándolos de modo tal que resulten útil a nuestra tarea". Armadas lógicamente y sistemáticamente para proporcionar una explicación envolvente pero limitada, acerca de las causas que expliquen la fórmula del problema de la investigación.

Cuando el investigador se enfrenta al problema de explicar un hecho, el deberá hacerlo enfrentando el reto con un discurso lógico y coherente, discurso éste que contiene los términos requeridos para hacerlo significativo.

Teoría de la siguiente manera: "Teoría es un conjunto de construcciones (conceptos), definiciones y proposiciones relacionadas entre sí, que representan un punto de vista sistemático de fenómenos especificando relaciones entre variables, con el objeto de explicar y predecir fenómenos". (KERLINGER, 1991, pág. 9).

Que es “sistemática y controlada” implica que hay una disciplina constante para hacer investigación científica y que no se dejan los hechos a la casualidad. “Empírica” significa que se basa en fenómenos observables de la realidad. Y “crítica” quiere decir que se juzga constantemente de manera objetiva y se eliminan las preferencias personales y los juicios de valor, para hacer investigación tiene que ser en forma cuidadosa y precavida.

La investigación puede cumplir dos propósitos fundamentales:

- a) producir conocimiento y teorías (investigación básica)
- b) resolver problemas prácticos (investigación aplicada). Gracias a estos dos tipos de investigación la humanidad ha evolucionado. (KERLINGER, 1991, pág. 11)

El investigador, para armar sus explicaciones, prefiere escoger los términos tomados de alguna teoría existente, con ellos "teje" su red de explicaciones, la mayor de las veces en términos de causas y efectos asociados.

"El punto de partida para construir un marco de referencia lo constituye nuestro conocimiento previo de los fenómenos que abordamos, así como las enseñanzas que extraigamos del trabajo de revisión bibliográfica que obligatoriamente tendremos que hacer". El marco teórico responde a la pregunta: ¿qué antecedentes existen? Por ende, tiene como objeto dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos, proposiciones y postulados, que permita obtener una visión completa del sistema teórico y del conocimiento científico que se tiene acerca del tema.

El fin que tiene el marco teórico es el de situar a nuestro problema dentro de un conjunto de conocimientos, que permita orientar nuestra búsqueda y nos ofrezca una conceptualización adecuada de los términos que utilizaremos.

El marco teórico o referencial "se expresan las proposiciones teóricas generales, las teorías específicas, los postulados, los supuestos, categorías y conceptos que han de servir de referencia para ordenar la masa de los hechos concernientes al problema o problemas que son motivo de estudio e investigación". En este

sentido, "todo marco teórico se elabora a partir de un cuerpo teórico más amplio, o directamente a partir de una teoría. Para esta tarea se supone que se ha realizado la revisión de la literatura existente sobre el tema de investigación. Pero con la sola consulta de las referencias existentes no se elabora un marco teórico: éste podría llegar a ser una mezcla ecléctica de diferentes perspectivas teóricas, en algunos casos, hasta contrapuestas. (Sabino, 1992, pág. 11).

(Sampieri, 2000, pág. 2) Destaca las siguientes funciones que cumple el marco teórico dentro de una investigación:

1. Ayuda a prevenir errores que se han cometido en otros estudios.
2. Orienta sobre cómo habrá de realizarse el estudio (al acudir a los antecedentes, demuestra cómo ha sido tratado un problema específico de investigación, qué tipos de estudios se han efectuado, con qué tipo de sujetos, cómo se han recolectado los datos, en qué lugares se han llevado a cabo, qué diseños se han utilizado).
3. Amplía el horizonte del estudio y guía al investigador para que se centre en su problema, evitando desviaciones del planteamiento original.
4. Conduce al establecimiento de hipótesis o afirmaciones que más tarde habrán de someterse a prueba en la realidad.
5. Inspira nuevas líneas y áreas de investigación.
6. Provee de un marco de referencia para interpretar los resultados del estudio.

En general, se podría afirmar que el marco teórico tiene también como funciones:

- Orientar hacia la organización de datos y hechos significativos para descubrir las relaciones de un problema con las teorías ya existentes.
- Evitar que el investigador aborde temáticas que, dado el estado del conocimiento, ya han sido investigadas o carecen de importancia científica.

- Guiar en la selección de los factores y variables que serán estudiadas en la investigación, así como sus estrategias de medición, su validez y confiabilidad.
- Prevenir sobre los posibles factores de confusión o variables extrañas que potencialmente podrían generar sesgos no deseados.
- Orientar la búsqueda e interpretación de datos.

El conocimiento científico es enteramente conceptual, ya que, en último término, está constituido por sistemas de conceptos interrelacionados de distintos modos. De ahí que, para acceder a las ideas de la ciencia, sea necesario manejar los conceptos y los lenguajes de la ciencia. En ciencias sociales, la pretensión de validez objetiva de cualquier conocimiento empírico se apoya en que se haya ordenado la realidad según conceptos formados rigurosamente. Estos conceptos no pueden dejar de ser subjetivos. Están necesariamente condicionados por posiciones ideológicas y por posiciones valorativas que son supuestos lógicos de todo conocimiento”. (Borsotti, 2013).

“las funciones que se adjudican a los conceptos tienen raíces epistemológicas que se vinculan con las concepciones acerca de la manera en que se conoce. Si se parte de que los conceptos se ubican en una esfera de la realidad distinta a la realidad a la que se refieren, se desprende que:

1. Es imposible que reemplacen a esta última o que sean un espejo de ella;
2. Pensamos con conceptos.
3. Cuando el pensar apunta a conocer construimos una serie de transformaciones de representaciones.

De ahí, las funciones de los conceptos, que pueden sintetizarse en las siguientes:

- Son instrumentos mediante los cuales se realiza la operación de pensar.
- En este sentido, se incorporan a conjuntos de pensamientos.
- Son la base en donde se desarrolla la comunicación.

- Permiten organizar la información y percibir relaciones entre los datos.

El planteamiento de una investigación no puede realizarse si no se hace explícito aquello que nos proponemos conocer: es siempre necesario distinguir entre lo que se sabe y lo que no se sabe con respecto a un tema para definir claramente el problema que se va a investigar". El correcto planteamiento de un problema de investigación nos permite definir sus objetivos generales y específicos, como así también la delimitación del objeto de estudio. (Sabino, Carlos, 2013)

El autor agrega que ningún hecho o fenómeno de la realidad puede abordarse sin una adecuada conceptualización. El investigador que se plantea un problema, no lo hace en el vacío, como si no tuviese la menor idea del mismo, sino que siempre parte de algunas ideas o informaciones previas, de algunos referentes teóricos y conceptuales, por más que éstos no tengan todavía un carácter preciso y sistemático.

El marco teórico, marco referencial o marco conceptual tiene el propósito de dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema. "Se trata de integrar al problema dentro de un ámbito donde éste cobre sentido, incorporando los conocimientos previos relativos al mismo y ordenándolos de modo tal que resulten útil a nuestra tarea".

El fin que tiene el marco teórico es el de situar a nuestro problema dentro de un conjunto de conocimientos, que permita orientar nuestra búsqueda y nos ofrezca una conceptualización adecuada de los términos que utilizaremos.

"El punto de partida para construir un marco de referencia lo constituye nuestro conocimiento previo de los fenómenos que abordamos, así como las enseñanzas que extraigamos del trabajo de revisión bibliográfica que obligatoriamente tendremos que hacer". El marco teórico responde a la pregunta: ¿qué antecedentes existen? Por ende, tiene como objeto dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos, proposiciones y postulados, que permita obtener una

visión completa del sistema teórico y del conocimiento científico que se tiene acerca del tema. (Sabino, Carlos, 2013)

La investigación es un proceso para descubrir las condiciones en las que se presentan los sucesos mediante la aplicación del método científico, procura obtener información relevante y fidedigna, para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento. Generalmente se habla de investigación sin diferenciar sus dos aspectos más generales. La parte del proceso nos indica cómo realizar una investigación dado un problema a investigar; es decir poner a prueba la hipótesis y los instrumentos de trabajos investigativos y qué pasos debemos seguir para lograr la aplicación de las etapas del método científico a una determinada investigación. La parte formal es más mecánica: hace relación a la forma como debemos presentar el resultado del proceso seguido en la investigación, lo que comúnmente llamamos el informe final de la investigación. Para la parte formal existen patrones aceptados universalmente por las comisiones internacionales del método científico (Tamayo, 2003, págs. 28, 38)

1.4 Asociatividad.

1.4.1 Asociatividad Empresarial.

1.4.1.1 Generalidades.

La Asociatividad es un mecanismo de cooperación empresarial, en donde cada una de las empresas que participan mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su integración en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para el logro de objetivos comunes, algunos de los cuales pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de materia prima; estar orientados hacia la generación de una relación más estable en el tiempo, como la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común; o dirigidos al acceso de financiamiento con garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes. (Aguirre A, 2006, págs. 74-92.).

La capacidad de asociarse con extraños con el fin de beneficiarse mutuamente constituye el fundamento de un espacio público fuerte. La Asociatividad es la modalidad más exigente del vínculo con extraños, a diferencia de la amistad y de la vecindad.

La Asociatividad muestra que la mayor parte de las personas realizan actividades pero lo hacen fuera de un marco asociativo. (Cousiño, 2000, págs. 10,11,14)

La Asociatividad debe de generarse para producir las sinergias necesarias para avanzar en la construcción de un nuevo modelo de organización social de la producción generador de bienestar colectivo.

- ✓ La Asociatividad empresarial se concluye construyendo lazos de confianza, fomentando procesos de cooperación interempresarial y de los sectores empresariales con otras organizaciones públicas, privadas y la comunidad; impulsando procesos evolutivos de especialización y de innovación y de compartir conocimientos y reforzamiento de competencias; identificando escenarios e impactando socialmente, se puede mejorar el desempeño de las empresas y del territorio en conjunto.
- ✓ La Asociatividad es el cual recoge una de las formas más sofisticadas y avanzadas del llamado proceso de integración empresarial, enfocado desde la perspectiva del desarrollo local.
- ✓ La Asociatividad es un mecanismo de cooperación empresarial en el que cada una de las empresas que participan mantiene su independencia jurídica y su autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su participación en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.
- ✓ Desde la perspectiva del desarrollo local estimula la configuración de sistemas empresariales que buscan la formación de entornos competitivos e innovadores mediante el aprovechamiento de determinadas externalidades derivadas de su agrupación en el territorio así como también las ventajas

asociadas a la tradición empresarial y las relaciones comerciales y de cooperación para competir ligadas a la proximidad.

La Asociatividad es una estrategia colectiva que se ha ido constituyendo en un requisito para la sobrevivencia de las empresas así como en una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas. (Mercy Narváez, Gladys Fernández, Alexa Senior, 2008, págs. 4-5-7)

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.

Previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas. Entre los requisitos más importantes se describe:

- Proyecto común
- Compromiso mutuo.
- Objetivos comunes.
- Riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes. (Mónica Liendo, Alejandra Martínez, 2001, pág. 312)

“Aquella organización voluntaria y no remunerada de personas o grupos que establecen un vínculo explícito, con el fin de conseguir un objetivo común. La Asociatividad así entendida abarca un universo más amplio que el denominado Tercer Sector, restringido por lo general a organizaciones sin fines de lucro (filantrópicos o asistenciales). Incluye a las organizaciones no gubernamentales de promoción y desarrollo, pero también a asociaciones dedicadas principalmente al bienestar de sus propios miembros. (Aguirre A, 2006, pág. 13)

La Asociatividad es un sistema de organización, estructurado sobre la base de la acción colectiva, que permite mejorar la competitividad de los pequeños productores para afrontar barreras de interés común como el acceso a mercados

especiales. El éxito de un proceso asociativo no depende solo de las motivaciones de quienes lo inician, sino de factores inherentes a la dinámica del colectivo. El interés por identificar los factores determinantes de la Asociatividad recae en la oportunidad de gestionarlos para fortalecer a las organizaciones de pequeños productores. Asimismo, se identifican los impactos de la Asociatividad a fin de reconocer su importancia para la gestión organizacional y los pequeños productores.

La Asociatividad, en un sentido más amplio, como un mecanismo de acción colectiva que se da tanto entre organizaciones como individuos. En este sentido, se puede distinguir la Asociatividad en dos tipos o niveles: el primero, Asociatividad primaria, proceso asociativo simple que se da entre dos o más individuos; y, el segundo, Asociatividad secundaria, proceso asociativo complejo que se realiza entre dos o más organizaciones. Asimismo, en esta investigación, se considera relevante caracterizar y distinguir la temporalidad de la Asociatividad en dos momentos del proceso asociativo. (Rocha, 2010, pág. 10)

La Asociatividad de las microempresarias desde el modelo del enfoque de desarrollo económico local, que propone el desarrollo “desde abajo”, donde cada uno de las microempresarias de un sector, en este caso de confecciones aporta en la dinamización de la economía de su localidad, a través de sus esfuerzos y capacidades que impulsan el desarrollo desde la base de la pirámide social y económica.

La Asociatividad es muy importante para promover la dinamización de las economías locales, ya que la unión de esfuerzos colectivos de microempresarias que aspiran a llegar a nuevos mercados y mejorar sus niveles de competitividad que permite generar un cambio sostenible en sus vidas, a través de mejorar sus ingresos basados en sus propias aspiraciones empresariales, planteándose retos y objetivos comunes que comparten y los relacionan con una visión conjunta.

La Asociatividad puede ser reconocida como una potencialidad colectiva basada en esfuerzos individuales vinculados entre sí, una forma organizativa que se

plasma en las actividades y objetivos comunes de un colectivo, con niveles de formalización y en los cuales existe una voluntad manifiesta de practicar la colaboración en forma de asociarse para realizar una actividad, que de hacerlo de manera individualidad no podría realizarlo. (JORGE ERNESTO VARGA, 2012, págs. 6, 8, 33)

Quezada destaca que “la Asociatividad es una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de una empresa, mediante la cooperación o acuerdos con otras empresas para la realización de una serie de actividades dentro de la cadena de valor del producto o servicio, que conduzcan a una mayor presencia de la empresa en uno o más mercados”. (Quezada, 2002, pág. 3).

En concordancia con lo antes planteado, señala que el concepto de Asociatividad recoge la forma más sofisticada y avanzada del llamado proceso de integración empresarial, que en un sentido más amplio se define como el proceso de cooperación entre empresas independientes, basado en la complementación de recursos entre diferentes firmas relacionadas y orientadas al logro de ventajas competitivas que no podrían ser alcanzadas en forma individual.

La Asociatividad es una estrategia colectiva que se ha ido convirtiendo en un requisito para la sobrevivencia de las empresas, así como en una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas. En la práctica, el concepto de Asociatividad ha permitido la estructuración de algunas estrategias colectivas que utilizan las empresas para enfrentar el proceso de globalización desde lo local. Al hacer uso de esta estrategia, la actividad empresarial se realiza en el marco de redes formales e informales, relaciones y determinados eslabonamientos productivos con proveedores, clientes y mercados diversos, Vázquez Barquero (2005) al señalar que la política de desarrollo se fundamenta en el papel central de los actores locales, los cuales se organizan formando redes que sirven de instrumento para estimular el conocimiento y aprendizaje sobre la dinámica del sistema productivo y las instituciones. (TORRES & TICLLA, 2012, págs. 6-33)

1.4.2 Definiciones.

Asociatividad, como tal, es un concepto propiamente moderno. Aunque ha sido recientemente reconocido por la Real Academia Española, ha venido siendo utilizado por la ciencia económica al ser incorporado al discurso contemporáneo relacionado con la implementación de políticas neoliberales y sus correspondientes contrapartidas.

Para comprender el concepto Asociatividad es necesario realizar un corto recorrido en torno de la palabra: Asociación. Esta acepción se puede entender desde dos puntos de vista. El primero tiene que ver con su fenomenología: se define como acción y efecto de asociar (esto es, juntar una cosa con otra, de suerte que se hermanen o concurran a un mismo fin). En el segundo se explica desde su consecuencia: entendida como el conjunto de asociados para un mismo fin o la persona jurídica por ellos formada.

Así las cosas, la Asociatividad podría definirse como el proceso que hace posible la asociación y también como la actitud que asume el individuo para aceptar hacer parte del grupo asociado. (Carrillo, 2001, págs. 8-11)

Entendida como proceso, la Asociatividad comprende todas aquellas acciones previas a la configuración de una asociación humana, entre otras: descubrimiento de las afinidades, entendimiento entre quienes admiten la semejanza, establecimiento de un horizonte común, definición y acuerdo de reglas de juego, aceptación de responsabilidades individuales y de grupo, comprensión de las jerarquías y abordaje de una estructura interna.

En seguimiento de estas acciones, la individualidad –comprendiendo sus limitaciones y la incapacidad de asumir ciertas tareas o propósitos atendiendo a sus propios y exclusivos esfuerzos– supera la barrera del individualismo y acepta conscientemente los horizontes, roles y reglas que el grupo ha identificado. Esa actitud de separarse del individualismo – aunque manteniendo la individualidad– se puede entender también como Asociatividad.

Pero esta sencilla definición del concepto de Asociatividad requiere una mejor explicación, abordando su análisis desde las dimensiones filosófica, integracionista y contemporánea. La teoría explicativa de los fenómenos de la asociación y la Asociatividad debe estudiarse a la luz de tales dimensiones.

En lo filosófico, porque desde los primeros tratados de la filosofía antigua hasta los producidos por los reformadores sociales de comienzos del siglo XIX, el problema de la asociación humana, sus causas y sus consecuencias, se constituyó en el centro de los debates que permitieron establecer propuestas de mejor organización de la sociedad hacia el encuentro de la felicidad. En lo integracionista (que pudiera también entenderse como una dimensión organicista) porque todo proceso asociacionista debe producir, necesariamente, unas determinadas estructuras sociales, al interior de las cuales (y por intermedio de las cuales) se hacen posibles los objetivos de los grupos humanos que alcanzan su semejanza en la medida de la identificación previa de los mismos durante el proceso de Asociatividad. Y es contemporánea, como consecuencia del descubrimiento de intensas debilidades y carencias por parte de grupos humanos diversos que se enfrentan a las políticas del neo-capitalismo. (Cousiño, 2000).

1.4.3 Importancia.

A través del diagnóstico se pretende la identificación de intereses comunes, el diseño de un plan de trabajo colectivo, la gestión de una cartera de proyectos y la identificación de indicadores que permitan evaluar el avance de gestión del grupo asociado. Formalización Una vez se haya realizado el diagnóstico y el grupo asociado inicia su trabajo conjunto, se hacen necesario involucrar algunos elementos de formalización del grupo, con los que se establezcan reglas claras y se definan protocolos de rendimiento. (JORGE ERNESTO VARGA, 2012, págs. 46-48)

Gestión de proyectos Los procesos asociativos deben generar acciones y proyectos a corto, mediano y largo plazo con el ánimo de despertar el entusiasmo y la participación activa de las empresas. No todas las empresas que participan en

un emprendimiento asociativo, permanecen hasta el final del proceso. Por falta de compromiso con las acciones propuestas y la falta de identidad con los intereses del grupo, hay empresas que desertan del esquema de trabajo. Por eso, es recomendable, antes de emprender acciones de mayor riesgo de inversión, iniciar por actividades conjuntas que permitan medir la seriedad del proceso.

La definición de indicadores es clave, pues permite en toda actividad, proyecto o programa, medir y evaluar los resultados (intermedios, finales y posteriores) que impulsan el cumplimiento de los objetivos planteados. Estos deben ser definidos. (Cousiño, 2000, pág. 47)

1.4.4 La asociatividad como estrategia competitiva

El esfuerzo conjunto de los participantes en la Asociatividad puede materializarse de distintas formas, desde la contratación de un agente de compras o vendedor pagado conjuntamente, hasta la formación de una empresa con personalidad jurídica y patrimonio propio que permita acceder a financiamiento con requisitos de garantías, o para la comercialización de productos. (De La Rosa, 2009, pág. 155)

Las estrategias individuales no son necesariamente excluyentes de las estrategias colectivas. Estas, como su nombre lo indica, involucran a todos los participantes y la acción de una repercute sobre otras en diferentes grados, dependiendo el impacto de la modalidad de estrategia empleada. La necesidad de diseñar y adelantar estrategias colectivas pasa a ser no solamente una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas sino que puede llegar a constituir un requisito básico de sobrevivencia para las Pymes. Incluso alguna de las estrategias individuales tendrán éxito en la medida que ellas sean complementadas con estrategias colectivas. La Asociatividad: alianza voluntaria para la competitividad

Esta teoría trata de explicar por qué las actividades suelen concentrarse en ciertas áreas y no se distribuyen en forma aleatoria. Es conocido que este enfoque hace

hincapié en el peso relativo del costo de transporte en el costo final, lo que explicaría por qué algunas actividades suelen ubicarse preferentemente cerca de los recursos naturales, otras se localizan cerca de los mercados que van a abastecer, en tanto que otras pueden establecerse en cualquier lugar. Menos conocido, pero de creciente importancia, es que este enfoque subraya, asimismo las interdependencias de la materia prima y el producto procesado y también los subproductos, que hacen más fácil coordinar sus movimientos en una sola ubicación. (Davila de León, 2000, págs. 3-5)

1.4.5 Características

- ✓ No existencia de subordinación
- ✓ Identidad jurídica independiente de los socios.
- ✓ Mantenimiento de la cultura y estructura de gestión de los miembros.
- ✓ Se excluyen: fusiones, adquisiciones, acuerdos sociedad – filial o entre empresas de un grupo sin actuación independiente.
- ✓ Las condiciones de los factores

La forma como se manifiestan esas fuentes de competitividad y cómo interactúan entre sí, permite explicar cómo hacen las empresas para generar, mantener, o perder sus ventajas competitivas. Al poner la atención en estos aspectos, se está reconociendo que las empresas no existen en una especie de vacío social, sino que operan en entornos geográficos, económicos, sociales y culturales específicos, y que el análisis de sus estrategias de competitividad actuales o potenciales, debe considerar ciertas características esenciales de esos entornos, para que tenga un verdadero poder explicativo. Es por ello que las categorías de análisis de las empresas individuales, como pueden ser las cuatro vías para el aumento de la productividad, no bastan para entender cómo fue que una empresa determinada desarrolló su competitividad.

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

comprender los determinantes esenciales de la competitividad, dentro de la multiplicidad de relaciones, actores y causas que actúan en el clima de negocios. (Valdez, 2004)

La Asociatividad empresarial es un proceso mediante el cual un grupo de empresas deciden trabajar juntas para conseguir mejores resultados en el campo productivo, organizacional y comercial. Está ligada estrechamente a la razón de ser de toda empresa: ganar la preferencia de los consumidores, generar ingresos por encima de los costos, ser rentable y ser perdurable. La Asociatividad empresarial tiene sentido si y solo si contribuye a que cada una de las empresas vinculadas logren obtener mejores resultados. La Asociatividad tiende a consolidarse como una excelente opción para incrementar la competitividad de las empresas. Son muchas y de gran valor las razones por las cuales las empresas se vinculan a procesos asociativos:

- Para reducir costos
- Para incrementar capacidad de producción
- Para establecer canales propios de mercadeo y comercialización
- Para establecer marcas que identifiquen la producción de empresas asociadas
- Para fortalecer la capacidad de negociación
- Para complementar recursos, esfuerzos y potencialidades
- Para competir mejor.

Al emprender procesos asociativos es necesario considerar algunos aspectos principales para el adecuado desarrollo del proceso:

Perfil del líder Es importante resaltar como factor de éxito, la correcta selección del perfil del líder de la Asociatividad. Su visión y claridad en el esquema de trabajo permitirá realizar avances y conseguir resultados en beneficio de los empresarios. Entre algunas de las características sugeridas para el perfil del líder promotor de Asociatividad están: las competencias en resolución de conflictos y

trabajo en equipo, negociación, gestión y evaluación de proyectos, y conocimiento sectorial de experiencias asociativas. Diagnósticos Los diagnósticos son un elemento importante y útil dentro de un proyecto de Asociatividad empresarial, pues permiten establecer la situación de las empresas y de un potencial conglomerado en aspectos como: nivel de compromiso de quienes pueden integrarse a proyecto asociativo; expectativas, intereses y necesidades de las empresas desde la perspectiva de mercados objetivo; potencialidad de las empresas en materia productiva y nivel de estandarización de procesos, productos o servicios; grado de avance en materia asociativa; ambiente de confianza entre los integrantes de un grupo asociativo; grado de relacionamiento de una red empresarial con sus diversos grupos de interés. (Valdez, 2004)

1.4.6 Ventajas y desventajas de la Asociatividad

Una vez analizado el concepto de Asociatividad, se debe de analizar profundamente las ventajas y desventajas de la misma, ya que esto permitirá a las artesanas decidirse si le conviene o no asociarse, una de las ventajas que se puede destacar es que mejora la productividad y competitividad, esto permite ampliar nuevos mercados, aumentar la capacidad de negociación con nuevos proveedores en los cuales se puede conseguir los materiales a un costo más económico, por ende las artesanas podrán aumentar sus ingresos y mejorar su calidad de vida, una de las desventajas a considerar es la desconfianza que puede existir entre la directiva y sus asociados, este inconveniente no permitirá que se realice acciones a favor de todos sus socios, más bien debe existir confianza mutua para de esta manera unir esfuerzo para sacar adelante a la asociación.

Al hablar de ventajas en un modelo de Asociatividad nos estamos refiriendo a los beneficios que se alcanzaría por medio de esta modalidad de trabajo. Entre las principales ventajas analizadas y comparadas por Liendo Mónica y Martínez Adriana, investigadoras del Instituto de investigaciones económicas, Escuela de economía, de la Universidad Nacional de Rosario – Argentina, en el estudio titulado Asociatividad,

una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes - 2001, se puede destacar las siguientes:

1.4.6.1. Ventajas de la Asociatividad

Varios autores consideran que la asociatividad son “estrategias colectivas”, y que son requisitos básicos para la estabilidad de las empresas. Según lo menciona Perego Luis, (2005), en su libro Competitividad a partir de los Agrupamientos nos muestra las principales ventajas de la Asociatividad.

- ↳ Se mantiene la autonomía gerencial y jurídica.
- ↳ Son flexibles.
- ↳ Reducción de costos.
- ↳ Mejora la gestión del conocimiento técnico – productivo y comercial.
- ↳ Son económicas.
- ↳ Mejorar la productividad y competitividad.
- ↳ Razones internas a las empresas: disminuir la incertidumbre y las debilidades y conjugar capacidades específicas.
- ↳ Razones competitivas: reforzar posiciones en el mercado.
- ↳ Razones estratégicas: Conseguir nuevas posiciones estratégicas para el abastecimiento y/o la venta.
- ↳ Incremento de la producción y productividad.
- ↳ Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.
- ↳ Se comparte riesgos y costos.
- ↳ Reducción de costos.
- ↳ Mejora de la calidad y diseño.
- ↳ Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).
- ↳ Mejora la gestión del conocimiento técnico productivo y comercial.
- ↳ Ritmo de crecimiento de la demanda.
- ↳ Nivel de incertidumbre de la demanda.
- ↳ Estandarización de los compradores y canales de distribución.

- ↳ Estandarización del producto (bien o servicio).
- ↳ Poder de negociación.
- ↳ Tecnología intensiva en mano de obra o en capital.
- ↳ Nivel de acceso a la tecnología y al financiamiento.

1.4.6.2. Desventajas de la Asociatividad

Las principales desventajas que se pueden encontrar en un proceso asociativo son:

- ✓ Entre las socias no existe una clara afinidad y estima de aportación, si no que existe una gran desconfianza en cada uno de ellos.
- ✓ No existe una verdadera transmisión de conocimiento y hábitos positivos que sirven para llevar al éxito la asociatividad.
- ✓ No se definen reglas claras para todos ir en marcha para el cumplimiento de los objetivos propuestos.
- ✓ Los beneficios de las partes no están bien direccionados.

1.4.6.3 Restricciones

➤ FRACASO DE LAS ASOCIACIONES

- No todas las socias definen los objetivos ya que no son muy claros y esto arma desacuerdo entre ellas.
- No existe la más mínima confianza y comunicación entre las socias.
- Las actividades para las cuales se organiza son coyunturales.
- Falta de búsqueda y de claridad en los programas y planes de acción, falta de superación para hacer negociaciones.

1.4.7 Tipos De Asociatividad

❖ Redes De Cooperación

Conjunto de empresas que comparten información, procesos o conglomeran ofertas, sin renunciar a funcionar de manera independiente. No existe una relación de subordinación.

Mantienen diversos vínculos cooperativos para realizar acciones conjuntas coordinadas.

❖ **Articulación Comercial**

Relación sostenida entre empresas ofertantes y demandantes esta puede ser mediada o animada por un agente intermediario, bróker o gestor de negocios.

❖ **Alianza En Cadenas Productivas**

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

❖ **Alianza En Clúster**

De manera similar a las cadenas de valor, pero los actores están concentrados geográficamente y están interconectados en una actividad productiva particular. Ya que esta no solo tiene que ver con empresas si no que se vinculan con instituciones que brindan el mismo servicio.

❖ **Joint Venture**

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

1.4.8 Tipos De Asociatividad Estratégica

La Asociatividad puede adoptar diversas modalidades, dependiendo de los objetivos por el cual se producen que van desde simples uniones para operaciones concretas hasta uniones perdurables en el tiempo para operaciones recurrentes. En la práctica según la profundidad y duración de la asociación,

Los diferentes tipos de Asociatividad pueden agruparse atendiendo diversos tipos de criterios, que se detallan a continuación:

❖ **Según las Fases del Proceso Empresarial:**

Independientemente del tamaño y naturaleza de las empresas en todas ellas se lleva a cabo un proceso que tiene por objeto la creación de un producto y/o servicio, que abarca tres fases. Las cuales se mencionan a continuación:

❖ **Fase de Diseño Producto/Servicio**

Esta fase de diseño de los productos en las empresas comprende tres etapas: la investigación que conduce a una innovación, el desarrollo de esta innovación que eventualmente puede requerir la elaboración de pruebas y ensayos, y el diseño definitivo del producto o servicio.

❖ **Fase de Producción**

Se pueden establecer dos tipos de oportunidades para la Asociatividad: una alrededor del producto y otra sobre el proceso.

❖ **Fase de Comercialización**

En la comercialización las actividades que pueden ser sometidas a procesos de Asociatividad y son:

- ✗ La recepción de los pedidos o las solicitudes.
- ✗ Los despachos o entregas de productos.
- ✗ El transporte de los productos.
- ✗ El servicio de post-venta.
- ✗ En la investigación de mercados.

❖ Según la Funciones Básicas que Existen en cada Empresa

Independientemente del número de fases del proceso empresarial siempre será necesario adelantar al menos seis funciones básicas, a saber:

- ❖ El financiamiento de las actividades.
- ❖ El aprovisionamiento de los recursos físicos, principalmente la materia prima.
- ❖ La gestión de recursos humanos.
- ❖ La administración y control de los recursos.
- ❖ La gestión de calidad.
- ❖ La gestión tecnológica.

❖ Según el alcance de la Asociatividad

- ✗ Geográfico
- ✗ Sectorial
- ✗ Especializado
- ✗ Diversificado
- ✗ Integral

❖ Según Las formas de Participación de los Actores:

Cada modalidad implica diversas formas de participación de los actores y genera mayores o menores responsabilidades. Entre los Diferentes tipos de Asociatividad estratégica tenemos:

- ✗ **Subcontratación:** son relaciones verticales, entre los distintos eslabones de la cadena de valor. En muchos casos, se trata de pequeñas y medianas empresas que orientan su producción a clientes grandes.
- ✗ **Alianzas estratégicas:** son relaciones horizontales, entre empresas que compiten en el mercado, pero que se unen y cooperan en ciertas

actividades, como pueden ser investigación y desarrollo, compras, comercialización, etc.

- ✘ **Distritos Industriales:** son aglomeraciones regionales de un número de empresas de una rama de la industria que se complementan mutuamente y cooperan de manera intensiva para fortalecer la competitividad de la aglomeración.
- ✘ **Núcleos Empresariales:** son equipos de trabajo formados por empresarios del mismo rubro o de rubros diferentes con problemas a superar en común, que se unen para compartir experiencias y buscar soluciones en conjunto.
- ✘ **Redes de Servicios:** son grupos de personas de una misma profesión pero con diferentes especialidades, o un conjunto de instituciones que organizan un equipo de trabajo interdisciplinario para cubrir integralmente las necesidades de potenciales clientes.
- ✘ **Pools de compra:** Son grupos de empresas que necesitan adquirir productos o servicios similares y se reúnen con el objeto de aumentar el poder de negociación frente a los proveedores.
- ✘ **Grupos de Exportación:** Varias empresas de un mismo sector se agrupan para encarar juntas un proyecto de exportación y cuentan con un coordinador que las va guiando en el trazado de una estrategia que le permita al grupo colocar sus productos al exterior

1.4.9 Proceso De Asociatividad

La base: confianza mutua

El medio: pactos o acuerdos

Basados en objetivos

Comunes y reglas claras

La acción: colaboración táctica cortó plazo

Cooperación estratégico largo plazo.

1.4.10 Análisis Situacional

1.4.10.1 Matriz Foda

Son las fortalezas con las que cuenta la empresa que nos ayudan a hacerle frente a la competencia a lograr los objetivos propuestos, mientras que le hacemos frente a las debilidades que constituyen limitaciones y restricciones que nos dificulta el cumplimiento de los objetivos organizacionales,

1.4.10.2. Matriz evaluación de factores internos (EFI)

Esta matriz nos permite valorar los factores internos según Ballesteros Díaz Bernardo, “es una herramienta que resume las fortalezas y debilidades de una organización en los aspectos claves de gerencia, mercadeo, finanzas, producción, investigación y desarrollo”.

1.4.10.3. Matriz evaluación de factores externos (EFE)

Esta matriz nos ayuda a diferenciar los factores externos que tendremos en la asociatividad esto claramente se Orienta a las oportunidades y amenazas económicas, sociales, culturales, demográficas, geográficas, políticas, gubernamentales, jurídicas, tecnológicas y competitivas, en vez se vuelven de las fortalezas y amenazas internas.

1.4.10.4 Estrategias

La estrategia según María Elena Mendoza, son procesos que coge en su totalidad a la organización buscando eficiencia para su transformación es por ende que debemos de considerar las oportunidades que se presenten para formar las estrategias competitivas. (Agilidad en las operaciones, implicación de los recursos humanos y estructura organizativa simple).

1.4.10.5 Perfil del líder

Todas las organizaciones deben de tener un guía es decir el líder el que sea encargado de dirigirla a todo el talento humano que conforma la organización. Este tiene que impulsar su personal al cumplimiento de los objetivos organizacionales.

1.4.10.6. Cualidades de un líder

Como lo cita en su texto el escritor y orador estadounidense Maxwell John, experto en liderazgo y comunicación, muestra las cualidades que un líder debe de conservar y ampliar.

Carácter: porque deben de ser capaces de realizar cambios profundos en la organización a pesar de las circunstancias adversas de la vida ya que ellos deben desarrollar motivación y efectividad.

Carisma: Es otra de las cualidades primordiales en el líder las personas piensan que el carisma no es importante si no que es algo extático. Esta cualidad la tenemos todos pero hay que desarrollarla. Debido a su creatividad, inspiración y habilidad, los líderes carismáticos tienen como magnetismo para atraer a las personas y el apoyo de otros ya que esto facilita el éxito.

Compromiso: el líder debe de impulsar la transformación y la capacidad de asumir riesgos, esta se destaca como una de las habilidades críticas del liderazgo que permiten el crecimiento y consolidación, que operen de forma descentralizada para alcanzar su eficiencia y su eficacia.

1.4.11. Estructura Organizacional

La estructura organizacional es la determinada por la división formal de una organización en unidades de negocios, la localización de la toma de decisiones y la coordinación de las actividades fundamentalmente jerárquico dentro de las entidades que colaboran y contribuyen a servir a un objetivo común.

1.4.12. Planteamiento

El progreso de modelos de cooperación, facilita a las mujeres artesanas el acceso e incorporación de experiencias de otros actores reduciendo el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones. Por otra parte incrementa la posibilidad de establecer nuevas redes de contactos ampliando y potenciando los esfuerzos individuales.

Según Reglamento de Personas Jurídicas sin Fines de lucro, del decreto ejecutivo 3054, registros oficial 660 del 11 de septiembre del 2002, en el capítulo I, nos habla acerca de las constitución de las asociaciones en el país.

De las Fundaciones y Corporaciones

Art. 1.- Las personas naturales y jurídicas con capacidad civil para contratar se encuentran facultadas para constituir corporaciones y fundaciones con finalidad social y sin fines de lucro, en ejercicio del derecho constitucional de libre asociación con fines específicos.

Las organizaciones que se constituyan pueden adoptar la forma de:

1. **Corporaciones, tales como:** asociaciones, clubes, comités, centros, etc., con un mínimo de cinco miembros fundadores, las cuales promueven o buscan el bien común de sus asociados o de una comunidad determinada.

Para efectos estadísticos y de clasificación las corporaciones pueden ser de primer, segundo y tercer grado.

Son corporaciones de primer grado aquellas que agrupan a personas naturales con un mínimo de cinco miembros con un fin delimitado tales como: Asociaciones, clubes, comités, colegios profesionales y centros.

Son corporaciones de segundo grado aquellas que agrupan a las de primer grado o personas jurídicas, como las federaciones y cámaras.

Son corporaciones de tercer grado aquellas que agrupan a las de segundo grado como confederaciones, uniones nacionales u organizaciones similares.

2. Fundaciones, las cuales podrán ser constituidas por la voluntad de uno o más fundadores, debiendo en el último caso, considerarse en el estatuto la existencia de un órgano directivo de al menos 3 personas. Estas organizaciones buscan o promueven el bien común general de la sociedad, incluyendo las actividades de promocionar, desarrollare incentivar el bien general en sus aspectos sociales, culturales, educacionales, así como actividades relacionadas con la filantropía y beneficencia pública.

Nota: Artículo reformado por Decreto Ejecutivo No. 610, publicado en Registro Oficial 171 de 17 de Septiembre del 2007.

Nota: Artículo sustituido por Decreto Ejecutivo No. 982, publicado en Registro Oficial 311 de 8 de Abril del 2008.

Art. 2.- Los organismos de integración parroquial, cantonal, provincial y regional, denominados federaciones o uniones, así como los de integración nacional denominando confederaciones o uniones nacionales, se constituirán como corporaciones.

Las federaciones y confederaciones agruparán organismos de base de similar naturaleza; las uniones agruparán organizaciones de base con fines análogos. En cualquier caso, para la constitución de dichas entidades, se requerirá un mínimo de cinco miembros con capacidad jurídica para contratar.

1.4.13 Acta fundacional y estatutos para la conformación de una Asociación

1.4.13.1 Acta Funcional

Es necesario tener en cuenta algunos formatos de acta de constitución de una Asociación que se pueden tomar en consideración para poder aplicarlos.

Acudimos a las oficinas del Ministerio de Inclusión Económica y Social ubicada en el centro de atención ciudadana, donde nos facilitó el siguiente modelo:

Cuadro 19 ACTA CONSTITUTIVA

ACTA CONSTITUTIVA DE LA CORPORACIÓN “XYZ”

En la ciudad de....., a las....H del día....., del mes de....., del dos mil....., en virtud de la convocatoria efectuada por el señor , se reúnen los señores, y , con el fin de conocer el siguiente

ORDEN DEL DÍA:

1. Verificación del quórum.
2. Designación de Presidente y Secretario de la reunión;
3. Constitución de una entidad sin ánimo de lucro;
4. Aprobación de estatutos;
5. Nombramiento de la Directiva.

1. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM.

La secretaria de la reunión hizo el llamado a lista de los asistentes y se pudo constatar la presencia de un número de 5 personas, por lo tanto hay quórum válido para constituir esta clase de entidad.

2. NOMBRAMIENTO DEL PRESIDENTE Y SECRETARIO DE LA REUNION.

Se procedió a la designación del señor,....., como Presidente de la reunión y a la señora....., para que actuara como Secretaria.

3. CONSTITUCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

El Presidente de la reunión manifestó a los asistentes que la finalidad de la misma era constituir una corporación sin ánimo de lucro que se denominará: “XYZ”.

Una vez enterados todos los presentes sobre la finalidad que desarrollará la Entidad, manifestaron su aprobación y deseo de constituirla.

4. APROBACIÓN DE ESTATUTOS.

El Presidente de la reunión leyó el proyecto de estatutos de la entidad que se va a constituir, los cuales fueron aprobados en su integridad por los asistentes.

5. ELECCIÓN DEL DIRECTORIO.

El presidente solicitó a los asistentes que presentaran las candidaturas para la elección del Directorio de la Organización, resultando elegidas por unanimidad las siguientes personas:

Presidente y Representante Legal

Vicepresidente

Secretario

Tesorero

Vocal

Agotado el orden del día, el Presidente concede un receso para la elaboración del acta, la cual una vez leída fue aprobada por unanimidad dando por terminada la reunión a las siete de la noche, de la fecha indicada y para constancia firman el acta todos los socios.

NOMBRES

CÉDULA DE IDENTIDAD

FIRMAS

....., de..... del 2016

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES

Elaborado por: Liliana Muñoz.

Cuadro 20 Ejemplo de Acta 2

ACTA DE CONSTITUCIÓN DE UNA ASOCIACIÓN

Nombre y apellidos de los asistentes:

En _____ se reúnen las personas citadas, para tratar sobre la constitución de la Asociación _____ de _____

Tras un intercambio de opiniones entre todos los asistentes se toman los siguientes acuerdos:

1°.- Constituir la Asociación _____ con domicilio en _____ de _____ Provincia de _____ y cuyos fines serán:

(Especificar los mismos que determine el estatuto)

2°.- Elaboración y aprobación de los Estatutos de la Asociación que se presentarán junto con la presente acta.

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES

Elaborado por: Liliana Muñoz.

1.5 Marco Legal

El soporte legal para el actual estudio está regido por la ley de economía popular, constitución de la república y solidaria, plan del buen vivir, a continuación se detalla los artículos.

1.5.1 Ley de Economía Popular y Solidaria

La Economía Popular y Solidaria, promueve un interés especial, no solo en los actores económicos sino en los ciudadanos y ciudadanas en general.

Las razones son diversas, entre otras, por su capacidad creativa para redistribuir la riqueza generada por sus propias empresas.

La solidaridad, la cooperación y la reciprocidad son factores evidentes que van en beneficio de las propias organizaciones comunitarias, asociativas y cooperativas, permitiéndoles una mayor capacidad de supervivencia frente a las empresas capitalistas, por su gran cohesión social.

Título II

De la Economía Popular y Solidaria

Capítulo I

De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria

Art. 8.- Formas de Organización.- Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares. Ley de economía popular y solidaria

Art. 9.- Personalidad Jurídica.- Las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria se constituirán como personas jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contemplará el Reglamento de la presente Ley.

La personalidad jurídica se otorgará mediante acto administrativo del Superintendente que se inscribirá en el Registro Público respectivo.

Las organizaciones en el ejercicio de sus derechos y obligaciones actuarán a su nombre y no a nombre de sus socios.

Sección 2

De las Organizaciones del Sector Asociativo

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

Art. 19.- Estructura Interna.- La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato. Según la ley de economía popular y solidaria.

La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el Reglamento de la presente Ley, considerando las características y naturaleza propias de este sector.

Art. 20.- Capital Social.- El capital social de estas organizaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico.

En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social materia de la donación.

Capítulo II

De las Unidades Económicas Populares

Art. 73.- Unidades Económicas Populares.- Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad. Se considerarán también en su caso, el sistema organizativo, asociativo promovido por los ecuatorianos en el exterior con sus familiares en el territorio nacional y con los ecuatorianos retornados, así como de los inmigrantes extranjeros, cuando el fin de dichas organizaciones genere trabajo y empleo entre sus integrantes en el territorio nacional. Ley de economía popular y solidaria.

Art. 75.- Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos.- Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Ley de economía popular y solidaria

Capítulo III

DEL CONTROL

DE LA SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Art. 153.- Control.- El control es la potestad asignada a la Superintendencia, para vigilar el cumplimiento de la ley, este reglamento y las regulaciones, en el ejercicio de las actividades económicas y sociales, por parte de las organizaciones sujetas a la misma. La Superintendencia, ejercerá el control en forma objetiva, profesional e independiente.

Art. 154.- Atribuciones.- La Superintendencia, además de las señaladas en la ley, tendrá las siguientes:

1. Cumplir y hacer cumplir las regulaciones dictadas por los entes de regulación;
2. Conocer y aprobar las reformas a los estatutos de las organizaciones cuya personalidad jurídica haya otorgado la Superintendencia y de aquellas incorporadas, como producto de aplicación de la ley;
3. Registrar los nombramientos de directivos y representantes legales de las organizaciones sometidas a su control;
4. Registrar la adquisición o pérdida de la calidad de integrante de las organizaciones sujetas a su control;
5. Proponer regulaciones para la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario;
6. Revisar los informes de auditorías para su aceptación o formulación de observaciones; y,
7. Las demás atribuciones que le corresponda de acuerdo a la ley y este reglamento.

1.5.2. Constitución de la República del Ecuador

El artículo 283 de la Constitución de la República, establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

El artículo 311 de la misma Constitución señala que el sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y que las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

Que, el artículo 319 de la Constitución de la República establece que se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

1.5.3. Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017

La Constitución del Ecuador rompe con esta concepción, enfatiza el carácter integral de los derechos, al reconocerlos como interdependientes y de igual jerarquía (Art. 11, numeral 6) y los organiza en: derechos del Buen Vivir; derechos de las personas y grupos de atención prioritaria; derechos de las comunidades, pueblos y nacionalidades; derechos de participación; derechos de libertad; derechos de la naturaleza y derechos de protección.

Del plan del buen vivir 2013 – 2017 que ha dispuesto en consideración el actual gobierno se tomaron en cuenta los siguientes objetivos que tienen que relación con el desarrollo del tema.

Objetivo 3: Mejorar la calidad de vida de la población

La vida digna requiere acceso universal y permanente a bienes superiores, así como la promoción del ambiente adecuado para alcanzar las metas personales y colectivas. La calidad de vida empieza por el ejercicio pleno de los derechos del Buen Vivir: agua, alimentación, salud, educación y vivienda, como prerrequisito

para lograr las condiciones y el fortalecimiento de capacidades y potencialidades individuales y sociales.

Objetivo 4: Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía

Para el período 2014-2017 se propone el establecimiento de una formación integral a de alcanzar la sociedad socialista del conocimiento. Ello nos permitirá dar el salto de una economía de recursos-natos (materiales) a la economía del recurso el conocimiento.

Es preciso centrar los esfuerzos para garantizar a todos el derecho a la educación, bajo condiciones de calidad y equidad, teniendo como centro al ser humano y el territorio. Fortaleceremos el rol del conocimiento, promoviendo la investigación científica y tecnológica responsable con la sociedad y con la naturaleza.

La libertad individual y social exige la emancipación del pensamiento. El conocimiento debe ser entendido como un proceso permanente y cotidiano, orientado hacia la comprensión de saberes específicos y diversos en permanente diálogo. Por lo tanto, el conocimiento no debe ser entendido como un medio de acumulación individual ilimitada, ni un acervo que genere diferenciación y exclusión social

En la generación de conocimiento, la relación de la ciencia con la tecnología se complementa con el arte, las ciencias sociales y humanas, el pensamiento crítico y la solidaridad. En esta relación, la generación de riquezas se orienta al Buen Vivir colectivo, a la justicia social y a la participación de la sociedad en los frutos del modelo económico.

Mejorar la calidad de vida de la población es un reto amplio que demanda la consolidación de los logros alcanzados en los últimos seis años y medio, mediante el fortalecimiento de políticas intersectoriales y la consolidación del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social.

Objetivo 9: Garantizar el trabajo digno en todas sus formas

Los principios y orientaciones para el Socialismo del Buen Vivir reconocen que la supremacía del trabajo humano sobre el capital es incuestionable. De esta manera, se establece que el trabajo no puede ser concebido como un factor más de producción, sino como un elemento mismo del Buen Vivir y como base para el despliegue de los talentos de las personas. En prospectiva, el trabajo debe apuntar a la realización personal y a la felicidad, además de reconocerse como un mecanismo de integración social y de articulación entre la esfera social y la económica.

Objetivo 10 Impulsar la transformación de la matriz productiva

El gobierno a través de este objetivo trata de orientar e impulsar los desafíos actuales para la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

El compromiso del Gobierno actual de la Revolución Ciudadana es construir una sociedad democrática, equitativa y solidaria. La incorporación de conocimiento, la acción organizada de un sistema económico y la transformación en las estructuras productivas que promuevan la sustitución de importaciones y la diversificación productiva, permitirán revertir los procesos concentradores y excluyentes 97 del régimen de acumulación actual

El objetivo 10.5 del plan nacional del buen vivir actual busca fortalecer la economía popular y solidaria EPS, y las micro, pequeñas y medianas empresas Mi pymes en la estructura productiva incorporación de las micro, pequeñas y

medianas unidades productivas y de servicios, en cadenas productivas vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas por sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos.

1.5.4. Ministerio de Inclusión Económica y Social

De la misma manera esta propuesta está apoyada por el MIES, pues esta entidad promueve la inclusión económica de su población mediante la generación o garantía de las oportunidades de poseer, acceder y utilizar los recursos económicos de la sociedad para consumir, producir o realizar intercambios, de tal forma que se garanticen las oportunidades de acceso a trabajo, ingreso y activos. Presta además asistencia a las asociaciones en la formulación de sus proyectos, para ejecutarlos mediante la adquisición de préstamos a instituciones financieras.

1.5.5. Estatutos de una asociación

Para la ejecución de los estatutos de una asociación es necesario tomar en cuenta lo que dice: El Reglamento de Personas Jurídicas sin Fines de lucro, del decreto ejecutivo 3054, registros oficial 660 del 11 de septiembre del 2002, en el capítulo III, IV, V, VI, VII que nos habla acerca del contenido que tiene que llevar los estatutos.

De esta manera el reglamento Capítulo III indica lo siguiente:

CAPITULO III

DEL ESTATUTO Y SU APROBACION

Art. 6.- El estatuto deberá contener, al menos, lo siguiente:

- 6.1. Nombre, domicilio y naturaleza jurídica de la organización.
- 6.2. Objetivos, fines específicos y fuentes de ingresos.
- 6.3. Clase de miembros.
- 6.4. Derechos y obligaciones de los miembros.

6.5. Régimen disciplinario.

6.6. Régimen de solución de controversias.

6.7. Causales para la pérdida de la calidad de miembro.

6.8. Estructura y organización interna.

6.9. Régimen económico.

6.10. Causas para disolución y procedimiento para la liquidación.

6.11. Mecanismos de elección, duración y alternabilidad de la directiva.

Nota: Numeral 6.2 sustituido y 6.11 agregado por Decreto Ejecutivo No. 982, Publicado en Registro Oficial 311 de 8 de Abril del 2008.

Art. 7.- Si la documentación cumple con los requisitos exigidos en el presente reglamento y el estatuto no se contrapone al ordenamiento jurídico, se elaborará el acuerdo ministerial o decreto ejecutivo que conceda personalidad jurídica a la organización. En formación deberá efectuarse en el término máximo de quince días contados apartar de la presentación de la solicitud con la totalidad de requisitos.

Si la solicitud no reúne todos los requisitos exigidos o no estuviere acompañada de los documentos previstos en este decreto ejecutivo, se concederá el término de cinco días para completarla; en caso de no hacerlo el trámite deberá ser negado, dentro del término máximo de 15 días, sin perjuicio de que se presente con posterioridad, una nueva solicitud. Una vez otorgada la personalidad jurídica, todas las organizaciones deberán obtener el Registro Único para las Organizaciones de la Sociedad Civil.

Nota: Artículo reformado por Decreto Ejecutivo No. 982, publicado en Registro Oficial 311 de 8 de Abril del 2008.

El Capítulo IV indica:

CAPITULO IV

DE LA DIRECTIVA

Art. 8.- Una vez que las organizaciones obtengan personalidad jurídica, pondrán en conocimiento del Ministerio correspondiente la nómina de la directiva, lo que deberá hacerse en un plazo máximo de quince días posteriores a la fecha de elección, para el registro estadístico respectivo. No serán oponibles a terceros las actuaciones de la directiva que no se encontrare registrada en los correspondientes ministerios.

Si las corporaciones o fundaciones fueren aprobadas por el Presidente de la República, el correspondiente decreto ejecutivo deberá disponer al Ministerio que ejercerá los controles que correspondan y ante el cual deberán efectuarse los registros y demás trámites aquí reglamentados. Una vez establecido el Ministerio bajo cuyo control queda la organización, éste ejercerá todos los actos de autoridad previstos en este decreto ejecutivo, incluyendo la facultad de aprobar reformas estatutarias.

Nota: Artículo reformado por Decreto Ejecutivo No. 982, publicado en Registro Oficial 311 de 8 de Abril del 2008.

El Capítulo V indica:

CAPITULO V

DEL INGRESO Y SALIDA DE MIEMBROS Y DEL

CAMBIO DE DIRECTIVA

Art. 9.- Las corporaciones y fundaciones deberán solicitar a los correspondientes ministerios el registro de la inclusión o exclusión de miembros, así como los cambios de directiva, acompañando la siguiente documentación:

a) Solicitud de registro, firmada por el representante legal de la corporación o fundación, acompañada de la información que se menciona en el artículo siguiente, además de;

b) Convocatoria a la asamblea; y,

c) Acta de asamblea en la que se eligió la Directiva o se aprobó la inclusión o exclusión de miembros, haciendo constar los nombres y firmas de los socios asistentes, debidamente certificados por el Secretario de la organización.

Art. 10.- Cada Ministerio llevará un registro con los siguientes datos:

a) Nombre de la institución;

b) Fecha en la que fue aprobado el estatuto y sus reformas, si las hubiere;

c) Nómina actualizada de los miembros, nombre del representante legal y domicilio de la entidad; y,

d) Número del decreto ejecutivo o acuerdo ministerial, folio, y número de registro correspondiente.

Art. 11.- Los distintos ministerios quedan facultados para requerir a las corporaciones y fundaciones bajo cuyo control se encuentren, que presenten a su consideración las actas de asambleas, informes económicos y memorias aprobadas, y toda clase de informes que se refieran a sus actividades, exceptuando aquella documentación protegida por la Ley de Propiedad Intelectual.

El Capítulo VI indica:

CAPITULO VI

DE LA REFORMA DEL ESTATUTO

Art. 12.- Para obtener la aprobación de las reformas del estatuto, se presentará una solicitud acompañada de:

12.1. Acta de la Asamblea en la que se resolvió reformar el estatuto, con los nombres, números de documento de identidad y firma de los miembros presentes, debidamente certificada por el Secretario; y,

12.2. Una lista de las reformas al estatuto y, por otro lado, una copia del proyecto de estatuto debidamente codificado.

En este trámite será aplicable lo dispuesto en el inciso segundo del artículo 7 del presente reglamento.

Nota: Numeral 12.2 sustituido por Decreto Ejecutivo No. 982, publicado en Registro Oficial 311 de 8 de Abril del 2008.

El Capítulo VII nos muestra:

CAPITULO VII

DE LA DISOLUCION

Art. 13.- Son causales de disolución de las organizaciones constituidas bajo este régimen, a más de las establecidas en el Estatuto Social, las siguientes:

- a) Incumplir o desviar los fines para los cuales fue constituida la organización;
- b) Comprometer la seguridad o los intereses del Estado, tal como contravenir reiteradamente las disposiciones emanadas de los Ministerios u organismos de control y regulación; y,
- c) Disminuir el número de miembros a menos del mínimo establecido en el artículo 1de este reglamento. En el caso de fundaciones, la muerte de su fundador no constituye causal de disolución, en tanto y en cuanto el órgano directivo.

Nota: Literal b) sustituido por Decreto Ejecutivo No. 982, publicado en Registro Oficial 311 de 8 de Abril del 2008.

Art. 14.- Cuando la organización incurriere en cualquiera de las causales de disolución, se instaurará, de oficio o a petición de parte, un procedimiento administrativo, en el que se contará necesariamente con las partes involucradas. De comprobarse el cumplimiento de las causales de disolución, se procederá, mediante resolución motivada que deberá expedir el Ministro competente, a disolver la organización.

1.5.5.1. Modelo de estatutos para una asociación

El siguiente modelo fue facilitado por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, en la que el ejemplo describe, el contenido de cada capítulo

Cuadro 21 Modelo de Estatuto

ESTATUTO DE LA ASOCIACIÓN ARTESANAL “UNIDAS POR UN PORVENI
MEJOR“

CAPÍTULO I
DE LA CONSTITUCIÓN, DOMICILIO, FINES Y MEDIOS

CAPÍTULO II
DE LOS SOCIOS

CAPÍTULO III
DE LOS ORGANISMOS DE DIRECCIÓN

CAPÍTULO IV
DE LAS SANCIONES

CAPÍTULO V
DEL PATRIMONIO

CAPÍTULO VI
RÉGIMEN DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

CAPÍTULO VII
DE LA DISOLUCIÓN

CAPÍTULO VIII
DISPOSICIONES GENERALES:

CERTIFICACION: Certifico que los presentes Estatutos, fueron leídos, discutidos y
aprobados en sesiones de Asamblea General realizadas los días de
..... del 201

.....

SECRETARIO

Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES
Elaborado por: Liliana Muñoz

1.6. Marco Situacional

El actual trabajo de investigación, se ejecuta para los estatuto de la asociación de mujeres artesanas “UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR” de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena el mismo que estará ubicado en el barrio Guayaquil.

Dispondrá con la colaboración de 20 socias, que elaboraran y comercializaran las artesanías en pañolenci y trabajos en foamy, para lo que se realizó una sesión donde reunión donde se expuso de manera voluntariamente formar una entidad asociativa que se dedique a la confección de lo antes expuesto.

Las socias que desean conformar la asociación propusieron que la ubicación sea en el siguiente sector: Barrio de Guayaquil, siendo este uno de los sectores se encuentran en la zona urbana de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena.

CAPÍTULO II

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION

En la presente investigación para la propuesta de Asociatividad para las artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena Provincia Santa Elena se hizo mediante procesos metodológicos tales como:

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La actual investigación se desarrolló en las situaciones más relevantes acerca del diseño del plan de Asociatividad para las artesanas de la Parroquia San José de Ancón considerando la investigación cuantitativa, cualitativa, uno de los prototipos recomendados para realizar trabajos asociativos.

Se utilizó el enfoque cuantitativo porque permite captar la realidad para hacer un análisis a través de muestras, con el fin de establecer con exactitud los patrones de comportamiento de una investigación. Mientras que en el cualitativo sirve para analizar la hipótesis, pero se basa en métodos de recolección de datos.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad que se utilizó en este proceso de investigación, es el que nos permite saber si el proyecto es factible o de intervención, según Yépez E. (2005), considera que el proyecto factible:

El Proyecto Factible consiste en el marco de una investigación, donde se advierte la existencia de un problema, se necesita la elaboración de un diagnóstico en una base sólida de la propia investigación el desarrollo es una propuesta de un modelo operativo viable y factible para brindar soluciones a la problemática, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos. El Proyecto debe tener una investigación de tipo documental, de campo o un diseño que incluya ambas modalidades. pág. 5

En este estudio no solo se investigó a mujeres artesanas sino que también se plantió una propuesta viable que conlleve a la solución de las artesanas de la Parroquia San José de Ancón de la Provincia de Santa Elena Cantón Santa Elena, considerando el apoyo de la investigación de tipo documental y de campo, la que nos conllevó a establecer diferentes características y pautas fundamentales para la teoría de la propuesta.

- Utilización de técnicas cualitativas
- Interpretación del problema o fenómeno de estudio
- Es subjetiva, porque el investigador puede filtrar datos según su criterio.
- Conocimiento orientado a los procesos.

En este estudio no sólo va investigar sino que plantea una propuesta viable que conlleve a la solución del problema que se ha identificado considerando el apoyo de investigaciones de tipo documental y de campo, que permita establecer las pautas y características fundamentales teórica de la propuesta.

2.3 Tipos De Investigación

Para el actual estudio que se aplica en la Parroquia San José de Ancón de la Provincia de Santa Elena para su posterior análisis se realizó los siguientes tipos de investigación:

Investigación Bibliográfica.

Es una técnica de fichas bibliográficas, documentales que mediante fuentes secundarias tiene como propósito analizar materiales existentes como: libros, revistas económicas, periódicos, entre otros. Para el estudio sobre el diseño del plan de Asociatividad para las artesanas de la Parroquia San José de Ancón se han tomado a consideración fuentes como: el internet, libros de investigación, con la

finalidad de ampliar, profundizar, analizar su conocimiento y la información relevante para la ejecución de la investigación.

Yépez E. (2005) manifiesta que “De acuerdo a los objetivos del problema propuesto, esta modalidad de investigación tiene mayor incidencia en la formulación teórica, conceptualización de nuevos modelos de interpretación, a partir de la confrontación de las teorías existentes con los datos empíricos de la realidad. (Pág. # 3)

En el presente trabajo utilice esta investigación ya que me apoye con consultas bibliográficas de libros y documentales concernientes a la Asociatividad de Artesanas.

Investigación de Campo. Este método de investigación está calificado como uno de los tipos de investigación más originales ya que consiste en el estudio sistemático del problema de estudio en el lugar real donde se desarrollan los hechos investigativos.

La investigación de campo el investigador vive directamente una realidad que permite al investigador tomar contacto en forma directa con la realidad, para obtener datos directos en base a la observación y que puede perfeccionar la información, recurriendo a datos secundarios.

Méndez C. (2008), Manifiesta que La investigación de campo se la realiza en el mismo lugar donde se producen los hechos, esta investigación puede ser cuantitativa o cualitativa.

Se utilizó esta modalidad existe un alto grado de subjetividad dado a que nos estamos relacionándonos más con el problema antes que la esencia teniendo relación con los objetivos lugar, naturaleza y factibilidad.

En la modalidad de la investigación de campo se utilizó las encuestas, sin dejar atrás las otras técnicas que nos permiten afianzar las posibilidades de mejoramiento de la información para la propuesta.

Observación, Es uno de los primeros elementos que el investigador hace uso para desarrollar el conocimiento científico, que permite obtener información directa. Méndez C. (2008) manifiesta que la:

Observación es un proceso intelectual e intencional que el investigador realiza sobre hechos, acontecimientos, datos y relaciones que señalan la existencia de fenómenos que pueden explicarse en el marco de la ciencia sobre la que se realiza. Esto quiere decir que un mismo fenómeno implica observación y explicaciones diferentes de acuerdo con los modelos teóricos en que se fundamentó el investigador. (pág. # 138)

Encuesta, es relevante para hacer un análisis de la situación del problema para cuantificarlo y cualificarlo. Estas se las realizara a las mujeres que trabajan con Pañolenci en la Parroquia San José de Ancón.

En esta modalidad de trabajo de campo, tiene como finalidad describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza del fenómeno de estudio.

Entrevistas, mediante el dialogo nos permitirá obtener información y profundizar un poco más sobre el fenómeno que se está estudiando. Las entrevistas se la realizarán a las mujeres artesanas.

Tipos de preguntas, para el actual trabajo desarrollamos varias preguntas ya sean esta de tipo abierta y cerrada para que faciliten su clasificación, ya que se les indicará a las personas que las artesanas elegirán de acuerdo a su conocimiento las respuestas para el desarrollo del tema.

2.4 Técnicas E Instrumentos De Recolección De Datos

Son los procedimientos o actividades realizadas en la investigación esta debe ser de calidad la información que se adquiera, tanto de las fuentes primarias como de las secundarias así como la presentación de la información.

TÉCNICAS

Las técnicas en investigación son un instrumento, que permite facilitar el procesamiento de la información en la investigación. En otras palabras, una técnica es un conjunto de reglas, normas o protocolos que se utiliza como medio para llegar a un cierto fin, es más se considera las técnicas de campo y bibliográfica. Para el presente trabajo se utilizó técnicas de tipo como la investigación de campo.

Documental

Fichaje, consiste en la recolección y organización de la información que se considera como un instrumento que facilita al autor para obtener información en el desarrollo de la investigación.

Lectura Científica, tiene por objeto el conocimiento de la veracidad y trascendencia del texto la llamada interpretación y crítica del conocimiento intelectual y permite realizar propias conclusiones para profundizar el desarrollo de la investigación.

Análisis de contenido, Redacción y estilo. Este aspecto es muy importante ya que el trabajo tiene que ir bien estructurado para que tenga la veracidad confiabilidad y validez en la investigación.

Campo

Para realizar una investigación de campo, se utilizan las siguientes técnicas para recabar la información para la propuesta. Entre las técnicas a utilizarse son las siguientes:

Encuesta, Es una de las técnicas que aplique para conocer los sucesos en el mercado y sobre todo se obtienen datos reales y eficientes para el investigador.

Entrevista: instrumento mediante el cual se establece el diagnóstico, la factibilidad de la propuesta de la Asociatividad para estas personas.

Instrumentos

El instrumento es un recursos el cual sirve para recolectar información, en los cuales constan los diferentes pasos y etapas, que comprenden una serie de ítems estructurado

Una vez hecho el instrumento, procedemos a la aplicación del mismo. Se diseñaran los instrumentos necesarios para cumplir con los objetivos propuestos que han realizado en el presente estudio, que permita obtener información confiable.

Cuadro 22 Técnicas e instrumentos

TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Encuesta	Cuestionarios

Fuente: **Hernández Sampiere, Metodología de Investigación**
Elaborado por: **Liliana Muñoz**

2.5 Población y Muestra

Población

Es el conjunto definido, de unidades individuales o unidades elementales observables en un lugar y un momento determinado, compuestas por personas o cosas para la elección de la muestra. Hernández R. Fernández Carlos (2004), manifiesta que población es “el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.” (Pág. # 210).

La población a la que se oriente el presente estudio, corresponde a las mujeres que han recibido talleres de manualidades en pañolenci en la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena. La naturaleza del presente trabajo estará conformado por 350 personas, como lo demuestra el cuadro # 2, que involucran a las mujeres que realizan esta actividad.

Cuadro 23 Población

Unidades	Ni
Cientes población de la parroquia San José de Ancón	8350
Mujeres artesanas	75
Total.....	8.425

Fuente: Departamento de Desarrollo Comunitario y la fundación de la Empresa Pacifpetrol Del Cantón Santa Elena.
Elaboración: Liliana Muñoz

Para el actual trabajo escogimos a la población de la Parroquia San José de Ancón cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena debido a que las mujeres artesanas ofrecen sus productos a este determinado sector, el número de la población fue brindada por el Departamento de desarrollo comunitario de la empresa PACIFPETROL.

MUESTRA

La teoría del muestreo es el estudio de las relaciones existente entre una población y muestras extraídas de la misma es también útil para determinar si la diferencias que se puedan observar entre dos muestras son debidas a la aleatoriedad de las mismas o si por el contrario son solamente significativas.

Según Carlos Méndez Álvarez. El muestreo permite al investigador, seleccionar las unidades de la población a las que se requerirá información e interpretar resultados con el fin de estimar los parámetros de la población sobre la que se determina la muestra para probar hipótesis. (Pág. # 282).

La muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población. Hay diferentes tipos de muestreo. El tipo de muestra que se seleccione dependerá de la calidad y cuán representativo se quiera sea el estudio de la población.

Existen varios tipos de muestra, tomamos como referencia a la muestra probabilística y la no probabilística.

Muestra probabilística: es una técnica donde se consideran aquellos elementos que tienen las mismas oportunidades de ser seleccionados, se requiere de una fórmula que viabilice la investigación,

Muestra no probabilística: Se caracteriza no por la probabilidad sino más bien por las características de la investigación.

Muestreo aleatorio simple: Es la técnica de muestreo en la que todos los elementos que forman el universo están descritos en el marco muestral es un tipo de muestreo bastante sencillo. Se considera una forma justa de seleccionar una muestra a partir de la población.

Muestreo aleatorio estratificado: es uno de los muestreos más empleados porque consiste básicamente en dividir en segmentos denominado estratos si se recomienda utilizar este tipo de muestreo.

Muestreo sistemático: elegimos este por su sencillez y calidad ya que seleccionamos de una población tomando como referencia criterios establecidos.

Muestreo por conglomerados: Es una técnica que aprovecha la existencia de grupos o conglomerados en la población.

Muestra Por cuota: También denominado en ocasiones "accidental". Se asienta generalmente sobre la base de un buen conocimiento de los estratos de la población y/o de los individuos más "representativos" o "adecuados" para los fines de la investigación.

Muestra Por Conveniencia: Este tipo de muestreo se caracteriza por un esfuerzo deliberado de obtener muestras "representativas" mediante la inclusión en la muestra de grupos supuestamente típicos. Es muy frecuente su utilización en

sondeos preelectorales de zonas que en anteriores votaciones han marcado tendencias de voto.

Muestra Por criterio: Como su nombre lo indica, se usa el criterio del investigador para decidir cuál elemento elegir para la muestra, según se crea representa mejor a la población. Es decir que se busca seleccionar a individuos que se juzga y tienen un conocimiento profundo del tema bajo estudio, por lo tanto, se considera que la información aportada por esas personas es vital para la toma de decisiones.

Para el cálculo de la muestra se constituirá en función de la fórmula que se establece a continuación, para esto se ha escogido la población de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena Provincia de Santa Elena, que tiene un total de 8.350 habitantes, según los datos obtenidos de la información brindada por PACIFPETROL.

Las encuestas son realizadas de acuerdo al tamaño de la muestra obtenida, en donde se aplica la siguiente fórmula:

Muestra aleatoria simple con población finita.

P = Probabilidad de éxito (0.50)

Q = Probabilidad de fracaso (0.50)

N= Tamaño de la población (8350)

E= error de estimación (6%)

K= # de desviaciones típicas "Z" (1: 68%, 2: 95,5%, 3: 99.7%)n = Tamaño de la muestra

$$n = \frac{P.Q.N}{(N-1)E^2 / K^2 + P.Q}$$

$$n = \frac{0.50 \times 0.50 \times 8350}{(8350 - 1)0.06^2 / 2^2 + 0.50 \times 0.50}$$

$$n = \frac{0.50 \times 0.50 \times 75}{(75 - 1)0.06^2 / 2^2 + 0.50 \times 0.50}$$

$$n = \frac{2087.5}{(8349)(0.0036)/4 + 0.25}$$

$$n = \frac{18.75}{(74)(0.0036) / 4 + 0.25}$$

$$n = \frac{2087.5}{(8349)(0.0009) + 0.25}$$

$$n = \frac{18.75}{(74)(0.0009) + 0.25}$$

$$n = \frac{2087.5}{75141 + 0.25}$$

$$n = \frac{18.75}{0.0666 + 0.25}$$

$$n = \frac{2087.5}{7.7641}$$

$$n = \frac{18.75}{0.3166}$$

$$n = 268.86 \Leftrightarrow 269$$

$$n = 5$$

Cuadro 24 Muestra

Muestra	# de Personas
Mujeres Artesanas	5
Población de la Parroquia San José de Ancón / Clientes	269
TOTAL	274

Fuente: Departamento de Desarrollo Comunitario del Municipio Del Cantón Santa Elena

Elaboración: Liliana Muñoz

Entonces decidimos mediante los diferentes tipos de muestreo y la fórmula aplicada que el tamaño de la muestra es de 274 personas, los mismos que están clasificados de la siguiente manera:

- a) 5 Encuesta a las mujeres artesanas
- b) 269 Encuesta a los clientes.

Cuadro 25 Instrumentos de Investigación.

TIPO DE INVESTIGACIÓN	SECTOR	INSTRUMENTO	CANTIDAD
Investigación de Campo	Mujeres Artesanas de la Parroquia San José de Ancón.	Encuesta	5
Investigación de Campo	Clientes de la Parroquia San José de Ancón	Encuesta	269

Fuente: Hernández Sampiere, Metodología de Investigación
Elaborado por: Liliana Muñoz

2.6. Procesamiento de la Información

Procesamiento y Análisis

La investigación se resolverá en función de los instrumentos y técnicas utilizadas, en el Plan de Asociatividad para las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón. En la tabulación, se utilizó el programa estadístico y matemático como lo es Excel el mismo que nos permitirá establecer, tendencia, representación gráfica de datos, luego de procesar la información se realizará el respectivo análisis.

Capítulo III

3 Análisis e Interpretación de resultados

Ya aplicada las distintas técnicas e instrumentos de investigación para la Propuesta de Asociatividad para las Mujeres Artesanas de la Parroquia San José de Ancón, se procedió al proceso de recopilación de datos, considerada por Yépez E. (2005). “como etapa donde se determina como analizar los datos y que herramientas de análisis estadístico son adecuadas para éste propósito.” Pág. 104. Se realizó las respectivas encuestas a los clientes futuros, gracias al apoyo y colaboración de los posibles clientes no tuvimos inconvenientes al momento de recolectar información, por lo consiguiente procedimos a realizar las encuestas a las artesanas que realizan manualidades con pañolenci y manualidades en foamy de la Parroquia San José de Ancón, no hubo inconvenientes ya que las artesanas estaban prestas en colaborar en lo que sea necesario, para recolectar la información.

Culminando esta etapa procedemos a tabular las encuestas de acuerdo a los ítems, se elaboran tablas de distribución para verificar cuales son los resultados obtenidos.

Análisis y Tabulación de los Resultados de la Encuesta.

3.1. Encuesta aplicada a posibles clientes

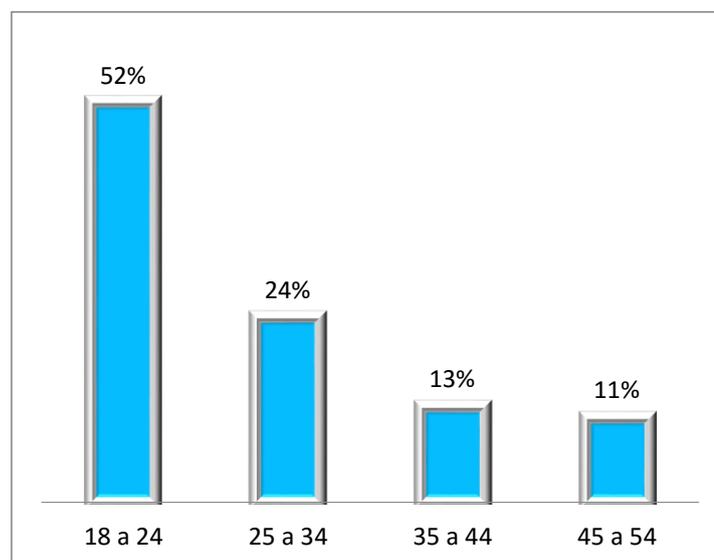
Tabla: 1 Edad de los encuestados.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 24	140	52%
25 a 34	65	24%
35 a 44	34	13%
45 a 54	30	11%
Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Gráfico 2. Edad de los Encuestados.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Como se observa en el gráfico la mitad de futuros clientes de la parroquia San José de Ancón que adquirirán las artesanías son jóvenes entre 18y 24 años. Estos también los adquirirán momentos especiales como bautizos, cumpleaños, etc.

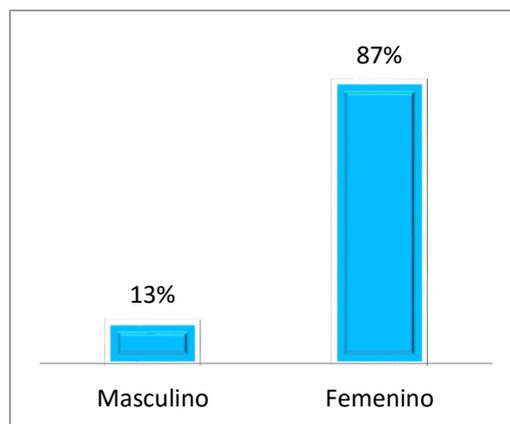
Tabla: 2. Sexo de los Encuestados.

Genero de los Encuestados

Frecuencia		Porcentaje
Masculino	35	13%
Femenino	234	87%
Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 3. Género de los Encuestados.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Se puede observar que el mayor porcentaje de los futuros clientes son femeninos, es por ende se deduce que la mayor demanda de las artesanías la adquirirán las mujeres ya sean para adornos en su hogar o para obsequiar en alguna fecha especial. .

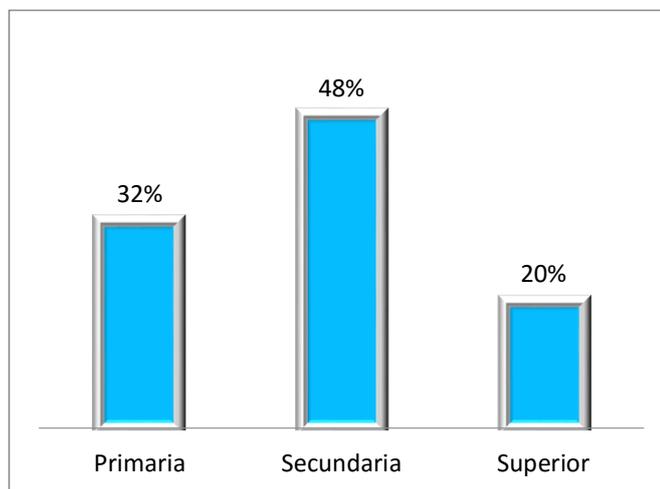
Tabla 3. Nivel de estudio de los Encuestados.

Nivel de Instrucción

	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	86	32%
Secundaria	130	48%
Superior	53	20%
Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 4. Nivel de Instrucción.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Se demuestra que el mayor porcentaje de los encuestados son de instrucción secundaria y un mínimo equivalente son de nivel superior.

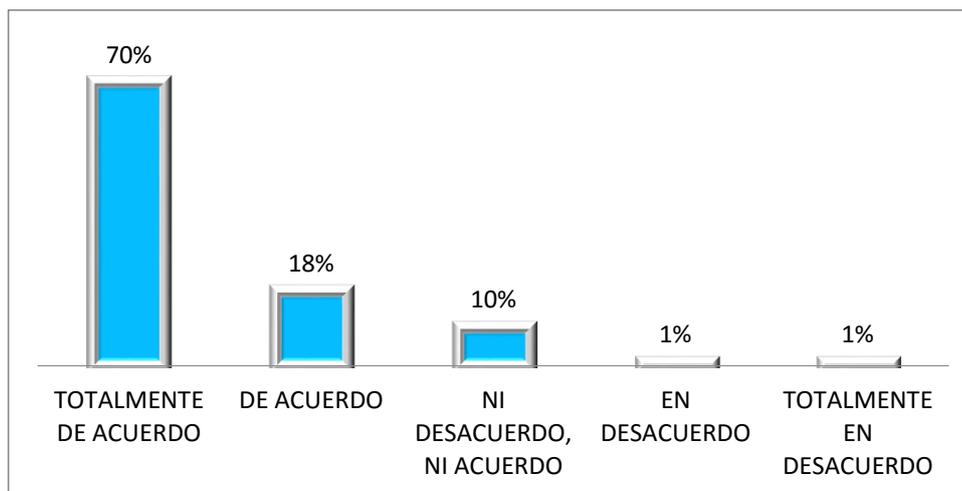
Tabla 4. Competitividad en el mercado.

¿LA ASOCIATIVIDAD PERMITE DESARROLLAR LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO?			
ITEM	VALORACIÓN	Frecuencia	Porcentaje
1	TOTALMENTE DE ACUERDO	187	70%
	DE ACUERDO	50	18%
	NI DESACUERDO, NI ACUERDO	26	10%
	EN DESACUERDO	3	1%
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	3	1%
	TOTAL	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 5. Competitividad en el mercado.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

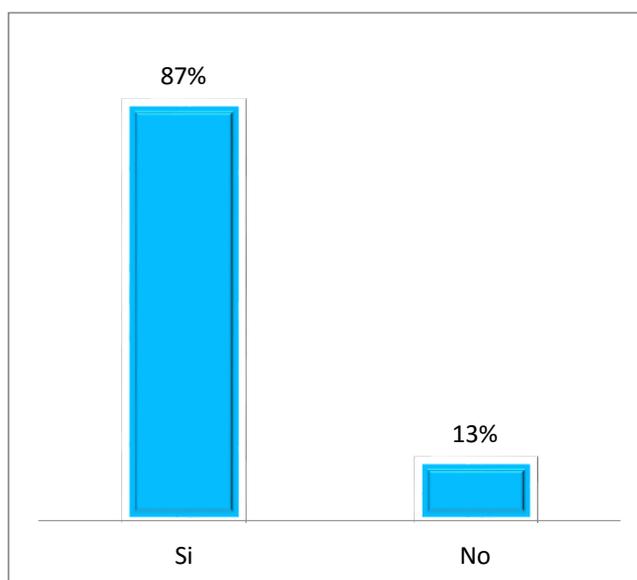
Se define que los clientes están totalmente de acuerdo en que la Asociatividad permite el desarrollo y la competitividad en los mercados de la parroquia, Provincia, y a nivel nacional. Para así hacerle frente a la competencia y contrarrestar los problemas de venta y adquisiciones del producto.

Tabla 5. Conocimiento de la artesanía en pañolenci en la Parroquia.

¿Usted conoce las artesanías en pañolenci que realizan las artesanas de la Parroquia San José de Ancón?			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
2	Si	235	87%
	No	34	13%
	Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 6. Conocimiento de la artesanía en pañolenci en la Parroquia.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

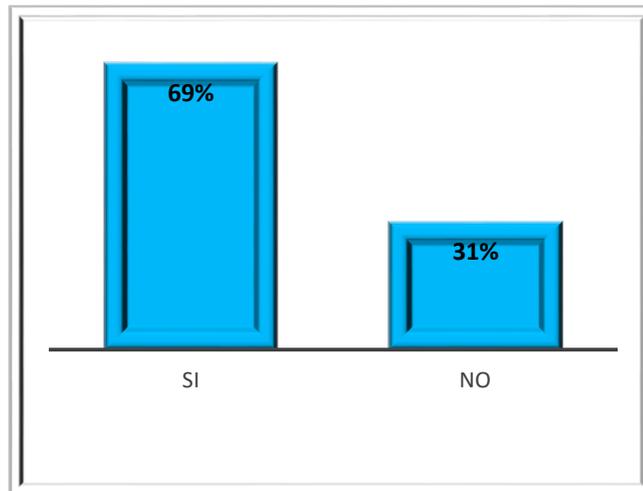
Los futuros clientes de la parroquia San José de Ancón definieron que tienen conocimiento de la artesanía hecha a base de Pañolenci y las recomiendan porque son muy bonitas para adornar el hogar o cualquier compromiso social, a precios accesible para la ciudadanía.

Tabla 6. Conocimiento de artesanía en Foamy en la Parroquia.

¿Usted conoce las artesanías en foamy que realizan las artesanas de la Parroquia San José de Ancón?			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
3	Si	186	69%
	No	83	31%
	Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 7. Conocimiento de artesanía en Foamy en la Parroquia.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Los clientes mencionan que conocen las manualidades en foamy que realizan las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón. Es decir que en algún momento han adquirido las artesanías por ende las recomiendan porque son elegantes para todo compromiso social a precios accesibles.

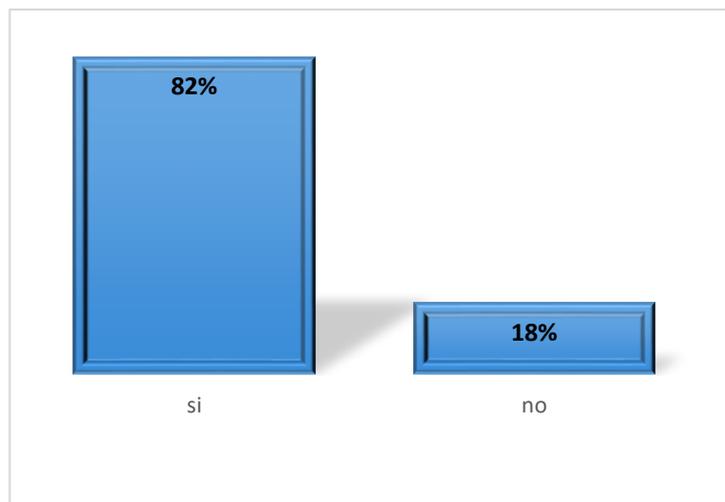
Tabla 7. Han adquirido artesanías en Foamy.

¿Usted ha comprado artesanías en foamy que realizan las artesanías de la Parroquia San José de Ancón?			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
4	Si	220	82%
	no	49	18%
	Total	269	100

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 8. Han adquirido artesanías en Foamy.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Se demuestra notablemente que los clientes han adquirido las artesanías hechas a base de Foamy en la Parroquia y en la provincia, en diversas ocasiones estas han sido solicitadas por extraños, conocidos, amigos y familiares. Han adquirido en pequeñas y grandes cantidades.

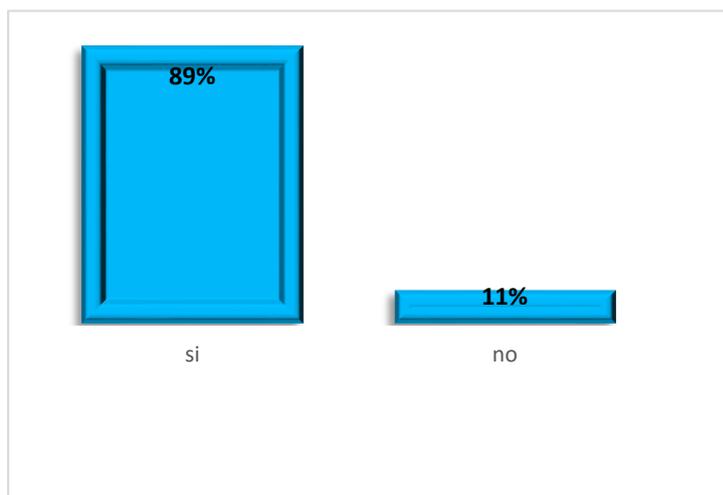
Tabla 8. Compra de artesanía en pañolenci.

¿Usted ha comprado artesanías en pañolenci que realizan las artesanas de la Parroquia San José de Ancón?			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
5	si	240	89%
	No	29	11%
	Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 9. Compra de artesanía en pañolenci.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Se demuestra notablemente que los clientes han adquirido las artesanías hechas a base de Pañolenci en la Parroquia y en la provincia en varias ocasiones estas han sido solicitadas por extraños, conocidos, amigos y familiares que han adquirido en pequeñas y grandes cantidades.

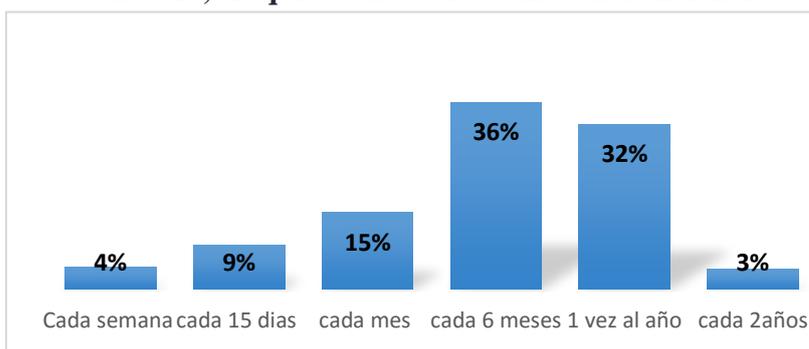
Tabla 9. Adquisición de artesanías en Pañolenci.

¿Con que frecuencia adquiere usted las manualidades con Pañolenci?			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
6	Cada semana	10	4%
	cada 15 días	20	9%
	cada mes	35	15%
	cada 6 meses	85	36%
	1 vez al año	75	32%
	cada 2 años	9	4%
	Total	234	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 10, Adquisición de artesanías en Pañolenci.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

El mayor porcentaje de los clientes adquirirán las artesanías en pañolenci de las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón cada seis meses por sus variedades de modelo para ocasiones especiales y adornos para los hogares y fiestas infantiles.

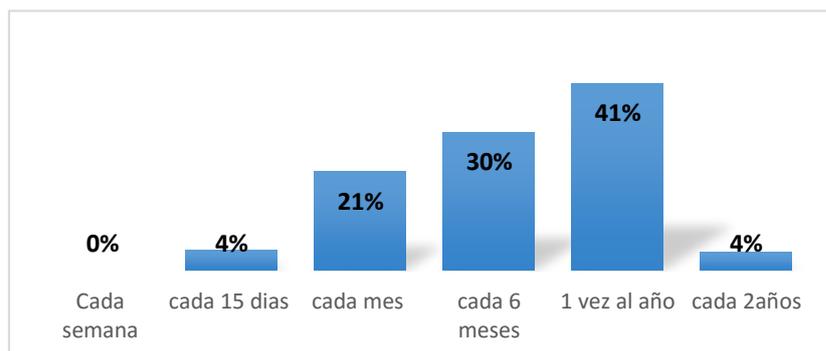
Tabla 10. Adquisición de manualidades en foamy.

¿Con que frecuencia adquiere usted las manualidades con Foamy?			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
7	Cada semana	0	0%
	cada 15 días	10	4%
	cada mes	50	21%
	cada 6 meses	70	30%
	1 vez al año	95	41%
	cada 2 años	9	4%
	Total	234	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 11. Adquisición de manualidades en foamy.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

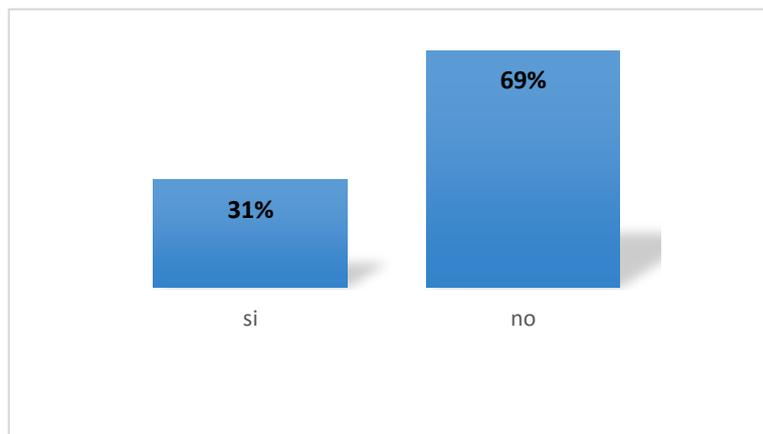
Del total de los encuestados mencionaron que si compraría manualidades en Foamy de las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón, la mayor adquisición sería una vez al año por sus diferentes modelos y diseños para todo compromiso social.

Tabla 11. Realización de trabajos en domicilios.

¿Conoce que las mujeres artesanas realizan sus trabajos en sus propios domicilios?			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
8	Si	84	31%
	No	185	69%
	Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Gráfico 12. Realización de trabajos en domicilios



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Del total de los encuestados el mayor porcentaje manifiesta no conocer que las artesanas fabrican manualidades en sus hogares dando como resultado un bajo volumen en ventas. Siendo este el motivo del porque ellos no adquieren los productos la desventaja sería la falta de conocimiento de producción y expedición del producto.

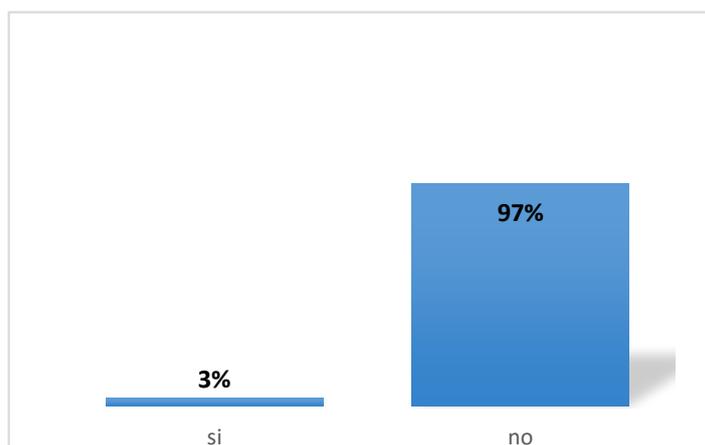
Tabla 12. Conformación de una asociación.

¿Conoce si las artesanas de la Parroquia San José de Ancón conforman una Asociación?			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
9	si	9	3%
	no	260	97%
	Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 13. Conformación de una asociación.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

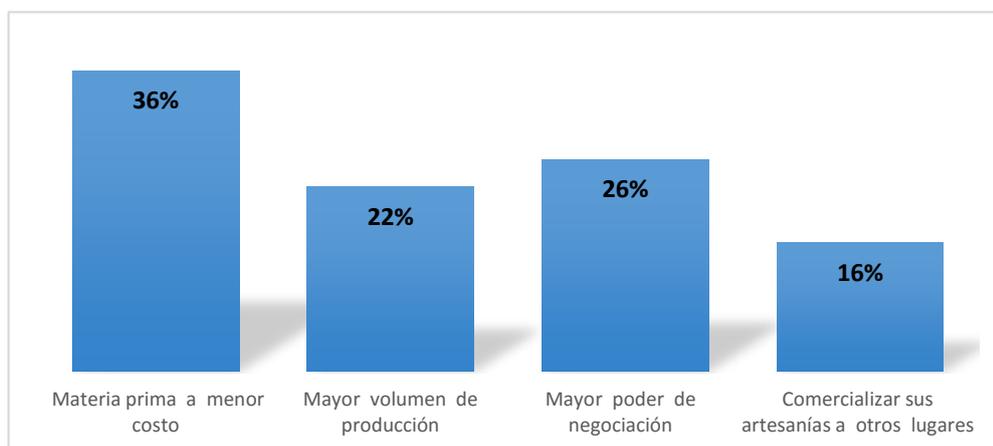
Se establece que el 97% de los encuestados desconocen que las artesanas de la parroquia conforman una asociatividad, pero consideran que si es de vital importancia que se reúnan para que formen una asociación y de esta manera acceder a varias ventajas y obtener beneficios de compra y venta de productos y materiales para así tener mayor poder de adquisición siendo esta una ayuda para mejorar su economía y aumentar fuentes de trabajo en la localidad.

Tabla 13. Beneficios a obtener.

Beneficios que pueden obtener las artesanas si forman una Asociación			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
10	Materia prima a menor costo	98	36%
	Mayor volumen de producción	60	22%
	Mayor poder de negociación	69	26%
	Comercializar sus artesanías a otros lugares	42	16%
	Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 14. Beneficios a obtener.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.
Elaborado por: Liliana Muñoz

A través de la información recolectada por medio de los encuestados, el 36% manifestaron que la compra de la materia prima a menor costo es uno de los principales beneficios que se puede obtener si las artesanas se asocian.

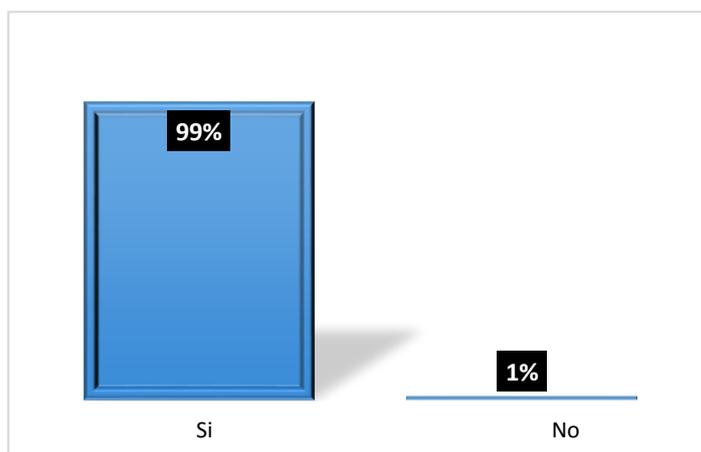
Tabla 14. Formar asociación.

Le gustaría que las artesanas formen una Asociación			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
11	Si	267	99%
	No	2	1%
	Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Gráfico 15. Formar asociación.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

De acuerdo con la información obtenida por medio de los encuestados, el 99% que corresponde a 267 personas manifestó que es necesario la formación de una asociación en donde las mujeres artesanas formen una asociación, para que puedan acceder a diferentes beneficios que el estado otorga a quienes formen parte de una organización legalmente constituida, acceder a varias ventajas y obtener beneficios de compra y venta de productos y materiales para así tener mayor poder de adquisición siendo esta una ayuda para mejorar su economía y aumentar fuentes de trabajo en la localidad.

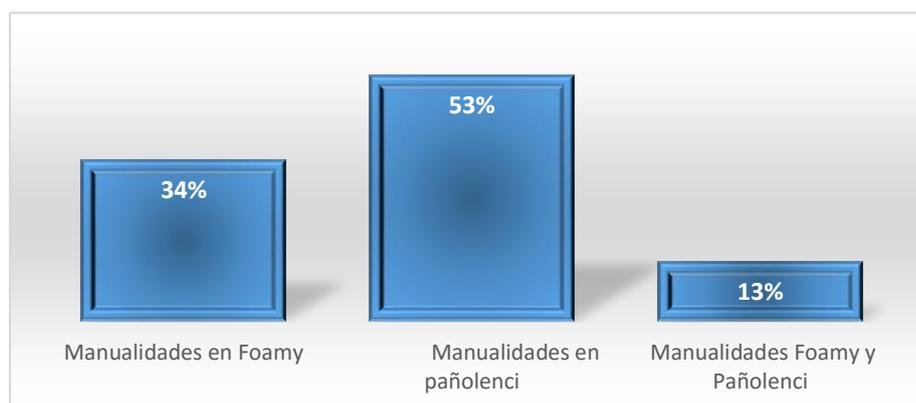
Tabla 15. Artesanía que Compraría.

Artesanía que Compraría			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
12	Manualidades en Foamy	93	34%
	Manualidades en pañolenci	142	53%
	Manualidades Foamy y Pañolenci	34	13%
	Total	269	100%

Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 16 Artesanía que Compraría.



Fuente: Futuros clientes de la Parroquia San José de Ancón.

Elaborado por: Liliana Muñoz

De los 269 encuestados, el 52% manifestaron que adquirirán manualidades en pañolenci elaboradas por las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón ayudándolas de esta manera a incrementar sus ventas y obtener mayores ingresos que permitirán mejorar la economía de sus hogares.

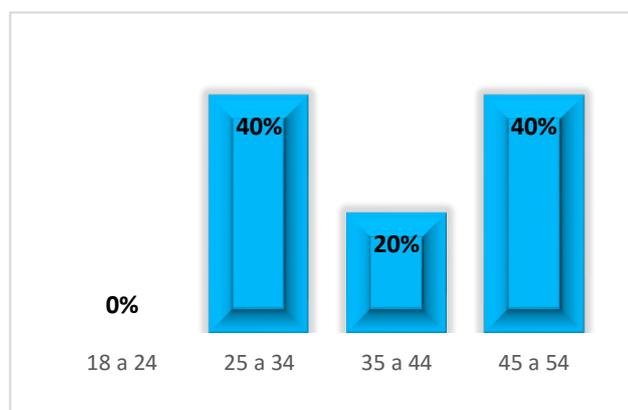
3.2. Encuesta a las Mujeres Artesanas

Tabla 16. Edad de las artesanas encuestadas.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 24	0	0%
25 a 34	2	40%
35 a 44	1	20%
45 a 54	2	40%
Total	5	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Gráfico 17. Edad de las artesanas encuestadas.



Fuente: Encuestados
Elaborado por: Liliana Muñoz

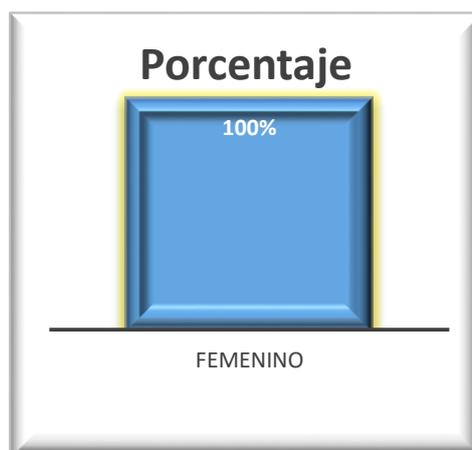
De las mujeres artesanas encuestadas, se define que el 40 % son personas adultas su edad esta entre unos 25 y 54 años son personas que tienen experiencia en realizar las artesanías de manualidades en pañolenci y manualidades en foamy.

Tabla 17. Genero de las encuestadas.

Genero de las encuestada		
	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	5	100%
Total	5	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 18. Genero de las encuestadas.



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

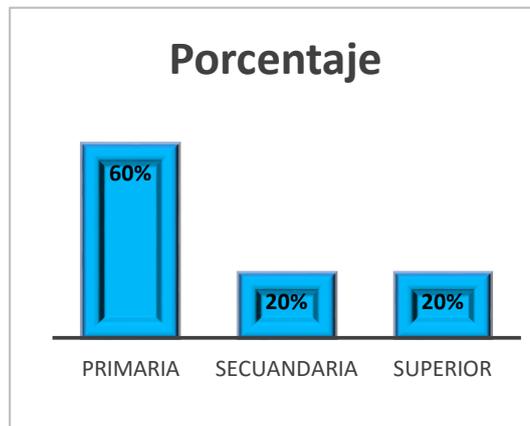
Las encuestadas son en un 100% mujeres artesanas que se dedican a elaborar artesanías en manualidades con pañolenci y manualidades en foamy, ya que a ellas está dirigido el proyecto de Asociatividad, también se le realizó la encuesta a las artesanas con la finalidad de conocer su situación actual de trabajo y como puede mejorar si llegan a agruparse para ser parte de una asociación y que puedan gozar de los beneficios que otorga el estado.

Tabla 18. Nivel de Estudio.

Nivel de Instrucción		
	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	3	60%
Secundaria	1	20%
Superior	1	20%
Total	5	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 19. Nivel de Instrucción.



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

De las 5 encuestadas el 60% que corresponde a 3 personas tienen un nivel de educación primaria, se define que la mayoría de las mujeres artesanas encuestadas tienen un nivel de instrucción primario y secundaria, ese es el motivo por el cual las artesanas no tienen iniciativa para buscar nuevas

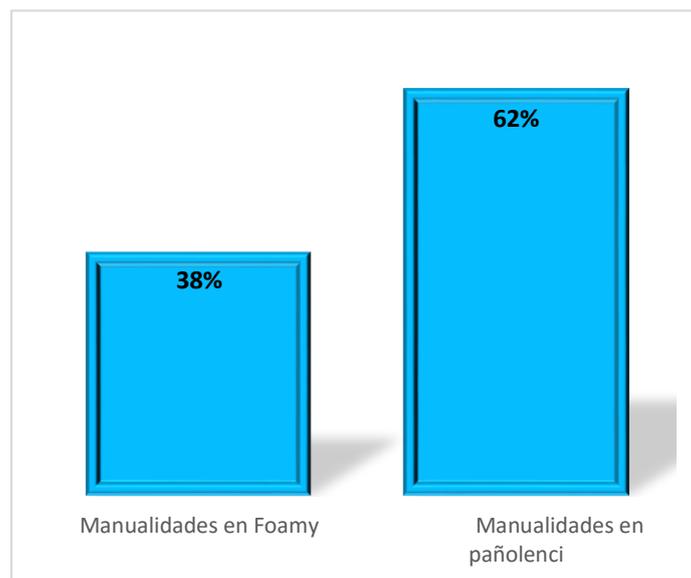
estrategias que le permitan incrementar sus ventas y por ende obtener mayores ingresos.

Tabla 19. Trabajo que realizan.

Tipo de artesanía que realiza			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
1	Manualidades en Foamy	3	38%
	Manualidades en pañolenci	5	62%
	Total	8	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Gráfico 20. Tipo de artesanía que realiza.



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

De las 5 artesanas encuestadas, el 37% que equivale a 3 artesanas que se dedican a la elaboración de manualidades en Foamy, mientras que el 62% equivale a 5 encuestadas elaboran manualidades en pañolenci, la mayor parte

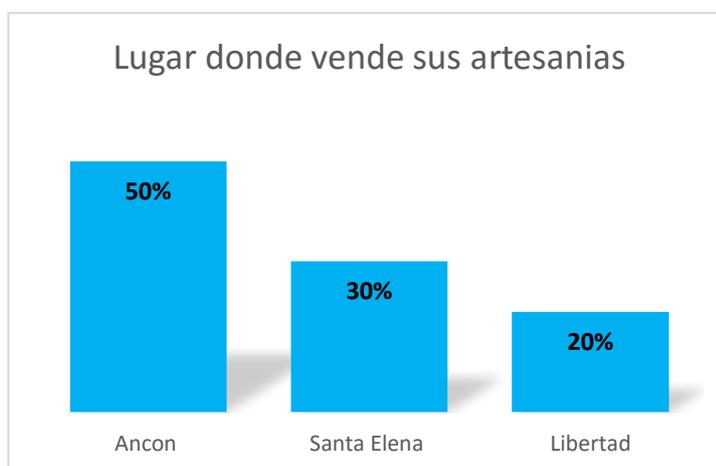
de artesanas se dedican a trabajar con pañolenci, ya que esta es una actividad que es fácil de realizar pero necesita de mucha dedicación y tiempo para realizarlo.

Tabla 20. Lugar de expedición.

Lugar donde vende sus Artesanías			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
2	Ancón	5	50%
	Santa Elena	3	30%
	Libertad	2	20%
	Total	10	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 21 Lugar de expedición.



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

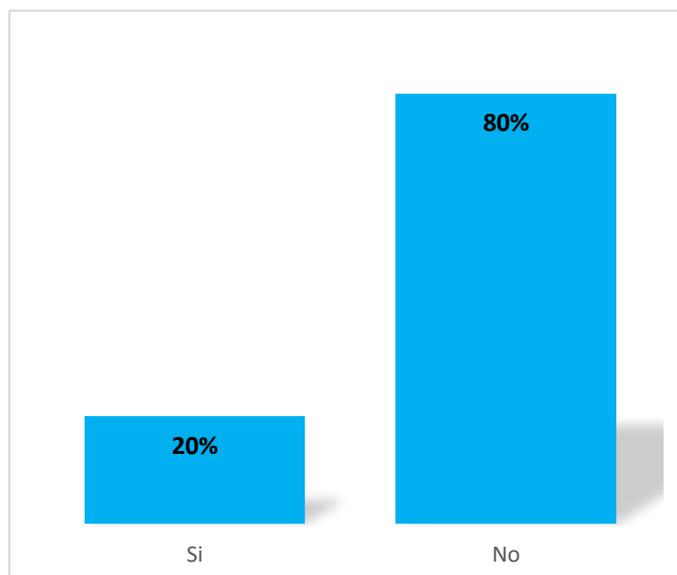
A través de la encuesta ejecutada a las artesanas, el 50% nos manifestaron que venden sus artesanías en la parroquia mientras que el 30% indicaron que ellos realizan sus ventas en el cantón Santa Elena, pero que en este lugar no son muy adquiridas sus manualidades ya que solo las compran amigos y familiares.

Tabla 21. Método de Distribución.

Utilizan algún método de Distribución			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
3	Si	1	20%
	No	4	80%
	Total	5	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Gráfico 22. Método de Distribución.



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Mediante los datos obtenidos en la encuesta, el 20% equivalente a 1 artesana indico que si utilizan un método para distribuir sus artesanías, mientras que el 80% restante que equivale a 4 mujeres artesanas indicaron que no utilizan ningún método de distribución por que no tienen conocimiento de eso, ellas

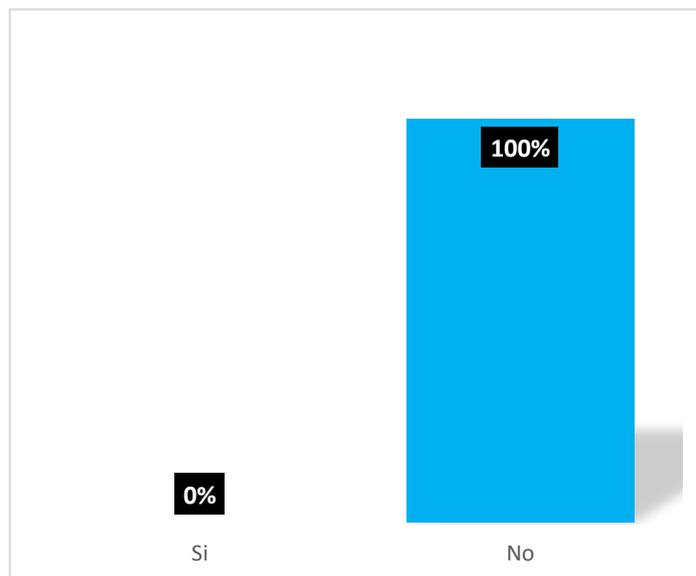
están perdiendo la oportunidad de buscar nuevas estrategias que le permita aumentar sus ingresos.

Tabla 22. Capacitación recibida.

Han recibido algún tipo de Capacitación			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
4	Si	0	0%
	No	5	100%
	Total	5	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 23, Capacitación recibida.



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

A través de los datos obtenidos de las encuestas realizadas a las artesanas, el 100% que equivale a 5 personas encuestadas nos manifestaron que no han recibido capacitaciones por parte de instituciones como el Municipio del

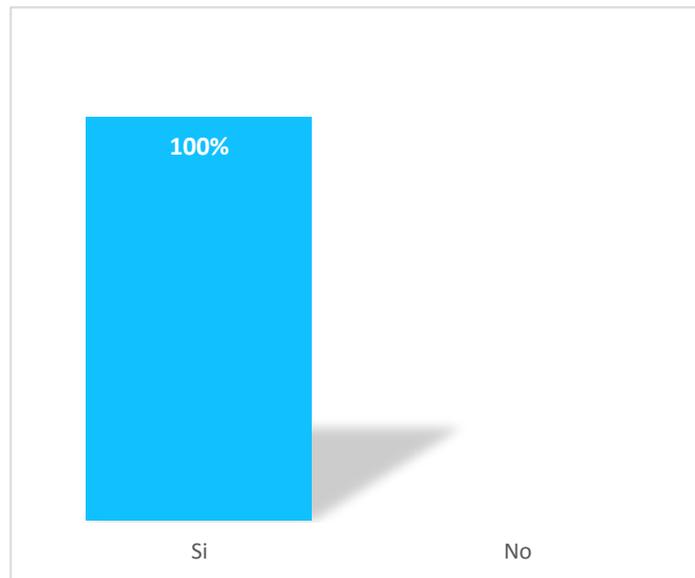
Cantón ni por la empresa en ubicada en la parroquia es decir en Pacifpetrol, es fundamental que todas las artesanas reciban capacitaciones porque esto le ayudara para tener un mejor desempeño en sus tareas.

Tabla 23. Necesitan Capacitaciones

Es necesaria recibir constantes Capacitaciones			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
5	Si	5	100%
	No	0	0%
	Total	5	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 24. Es necesario recibir constante Capacitaciones



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

El 100% de las artesanas manifestaron que la capacitación constante es muy importante ya que hoy en día es necesario contar con nuevos conocimientos que nos permita estar acordes con las exigencias de la sociedad, de esta

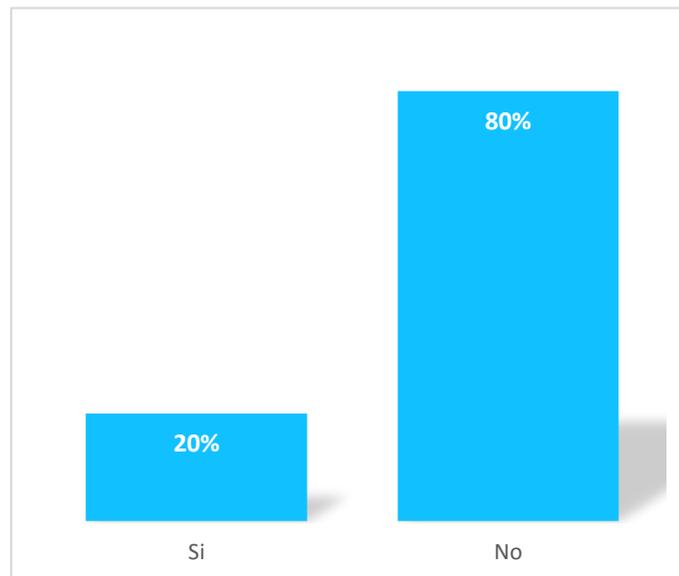
manera ofrecer a los clientes artesanías de calidad y sobre todo a un precio accesible para que toda persona lo pueda adquirir, también comentaron que la capacitación ayudara a conocer nuevas técnicas de elaboración y métodos de distribución de su artesanías.

Tabla 24. Ayudas brindadas.

Ha recibido alguna ayuda por parte de las autoridades			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
6	Si	1	20%
	No	4	80%
	Total	5	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 25. Ayudas brindadas.



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

De las encuestadas, el 20% que representa a 1 artesana, menciona que si han recibido ayuda económica por parte de las autoridades de la Parroquia,

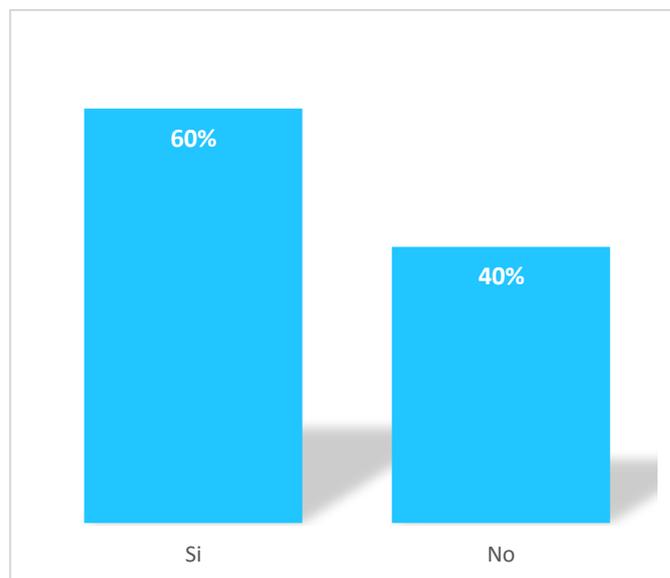
mientras que el 80% manifestaron que ninguna institución pública o privada le han otorgado ningún préstamo, por medio de la asociación pueden obtener préstamos de entidades del estado ya que eso es uno de los beneficios que otorga el estado para las asociaciones legalmente constituidas.

Tabla 25. Sabe de Asociatividad.

Conoce que es una Asociatividad			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
7	Si	3	60%
	No	2	40%
	Total	5	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Grafico 26. Sabe de Asociatividad.



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

De acuerdo con la información obtenida a través de las 78 artesanas encuestadas, el 79% que corresponde 62 personas manifestó que si conocen lo que es una asociación, así también el 21% indicó que desconocen que es una

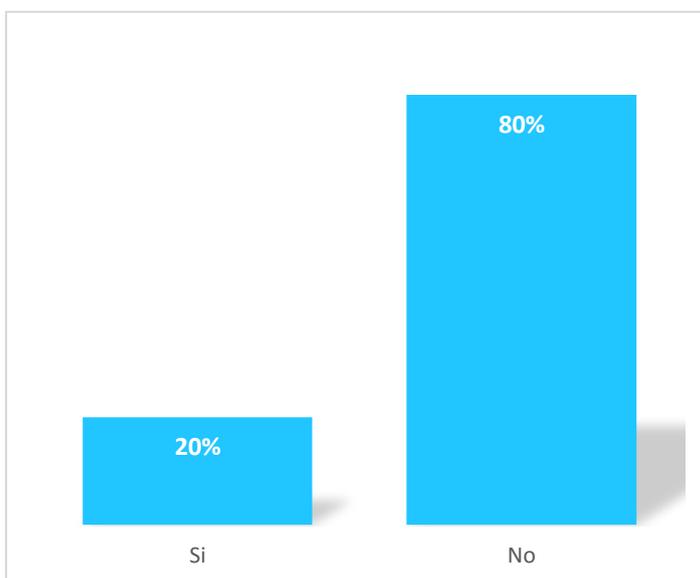
asociación, es muy importante formar una asociación de esta manera las artesanas pueden gozar de múltiples beneficios y podrán ofrecer sus productos a un menor costo.

Tabla 26. Proyecto de Asociatividad.

Han elaborado algún proyecto de Asociatividad			
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
8	Si	1	20%
	No	4	80%
	Total	5	100%

Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Gráfico 27. Proyecto de Asociatividad.



Fuente: Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

El 20% de las artesanas encuestadas manifestaron que si han sido parte de la elaboración de un proyecto referente a una asociación, mientras que el 80%

equivalente a 4 artesanas de la Parroquia San José de Ancón, indicaron que no han elaborado ningún tipo de proyecto referente a la formación de una asociación, existe iniciativa de cierta cantidad de estas personas si están dispuestas en formar parte de una asociación.

CAPÍTULO IV

4 PROPUESTA

“PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSE DE ANCON CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015”.

4.1. Descripción del plan de Asociatividad

El actual Plan de Asociatividad se lo realizo para que las mujeres artesanas de la parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena Provincia de Santa Elena, puedan ayudar de una u otra forma los inconvenientes que tienen para desplegar sus actividades.

4.2. Objetivos

4.2.1 General

- Ejecutar el Plan de Asociatividad que promueva el progreso de las artesanas de la Parroquia San José de Ancón del Cantón Santa Elena.

4.2.2 Específicos

1. Fortalecer tácticas Asociativas mediante la evaluación de distintas teorías que nos admitan aumentar varios componentes para r el desarrollo social y económico de las artesanas
2. Analizar estrategias objetivos y teorías, mediante reuniones de trabajo para regirse a las normas que nos permitan el cumplimiento de los objetivos propuestos.

3. Aplicar la Metodología en función de las técnicas e instrumentos de investigación permitirá el desarrollo de la Asociatividad en las artesanas de la Parroquia San José de Ancón.
4. Diagnosticar en base a la técnica de investigación basada en experiencias anteriores de Asociatividad, que permita plantear soluciones y disminuir errores.
5. Fortalecer planes de capacitación con convenios empresariales para las asociadas y al personal de todas las áreas.
6. Aplicar varios modelos de artesanías, utilizando la creatividad y las ideas de las asociadas para la satisfacción del cliente.

4.3 FILOSOFIA EMPRESARIAL

4.3.1 Filosofía

La Asociación de mujeres artesanas se establece con el fin de brindar a los clientes gran variedad en muñecos en pañolenci, variedad de manualidades en foamy siendo estos un producto de primera calidad a un valor económico que es creado por las artesanas con mucha responsabilidad, compromiso, trabajo en equipo, honestidad y respeto al cliente, generando oportunidades de estabilidad y confianza al mejorar la calidad de vida de nuestras artesanas de esta parroquia peninsular.

4.3.2 Misión

Ser una de las mejores asociación dedicada a la producción y comercialización de artesanías en pañolenci, y manualidades en foamy, brindando los mejores productos a todos los habitantes de la provincia de Santa Elena con una gran variedad de artesanías de primera calidad a un precio accesible satisfaciendo las necesidades de los clientes.

4.3.3 Visión

Liderar el mercado local sobre producción, mercantilización de artesanías en pañolenci y manualidades en foamy, mediante sus socias soberanamente capacitadas en la transformación de artesanías con materiales de primera calidad, y al mejor precio del mercado, nos ayuda a ser más competentes.

4.3.4 Valores corporativos

Los valores corporativos de la Asociación de las Mujeres Artesanas de la Parroquia San José de Ancón son los siguientes:

- ↳ Responsabilidad.
- ↳ Transparencia.
- ↳ Lealtad.
- ↳ Trabajo en equipo.
- ↳ Puntualidad.
- ↳ Honestidad.
- ↳ Compromiso

4.4. Formalización.

Las artesanas para establecerse como una asociación adecuadamente legalizada y lograr patrocinos que el estado otorga a los grupos asociativos corresponde cumplir con los requisitos que se detallan a continuación y que deben ser presentados en las oficinas de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

1.- Se debe presentar el formulario de solicitud de reserva de denominación que se detalla a continuación, con la copia de cédula de la presidenta provisional.

Una vez presentado esta solicitud se debe esperar 15 días para la respuesta, si la denominación de la Asociación es aceptada, la persona encargada entregara a la presidenta provisional la documentación para seguir con el siguiente proceso.

SOLICITUD DE RESERVA DE DENOMINACIÓN

Lugar y Fecha: La Libertad 28 de Julio del 2014

Señor

Hugo Jácome Estrella

SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Presente.-

De mi consideración:

Yo, Zulema Domínguez, con cédula de ciudadanía No.0922450689, en mi calidad de provisional, dentro del proceso de obtención de personalidad jurídica de asociaciones y de cooperativas de la EPS, de conformidad a lo establecido en el Art. 4 del Reglamento a la LOEPS, solicito se efectúe la reserva de una de las siguientes denominaciones, conforme al siguiente orden, siendo 1 la opción de mayor preferencia:

Denominación	Traduzca al español en caso de denominaciones en idioma kichwa y/o shuar y/o idiomas ancestrales:
1. ASOCIACIÓN DE MUJERES ARTESANAS “UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR” DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN CANTÓN SANTA ELENA PROVINCIA DE SANTA ELENA.	

Datos del Solicitante:

Dirección: San José de Ancón

Número de teléfono convencional: 2906-091

Número de teléfono celular: 0986306764

FIRMA.....

2.- Luego de la aprobación de la denominación se deberá presentar el Acta de Constitución la Asociación, estatutos, estructura organizacional, estos documentos se detallan a continuación:

**ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE MUJERES
ARTESANAS “UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR” DE LA
PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN CANTÓN SANTA ELENA**

NÚMERO_____ En la ciudad de La Libertad a las 10h00 horas del día miércoles 6 de agosto del 2014.

Ante mí, _____, Notario de este domicilio

Se reúnen las personas citadas, para tratar sobre la constitución de la Asociación UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR de Mujeres Artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena.

Tras un intercambio de opiniones entre todos los asistentes se toman los siguientes acuerdos:

Constituir la Asociación de Mujeres Artesanas de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena. Barrió Guayaquil de la Provincia de Santa Elena y cuyos fines serán:

Producción y comercialización de artesanías en bisutería y manualidades en foamy.

Por medio de este instrumento vienen a constituir una Asociación con fines de Lucro.

Los comparecientes por unanimidad acuerdan elegir la primera Junta Directiva de la Asociación, que queda conformada de la siguiente manera, Presidenta, la señora Ingrid Orrala Borbor, Vicepresidenta, la señora Mariela Borbor Lindao, Secretaria Verónica Illescas, Tesorera la señora Herminia Lindao.

De todo damos fe y firmamos la presente acta en prueba de conformidad los miembros de la Junta Gestora, en la fecha y lugar indicados.

**ESTATUTOS DE LA ASOCIACION DE MUJERES ARTESANAS
“UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR” DE LA PARROQUIA SAN JOSE
DE ANCON CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA**

CAPITULO I

Denominación y Domicilio

Art. 1.- Denominación: La asociación de mujeres artesanas llevará el nombre de “UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR”

Art. 2.- El domicilio de la Asociación será: EN EL BARRIO GUAYAQUIL DOMICILIO DE LA SEÑORA PRESIDENTA DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN CANTÓN SANTA ELENA.

Art. 3.- La Asociación se constituye por tiempo indefinido y solo podrá disolverse por acuerdo de Asamblea General.

CAPÍTULO II

De los fines específicos, objetivos y fuentes de ingreso

Art. 4. Son fines específicos de la Asociación:

- a) Procurar un mayor acercamiento entre sus miembros, propendiendo a elevar su nivel cultural, profesional, técnico y social, con absoluto respeto a la ideología y credo individuales;
- b) Mantener relaciones de intercambio social con las demás organizaciones, públicas y privadas, similares.
- c) Velar por la correcta aplicación de las leyes y reglamento que rigen las actividades de sus asociados.
- d) Incentivar la comercialización de los productos de calidad en beneficio de la organización y comunidad.
- e) Fomentar la solidaridad y el apoyo mutuo entre los asociados.

f) Realizar actividades tendientes al mejoramiento socio económico, cultural y moral de sus asociados.

Art. 5.- Objetivo general de la Asociación.

a) Procurar que los artesanos, se desarrollen en un ambiente de armonía y compañerismo para beneficio de su bienestar personal y de la comuna.

Art. 6.- Objetivos específicos de la Asociación.

a) Alcanzar la institucionalidad jurídica de la Asociación, ante el Ministerio de Inclusión Económica y social, para beneficio de todos sus asociados.

b) Gestionar ante Superintendencia de Economía Popular y Solidaria la legalización del Estatuto de la Asociación de mujeres artesanas “UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR”

Art. 7.- Objetivo Social

a) La elaboración y comercialización de artesanías en Foamy y pañolenci, para el cumplimiento del objetivo social se estará facultada para celebrar todos los actos, convenios y contratos necesarios que estén permitidos por la leyes ecuatorianas, que se relaciones con el objetivo social.

Art. 8.- Fuentes de ingreso.

a) La Asociación mujeres artesanas “UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR”

Tendrá como fuente principal de ingresos económicos los aportes mensuales que se recibirán de cada uno de los socios, dicho aporte, será fijado y aprobado de manera obligatoria por la Asamblea General de Socias.

Art. 9.- La Asociación, no intervendrá en asuntos de carácter político ni religioso.

CAPITULO III

Socios, derechos y obligaciones

Art. 10.- Socios: Son socios todas las personas que acordaron en constituir la asociación y suscribieron el acta de constitutiva, a quienes se denomina fundadores.

Art. 11.- Son derechos de los Asociados:

- a) Elegir y ser elegidos miembros de la Directiva, comisiones, delegaciones y representaciones siempre y cuando cumplan con los requisitos exigidos para tales dignidades;
- b) Intervenir con voz y voto en las deliberaciones de Asamblea General;
- d) Solicitar la convocatoria a Asamblea General extraordinaria, de conformidad con los requisitos que constan en el presente Estatuto y Reglamento Interno;
- e) Vigilar el cumplimiento de las disposiciones del Estatuto y Reglamento Interno
- f) Beneficiarse de todas las actividades que realice la Asociación;
- g) A ser informados de las actividades que ejecuta la Asociación;
- h) A la legítima defensa por sanciones impuestas por la Directiva y Asamblea General; y,

Art. 12. Obligaciones de los Asociados:

- a) Cumplir estrictamente las resoluciones y disposiciones de la Asamblea General, de la Directiva, en observancia a las normas del presente Estatuto y Reglamento Interno;
- b) Asistir puntualmente a las sesiones ordinarias y extraordinarias que sean convocadas por la Directiva;
- c) Aceptar y desempeñar los cargos y comisiones que le encargue la Asamblea General y la Directiva;
- d) Pagar puntualmente y con oportunidad las cuotas ordinarias y extraordinarias que se fijaren, de conformidad al presente Estatuto y Reglamento Interno;

- e) No realizar actos disociadores dentro ni en contra de la Asociación;
- f) Guardar respeto a las personas que ostentan dignidades de la Directiva y a sus compañeros;
- g) No realizar actos que afecten el buen nombre de la Asociación;

Art. 13.- Pérdida de calidad de socio: Una persona pierde la calidad o deja de ser socio en los siguientes casos.

- a) Renuncia voluntaria expresada por escrito y formalmente aceptada por la Directiva;
- b) Expulsión; luego que el socio haya tenido derecho a su legítima defensa y la Asociación haya observado el debido proceso; y
- d) Fallecimiento.

CAPÍTULO IV

Organización y administración

Art. 14.- Los organismos de administración y control de la organización son:

- a) La Asamblea General de Socias.
- b) El Directorio.

De acuerdo a las necesidades, se podrá designar por parte de la Asamblea, Comisiones especiales o permanentes para la realización específica de asuntos que interesen a la Asociación.

De la Asamblea General de socios

Art. 15.- La Asamblea General es el organismo máximo de la Asociación, estará conformada por todos los asociados y sus decisiones se tomaran por la mitad más uno de los asociados en pleno goce de sus derechos según el Reglamento Interno.

Art. 16.- Las sesiones de la Asamblea General serán ordinarias y extraordinarias. La Asamblea General se reunirá ordinariamente, los meses de junio y noviembre de cada año previa convocatoria escrita y difundida mediante carteles ubicados en lugares, visibles con cinco días hábiles de anticipación a la Asamblea, o cualquier otro medio.

Art. 17.- La Asamblea General, se reunirá extraordinariamente, por convocatoria del Presidente, a solicitud de tres miembros de la Directiva, o a solicitud de por lo menos de cinco de los asociados, para tratar exclusivamente los asuntos que motivaron la convocatoria y que deberán ser conocidos previamente por los asociados debe constar en la convocatoria.

La convocatoria a Asamblea Extraordinaria se lo hará mediante carteles ubicados en lugares visibles con dos días hábiles de anticipación a la Asamblea, o cualquier otro medio

De manera urgente se podrá convocar a Asamblea General Extraordinaria con veinticuatro horas de anticipación y haciendo conocer el motivo principal de la convocatoria, pero en esta no se podrá resolver sobre asuntos que comprometan el patrimonio de la institución ni se podrá imponer nuevas contribuciones o decidir sobre expulsiones.

Art. 18.- Por resolución unánime del quórum instalado en Asamblea General, podrá declararse en Sesión Permanente mediante votación directa por mayoría absoluta de los socios presentes; para la suspensión, de esta Asamblea, se utilizará el mismo procedimiento de su instalación.

Art. 19.- La Asamblea General se instalará con la asistencia de por lo menos la mitad más uno de las asociadas, si se tratare de la primera convocatoria.

Para la segunda convocatoria, la Asamblea se considerará instalada con el número de asociados asistentes, después de una hora de la convocatoria, siempre que el particular conste en la convocatoria.

Art. 20.- Las sesiones de la Asamblea General serán presididas por la Presidenta de la Directiva o en su ausencia el Vicepresidenta, actuará como Secretaria, el titular de la Directiva o en su ausencia el Prosecretario.

Art. 21.- Son atribuciones de la Asamblea General de Socias:

a) Posesionar al Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero, Vocales Principales y Vocales Suplentes, y a las comisiones que sean necesarias para una mejor administración.

b) Conocer y aprobar los informes anuales: económicos y de actividades presentados por la Directiva.

c) Declarar Asambleas permanentes.

d) Estudiar, analizar, interpretar, discutir y aprobar las reformas al Estatuto; las mismas que serán consideradas en dos discusiones o sesiones de Asamblea General y aprobadas por el voto afirmativo de las dos terceras partes de los asistentes.

e) Autorizar a la Directiva la suscripción de toda clase de contratos, convenios y todo Documento legal que sea pertinente y en beneficio de los asociados.

f) Conocer y resolver sobre una eventual renuncia colectiva de los miembros de la Directiva; en este caso se nombrará un Director de Asamblea de entre los asociados.

g) Conocer y resolver las sanciones disciplinarias que la Directiva imponga así como las resoluciones de expulsiones de los asociados.

h) Resolver la disolución de la Asociación con el voto de por lo menos el 90% del número de asociados. Esta resolución deberá ser hecha por escrito y se contará con igual número de respaldo la misma que deberá comunicarse a las autoridades de control de las Asociaciones y cumplirse con el trámite legal correspondiente bajo la responsabilidad del último directorio.

i) Las demás que le confiere este Estatuto y el Reglamento Interno que se creare.

Del directorio

Art. 22.- El Directorio es el organismo ejecutivo de la organización y estará integrado por:

a) La Presidenta

c) La Vicepresidenta

d) La Secretaría

e) La Tesorera

Art. 23.- El Directorio durará dos años en sus funciones y sus miembros si podrán ser reelegidos para el mismo cargo hasta por una o dos veces consecutivas, luego no podrán ser reelegidos sino pasando un período.

Art. 24.- La convocatoria para la elección se realizará por escrito al menos con 48 horas de anticipación.

Art. 25.- La elección de la Directiva se hará en forma democrática y mediante voto directo, determinándose los resultados por la mayoría simple de votos.

Art. 26.- El quórum del Directorio se formará por lo menos con la mitad más uno de sus miembros y las resoluciones que se adopten requerirán de los votos favorables de la mayoría de los asistentes.

Art. 27.- Para ser candidato a miembro de la Directiva se requiere de los siguientes requisitos:

a) Ser socio activo.

b) Encontrarse al día en el pago de sus cuotas.

c) Encontrarse en pleno goce de sus derechos de asociado de acuerdo al presente Estatuto; y,

d) Haber cumplido a cabalidad las funciones de miembro de Directivas anteriores que deberá contar con los informes de labores aprobados por la Asamblea General.

Art. 28.- Son Atribuciones del Directorio.

a) Ejecutar las resoluciones de la Asamblea General.

b) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones estatutarias, reglamentarias y las resoluciones emanadas de la Asamblea General.

c) Administrar con eficiencia y honradez los bienes y valores de la Asociación.

d) Supervisar las labores de los miembros de la Directiva y de las Comisiones.

e) Velar por los derechos y conquistas que beneficien a sus asociados.

f) Emitir las resoluciones que crea necesario para la buena marcha de la Asociación.

g) Conocer y aprobar las actas de sus sesiones;

h) Someter a consideración de la Asamblea General las reformas al Estatuto y las dudas que surgieren en la interpretación del mismo.

i) Elaborar el Reglamento Interno y someterlos a la aprobación de la Asamblea General.

j) Elaborar y aprobar el presupuesto anual.

k) Dictar las normas generales y de administración.

l) Autorizar extraordinariamente de acuerdo al respectivo Reglamento, determinados gastos no previstos en el presupuesto anual.

m) Imponer a los asociados las sanciones disciplinarias contempladas en el presente Estatuto y Reglamento Interno cuando el caso así lo amerite.

n) Analizar casos para aprobar el ingreso o la separación de los asociados.

- o) Tomar decisiones para el fortalecimiento y buena marcha de la Asociación.
- p) Autorizar al Presidente la suscripción de contratos, convenios y todo documento legal que sea pertinente; y,
- q) Las demás que le confiere el presente Estatuto y el Reglamento Interno.

Art. 29.- Los miembros de la Directiva que no concurrieren justificadamente a tres sesiones consecutivas, serán amonestados; y si reincidieren una cuarta vez, serán descalificados por la Directiva mediante resolución suscrita por el Presidente y el Secretario o quienes hagan sus veces, para posteriormente principio al respectivo suplente, en el caso de que sean miembros que no tengan suplencia, los vocales los reemplazarán en orden de jerarquía.

Art. 30.- Cuando por cualquier razón, justificada ante el Presidente, un miembro de la Directiva no pudiere asistir a una sesión, éste estará obligado a llamar a su respectivo suplente para que lo represente.

Art. 31.- Los miembros elegidos para integrar la Directiva, cesarán en sus funciones cuando sean legalmente reemplazados y cuando sin causa justificada faltaren a cuatro sesiones consecutivas, o por renuncia voluntaria, expulsión, fallecimiento o por (salida) renuncia a asociación.

De la presidenta

Art. 32.- La Presidenta de la Asociación de mujeres artesanas “UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR”, será el representante legal de la institución y sus deberes, derechos y atribuciones son:

- a) Representar judicial y extrajudicialmente a la Asociación en todos sus actos.
- b) Presidir las sesiones de las asambleas generales ordinarias o extraordinarias y de la Directiva, así como a los demás actos públicos programados por la Asociación.

- c)** Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de este Estatuto; el Reglamento Interno; y, las disposiciones y resoluciones de Asamblea General y de la Directiva.
- d)** Presentar un informe anual de su actuación a la Asamblea General.
- e)** Informar en cada sesión de Directiva del cumplimiento de las resoluciones que esta tomare.
- f)** Legalizar con su firma y la del Secretario las actas de sesiones ordinarias y extraordinarias; tanto de Asamblea General como de la Directiva, comunicaciones y otros documentos.
- g)** Vigilar el movimiento económico de Tesorería y demás Comisiones.
- h)** Autorizar o negar el egreso de fondos ordenados por la Directiva ajustados con las prescripciones reglamentarias y lo previsto en el presupuesto anual de la Asociación.
- i)** Velar por la actualización y orden de los libros de actas así como también de su adecuado archivo en concordancia con las disposiciones necesarias emitidas para su seguridad.
- j)** Aprobar conjuntamente con el Tesorero los créditos y convenios con casas comerciales y otros que soliciten los asociados.
- k)** En general atender y resolver todo asunto que se relacionen con la buena marcha de la Asociación.
- l)** Vigilar la buena conservación de los bienes muebles e inmuebles de la Asociación.
- m)** Poner en marcha, con aprobación de la Directiva las actividades que estime convenientes.
- n)** Los demás que señalen este Estatuto y el Reglamento Interno.

De la vicepresidente

Art. 33.- Son deberes y atribuciones del Vicepresidente de la Asociación de mujeres artesanas “UNIDAS POR UN PORVENIR MEJOR”

- a) Ejercer temporalmente las funciones que competen al Presidente, en los casos de falta o ausencia temporal de éste y definitivamente, hasta completar el período con las mismas atribuciones, obligaciones y derechos, en los casos de: renuncia, expulsión, impedimento permanente o muerte del titular.
- b) Presidir las sesiones de Asamblea o las de la Directiva por delegación expresa del Presidente.
- c) Receptar de las comisiones los planes y programas anuales; para, su aprobación' y ejecución.
- d) Coordinar el trabajo de las comisiones informando a la Directiva en pleno de sus actividades.
- e) Concurrir obligatoriamente a las sesiones de Asamblea General y de la Directiva.
- f) En las sesiones de Directiva tiene derecho a voz y voto.

De la secretaría

Art. 34.- Son funciones de la Secretaria

- a) Llevar ordenadamente el libro de Actas de las sesiones de la Asamblea General y de la Directiva.
- b) Tramitar y someter a consideración del Presidenta, del Directorio o de la Asamblea General las solicitudes, reclamaciones y más comunicaciones.
- c) **Certificar los documentos de la Organización.**

- d) Llevar la nómina de todos las socias de la asociación, con indicación de su respectiva dirección, las dignidades que desempeñan y las comisiones que deben cumplir.
- e) Firmar junto con el presidente la correspondencia de los documentos de su competencia.
- f) Hacer llegar a los miembros del Directorio las convocatorias a sesiones.
- g) Facilitar a las socias los certificados que soliciten, previa la autorización de la Asamblea General o del Directorio.

De la tesorera

Art. 35.- Son deberes y atribuciones del Tesorero

- a) Manejar con responsabilidad y orden los fondos de la Asociación según la Resolución de la Asamblea, Directorio y Reglamentos internos.
- b) Realizar los gastos acordados por la Asamblea General, el Directorio, el Presidente, el Gerente, según su monto y lo determinado en los Reglamentos.
- c) Presentar a la Asamblea General anualmente o cuando fuere necesario, en forma escrita, el informe económico correspondiente.
- d) Firmar junto con la Presidenta las cuentas bancarias y los documentos de su competencia.
- e) Recibir los ingresos de la Asociación y realizar los gastos y egresos que tengan la debida autorización.

CAPÍTULO V

De los bienes y capital de la asociación

Art. 37.- Constituye Patrimonio y capital de la Organización:

- a) Las cuotas de los socios.

b) Las donaciones o legados de socios, personas naturales o jurídicas, públicas o privadas.

c) Los bienes, equipos, herramientas e inmuebles que sean adquiridos por la Organización.

d) Los ingresos que reciban por actividades que la Organización realice.

Art. 38.- Para incrementar el capital social y destinarlo para la inversión de obras y de producción, los socios pueden hacer aportaciones especiales, de acuerdo a resolución tomada en Asamblea General.

CAPITULO VI

Reformas de estatutos, disolución y liquidación de la asociación

Art. 39.- La Asociación de disolverá o liquidara por las siguientes causas

a) Por haber bajado el número de socios a menos de cinco.

b) Por incumplimiento de los objetivos y finalidades para la que fue creada.

d) Por las demás causales establecidas en la ley.

Art. 40.- En Caso de que la disolución fuere acordada por las asociadas, se procederá a la designación de una comisión especial integrada por cinco miembros fundadores, que se convocarán a dos Asambleas extraordinarias con el fin de que se revea esta situación, de no lograr este objetivo, la última asamblea deberá resolver la liquidación de los haberes, de lo que quedará constancia en un Acta firmada por los socios, los mismos que serán convocados por escrito y de manera personal para el efecto.

Art. 41.- En los demás, para efectos de la disolución de la organización, se acogerá a lo que determine la ley en estos casos y se realizará con la presencia de delegados de la SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA.

CAPITULO VII

Generación de ingreso y distribución de utilidades

Art. 20.- La generación de ingresos de la asociación se obtendrá por la aportación inicial de cada uno de los miembros de la asociación. (Sugiriendo que esta no sea menor de mil dólares), a fin de lograr la sostenibilidad de la asociación.

Art. 21.- La distribución de utilidades y pérdidas se realizará en forma equitativa en función de la aportación de sus miembros.

4.5. Estructura Organizativa

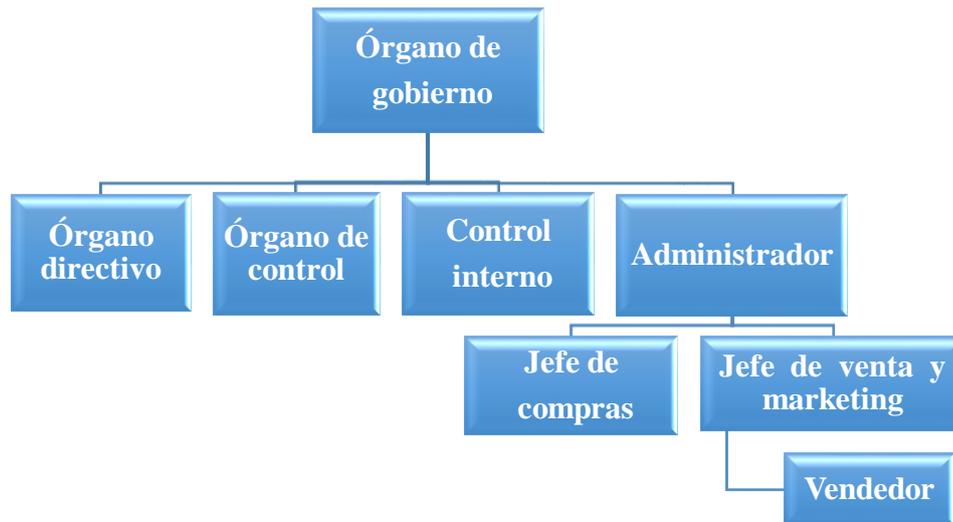
4.5.1. Modelo propuesto para la Asociación de Mujeres Artesanas

El modelo que se propone para la asociación de mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón es el mismo que dispone la ley orgánica de economía popular y solidaria en su reglamento, el cual prevé la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el Reglamento de la presente Ley, considerando las características y naturaleza propias de este sector.

4.5.2. Modelo aplicado para la Asociatividad de la asociación de mujeres artesanas

Grafico 28 Estructura Organizacional



Fuente: Ley de Economía Popular y Solidaria
Elaborado por: Liliana Muñoz

El presente organigrama está integrado por el órgano de gobierno quien será máxima autoridad dentro de la asociación de las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador que será el representante legal de la asociación que se encargara de rendir cuentas al órgano de gobierno, además se necesita la colaboración de profesionales como: contador, secretaria, jefe de venta y marketing, vendedores, para distribuir las artesanías en toda la provincia de Santa Elena.

4.5.3. Descripción genérica de la estructura

Órgano de gobierno.- El órgano de gobierno de la asociaciones EPS estará integrado por todos los asociados, quienes se reunirán ordinariamente cuando menos, una vez al año y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario. Sus

decisiones serán obligatorias, para los órganos directivos, de control, administrador y la totalidad de sus integrantes.

Órgano directivo.- El órgano directivo de las asociaciones EPS, será electo por el órgano de gobierno y estará integrado por un mínimo de tres y máximo de cinco asociados, quienes se reunirán, ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el Presidente, señalando el orden del día a tratarse.

Órgano de control.- Los integrantes del órgano de control de las asociaciones EPS, serán elegidos por el órgano de gobierno, en un número no mayor de tres asociados, quienes se reunirán, ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el Presidente de dicho órgano, señalando el orden del día a tratarse.

Control interno.- El control interno de las asociaciones EPS, además del efectuado por su propio órgano de control, será ejercido por la Auditoría Interna cuando sea procedente de acuerdo a lo previsto en el presente reglamento y conforme lo determinado.

Administrador.- El Administrador, bajo cualquier denominación, será elegido por el órgano de gobierno y será el representante legal de la asociación EPS.

Será responsable de cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emanadas de los órganos de gobierno, directivo y de control de la asociación EPS.

El Administrador deberá presentar un informe administrativo y los estados financieros semestrales para consideración de los órganos de gobierno y control.

El Administrador de la Asociación EPS está obligado a entregar a los asociados en cualquier momento la información que esté a su cargo y que se le requiera.

Administrador Contador: Elabora e interpreta las herramientas contables, tales como: registros, estados de cuenta, cuadros demostrativos, estados financieros,

presupuesto y otras necesarias para garantizar la efectiva administración de los recursos financieros.

Funciones:

1. Las aperturas de los libros de contabilidad.
2. Estudios de estados financieros y sus análisis.
3. Certificación de planillas para pago de impuestos.
4. Aplicación de beneficios y reportes de dividendos.
5. La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.

Jefe de ventas y marketing: Este departamento está diseñado para que el producto pueda ser lanzado al mercado tomando en cuenta las estrategias y políticas tanto de ventas como de marketing con el fin de lograr posicionamiento en el mercado.

Funciones:

1. Elaborar políticas de ventas y marketing.
2. Elaborar plan estratégico de marketing.
3. Diseñar estrategias de ventas.
4. Llevar un control de ventas diarias, mensual y anual.
5. Promover la buena atención al cliente.
6. Preparar a la fuerza de ventas para aumentar las ventas.
7. Elaborar estrategias de mercadeo.
8. Negociar nuevos pedidos con los clientes.

Vendedor: Las tareas principales de un vendedor se extienden en cuatro áreas: de producto/servicio, de mercado, de competencia y de empresa.

Funciones:

1. Atender las exigencias de los clientes.
2. Explicar promociones y ofertas disponibles para la venta.

3. Realizar demostraciones de las artesanías.
4. Dar consejos de uso sobre las artesanías.
5. Proporcionar un trato educado y cercano.
6. Resolver dudas sobre el servicio.
7. Saber usar terminales y sistemas de pedidos.
8. Obtener información sobre el mercado.

4.5.4. Niveles que presenta la estructura organizativa propuesta

4.5.4.1. Nivel de decisión

Las decisiones de la asociación de mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón, las tendrá el órgano de gobierno quien asumirá la dura tarea de tomar las decisiones correctas para el buen funcionamiento de la misma.

4.5.4.2 Nivel de apoyo

En este nivel está el administrador porque es quien va a trabajar con el órgano de gobierno para cumplir los objetivos de la asociación, además debe presentar informes correspondientes a los diferentes órganos de la entidad, en este nivel también están, el contador, Jefe de Ventas y Marketing quienes están encargados de colaborar con el administrador para ejecutar acciones para sacar adelante a la asociación.

4.5.4.3. Nivel de dirección

En el nivel de dirección está el administrador, quien va hacer el representante legal de la asociación, además está encargado de hacer cumplir a todas las asociadas las disposiciones emanadas por el órgano de gobierno.

1. Una vez presentado toda esta documentación en un plazo de 90 días, se deberá esperar un tiempo determinado para la revisión de estos documentos.

2. Si estos documentos son aprobados se tendrá que abrir una cuenta corriente en una cooperativa de ahorro y crédito con un valor de tres salarios básicos para la Asociación de mujeres artesanas “Unidas por un Futuro Mejor” de la Parroquia San José de Ancón Cantón Santa Elena.

3. Posteriormente aprobados y cumplido todos los requisitos respectivamente por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, esta entidad será el encargado de publicar en un medio de comunicación escrita de la localidad el acuerdo ministerial de la creación de la Asociación de mujeres artesanas “Unidas por un Futuro Mejor” de la Parroquia San José de Ancón. Una vez creada la asociación la directiva de la misma debe reunir a todas sus asociadas para desarrollar proyectos y obtener el apoyo de las instituciones pertinentes.

4.6. Proceso de la Asociatividad

Primera Fase

Lo primero que deben hacer las mujeres artesanas que van a iniciar un proceso asociativo es definir propósitos y expectativas; así mismo, un ambiente de confianza, que debe comenzar a construirse desde el primer día.

En una primera etapa se pueden concretar proyectos a desarrollar y las metas a alcanzar; también se pueden suscribir acuerdos de voluntades por escrito, que ayuden a precisar compromisos, derechos y responsabilidades.

En esta fase inicial hay bajo nivel de riesgo en las actas de iniciación y compromiso, definición de políticas, asignación de roles y funciones, diseño de plan de trabajo, entre otros, son mecanismos para generar vínculos.

En esta parte de iniciación se pretende generar una confianza y una participación de todos los miembros de la asociación, donde cada propietario o representante del local artesanal pueda expresar su opinión y puntos de vista, para el final generar un mutuo acuerdo donde las responsabilidades sean compartidas y cada

artesana asuma su cumplimiento de acuerdo con lo pactado; debe existir plena conformidad con las decisiones que se tomen en esta etapa pues estas han sido tomadas a partir de la participación de todos los asociados.

Segunda Fase

En la segunda fase de ejecución del plan asociativo se hace necesario contar con asesorías para suplir las diferentes necesidades identificadas en el diagnóstico. También se requiere una gestión de proyectos que permita obtener resultados de corto y mediano plazo, que deben formalizarse por medio de convenios o contratos.

Tercera Fase

En la tercera fase se plantea la creación de una nueva unidad productiva y la definición de una figura jurídica, acta de constitución, estatutos, juntas directivas, poder de contratación, capital social, funciones e informes de gestión son imprescindibles.

4.7. Asociatividad

El objetivo principal de esta Asociatividad es formular, diseñar estrategias de apoyo para que las artesanas aumenten su competitividad, y alcanzar economías de escala, acceso a nuevos mercados, mejorar la calidad de sus artesanías.

Con la asociación de las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón, se van a beneficiar personas de la comunidad ya que abra nuevas fuentes de empleo, porque se necesitara personal capacitado que contribuya para alcanzar objetivos propuestos por las asociadas.

Por ende habrá más personas que cuenten con un trabajo digno y puedan contar con una remuneración para el sustento de su hogar, también de esta manera se apoya a que los jóvenes dejen sus vicios y mantengan su mente ocupada, además se contribuye al crecimiento económico de nuestra provincia.

Por medio de la asociación se podrá implementar canales de distribución que permita vender las artesanías a otros sectores de la provincia y también comercializarla a otras ciudades.

4.8. La Asociatividad como estrategia competitiva

Las artesanas de la Parroquia San José de Ancón han decidido formar una asociación con el fin de disminuir problemas que tienen en la actualidad, es así que para estas artesanas la Asociatividad se convierte en una estrategia competitiva, ya que por medio de esta pueden obtener beneficios conjuntos tales como la adquisición de un volumen de materia prima, investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de las asociadas.

El esfuerzo conjunto de las artesanas en la Asociatividad puede materializarse de distintas formas, desde la contratación de un agente de compras o vendedor pagado conjuntamente, hasta la formación de una asociación con personalidad jurídica y patrimonio propio que permita acceder a financiamiento con requisitos de garantías, o para la comercialización de las artesanías.

Las estrategias individuales no son necesariamente excluyentes de las estrategias colectivas, están involucran a todas las asociadas y la acción de una repercute sobre otras en diferentes grados, dependiendo el impacto de la modalidad de estrategia empleada, una de las estrategias individuales que pueden emplear las artesanas es el mejoramiento continuo.

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

4.9. La Asociatividad: alianza voluntaria para la competitividad

La Asociatividad es una alianza voluntaria para la competitividad de las mujeres artesanas por las siguientes razones:

Es una estrategia colectiva.

La Asociatividad permite el esfuerzo colectivo de varias artesanas que se unen para solventar problemas comunes y se lleva a cabo mediante la acción voluntaria de cada una de las asociadas, no siendo forzada la cooperación por ninguna artesana en particular.

Permite resolver problemas conjuntos manteniendo la autonomía gerencial.

Otra distinción importante de la Asociatividad es el alto grado de autonomía gerencial que mantienen las artesanas después de adoptar la decisión de ser parte de la asociación.

La posibilidad de mantener un alto grado de autonomía gerencial puede constituir uno de los principales estimuladores al desarrollo de la Asociatividad en el futuro.

Puede adoptar diversas modalidades jurídicas y organizacionales.

La Asociatividad de las artesanas se puede establecer para múltiples propósitos desde el financiamiento hasta la investigación conjunta de determinado problema y al mismo tiempo, abarcar las diferentes etapas de procesos básicos como: diseño, manufactura, comercialización, servicio post-venta, entre otros.

4.10. Ventajas de la competitividad

De acuerdo con el modelo de la ventaja competitiva de Porter, la estrategia competitiva toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible, con la finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un Retorno sobre la inversión.

El tipo de ventaja competitiva que se va a emplear para la asociación es Diferenciación: porque por medio de la asociación de las artesanas se puede lograr la diferenciación de las artesanías, distribución, servicio e imagen, debido a que las artesanas van a recibir capacitaciones para que innoven y elaboren diferentes tipos de artesanías para satisfacer las necesidades del cliente, además se contará con el apoyo de profesionales para desarrollar canales de distribución para comercializar las artesanías a otros sectores.

Características que tendrá la asociación al contar con una ventaja competitiva:

- Contar con un canal de distribución.
- Ser reconocidos en el mercado.
- Equipo profesional altamente calificado.

Esta es la lista de ventajas competitivas potenciales, sin embargo, hay quien opina que en un mercado tan cambiante no existen realmente ventajas competitivas que se puedan mantener durante mucho tiempo. La única ventaja competitiva de largo recorrido que pueda tener la asociación de las mujeres artesanas es estar alerta para encontrar siempre una ventaja sin importar lo que pueda ocurrir, ya que la ventaja competitiva es uno de los indicadores de gestión de negocios y se encuentra relacionada al modelo de negocio, sus estrategias basadas en las herramientas.

4.11. Características de la Asociatividad.

Su incorporación voluntaria: Debido a que ninguna mujer artesana es forzada a integrar la asociación, sino que lo hace porque tiene la convicción de que puede generarle oportunidades de crecer y mejorar.

Se mantiene la autonomía: Las artesanas mantienen su autonomía, y deciden qué hacer con los beneficios que se obtienen del proyecto.

No hay exclusión: No se excluyen a ninguna artesana por la actividad que realiza. La Asociatividad de las artesanas 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.

Esto permitirá a las artesanas llevar adelante el proceso asociativo logrando beneficios que les sería muy difícil alcanzar operando individualmente. En efecto, el desarrollo de la asociación facilita a las asociadas el acceso e incorporación de experiencias de otros actores reduciendo el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones. Por otra parte, estimula la especialización, incrementa la posibilidad de establecer nuevas redes de contactos ampliando y potenciando esfuerzos individuales.

4.12. Beneficios de la Asociatividad

Reducción de costos: Debido a los materiales que se van a adquirir en conjuntamente y por mayor cantidad, esto hace que se reduzcan costos de producción de las artesanías que elaboran las mujeres artesanas.

Incremento de la capacidad de producción: De esta manera las artesanas pueden acceder a requerimientos que de otra manera, se deberían rechazar por no complementar los factores de escala.

Establecimiento de canales propios de marketing y comercialización: Porque en la asociación se podrá contar con la ayuda de profesionales para implementar canales de distribución y publicidad para comercializar las artesanías.

Fortalecimiento de la capacidad de negociación: La fortaleza de la asociación queda rápidamente puesta en manifiesto con el incremento del poder negociador con clientes y proveedores.

Mejor posicionamiento frente a la globalización: Debido a que se contará con personal capacitado para desarrollar estrategias que permita a la asociación

hacer frente a los competidores y cambios de este mundo globalizado con la finalidad de satisfacer al cliente.

4.13. Costos de la Asociatividad

Las Costos de las mujeres artesanas se van a medir en función de gastos que tienen ellas de manera individual y costos que tendrían si se asocian.

Cuadro 26 Costos

Costos de los materiales					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Foamy	\$ 1.600,00	\$ 1.632,00	\$ 1.664,64	\$ 1.697,93	\$ 1.731,89
Rotuladores	\$ 300,00	\$ 306,00	\$ 312,12	\$ 318,36	\$ 324,73
Cutter	\$ 150,00	\$ 153,00	\$ 156,06	\$ 159,18	\$ 162,36
Hilos	\$ 1.500,00	\$ 1.530,00	\$ 1.560,60	\$ 1.591,81	\$ 1.623,65
Tijeras	\$ 220,00	\$ 224,40	\$ 228,89	\$ 233,47	\$ 238,14
Pistola y silicón	\$ 850,00	\$ 867,00	\$ 884,34	\$ 902,03	\$ 920,07
Agujas	\$ 220,00	\$ 224,40	\$ 228,89	\$ 233,47	\$ 238,14
Pañolenci	\$ 3.200,00	\$ 3.264,00	\$ 3.329,28	\$ 3.395,87	\$ 3.463,78
Relleno para las manualidades	\$ 600,00	\$ 612,00	\$ 624,24	\$ 636,72	\$ 649,46
Tijeras Lisas	\$ 200,00	\$ 204,00	\$ 208,08	\$ 212,24	\$ 216,49
Lentejuelas	\$ 300,00	\$ 306,00	\$ 312,12	\$ 318,36	\$ 324,73
Total	\$ 9.140,00	\$ 9.322,80	\$ 9.509,26	\$ 9.699,44	\$ 9.893,43

Fuente: Mujeres Artesanas
Elaborado por. Lilibiana Muñoz

Se observa gastos individuales que tienen las artesanas de la Parroquia San José de Ancón son mayores, en cambio sí se asocian esos costos van a disminuir por que los materiales que adquirirán sería al por mayor y por ende sus valores son menores, esto hace que las mujeres artesanas obtengan más utilidades ya que estarían ahorrando cierto capital que serviría para adquirir más materiales o invertirlos en otras cosas

4.14. Modelo de Michael Porter

4.14.1. Las cuatro fuentes competitivas

1. Condiciones de los factores.

En el sector que realizan sus actividades las artesanas, es un sector comercial reconocido por los habitantes de la Parroquia, del cantón y por turistas que lo visitan, es por esta razón que es importante desarrollar esta asociación para dar a conocer las diferentes artesanías que se elaboran en el sector.

La asociación de las mujeres artesanas contará con el personal profesional y capacitado para que colaboren con el desarrollo de estrategias que permitan tener un mejor desarrollo y trabajar conjuntamente para lograr los objetivos propuestos, que permitirá competir en el sector.

2. Condiciones de la demanda.

Las artesanías que elaboran las artesanas de la Parroquia San José de Ancón son reconocidas en el sector y la demanda es menor pero hay que trabajar para hacer conocer estas artesanías para que la demanda aumente no solo en el sector que se comercializa actualmente sino en muchos otros mercados.

3. Industria relacionadas y de apoyo.

La asociación de las artesanas contará con el apoyo de proveedores, ya que estos serán encargados de proveer materiales de calidad que se requieren para la elaboración de las artesanías, y para que los clientes estén satisfechos con las artesanías que adquieran ya que estos son elaborados con materiales de calidad garantizada.

4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.

En la asociación se emplearán diferentes estrategias, entre ellas implementar un canal de distribución para comercializar las artesanías a otros sectores, para esto se necesitará la colaboración de profesionales para llevar a cabo las estrategias, se innovarán los diseños de las artesanías para de esta manera ofrecer a los clientes una variedad de artesanías diferente a la competencia.

4.15. FODA

A continuación se presenta el cuadro del análisis FODA de las mujeres artesanas, el cual contiene las fortalezas, oportunidades, amenazas, debilidades.

Cuadro 276. FODA

Fortaleza	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rapidez en la elaboración de artesanías. ✓ Sus artesanías son reconocidas en el sector ✓ Artesanas con experiencia ✓ Cumplen al día con sus pedidos. ✓ Trabajan en grupo. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vender las artesanías en diferentes sectores de la provincia. ✓ Alianza estratégica con otras entidades. ✓ Crear un sector estratégico para la venta de las artesanías. ✓ Comprar materiales al por mayor.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de un líder. ✓ Falta de capacitación. ✓ Falta de comunicación. ✓ Artesanas con bajo nivel de educación. ✓ No cuentan con local propio para vender las artesanías. ✓ Compra de materia prima a un precio elevado. ✓ No todas las socias se reúnen a diario. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nuevos competidores. ✓ Incremento en el precio de los materiales. ✓ Materiales de mala calidad. ✓ Incremento del precio del transporte que trae los materiales. ✓ Baja ventas en temporadas. ✓ Falta de mercadería.

Fuente: Mujeres Artesanas

Elaborado por: Liliana Muñoz

4.15.1. Matriz de evaluación de factores internos

Cuadro 28 Matriz de evaluación de factores internos

FORTALEZAS	TABULACIÓN	PESO F	PONDERACION FD	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Artesanas con experiencia	9	0,28	0,13	4	0,51
Sus artesanías son reconocidas en el sector	6	0,19	0,09	4	0,34
Rapidez en la elaboración de artesanías.	4	0,13	0,06	3	0,17
Cumplen al día con sus pedidos.	5	0,16	0,07	3	0,21
Artesanas capacitadas en la rama.	8	0,25	0,11	3	0,34
TOTAL F	32	1,00			
DEBILIDADES	TABULACIÓN	PESO D			
Falta de comunicación	8	0,21	0,11	1	0,11
Falta de un líder	9	0,24	0,13	2	0,26
Falta de capacitación	7	0,18	0,10	2	0,20
Desconocimiento para implementar nuevas estrategias.	5	0,13	0,07	2	0,14
Artesanas con bajo nivel de educación.	4	0,11	0,06	1	0,06
No cuentan con local propio para vender las artesanías	5	0,13	0,07	1	0,07
TOTAL D	38	1,00			
MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES INTERNOS	70		1,00		2,43

Fuente: Mujeres Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

Por medio de esta matriz se destaca que una de las fortalezas importantes que tienen las artesanas es la experiencia que tienen en la elaboración de las artesanías, también hay que señalar que una de las debilidades que más resalta es la falta de un líder que los guíe en busca de estrategias que le permitan mejorar su calidad de vida. El resultado de la matriz EFI de las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón es de 2,43; lo que nos indica que hay que trabajar para que esas debilidades se conviertan en fortaleza y trabajar de manera conjunta para beneficio de la asociación.

4.15.2. Matriz de evaluación de factores externos

Cuadro 29 Matriz de evaluación de factores externos

OPORTUNIDADES	TABULACIÓN	PESO O	PONDERACION FD	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Crear un sector estratégico para la venta de las artesanías.	7	0,21	0,11	3	0,32
Vender las artesanías a otros sectores.	8	0,24	0,12	2	0,25
Alianza estratégica con otras entidades.	7	0,21	0,11	3	0,32
Comprar materiales al por mayor.	6	0,18	0,09	2	0,18
Obtener ayuda de entidades públicas y privadas.	6	0,18	0,09	3	0,28
TOTAL O	34	1,00			
AMENAZAS	TABULACIÓN	PESO A			
Nuevos competidores	8	0,26	0,12	3	0,37
Incremento en el precio de los materiales.	6	0,19	0,09	2	0,18
Los materiales de mala calidad.	7	0,23	0,11	2	0,22
Incremento del precio del transporte que trae los materiales	5	0,16	0,08	1	0,08
Baja venta por temporada	5	0,16	0,08	3	0,23
TOTAL A	31	0,84			
MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES EXTERNOS	65		0,92		2,43

Fuente: Mujeres Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

El factor más importante que tienen como oportunidad las mujeres artesanas vender las artesanías en otros sectores locales y nacionales, de la misma manera la amenaza más grave que tienen son los nuevos competidores.

El resultado de la matriz EFE es de 2,43 esto quiere decir que las mujeres artesanas no están aprovechando las oportunidades que tienen en la actualidad, es de vital importancia que se desarrollen estrategias para la comercialización de sus artesanías hacia otros sectores.

4.15.3. Matriz de combinación fortalezas- oportunidades

Cuadro 30 Matriz de combinación fortalezas- oportunidades

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	Alianza estratégica con otras entidades.	Vender las artesanías a otros sectores.	Crear un sector estratégico para la venta de las artesanías.	Comprar materiales al por mayor.	Obtener ayuda de entidades públicas y privadas.
Arterasanas con experiencia	6	7	9	2	4	
Sus artesanías son reconocidas en el sector	4	9	7	4	3	
Rapidez en la elaboración de artesanías.	7	5	3	5	9	
Cumplen al día con sus pedidos.	5	6	6	9	4	
Arterasanas capacitadas en la rama.	9	7	5	5	6	

Fuente: Matriz FODA
Elaborado por. Liliana Muñoz

De acuerdo a la combinación de factores tanto internos como externos fortalezas y oportunidades nos dan como resultados los objetivos estratégicos FO como se muestra a continuación:

Establecimiento de los objetivos estratégicos (FO).

- Distribuir las artesanías en mercados locales y nacionales.
- Aprovechar las habilidades, destrezas y creatividad de las artesanas explotando sus conocimientos productivos.
- Realizar contactos con proveedores.
- Realizar contactos con las entidades pertinentes para obtener ayuda.

4.15.4. Matriz de combinación debilidades-amenazas

Cuadro 31 Matriz de combinación debilidades-amenazas

DEBILIDADES	AMENAZAS				
	Nuevos competidores	Incremento en el precio de los materiales.	Los materiales de mala calidad.	Incremento del precio del transporte que trae los materiales	Baja venta por temporada
Falta de comunicación	9	5	3	2	5
Falta de un líder		3	4	5	5
No cuentan con local propio para vender las artesanías	5	5	9	5	6
Falta de capacitación	6	9	4	3	5
Artesanas con bajo nivel de educación.	6	3	4	3	6
Desconocimiento para implementar nuevas	5	4	5	6	9

Fuente: Matriz FODA

Elaborado por: Liliana Muñoz

De acuerdo a la combinación de factores tanto internos como externos debilidades y amenazas nos dan como resultados los objetivos estratégicos DA como se muestra a continuación:

Establecimiento de los objetivos estratégicos (DA)

- ✓ Implementar canales de Distribución.
- ✓ Desarrollar un plan de Asociatividad.
- ✓ Diseñar programas de capacitación.
- ✓ Establecer diferentes estrategias para no dejar de producir mientras estén las ventas bajas.

4.16. Decisión de adopción de objetivos estratégicos

Objetivo estratégico 1

Realizar programas de capacitación.

Objetivo estratégico 2

Crear contactos con las entidades pertinentes para obtener ayuda.

Objetivo estratégico 3

Comercializar las artesanías ya sea en mercados locales provinciales y nacionales.

Objetivo estratégico 4

Buscar contactos con proveedores.

Objetivo estratégico 5

Establecer diferentes estrategias para no dejar de producir mientras estén las ventas bajas.

4.17. Formulación de las estrategias

A continuación se formulan las estrategias en función a objetivos estratégicos seleccionados aprovechando los puntos fuertes y débiles de las mujeres artesanas tomando en cuenta el análisis FODA.

Estrategia 1:

Capacitar a las mujeres artesanas y al personal que va a colaborar en la asociación, es necesario que las artesanas se capaciten en diferentes ámbitos para obtener nuevos conocimientos que le permitan tener una buena relación con los clientes y obtener nuevas técnicas para seguir innovando modelos de las artesanías e implementar estrategias.

Para llevar a cabo esta estrategia es necesario que se realice actividades para desarrollarla:

Actividades

- Visitar a instituciones.

- Realizar convenios con instituciones públicas o privadas en diferentes ramas con la finalidad de que ellos capaciten a las mujeres artesanas en diversas áreas como atención al cliente, recursos humanos, comercialización, con el propósito de obtener nuevos conocimientos para desarrollar su actividad de una mejor forma y de esta manera mejorar su calidad de vida.
- Otra entidad que puede capacitar a las artesanas es el SEPS, ya que tiene profesionales en diferentes áreas, y pueden brindar ayuda a este grupo asociativo, porque esta entidad está encargada de asesorar y capacitar a diferentes grupos asociativos legalmente organizados.

La persona que estará encargada de realizar estos convenios es el administrador conjuntamente con la presidenta de la Asociación, en donde tendrán que realizar escritos para tener constancia de acuerdos que se vayan a efectuar.

Estrategia 2:

Realizar visitas a las diferentes instituciones del estado y otras entidades para conocer los beneficios que otorgan estas entidades para beneficio de la asociación.

A continuación se presenta las actividades a realizar:

- Visitar al Ministerio de Inclusión Económica y Social.
- Visitar a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Visitar al Centro de Desarrollo Empresarial de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Una vez de haber realizado las visitas a las diferentes instituciones el administrador y los miembros de la directiva deben informar a las asociadas los beneficios que estas entidades otorgan a los grupos asociativos.

Estrategia 3:

Desarrollar canales de distribución para comercializar las artesanías en otros lugares de la provincia y en otras ciudades, hay que aprovechar la oportunidad y promocionar las artesanías en otros sectores, de esta manera obtener más demanda y mayor rentabilidad.

A continuación se presenta las actividades a realizar:

- Implementar Canal de distribución directo

Se va a utilizar este tipo de canal de distribución por que las artesanas venderán sus artesanías directamente al cliente sin necesidad de que intervenga una tercera persona para comercializarlas, de esta manera se disminuye costos, y además los clientes pueden tener variedad de artesanías para que ellos puedan escoger el que sea de su agrado y a un costo accesible.

Fabricante -----> Consumidor

- Implementar Canal de distribución indirecto.

Un canal de distribución suele ser indirecto, porque existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final. El tamaño de los canales de distribución se mide por el número de intermediarios que forman el camino que recorre el producto. Dentro de los canales indirectos se puede distinguir entre canal corto y canal largo.

Se va a emplear el canal de distribución indirecto corto por que el vendedor va a vender las artesanías a un intermediario y este será el encargado de comercializar las artesanías al cliente final, además esto permite que las artesanías se las puedan vender a otros sectores.

Fabricante -----> Detallista ---->
Consumidor

El administrador conjuntamente con el jefe de venta y marketing son los encargados de implementar estos canales de distribución con la finalidad de comercializar las artesanías a diferentes sectores.

Estrategia 4:

Adquirir materiales a un menor costo para beneficio de las artesanas para esto se debe realizar los respectivos contactos con los proveedores, para que abastezcan de materiales que se necesitan para la elaboración de las artesanías.

A continuación se presenta las actividades a desarrollar:

- Realizar contactos con proveedores para realizar las manualidades en foamy.
- Realizar contactos con los proveedores para realizar las artesanías en bisutería.
- Realizar acuerdos de compra
- Desarrollar acuerdos de pago

Estas actividades las llevara a cabo el administrador quien será el encargado de mantener en orden toda la documentación de acuerdos y compras que se realicen.

Estrategia 5:

Implementar estrategias de promoción para obtener demanda en temporadas bajas para que las artesanas no se vean afectadas por esta situación y evitar estar improductivos en temporadas bajas.

A continuación se presenta las actividades a desarrollar:

- Dar a conocer las artesanías en diferentes medios.
- Publicidad en la web.
- Realizar vallas publicitarias.
- Realizar volantes.
- Realizar promociones.
- Realizar ferias de artesanías.

Estas actividades las ejecutará el jefe de ventas y marketing quien será el encargado de implementar acciones para aumentar la demanda en temporadas bajas.

4.18. Diseño de objetivos por áreas estratégicas

A continuación se presenta los objetivos para las áreas estratégicas consideradas en la asociación de mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón.

Cuadro 32 Diseño de Objetivos

Áreas Estratégicas	Objetivos
Administrativa	Definir organigrama de la asociación. Definir perfiles, roles y funciones para el personal. Revisión, actualización y sociabilización de reglamentos y normas. Definir metas y objetivos.
Financiera	Realizar los presupuestos para la compra de materiales. Mantener en orden todas las transacciones que se realiza para dar informe a los miembros de la asociación.
Recursos Humano	Capacitar al personal con el fin de mejorar la eficiencia de sus procesos y prestar un mejor servicio a los clientes.
Producción	Las asociadas deben innovar los diseños de las artesanías para mantener al cliente satisfecho.

Fuente: Mujeres Artesanas
Elaborado por: Liliana Muñoz

4.19. Presupuesto

A continuación se presentan los principales gastos de la asociación de mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón.

Cuadro 33 Muebles de oficina

MUEBLES Y ENSERES						
ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad	Costo Histórico	Vida Útil		Depreciación Anual	Depreciación Mensual
ÁREA OPERATIVA						
Mesa	4	\$ 160,00	10		\$ 16,00	\$ 1,33
Escritorio	2	\$ 200,00	10		\$ 20,00	\$ 1,67
Sillas	8	\$ 40,00	10		\$ 4,00	\$ 0,33
Muebles y Enseres		\$ 400,00			\$ 40,00	\$ 3,33

Cuadro 34 Presupuesto materiales

Concepto	Valor
Foamy	\$ 1.600,00
Rotuladores	\$ 300,00
Cutter	\$ 150,00
Hilos	\$ 1.500,00
Tijeras	\$ 220,00
Pistola y silicón	\$ 850,00
Agujas	\$ 220,00
Pañolenci	\$ 3.200,00
Relleno para las manualidades	\$ 600,00
Tijeras Lisas	\$ 200,00
Lentejuelas	\$ 300,00
Total	\$ 9.140,00

Las artesanas cuentan con un valor aproximado de materiales de US\$ 5000, debido a que cada una de ellas tiene cierta cantidad de materiales e implementos para elaborar las artesanías.

Cuadro 35 Recurso tecnológico.

EQUIPO TECNOLÓGICO						
ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad	Costo Histórico	Vida Útil		Depreciación Anual	Depreciación Mensual
ÁREA OPERATIVA						
Computadoras	2	\$ 1.000,00	3		\$ 333,33	\$ 27,78
Impresoras	1	\$ 150,00	3		\$ 50,00	\$ 4,17
Equipo de Computación		\$ 1.150,00			\$ 383,33	\$ 31,94

En los recursos tecnológicos las asociadas van a poner a disposición estos equipos que se requiere el personal que va a trabajar en la asociación

Cuadro 36 Gastos de Constitución

Gastos de Constitución	
Costo para la constitución legal de la asociación	US\$ 1.200

Cuadro 37 Recursos Humanos

SUELDOS ADMINISTRACIÓN						
NOMRES	Sueldo	Décimo 3ro.	Décimo 4to.	Vacaciones	Aporte Patronal	Fdo. Rsva
Administrador	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 30,50	\$ 16,67	\$ 48,60	\$ 33,32
Vendedor	\$ 366,00	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 15,25	\$ 44,47	\$ 30,49
TOTALES	\$ 766,00	\$ 63,83	\$ 61,00	\$ 31,92	\$ 93,07	\$ 63,81
	Sin Fdo.Rva	Con Fdo.Rva.				
Sueldo y Benef. Mensual	\$ 1.015,82	\$ 1.079,63				
Sueldo y Benef. Anual	\$ 12.189,83	\$ 12.955,52				

Los gastos de Recursos Humanos se van a cancelar con las aportaciones que realizan diariamente las artesanas.

Cuadro 38 Resumen de Presupuesto

INVERSIÓN INICIAL	
Recurso Materiales	\$ 9.140,00
Propiedad Planta y Equipo	\$ 1.550,00
Gastos de Constitución	\$ 1.200,00
TOTAL	\$ 11.890,00

Una vez realizado el presupuesto de los principales gastos que tendrían las artesanas al asociarse, los gastos de constitución deben ser cancelado al momento de constituir la asociación, entonces a cada artesanas le tocaría dar US\$ 60 para constituirla, en recursos tecnológicos e implementos de oficina no se va a recurrir a ningún gasto debido a que las asociadas están dispuestas a

colaborar con estos recursos que tienen en sus hogares para ponerlas a disposición de la asociación.

Como las asociadas no cuentan con el dinero que se requiere para adquirir los materiales se realizara un préstamo bancario. Una vez creada la asociación se realizara un crédito para adquirir de materiales que se requieren para poner en marcha el proyecto, estos valores serán cancelados con las aportaciones diarias de las artesanas.

4.19.1. Cuadros de flujo

En estos cuadros se reflejan las cuotas que realizan cada una de las mujeres artesanas.

Cuadro 39 Cuotas Diarias de las Mujeres Artesanas

INGRESO POR CUOTAS					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SOCIAS	25	26	28	29	30
CUOTA DIARIA	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
CUOTA MENSUAL	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00
CUOTA ANUAL	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00
INGRESOS ANUALES	\$ 27.000,00	\$ 28.350,00	\$ 29.767,50	\$ 31.255,88	\$ 32.818,67

En este cuadro refleja en número de asociadas y el valor que aportan cada una de ellas diariamente, esto nos da un valor total de US\$75 diarios entre todas las socias.

Mensualmente se reúne por cada socia un valor de US\$90. Y un acumulado de US\$2.250 mensual entre todas; anualmente por cada socia tendremos un valor total de US\$27.000.

Cuadro 40 Ingresos por ventas de artesanía en Pañolenci

INGRESO POR VENTAS DE LA VENTA DE PELUCHES DE PAÑOLENCI					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VTAS DE PELUCHES	25	50	60	75	90
VENTAS SEMANAL	\$ 450,00	\$ 900,00	\$ 1.080,00	\$ 1.350,00	\$ 1.620,00
VENTAS MENSUAL	\$ 1.800,00	\$ 3.600,00	\$ 4.320,00	\$ 5.400,00	\$ 6.480,00
VENTAS ANUALES	\$ 21.600,00	\$ 43.200,00	\$ 51.840,00	\$ 64.800,00	\$ 77.760,00
INGRESOS ANUALES	\$ 23.850,00	\$ 47.700,00	\$ 57.240,00	\$ 71.550,00	\$ 85.860,00

Cuadro 41 Ingresos por ventas de artesanía en Foamy

INGRESO DE VENTAS POR DOCENAS DE ARTESANIA HECHAS DE FOAMY					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VTAS POR DOC.	25	50	60	75	90
VENTAS SEMANAL	\$ 400,00	\$ 800,00	\$ 960,00	\$ 1.200,00	\$ 1.440,00
VENTAS MENSUAL	\$ 1.600,00	\$ 3.200,00	\$ 3.840,00	\$ 4.800,00	\$ 5.760,00
VENTAS ANUALES	\$ 19.200,00	\$ 38.400,00	\$ 46.080,00	\$ 57.600,00	\$ 69.120,00
INGRESOS ANUALES	\$ 21.200,00	\$ 42.400,00	\$ 50.880,00	\$ 63.600,00	\$ 76.320,00

TABLA DE AMORTIZACION DE PRÉSTAMOS BANCARIOS

Cuadro 42 Tabla de Amortización

CAPITAL	\$ 5.945,00			
INTERES	12%	anual		
PLAZO	5	años		
RESUMEN DE FINANCIAMIENTO DEL PRESTAMO				
	DIVIDENDO	INTERES	CAPITAL	SALDO
				\$ 5.945,00
AÑO 1	\$ 1.902,40	\$ 713,40	\$ 1.189,00	\$ 4.756,00
AÑO 2	\$ 1.759,72	\$ 570,72	\$ 1.189,00	\$ 3.567,00
AÑO 3	\$ 1.617,04	\$ 428,04	\$ 1.189,00	\$ 2.378,00
AÑO 4	\$ 1.474,36	\$ 285,36	\$ 1.189,00	\$ 1.189,00
AÑO 5	\$ 1.331,68	\$ 142,68	\$ 1.189,00	\$ -
	\$ 8.085,20	\$ 2.140,20	\$ 5.945,00	

Cuadro 43. Forma de financiamiento

FINANCIAMIENTO		
APORTE DE SOCIO	50%	\$ 5.945,00
APORTE VIA CREDITO	50%	\$ 5.945,00
TOTALES	100%	\$ 11.890,00

Aquí se presenta el cuadro de amortización del préstamo que se va a realizar a una entidad bancaria por 5 años por un valor de US\$ 5.945,00; este dinero se ocupará para realizar la compra de materiales, ya que es el único rubro que faltaría para poner en marcha la asociación, porque los pagos de los salarios saldrán de las cuotas de las artesanas, de la misma manera se podrá cancelar las cuotas anuales del préstamo con las aportaciones de las cuotas.

Cuadro 44 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		\$ 45.050,00	\$ 90.100,00	\$ 108.120,00	\$ 135.150,00	\$ 162.180,00
(-) Costo de Venta		\$ 9.140,00	\$ 9.322,80	\$ 9.509,26	\$ 9.699,44	\$ 9.893,43
(=) Utilidad Bruta		\$ 35.910,00	\$ 80.777,20	\$ 98.610,74	\$ 125.450,56	\$ 152.286,57
(-) Gastos Administrativos		\$ 14.013,16	\$ 13.710,41	\$ 13.843,28	\$ 13.594,15	\$ 13.729,69
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 21.896,84	\$ 67.066,79	\$ 84.767,46	\$ 111.856,41	\$ 138.556,88
(-) Gastos Financieros		\$ 713,40	\$ 570,72	\$ 428,04	\$ 285,36	\$ 142,68
(=) UAIT		\$ 21.183,44	\$ 66.496,07	\$ 84.339,42	\$ 111.571,05	\$ 138.414,20
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ 3.177,52	\$ 9.974,41	\$ 12.650,91	\$ 16.735,66	\$ 20.762,13
Utilidad después PT		\$ 18.005,92	\$ 56.521,66	\$ 71.688,51	\$ 94.835,39	\$ 117.652,07
(-) Impuesto a la Renta	22%	\$ 3.961,30	\$ 12.434,77	\$ 15.771,47	\$ 20.863,79	\$ 25.883,46
UTILIDAD NETA		\$ 14.044,62	\$ 44.086,89	\$ 55.917,04	\$ 73.971,61	\$ 91.768,62

Cuadro 45. Van y Tir.

VAN	\$ 6.480,00	\$ 7.507,20	\$ 9.282,05	\$ 10.267,73	\$ 9.695,40	\$ 16.411,50
	1,1177	1,24925329	1,3962904	1,56063378	1,74432038	

VAN	\$ 5.797,62	\$ 6.009,35	\$ 6.647,65	\$ 6.579,21	\$ 5.558,27	\$ 16.411,50
-----	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------

VAN	\$ 14.180,59
-----	---------------------

TIR	40%	0,40
-----	-----	------

Conclusiones.

- ✘ En las microempresas lo que prima es la individualidad y esto no permite un buen dominio de negociación, la confianza es un factor muy importante dentro de una asociación.
- ✘ La consolidación de un grupo asociativo es fundamental para mejorar procesos de cambios y de lograr en el mediano plazo el cambio en la matriz productiva, las estrategias de comunicación entre los socios es importante, el grupo de artesanas deben de consolidarse para que puedan pasar del status o a una situación donde los ingresos y las condiciones de vida hayan mejorado significativamente.
- ✘ Se pudo evidenciar que si existe interés por parte de las personas de asociarse, el levantamiento de información lo revela y esto es favorable y da inicio a que se pueda considerar a este grupo promoviendo estilos de comercialización nuevos y que el excedente de las utilidades pueda ser repartido de manera equitativa y que fomente el desarrollo de microempresas artesanales
- ✘ La Asociatividad es un mecanismo de cooperación en donde varias artesanas se reúnen con el fin de obtener un beneficio común que permita mejorar su desarrollo económico. Con la Asociatividad se trata de aprovechar las fortalezas de cada uno de los integrantes, el modelo asociativo posibilita desarrollar proyectos más eficientes, minimizando riesgos individuales.
- ✘ Las artesanas asociadas, generalmente, mediante la implementación de acciones conjuntas mejoran la competitividad e incrementan la producción a través de alianzas entre distintos agentes que interactúan en el mercado incrementando las oportunidades de crecimiento individual y colectivo.

Recomendaciones.

- ✚ Ejecutar el Plan de Asociatividad en todo el sector artesanal como una Estrategia para mejorar el desarrollo económico y supervivencia en el Mercado, para que las mujeres artesanas compitan es necesario que colaboren entre sí, con el fin de coordinar la búsqueda de sinergias y beneficios conjuntos.
- ✚ Desarrollar procesos de capacitaciones exhaustivas y que se realicen seguimientos periódicos debido a que estos grupos que han sido relegados tienen una baja motivación y es ahí donde el estado debe de intervenir para motivarlos y demostrar que la asociatividad mejorará sus ingresos y sus condiciones de vida.
- ✚ Efectuando este plan asociativo se da solución al problema que se presenta en el objeto de estudio, como es la falta de fuente de empleo, ya que al asociarse las artesanas podrán aumentar su volumen de producción y por ende necesitarán la colaboración de otras personas para elaborar sus artesanías, además también se piensa en comercializar en otros sectores.
- ✚ Desarrollarse legalmente para obtener beneficios que de manera individual no lo podrían lograr, tales como: mayor poder de negociación, compartir riesgo, acceso a crédito, aumentar el volumen de producción, comercializar las artesanías en nuevos mercados.
- ✚ Efectuar la comercialización directa, evitando intermediarios, para mejorar los niveles de rentabilidad, tradicionalmente son los que han llevado mejores créditos por esta actividad. en conjunto con las instituciones reguladoras del ámbito asociativo, con el propósito de tener coordinación entre ambas partes, pensando siempre en la mejora de la competitividad, a través de una forma organizada.

Referencias Bibliográficas

- ✘ AGUIRRE Andrés (2006) “Asociatividad, Capital Social y Redes Sociales. Pág., 74-92.
- ✘ AZAR Gabriela y SILAR Mario, Metodología de la Investigación y Técnicas para la Evaluación de Tesis, Madrid-México, 2006 Edición Enero 2006
- ✘ BERNAL César Augusto, (2006), Metodología de la investigación, Tercera edición.
- ✘ BRIVIO, Adriano (2009). Tesis de Grado Magister en Docencia Superior. Guía Didáctica para la enseñanza aprendizaje de la Asociatividad en las organizaciones jurídicas con iniciativa ecológica en la ciudad de Nueva Loja .ESPEA, extensión Nueva Loja. 176 p
- ✘ CASTILLO R. Magdalena y Perdomo M. Luis Fernando, (2006), Pautas de Asociatividad Empresarial para el Desarrollo Alternativo.
- ✘ CALIFANO, Sandra, (2005), Alianzas estratégicas: negocios que suman competitividad.
- ✘ COUSIÑO Carlos, Eduardo Valenzuela(2000) “Sociabilidad y Asociatividad”
- ✘ DAVILA León Oscar, (2000) “Acción Colectiva y Asociatividad poblacional”

- ✘ DE LA ROSA Rodríguez José Javier, (2009) "Capital Social y Participación ciudadana en Políticas Sociales".
- ✘ DOMINGO Ajenjo Alberto, (2005), Dirección y Gestión de Proyectos
- ✘ HERNÁNDEZ. Sampieri Roberto,(2006), Metodología en la investigación, Cuarta Edición.
- ✘ IGUERA Mariela, (2005), ASOCIATIVIDAD EN PYMES.
- ✘ LIENDO Martínez, Mónica G., Adriana M. (2001) Sextas jornada de investigación en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadísticas.
- ✘ LÓPEZ Cerdán, Carlos, (2004), Redes empresariales Experiencia en la región Andina.
- ✘ MALDONADO Rocha Mariell Gina, (2012) Determinantes e Impactos de la asociatividad para el comercio justo.
- ✘ MÉNDEZ Álvarez Carlos Eduardo. (2006). Metodología: Diseño Y Desarrollo De Procesos De Investigación Con Énfasis En Ciencias Empresariales. Limusa Noriega Editores. Cuarta edición.
- ✘ MENDOZA Orantes, Ricardo, (2005), Ley General de Asociaciones Cooperativas y su Reglamento. 8a Edición. Editorial Jurídica.
- ✘ MUELLER Stephanie R, Ann E. Wheeler, (2007), Manualidades divertidas para niños
- ✘ NARVÁEZ Mercy, Gladys Fernández y Alexa Sénior. (2008) "El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial una propuesta estratégica".

- ✘ PEREGO, Luis Héctor, (2004), Competitividad a partir de los Agrupamientos Industriales.
- ✘ QUEZADA Arturo (2002) “La asociatividad de las Pymes en el Partido de Tandil”.
- ✘ ROSALES, Ricardo (2005). Asociatividad (Documento en línea). Buenos Aires Argentina.
- ✘ RUBIO Domínguez Pedro. (2008). Introducción a la Gestión Empresarial. Madrid.
- ✘ TARQUINO Barreto Martin, (2005) “Modelo asociativo para el mejoramiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa.”
- ✘ TICLLA Oliva Elizabeth; Jorge Ernesto Vargas Torres (2012) “los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad. El caso de la red de microempresarias de confecciones de san juan de Lurigancho”
- ✘ VALDÉS Moreno Carlos Eduardo, (2008). Metodología De La Investigación Y Manejo De La Información Primera. Edición: Diciembre del 2008
- ✘ VALDEZ. Luis Ramón (Junio 2006). Asociatividad y Producción en el Territorio. Santiago de los Caballeros, República Dominicana.
- ✘ VILLAFUERTE Deymor B. Centty. (Julio 2006). Manual metodológico para el Investigador científico. Arequipa Perú.

Anexos

Artesanía en Foamy

Fofuchas hechas con foamy por artesanas



Anexo 2



Anexo 3



Anexo 4



Anexo 5

Artesanía en Pañolenci

Anexo en PAÑOLENCI 2



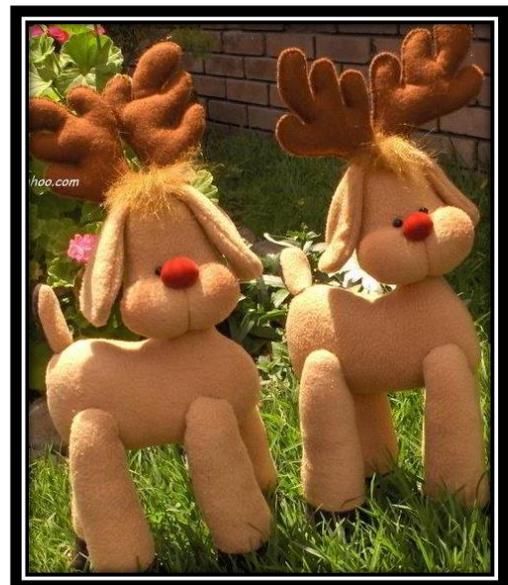
Anexo6



Anexo 7



Anexo 8





Anexo Formato de Encuesta



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA

**ESCUELA DE INGENIERÍA
COMERCIALCARRERA DESARROLLO EMPRESARIAL**

ENCUESTA

El objetivo de esta encuesta es obtener información de los Clientes, es decir está orientada a conocer los gustos y preferencias de las artesanías y manualidades que realizan las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón cantón Santa Elena provincia de Santa Elena. Todo cuanto nos pueda decir en honor a la verdad será de mucha utilidad y se le dará a su respuesta un tratamiento estadístico.

Fecha:.....

Sexo: M F

Edad: 18 -- 24 años
25 -- 34 años
35 -- 44 años
45-- 54 años

Nivel de Instrucción del encuestado:
Primaria
Secundaria
Superior

1.-¿ La Asociatividad permite desarrollar la competitividad en el mercado

¿LA ASOCIATIVIDAD PERMITE DESARROLLAR LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO?					
ITEM	VALORACIÓN	F	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje Acumulado
1	TOTALMENTE DE ACUERDO				
	DE ACUERDO				
	NI DESACUERDO, NI ACUERDO				
	EN DESACUERDO				
	TOTALMENTE EN DESACUERDO				
	TOTAL				

2.-¿ Usted conoce las artesanías en foamy que realizan las artesanas de la Parroquia San José de Ancón?

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
2	Si				
	No				
	Total				

3.- ¿Usted ha comprado artesanías en foamy que realizan las artesanas de la Parroquia San José de Ancón?

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
3	Si				
	No				
	Total				

4.- ¿Usted ha comprado artesanías en pañolenci que realizan las artesanas de la Parroquia San José de Ancón?

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
4	Si				
	No				
	Total				

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
5	Si				
	No				
	Total				

6.- ¿Con que frecuencia adquiere las manualidades con pañolenci?

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
6	Cada semana				
	cada 15 días				
	cada mes				
	cada 6 meses				
	1 vez al año				
	cada 2 años				
	Total				

7.- ¿Con que frecuencia adquiere usted las manualidades con Foamy?

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
7	Cada semana				
	cada 15 días				
	cada mes				
	cada 6 meses				
	1 vez al año				
	cada 2 años				
	Total				

8.- ¿Conoce que las mujeres artesanas realizan sus trabajos en sus propios domicilios?

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
8	si				
	no				
	Total				

9.- ¿Conoce si las mujeres artesanas forman una Asociación?

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	P. válido	P. acumulado
9	si				
	no				
	Total				

10.- Beneficios que pueden obtener las artesanas si forman una Asociación

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
10	Materia prima a menor costo				
	Mayor volumen de producción				
	Mayor poder de negociación				
	Comercializar sus artesanías a otros lugares				
	Total				

11.- ¿Le gustaría que las artesanas formen una Asociación?

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
11	Si				
	No				
	Total				

12.- Artesanía que Compraría

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
12	Manualidades en Foamy				
	Manualidades en pañolenci				
	Manualidades Foamy y Pañolenci				
	Total				

Anexo de Encuesta para Artesanas



MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL

CARRERA DESARROLLO EMPRESARIAL



ENCUESTA

El objetivo de esta encuesta es obtener información de las Artesanas, es decir está orientada a conocer los gustos y preferencias de las artesanías y manualidades que realizan las mujeres artesanas de la Parroquia San José de Ancón cantón Santa Elena provincia de Santa Elena. Todo cuanto nos pueda decir en honor a la verdad será de mucha utilidad y se le dará a su respuesta un tratamiento estadístico.

Fecha:.....

Sexo: F

Edad: 18 -- 24 años
25 -- 34 años
35 -- 44 años
45-- 54 años

Nivel de Instrucción del encuestado:
Primaria
Secundaria
Superior

1.-¿ Tipo de artesanía que realiza

ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	Manualidades en Foamy				
	Manualidades en pañolenci				
	Total				

2.-¿ Lugar donde vende sus artesanías?

Lugar donde vende sus Artesanías					
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
2	Ancón				
	Santa Elena				
	Libertad				
	Total				

3.-¿ Utilizan algún método de Distribución?

Utilizan algún método de Distribución					
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
3	Si				
	No				
	Total				

4.- ¿ Han recibido algún tipo de Capacitación?

Han recibido algún tipo de Capacitación					
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
4	Si				
	No				
	Total				

5.- ¿ Es necesario recibir constantes Capacitaciones?

Es necesaria recibir constantes Capacitaciones					
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
5	Si				
	No				
	Total				

6.- ¿Ha recibido alguna ayuda por parte de las autoridades?

Ha recibido alguna ayuda por parte de las autoridades					
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
6	Si				
	No				
	Total				

7.- ¿Conoce que es una Asociatividad?

Conoce que es una Asociatividad					
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
7	Si				
	No				
	Total				

8.- ¿Han elaborado algún proyecto de Asociatividad?

Han elaborado algún proyecto de Asociatividad					
ITEM	Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
8	Si				
	No				
	Total				

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

Anexo Monitoreo o Evaluación. 5

Es necesario que se apliquen fichas de control, ya que son importantes para controlar y mantener en orden todas las actividades que se realiza en la asociación y verificar que se estén cumpliendo con los objetivos propuestos.

FICHA DE CONTROL DE COMPRA DE INSUMOS:.....

Proveedor:.....

Código:.....

Sector:.....

Operador:.....

Área:.....

FECHA	DESCRIPCION	UNIDADES	Costo Unitario	TOTAL	PROVEEDOR

Anexo Ficha de control de evaluación de actividades del personal. 6

CODIGO	NOMBRE Y APELLIDO	Objetivos propuestos	META CUMPLIDA	EVALUACION

Anexo Orden de compra de bienes y servicios. 7

LUGAR Y FECHA		N° DE ORDEN	
NOMBRE DEL PROVEEDOR			
DIRECCIÓN			
Sírvasse entregar al portador de la presente el siguiente pedido.			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
VALOR TOTAL (En Letras)			
<hr style="width: 50%; margin: auto;"/> Responsable			

Anexo. Solicitud de Reserva 10

SOLICITUD DE RESERVA DE DENOMINACIÓN

Ayangue, 10 de Septiembre de 2013

Señor
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mi consideración:

Yo, OVIDIO BOLIVAR MUÑOZ COCHEA, con cédula de ciudadanía No 0910442169 en mi calidad de Presidente Provisional, dentro del proceso de obtención de personalidad jurídica de asociaciones y de cooperativas de la EPS, de conformidad a lo establecido en el Art. 4 del Reglamento a la LOEPS, solicito se efectúe la reserva de una de las siguientes denominaciones, conforme al siguiente orden de preferencia:

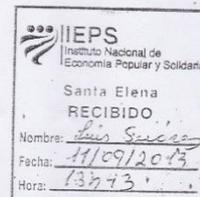
(*Coloque el nombre de preferencia más alta en 1)

Denominación	Traduzca al castellano en caso de denominaciones en idioma kichwa y/o shuar y/o idiomas ancestrales:
1. ASOCIACION DE SERVICIOS TURÍSTICOS DE AVENTURA ACUÁTICAS "AYANGUE"	
2. ASOCIACION DE SERVICIOS Y TURÍSTICOS AVENTURA MARINA DE "AYANGUE"	
3. ASOCIACION DE EMBARCACIONES DE TURISMO AVENTURA "AYANGUE"	

Datos del Solicitante:

Dirección: BARRIO SAN FRANCISCO DIAGONAL A LA IGLESIA
Número de Teléfono: 024916162 - 0959958370
Correo Electrónico: ambrosioyagual@yahoo.com - stanis_yagual@hotmail.com

Ovidio Bolívar Muñoz Cochea
Ovidio Bolívar Muñoz Cochea
C.I No 0910442169



Anexo Certificado de terminar la Tesis. 11

Para : Econ. Félix Tigrero González
Director de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial

De : Econ. Vladimir Soria Freire
Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas

Fecha : La Libertad, viernes 19 de septiembre de 2014

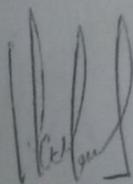
Asunto: Informe de las tutorías de Tesis

Por medio del presente, informo a usted, que la TESIS, asignada por el Decanato de la Facultad de Ciencias Administrativa, de la Señorita **LILIANA VERÓNICA MUÑOZ BORBOR**, egresada de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, con el tema " **PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA**" ha culminado con las tutorías de tesis asignadas a mi cargo, en la fechas proyectadas.

Debo de indicar además, que la señorita **LILIANA VERÓNICA MUÑOZ BORBOR** cumplió con todos los lineamientos del trabajo de titulación.

Sin otro particular comunico a usted, para los fines pertinentes.

Atentamente,



Econ. Vladimir Soria Freire

DOCENTE DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

RECIBIDO
19/09/2014
12:48

Anexo Carta de Compromiso. 12

CARTA DE COMPROMISO

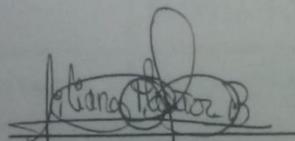
Señora Ingeniera.
MERCEDES FREIRE RENDÓN,
DECANA - Facultad de Ciencias Administrativas.
Universidad Estatal Península de Santa Elena.
En su despacho.

Yo **Muñoz Borbor Liliana Verónica** con C.I. # **131315865-9**, egresado de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, a través del siguiente documento presento el listado de las personas que se dedican a la actividad artesanal, como es la elaboración de diseños a base de Foamy y Paño lency en la Parroquia San José de ancón cantón Santa Elena Provincia de Santa Elena. Dichas personas se comprometen a prestar toda la ayuda e información necesaria para el desarrollo de la tesis titulada **"PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN, DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA"**.

Como constancia se anexa el listado con el número de cédula y firma respectiva de cada persona.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,



LILIANA MUÑOZ B.
C.I # 131315865-9

Anexo Firmas de Socias. 13

NOMINA DE LAS MUJERES ARTESANAS QUE ESTAN DISPUESTA A APOYARME CON LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA EL DESARROLLO DE LA TESIS "PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS MUJERES ARTESANAS DE LA PARROQUIA SAN JOSE DE ANCÓN, DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA".

APELLIDOS Y NOMBRES	# DE CEDULA	FIRMA
ASENCIO CRUZ JUANA CECILIA	091276843-9	Juana Asencio Cruz
CLEMENTE SORIANO NELLY	090226863-0	Nelly Soriano P
CRUZ DOMINGUEZ JANEHT ROSA	091273084-3	Janeht Cruz Dominguez
HERRERA LEON ROSSANA ELIZABETH	092130366-5	Rossana Herrera L
JAIME SILVESTRE VILMA GRELIA	090251024-7	Vilma Jaime P
LINDAO PANCHANA JANET DEL CONSUELO	091047673-8	Janet Lindao P
MATEO ASENCIO ERIKA JOHANNA	092269886-5	Erika Mateo Asencio
ORRALA PITA CARMEN DEL ROCIO	091965497-0	Carmen Orrala P
PARRALES BORBOR INGRID JESENNIA	092331074-2	Ingrid Parrales B
PARRALES SUAREZ ARACELY MERY	090682861-1	Aracely Parrales S
RAMIREZ RAMIREZ SILVIA MIRICRUZ	091470729-4	Silvia Ramirez R
SANTISTEVAN TOMALA MONICA JACKELINE	091355554-6	Monica Santistevan T
SORIANO SORIANO LETTY MARILU	090655470-4	Letty Soriano S
SUAREZ MORAN LEONOR ELVIRA	090530250-1	Leonor Suarez Moran
TOMALA PANCHANA SANDRA JACKELINE	092007510-8	Sandra Tomala P
TUTTIVEN PITA ANDREA MARIA	092427047-3	Andrea Tuttiven P
VILLON BERNAVE AMELIA BEATRIZ	091392365-2	Amelia Villon B
VILLON DOMINGUEZ SONNIA MARLENE	092225222-9	Sonnia Villon D
VILLÓN VILLÓN MARIA ISABEL	091971872-6	Maria Villon Villon
VILLÓN VILLÓN PARISINA ARACELY	091971865-9	Aracely Villon Villon