



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

TEMA

**FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ACCESO AL CRÉDITO A LA
ASOCIACIÓN DE PESCADORES ARTESANALES “LOS PARGUEROS”
DE SANTA ROSA, PROVINCIA DE SANTA ELENA.**

**TRABAJO DE TÍTULACIÓN EN OPCIÓN AL TÍTULO DE INGENIERO
EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

AUTOR:

José Fernando Ramírez Tigrero

LA LIBERTAD – ECUADOR

2019



TEMA:

**FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ACCESO AL CRÉDITO A LA
ASOCIACIÓN DE PESCADORES ARTESANALES “LOS PARGUEROS”
DE SANTA ROSA, PROVINCIA DE SANTA ELENA.**

AUTOR:

Ramírez Tigreiro José Fernando

TUTOR:

Econ. Quispe Gonzabay Jimmy

Resumen

En la presente investigación, se identifica la carencia de factores que provoca ineficiencia administrativa al realizar trámites que limitan el acceso al crédito a la Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros”, no existe una organización adecuada, que permita mejorar las gestiones en los trámites administrativos y tener mejores condiciones de vida para cada socio; la implementación de nuevas herramientas y equipos de trabajo al momento en salir a alta mar y después realizar la comercialización de la pesca, ayudará a optimizar las actividades que desarrolla todos los días el pescador artesanal.

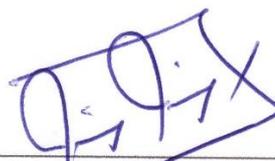
Se estableció el objetivo general en analizar los factores que limitan el acceso al crédito, además en la metodología se estableció una investigación exploratoria porque en la asociación “Los Pargueros”, no se ha desarrollado esta indagación de trabajo, la muestra se realizó por el método no aleatorio porque el universo está conformado por 12 personas; las diferentes técnicas servirán para realizar la entrevista a los directivos y las encuestas a los socios de la organización, así como también la interpretación de los resultados. La propuesta está basada en una guía de ejecución para facilitar el acceso a los créditos a los socios de la entidad, lo que permitirá mejorar el perfil de los pescadores artesanos, de la parroquia Santa Rosa en la provincia de Santa Elena.

Palabras claves: (Créditos, Economía, Sociocultural, Políticas y Estrategias).

APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

En calidad de Profesor Guía del trabajo de titulación **“FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ACCESO AL CRÉDITO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PUERTO PESQUERO DE SANTA ROSA PROVINCIA DE SANTA ELENA”**, elaborado por el Sr. José Fernando Ramírez Tigreiro, egresado de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, Facultad de Ciencia Administrativa de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente,



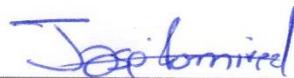
ECON. JIMMY QUISPE G
TUTOR

DEDICATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente Trabajo de Titulación con el título de **“FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ACCESO AL CRÉDITO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PUERTO PESQUERO DE SANTA ROSA PROVINCIA DE SANTA ELENA”**, elaborado por **Ramírez Tigreiro José Fernando** declara que la aceptación, análisis y resultados son originales y aportan a la actividad científica, educativa, empresarial y administrativa.

Declaro que, una vez aprobado el tema de investigación otorgado por la Facultad de Ciencias Administrativa carrera Ingeniería en Desarrollo Empresarial pasan a tener derechos autorales correspondientes, que se transforman en propiedad exclusiva de la **Universidad Estatal Península de Santa Elena** y, su reproducción, total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibida en cualquier instancia.

Atentamente,



RAMÍREZ TIGREIRO JOSÉ FERNANDO
C.I 0924485907

AGRADECIMIENTO

En primera instancia, mis agradecimientos a papito Dios por ser mi fortaleza y mi guía en mi caminar, por darme la sabiduría en vencer cada obstáculo y dificultades que se presentaron.

De igual manera agradezco infinitamente a la Universidad Estatal Península de Santa Elena por brindarme sus enseñanzas profesionales. Al Econ. Jimmy Quispe por cultivar sus enseñanzas en sus tutorías. En fin, al personal de la Asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”, por brindarme su apoyo con las diferentes informaciones y poder culminar con éxito mi carrera profesional

JOSÉ

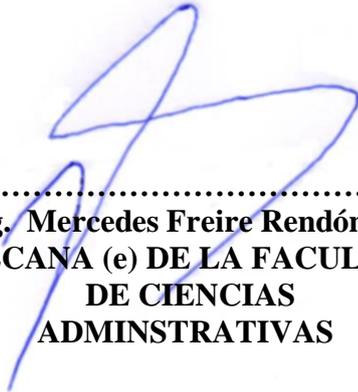
DEDICATORIA

El presente trabajo incorpora la iluminación del Todopoderoso que me dio la fortaleza cuando se presentaron momentos difíciles. Dedico este trabajo a mi esposa y mis hijos que son los pilares fundamentales para seguir superándome, quienes han tenido paciencia y comprenderme el porqué de querer ser mejor, y enseñarle en un futuro que nada es imposible en la vida con dedicación y esfuerzo todo se puede en alcanzar todas las metas que uno se propone.

A mis padres y hermanos que me brindaron su apoyo incondicional en seguir hasta conseguir el éxito que uno se propone.

JOSÉ

TRIBUNAL DE GRADO



.....
Ing. Mercedes Freire Rendón, Msc
DECANA (e) DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS
ADMINSTRATIVAS



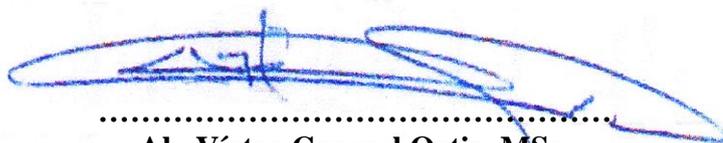
.....
Lcda. María Fernanda Alejandro, Msc.
DIRECTORA (e) DE LA CARRERA
DE DESARROLLO
EMPRESARIAL



.....
Econ. Jimmy Quispe Gonzabay, Msc
PROFESOR TUTOR



.....
Econ. William Caiche Rosales, Msc
PROFESOR ESPECIALISTA DE



.....
Ab. Víctor Coronel Ortiz, MSc.
SECRETARIO GENERAL (e)

ÍNDICE GENERAL

PORTAL	i
RESUMEN	ii
APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA	iii
DEDICATORIA DE RESPONSABILIDAD	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
TRIBUNAL DE GRADO	vii
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE TABLA	xii
ÍNDICE DE GRÁFICO	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	9
MARCO TEÓRICO	9
1. Revisión de la literatura.	9
1.1 Desarrollo de las teorías y conceptos	15
1.1.1. Variable Independiente: Factores que influyen acceso al crédito	15
1.1.1.1. Factor externo de una empresa.....	15
1.1.1.1.1. Análisis PESTEL	16
1.1.1.1.1.1. Los factores de PESTEL	17
1.1.1.1.2. Que es crédito.....	19
1.1.1.1.2.1. Créditos financiamientos.....	20
1.1.1.1.2.2. Las 5 C para obtener créditos.....	22
1.1.1.1.2.2.1. Primera C: Conducta.	22
1.1.1.1.2.2.2. Segunda C: Capacidad de pago histórico.....	23
1.1.1.1.2.2.3. Tercera C: Capacidad de endeudamiento.....	23
1.1.1.1.2.2.4. Cuarta C: Condiciones macroeconómica.....	24
1.1.1.1.2.2.5. Quinta C: Capacidad de pago proyectado.....	25
1.1.1.1.2.3. Aspecto que determinan los créditos.....	25
1.1.1.1.2.4. Pasos para acceder créditos.	27

1.1.1.1.3. Guía	28
1.1.1.1.3.1. Que es una guía de ejecución	29
1.1.1.1.4. Formulación de políticas.....	30
1.1.1.1.4.1. Políticas de cobranzas.....	30
1.1.1.1.4.2. Políticas de notificaciones.....	31
1.1.1.1.4.3. Políticas de alianzas	31
1.1.1.1.4.5. Estrategias	32
1.1.1.1.6. Clasificación de recursos empresariales.....	32
1.1.1.1.6.1. Recursos humanos, materiales, financieros, y tecnológicos.	32
1.1.2. Variable Dependiente: Socios trabajadores	35
1.1.2.1. Factor interno. Actitud de los trabajadores de la empresa	35
1.1.2.1.1. Compromisos de los trabajadores	37
1.1.2.1.2. Trabajo en equipo.....	39
1.1.2.1.3. Liderazgo.....	41
1.1.2.1.4. Comunicación	42
1.1.2.1.5. Motivación	44
1.1.3. Fundamentos, social, cultural, económico, y psicológico.....	45
1.1.3.1. Factor social.....	45
1.1.3.2. Factor cultural.....	47
1.1.3.3. Factor económico.....	48
1.1.3.4. Factor psicológico.....	50
1.1.4. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	51
1.1.4.1. La Constitución de la República Del Ecuador	51
1.1.4.2. Plan Todo una Vida.....	53
CAPÍTULO II	55
MATERIALES Y MÉTODOS	55
2.1 Localización	55
2.2. Tipo de investigación.....	55
2.2.1. Investigación exploratoria.....	56
2.2.2. La población.....	56
2.3. Método de la investigación	57

2.3.1. Científico.....	57
2.3.2. Deductivo	57
2.4. Técnicas de investigación	58
2.4.1. Entrevista no estructurada	58
2.4.2. Encuestas.....	58
CAPÍTULO III.....	59
3. 1. Análisis de los factores de la parroquia Santa Rosa.....	60
3.2. Análisis de la entrevista	62
3.3. Encuesta realizada a los socios	67
3.4. Conclusiones y recomendaciones.	78
CAPÍTULO IV.....	79
PROPUESTA.....	79
4.1. Guía de ejecución para facilitar el acceso a los créditos a los socios de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa.....	79
4.1.1. Justificación.....	80
4.1.2. Objetivo general	81
4.1.2.1. Objetivos específicos.	81
4.1.3. Valores	82
4.1.3. Organigrama De La Asociación “Los Pargueros	83
4.1.4. Desarrollo de la guía de ejecución para facilitar el acceso acceder a los créditos los miembros de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, del cantón Salinas.	84
4.1.4.1. INICIO	85
4.1.4.2 Planificación.....	87
4.1.4.2.1. Primera C en la planificación	88
4.1.4.2.2. Perfil de los pescadores artesanales	89
4.1.4.2.3. Segunda C En la Planificación.....	91
4.1.4.2.4. Tercera C. En La Planificación.....	93
4.1.4.2.5. Cuarta C. En La Planificación.....	95
4.1.4.2.6. Quinta C. En La Planificación.	97
4.1.4.3. EJECUCIÓN.....	99

4.1.4.3.1. Políticas de cobranzas.	99
4.1.4.3.1.1. Cronograma de cobranzas.....	99
4.1.4.3.2. Políticas sobre las notificaciones.....	100
4.1.4.3.3. Políticas de control de calidad al momento de acceder a los créditos	100
4.1.4.3.4. Políticas de alianzas.....	102
4.1.4.3.5. Políticas para acceder a los créditos.....	103
4.1.4.3.5.1. Formulación de estrategias.....	104
4.1.4.3.5.2 Estrategia de perfeccionamiento para los créditos.....	104
4.1.4.3.5.3. Estrategia Capacitación.....	105
4.1.4.3.5.4. Estrategia “Taller”.....	109
4.1.4.4. SUPERVISIÓN Y CONTROL.....	111
4.1.4.4.1. Proceso en la cuenta por cobrar.	112
4.1.4.4.2. Cronograma.....	113
4.1.4.4.2.1. Cronograma de actividades.....	114
4.1.4.5. CIERRE.....	115
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	117
Bibliografía.....	119
Web.....	123

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Compromiso por los directivos para acceder a los créditos.....	68
Tabla 2 Generar fuente de trabajo.....	69
Tabla 3 Las decisiones sirven para implementar nuevas estrategias	70
Tabla 4 Trabajo en equipo.....	71
Tabla 5 Realizar Convenios con instituciones financieras.....	72
Tabla 6 Políticas establecida en la asociación.....	73
Tabla 7 Comunicación adecuada para acceder a los créditos	74
Tabla 8 Cumplir con los pagos establecidos	75
Tabla 9 Capacitaciones de cobranzas.....	76
Tabla 10 Técnicas y estrategias.....	77
Tabla 11 Inicio en proceso de la guía.....	85
Tabla 12 Segunda C en la planificación.....	92
Tabla 13 Tercera C en la planificación	94
Tabla 14 Cuarta C en la planificación.....	96
Tabla 15 Quinta C en la planificación.....	98
Tabla 16 Cronograma de cobranzas	99
Tabla 17 Políticas para acceder a los créditos.....	103
Tabla 18 Capacitación a la asociación “Los Pargueros”	106
Tabla 19 Taller para la asociación “Los Pargueros”	110
Tabla 20 Cronograma de actividades.....	114
Tabla 21 Cierres de la guía de ejecución	115
Tabla 22 Matriz de consistencia.....	132
Tabla 23 Matriz de la variable: Independiente.....	134
Tabla 24 Matriz de la variable: Dependiente	136

ÍNDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1 Característica de una asociación	11
Gráfico 2 Los factores de PESTEL.....	17
Gráfico 3 Compromiso por los directivos para acceder a los créditos.....	68
Gráfico 4 Generar fuente de empleo	69
Gráfico 5 Las decisiones sirven para implementar nuevas estrategias	70
Gráfico 6 Trabajo en equipo	71
Gráfico 7 Realizar convenios con instituciones financieras	72
Gráfico 8 Políticas establecida en la asociación	73
Gráfico 9 Comunicación adecuada para acceder a los créditos	74
Gráfico 10 Cumplir con los pagos establecidos.....	75
Gráfico 11 Capacitación de cobranzas	76
Gráfico 12 Técnicas y estrategias	77
Gráfico 13 Organigrama de la Asociación “Los Pargueros”	83
Gráfico 14 Proceso de las áreas de la guía de ejecución.....	84
Gráfico 15 Primera C en la planificación.....	88
Gráfico 16 Segunda C en la planificación.....	91
Gráfico 17 Tercera C en la planificación	93
Gráfico 18 Cuarta C en la planificación.....	95
Gráfico 19 Quinta C en la planificación	97

INTRODUCCIÓN

La importancia de los puertos pesqueros en la actualidad es considerada la actividad con mayor fuente de ingreso según el informe de (**Agricultura, 2016**). El estado mundial de la pesca y la acuicultura, nos detalla que el pescado sigue siendo uno de los productos alimenticios más comercializados del mundo y más de la mitad del valor de las exportaciones pesqueras proceden de países en desarrollo.

A medida que pasa el tiempo las asociaciones pesqueras artesanales presentan serios problemas para realizar sus actividades, esto se ocasiona por la falta de recursos económicos y los conocimientos para innovar su trabajo, además, existen diferentes factores que no permiten el acceso a los créditos para los pescadores artesanales dificultándose en obtener nuevas herramientas de última tecnología para realizar sus trabajos y la falta de conocimientos conlleva a realizar un trabajo ineficaz.

Ecuador es un país, enriquecido por su diversidad en ámbitos de agricultura, turismo y pesca artesanal. Es importante conocer que la población de pescadores artesanales MAGAP, (2017), se encuentra distribuida entre 312 caletas a lo largo de la costa continental ecuatoriana y 3 en la provincia de Galápagos. La población

total en la comunidad pesquera del país asciende a las 161.920 personas, de las cuales 59.185 se dedican directamente a las actividades de faena (Censo Pesquero 2011 – Subsecretaria de Recursos Pesqueros).

La provincia Santa Elena cuenta con 3 puertos pesqueros artesanales: Chanduy, Anconcito y, Santa Rosa. El cantón Salinas es un sitio privilegiado por tener un puerto pesquero, el (Ministerio de Acuicultura y Pesca), (2010), informa que existen 752 embarcaciones registradas, además de las asociaciones que están legalmente constituida con sus socios activos.

En la actualidad los socios de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, presentan serios problemas al desarrollar su actividad económica, los pocos recursos con los que cuenta no permiten obtener ingresos altos, esto ha causado que los pescadores necesiten créditos para comprar sus implementos de pesca que son herramientas esenciales para su trabajo.

Es importante identificar que el sistema financiero juega un rol fundamental ante las asociaciones, quienes a través de créditos pueden ayudar a aumentar el trabajo que realizan obteniendo mayores ingresos económicos, y direccionando su pesca en los diferentes mercados de la provincia y los grandes mercados de las principales ciudades del Ecuador.

El presente trabajo de investigación tiene como objeto direccionar los factores que limitan el acceso a créditos a los socios de la Asociación de Pesca Artesanal “Los Pargueros”, que permita el incremento en la comercialización a nivel del país. Las asociaciones pesqueras se establecieron como alternativas para lograr el bienestar mejorando las actividades diarias y el progreso económico de los pescadores. Es por ello que es necesario mostrar un excelente manejo, controlando el ámbito administrativo con factores internos y externos, para saber el manejo de la parte administrativa y contable e identificar por medio de los factores a que se tomen las decisiones más adecuadas para el progreso de la organización. Surge la necesidad de desarrollar una propuesta como guía de ejecución para facilitar los créditos a los socios y establecer las herramientas adecuadas que permitirán a los dirigentes y socios de la organización un trabajo eficiente en las diferentes actividades que desarrollan proponiendo alcanzar los objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Planteamiento del problema

La pesca artesanal es una de las fuentes de empleo con mayores recursos económicos que tiene el Ecuador, convirtiéndose en el motor principal de un trabajo seguro. Al pasar el tiempo ha estabilizado el sector económico en las personas que se dedican a esta actividad, sin embargo, en algunos lugares se observan debilidades, e ineficiencia en la captura y comercialización de la pesca y en especial en la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena.

La inseguridad que existe en alta mar ha causado que los socios tengan un bajo ingreso económico, haciendo que queden endeudados aumentando más la crisis del sector. Por esta razón las asociaciones de pesca artesanal buscan instituciones financieras las cuales brindan créditos para poder trabajar y estandarizar la comercialización de sus productos.

En la Parroquia Santa Rosa se encuentra ubicado la Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros”, la administración tiene falencias para realizar trámites con instituciones financieras por la falta de coordinación, organización y control. Esto origina que los directivos no tomen las mejores decisiones. En efecto es necesario que se establezcan nuevas políticas de: cobranzas, notificaciones, y alianzas.

En cuanto las estrategias en talento humano, que aquellos sean capacitados para aplicar las herramientas adecuadas y lograr que los pagos de los créditos sean puntuales en la fecha indicada y con esto alcanzar los objetivos. Los pescadores tienen un bajo nivel de educación, su conocimiento se basa en experiencias adquiridas, esto ocasiona que los precios de la pesca sean intervenidos por terceras personas de alto nivel económico, causando una desventaja y desmotivando a los pescadores de la parroquia Santa Rosa. Esto conlleva a que acepten el precio que en muchas ocasiones perjudica a los socios y toda la población pesquera artesanal,

ocasionando conflictos con los compañeros. Los socios artesanales del puerto, han preferido aprovechar sus recursos, mediante un estudio para la realización de una guía de ejecución para facilitar el acceso a créditos, a través de un diseño de investigación exploratoria que permitirá obtener información primaria y secundaria; la recolección de datos se realizará al personal que conforma la asociación “Los Pargueros”, Esta indagación se direccionará a los socios pescadores para que sean innovadores y creativos con los nuevos implementos y herramientas para la captura y la comercialización de la pesca, realizando un trabajo eficiente y lograr el poder de negociación; y en un futuro establecer un mejor ingreso económico y bienestar para su familia y por ende mejorar la situación económica de la población, que se dedican a la pesca artesanal.

Formulación del problema científico.

¿Cuáles son los factores que limitan el acceso a los créditos a los pescadores de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa provincia Santa Elena?.

Pregunta específica.

- 1) ¿Cuál es la situación socio-económica de los socios pescadores artesanales de la Asociación “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa?.

- 2) ¿Qué factores se deberían utilizar para que los miembros de la Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros” logren acceder a los créditos?
- 3) ¿Con la propuesta de una guía de ejecución, la asociación “Los Pargueros” del puerto de Santa Rosa, provincia de Santa Elena, mejoraría el acceso a créditos?.

Objetivo general

Analizar los factores que limitan el acceso a créditos a los miembros de la Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros” de la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena, año 2018

Temas Científicos

1. Análisis de la situación socio-económica del pescador artesanal de la Asociación “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, a través de la investigación que permita a los socios tener el poder y el control de la negociación.
2. Realización de políticas y estrategias para los miembros de la asociación, permitirá mejorar las actividades administrativas y comercialización.

3. Realización de una guía de ejecución para facilitar el acceso a los créditos a los pescadores artesanales “Los Pargueros”, mediante los resultados obtenidos en la investigación de campo, entrevista y encuesta se observó que es aceptable este instrumento de trabajo.

Justificación

El presente trabajo de investigación está enfocado en la problemática que tiene los pescadores artesanales para acceder a los diferentes créditos, en ocasiones los requisitos que exigen las instituciones financieras son complicados y esto causa que no puedan ser beneficiarios de los créditos. Además, es importante identificar que las estimaciones son cantidades bajas que no favorecen a las actividades que desempeñan los pescadores, perjudicando el nivel económico de las personas que se dedican a la pesca artesanal, y a la comercialización de la pesca, al mismo tiempo creándose conflictos con los compañeros y otras personas que se dedican a la misma actividad.

Mediante la información establecida por medio de la página web por los autores de la revista de investigación social Villao, Mazón, Serrano, Nuñez y Nuñez, (2017), se expresa que la pesca artesanal representa una de las principales fuentes de alimentos, empleos e ingresos para las comunidades costeras en el mundo.

Sin embargo, muchos de los puertos pesqueros del Ecuador enfrentan problemáticas principalmente en faena de pesca, captura y la comercialización de la pesca, lo cual tiene un fuerte impacto en el bienestar de los pescadores artesanales. No existe una coordinación o control por parte de las organizaciones pesqueras para garantizar el trabajo en la localidad, existen manipulaciones por parte de las personas de altos recursos económicos, esto ocasiona pérdidas para los pescadores de nivel económico bajo. Se considera que, con la elaboración de una guía de ejecución, se establecerá una previa calificación del sujeto de crédito basada en el conocimiento del presidente de la asociación. Con las estas innovaciones a implementar se incrementarán nuevas plazas de empleos en el puerto pesquero de Santa Rosa, utilizando nuevas técnicas y herramientas en las actividades en alta mar y en la comercialización.

Idea a defender

Con la propuesta de una guía de ejecución para facilitar a los miembros de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros” el acceso a créditos, se podrá establecer políticas de cobranzas, estrategias para el talento humano, mejora el trabajo en equipo, estableciendo comunicación y motivación con los directivos, socios y personal de la institución financiera garantizando un nivel de vida mejor.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1. Revisión de la literatura.

La actividad de la pesca artesanal es de gran importancia en el ámbito social y económico, a través de cada asociación se puede proporcionar información veraz y oportuna especificando la realidad exacta del puerto pesquero y de los pescadores artesanales.

Las asociaciones se establecen para defender sus utilidades y los socios deben aceptar los cargos para el cual sean elegidos. Es importante identificar que las entidades son sin fines de lucro y juegan socialmente un papel muy importante. Las personas que se dedican a desempeñar la pesca artesanal son de escasos recursos económicos, a la vez son subordinados por los comerciantes quienes realizan la compra de las pescas.

Mediante el informe de la (Superintendencia de Economía Populara y Solidaria), (2018) esta entidad busca el desarrollo, estabilidad, solidez y correcto funcionamiento del sector económico, popular y solidario.

Se considera que las asociaciones deben ser registradas al SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria), y que sean aceptadas ante la sociedad en general, por medio de un control obtendrá un direccionamiento al interior de la asociación en el ámbito administrativo y al exterior sobre las diferentes actividades de comercialización que se desarrollan.

Asociaciones.

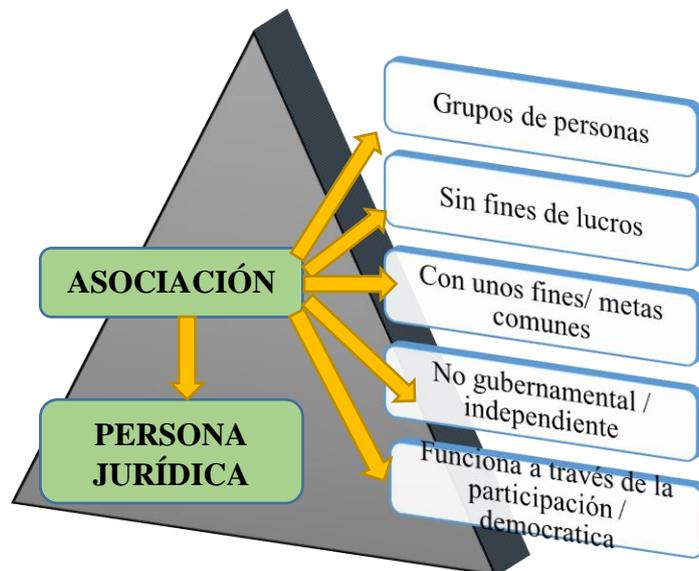
El autor Del Pezo Orrala, (2013), en el trabajo de titulación con su tema “Modelo de asociatividad para los pescadores del barrio San Lorenzo, del cantón Salinas, provincia de Santa Elena”, expresa que la asociatividad es una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva por parte de la organización, mediante la cooperación o acuerdos con personas 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 las organizaciones en uno o más mercados.

Panchana Muñoz, (2013). Por medio de su trabajo de investigación mediante su tema “Plan de asociatividad para los pescadores artesanales de la parroquia Anconcito, de la provincia de Santa Elena”, considera que la asociatividad es una forma de mejorar y acceder a nuevos mercados, se disminuye costos y se puede acceder a créditos financieros; estos son algunos de los factores que motivan a los grupos de personas para asociarse.

Las asociaciones pesqueras artesanales también forman parte de las organizaciones gubernamentales con diferentes características, donde se busca fortalecer a las entidades artesanales para el aporte del puerto pesquero con la finalidad en controlar las actividades administrativas utilizando las herramientas, y técnicas más eficientes para el progreso de sus acciones productivas y comercialización.

Característica de una asociación.

Gráfico 1 Característica de una asociación



Fuente: Libro de Asociación
Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

Los autores Sarría Santamera, Villar Álvarez,(2014), en su libro Promoción de la salud en la comunidad, nos expresan que una asociación es una agrupación voluntaria de personas físicas y jurídicas con capacidad de actuar, que nace con la voluntad de servir a una finalidad determinada de interés general, lícitas y sin ánimo de lucro, es decir, son fines de carácter social que van más allá de los intereses particulares de los individuos.

El autor Abogado corporativo Ramirez Martinez, (2015), mediante su libro Las organizaciones sin fines de lucro en Bolivia, menciona las características de las asociaciones. Se debe tener presente muchos aspectos comerciales de las empresas con fines de lucro como por ejemplo “La competitividad”, “La imagen”, “el posicionamiento”, esto debido a la obtención de recursos, cada vez más escasos, para que ellos lleguen y no se dilapiden de otros objetivos o caigan en manos de otras organizaciones con las que se está “compitiendo”. (Pág. 8)

En la asociación de pesca artesanal existen equipos de trabajos sin fines de lucro y trabajando para la sociedad. Es importante identificar que las tomas de decisiones sirven para garantizar un trabajo organizado, controlado, coordinado, eficiente para alcanzar los objetivos deseados al interior de la asociación en la parte administrativa y al exterior en cada uno de los trabajos a los que se dedican los socios y trabajadores independientemente: la captura y la comercialización de los productos del mar.

Pesca artesanal

El autor Quishpe Novoa, (2015), mediante su trabajo de grado de Magister en seguridad y prevención de riesgo del trabajo que el pescador artesanal no tiene salario fijo, todo depende de la cantidad de pesca que lleve al mercado, es importante para la remuneración la calidad de pesca; el pescador artesanal no tiene contrato de trabajo, por lo consiguiente no tiene estabilidad laboral, no tiene décimo cuarto ni décimo tercero, no tiene reparto del 15% de las utilidades, no tiene derecho a vacaciones, ni horas extra, trabaja sin sobretiempo.

Rodriguez Quimí, (2015), con su tema de tesis “Proyecto para la creación de instalación para el procesamiento de pesca artesanal en el puerto de Chanduy, del cantón Santa Elena, de la provincia de Santa Elena”, Los pobladores que viven en zona costera se dedican en su mayoría a la pesca, su fortaleza es la experiencia en las actividades de pesca que poseen cada uno de ellos en la fase de extracción; sin embargo, en la fase de manipulación, procesamiento y comercialización existen debilidades que perduran y dificultan el acceso al mercado internacional.

La actividad de la pesca artesanal es de gran importancia para el ámbito social y económico, a través de las diferentes asociaciones pesqueras artesanales se logra obtener información veraz y oportuna especificando la realidad exacta acerca de

los pescadores. La mayoría de trabajadores que se dedican a desempeñar las actividades de pesca artesanal son de escasos recursos económicos a su vez son subordinados por los comerciantes que tiene capitales propios quienes realizan la compra de los productos (pesca).

Esencialmente siempre ha existido que los comerciantes son los que proponen el precio de la pesca y tienen el poder de la negociación; esto afecta a los pescadores que no tienen un capital seguro y en ocasiones estos no cubren los costos de salidas de faena, con lo cual obtienen pérdidas. Se considera que las actividades de la pesca artesanal generan porcentajes altos en ganancias económicas, pero la realidad de los trabajadores del puerto de la parroquia Santa Rosa es otra, esto se debe porque no se desarrollan actividades acordes a la comercialización de los productos de pesca, pues no cuentan con las capacitaciones de talento humano adecuadas para resolver los problemas que se presentan en el sitio de la comercialización

Lo indicado tiene coherencia con la información de ODELPESCA, (2015) En América Latina y el Caribe, existen más de dos millones de pescadores artesanales o de pequeña escala que generan ingresos por unos \$ 3.000 millones anuales, según cifras de la intergubernamental Organización Latinoamericana de Desarrollo Pesquero (ODELPESCA).

Se deben realizar alianzas interinstitucionales para fortalecer e innovar y garantizar los conocimientos y actividades del sector pesquero, además, con una excelente comunicación se lograrán alianzas estratégicas con las grandes empresas industriales que se dedican a las actividades comerciales. Es un proceso que demanda tiempo, pero es necesario identificar que con una excelente gestión el proceso es muy rentable para el sector económico y productivo artesanal a nivel de todo el país e internacional.

1.1 Desarrollo de las teorías y conceptos

1.1.1. Variable Independiente: Factores que influyen acceso al crédito

1.1.1.1. Factor externo de una empresa

Los autores Iborra, Dasí, Dolz, Ferrer, (2014) en el título de su libro “Fundamentos de Dirección de empresas, conceptos y habilidades directivas” manifiesta que el entorno competitivo, también denominado entorno específico, incluye todos aquellos factores externos de una empresa que puede incidir sobre sus resultados y que depende de la actividad desempeñada por la misma. Es importante identificar que cada empresa deberá llevar a cabo un análisis del entorno competitivo de cada una de las actividades o negocios en las que tiene presencia. Pág. 100

El autor en comercio y marketing Sala Parres, (2015), en su libro “Gestión de un pequeño comercio”. Los factores externos de la empresa que afectan negativamente son: apertura de fuerte competidor, crisis económicas en el país, subida de impuestos y cambios en los gustos de las gentes (en contra). Pág. 44

Garcías Prado, (2018), el autor tiene certificado de profesionalidad, gestión de marketing y comunicación, menciona: Se estudia la realidad del sector, así como la situación del mercado y de las empresas que integran la competencia, para así detectar las amenazas y oportunidades que estén presentes. Pág. 46

Los factores externos representan actividades en desarrollo tecnológico e infraestructuras, las organizaciones grandes poseen las herramientas necesarias para realizar sus labores eficientes. Las asociaciones deben analizar su entorno, facilidades, competencias, y otros factores que puedan incidir en sus funcionamientos.

1.1.1.1.1. Análisis PESTEL

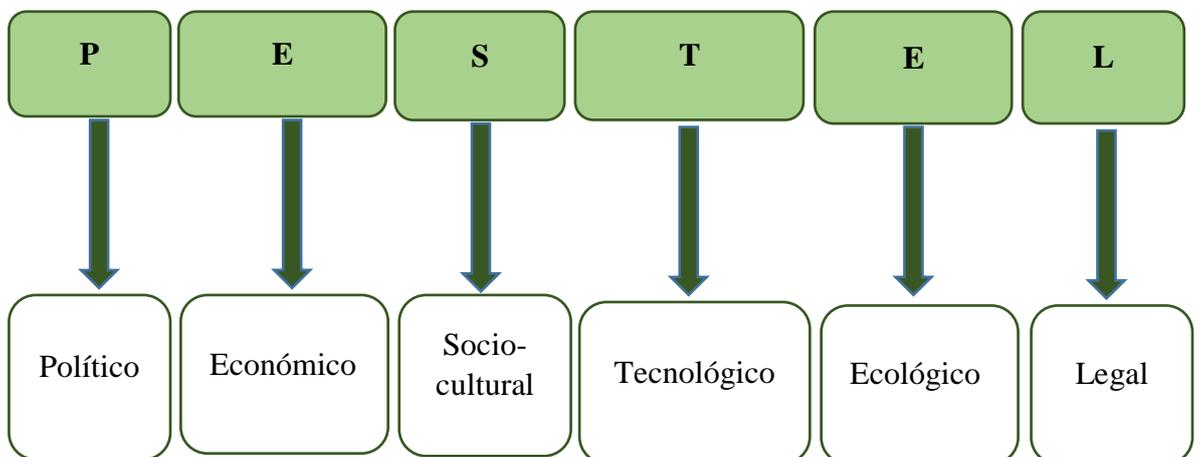
Mencionan el autor Iborra, Dasí, (2014) por medio de su libro fundamentos de dirección de empresas, conceptos y habilidades directivas detalla: normalmente, todas las empresas que laboran en una misma nación comparten el mismo contexto

económico, social, político, legal, ecológico y tecnológico. Sin embargo, ese contexto, o algunos de los factores que lo componen, cambian cuando la empresa internacionaliza su actividad.

El principal interés que debe tener una organización es saber elaborar y utilizar las estrategias porque son el eje principal para verificar la situación actual de la empresa. Las tomas de decisiones deben ser las apropiadas para la elaboración de proyectos o trabajos de investigación sea para cualquier actividad a la que se dedique la organización.

1.1.1.1.1. Los factores de PESTEL

Gráfico 2 Los factores de PESTEL



Fuente: libro fundamentos de dirección de empresas, conceptos y habilidades
Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

- El autor Martín , (2017). **Factor Político:** Son los aspectos gubernamentales que inciden de forma directa en la empresa, existen políticas impositivas o de incentivo empresariales en determinados sectores, regulaciones sobre empleos, el fomento del comercio exterior, la estabilidad gubernamental, el sistema de gobierno, los tratados internacionales o la existencia de conflictos internos o con otros países actuales o futuros. En organización distintas en administraciones locales, regionales y nacionales, y los proyectos de los partidos mayoristas sobre la empresa.

- **Factor Económico:** Son variables macroeconómicas que permiten evaluar la situación actual y fuera de una economía determinada. Así, la expectativa del crecimiento económico es medido por indicadores como el crecimiento o decrecimiento esperado del PIB, el incremento o no del consumo interno, las expectativas del crecimiento del ahorro y la inversión.

- **Socio-cultural:** Sobre las variables de natural, social y cultural que afectan a la empresa de un país. Estas incluyen factores de corte demográfico, como la evolución de las pirámides de población y la evolución de la emigración e inmigración. Incluyen también los cambios sociales que se están produciendo y que se van a producir en el comportamiento de esta población como pueden ser los cambios en el nivel educativo o en estilo de trabajo.

- **Tecnológico:** La infraestructura tecnológica de un país, generalmente está vinculado al sector de desarrollo económico de un país. Pág. 97

- **Ecológico:** desde la conciencia ecológica de los consumidores, pasando por el crecimiento de las asociaciones y partidos de corte ecologista a la aparición de normativa y legislación.

- **Factor Legal:** siempre se ha analizado de forma conjunta con los factores políticos. Sin embargo, la evolución de los factores políticos y legales ya no van siempre en la misma dirección. Pág. 97

La forma más eficiente para trabajar en la asociación es seguir el proceso del análisis de PESTEL, sirve para identificar que está sucediendo en el ámbito del entorno de la empresa, evidenciar lo que existe referente a la economía, el desempleo de la sociedad, e identificar el avance científico que tiene la entidad.

1.1.1.1.2. Que es crédito

En lo referente a esta información, el autor Vargas, (2014) y por medio de su libro titulado “Yo arreglo mi crédito”. Crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y

durante un período de tiempo determinado. Es un tema de oportunidades, de desarrollo a nivel individual, familiar y empresarial; es importante aprender cómo obtener y manejar los créditos para realizar proyectos.

Al momento en obtener un crédito la persona u organización se compromete a cancelar el préstamo más los intereses, es una responsabilidad y obligación que debe cumplir en el plazo establecido por la institución financiera, los créditos son ayuda para los trabajadores pues cubren necesidades para las actividades que desarrollan. Es importante saber que con el crédito la persona puede administrar el dinero y establecer nuevas herramientas para el talento humano, para satisfacer las necesidades del cliente y los comerciantes cuando realiza la compra de los productos.

1.1.1.1.2.1. Créditos financiamientos

Según la publicación el autor Morales Castro, (2014), en su libro “Crédito y Cobranza”. Crédito es un préstamo de dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecida para dicho préstamo, más los intereses vencidos, seguro y costos asociados si los hubiera. El financiamiento se entiende como la cantidad de dinero necesaria para la realización de una actividad o proyecto de una persona, ente público o empresa. Pág. 23

El autor García Padilla, (2015), miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, por medio de su libro “Análisis financiero: Un enfoque integral”. Es importante indicar el análisis financiero; no solo se refiere a las empresas, ya que otros tipos de organizaciones también lo utilizan. Por ejemplo, la dependencia administrativa de un gobierno, la iglesia, un sindicato, un partido político y otros tipos de organizaciones necesitan hacer análisis financiero. Pág. 5

Por medio de su libro Rodés Bach, (2018) “Gestión económica y financiera de la empresa, expresa”. Los recursos financieros necesarios para la ejecución de sus proyectos empresariales estarán detallados en el plan de la empresa, en su importe y en su planificación. Así, el plan de empresa debe mostrar con toda claridad y detalle el destino al cual se aplicará el préstamo solicitado y cómo se prevé y justifica el flujo de tesorería que facilitará su devolución junto con los correspondientes intereses. Esto es la parte que la entidad financiera analizará con mayor profundidad y exigencia”.

Las tomas de decisiones deben ser muy parcial al interior de la entidad, tanto para los directivos y los colaboradores en el tema de recursos financieros porque es un tema muy importante para el personal de la organización, además, el trabajo en equipo ayudará a identificar las fortalezas y las debilidades de cada uno de los socios también se debe lograr una excelente comunicación y establecer que el personal de la asociación siempre se sienta motivado en todo momento.

Es importante mencionar que en la elaboración de la propuesta del trabajo de investigación se establecerán políticas de cobranzas, tesorería tendrá que detallar un informe para el personal de la organización para que cada socio planifique su pago mediante el ahorro. El informe debe ser detallado en una asamblea general para que todos los directivos y socios tengan información con respecto a los trámites que se realizarán en el transcurso del tiempo.

1.1.1.1.2.2. Las 5 C para obtener créditos

1.1.1.1.2.2.1. Primera C: Conducta.

Morales Castro, (2014) El título de su libro “Crédito y cobranzas”. El objetivo de evaluar la conducta es determinar la calidad moral y capacidad administrativa de los clientes, a través de un análisis cualitativo del riesgo del deudor, que incluye el evaluar la calidad y veracidad de la información del cliente, el desempeño en el pago de sus obligaciones con los bancos y con otros acreedores, liderazgo y las consecuencias en su operación. Pág. 27

El cliente debe de ejecutar y cancelar todas las cuotas en el tiempo correspondiente, establecer y mantener responsabilidades en ser puntual de pago entre las entidades comerciales y financieras, demostrando ser una persona cumplidora en todas sus acciones.

1.1.1.1.2.2. Segunda C: Capacidad de pago histórico

El autor Morales Castro, (2014) El objetivo de analizar la capacidad de pago histórico es evaluar la habilidad que el cliente haya generado en el pasado, los recursos suficientes para cumplir con sus compromisos financieros a través de un análisis cuantitativo de su riesgo financiero. Pág. 29

Este factor es de gran importancia porque se observa si el cliente ha tenido problemas con las instituciones comerciales durante los 3 últimos años, y cómo se han generado sus cuotas, si han estado a tiempo o existieron problemas con las cuotas de los meses. Es un informe que debe ser detallado con cada uno del parámetro para verificar si la persona puede ser o no acreditada para los diferentes créditos.

1.1.1.1.2.3. Tercera C: Capacidad de endeudamiento

El autor Morales Castro, (2014) mediante su libro “Crédito y cobranzas” nos menciona lo siguientes. El objetivo de este factor es medir la solidez de la estructura financiera del cliente. Evaluando la congruencia de los recursos solicitados acorde con su giro principal; todo ello a través de un análisis cuantitativo del riesgo financiero del deudor. Pág. 30.

La asociación mediante el trabajo en equipo establecerá con los socios, metas a alcanzar y a veces objetivos a corto, mediano y largo plazo, para no desprestigiar a la empresa y por ende cumplir con las alícuotas en el tiempo establecido con la institución financiera.

La educación de los socios coadyuvará a que mantengan un nivel de endeudamiento acorde a su nivel de ingreso. Es decir que sus deudas no sean mayores a sus ingresos, a más de tener un patrimonio que respalde al cliente.

1.1.1.1.2.2.4. Cuarta C: Condiciones macroeconómica

El libro de “Crédito y cobranzas” por medio del autor Morales Castro, (2014) El objetivo de este factor es determinar el comportamiento de la industria en su conjunto para determinar la influencia que tiene en la capacidad y fortaleza financiera del deudor Pág. 31

Es fundamental que la empresa financiera realice estudios primarios y secundarios a la organización pública y privada que requiere créditos para que en el transcurso del tiempo no existan cuotas impagas por falta de recursos económicos o se presenten inconvenientes con clientes morosos.

1.1.1.1.2.2.5. Quinta C: Capacidad de pago proyectado

Morales Castro, (2014). En su libro “Créditos y cobranzas”, expone: El objetivo de este factor es analizar la capacidad que tiene un cliente para generar efectivo suficiente en el futuro, y cumplir su compromiso financiero, con base en la viabilidad en su negocio dentro de la industria.

En este indicador se puede observar cómo serán los pagos de los socios dependiendo de la primera y segunda cuota, si cumplió con el tiempo establecido que la institución financiera determinó para las cuotas. Es importante identificar que las proyecciones son significativas porque se establece los pagos de los clientes a futuro, además todos los trabajadores deben ser visionarios con los gastos e ingresos para garantizar la estabilidad de su familia.

1.1.1.1.2.3. Aspecto que determinan los créditos.

Según: (Superintendencia de Bnacos):

- ❖ **Plazo:** es el tiempo por el cual se ha concedido la operación de crédito.

- ❖ **Póliza:** documento público, en el que se especifica que los valores reseñados en el mismo son de propiedad de determinado titular

- ❖ **Alianzas estratégicas:** Convenio realizado entre dos o más entidades con la finalidad de ofrecer mayores beneficios a sus clientes.

- ❖ **Cuenta bancaria:** contrato por medio la cual, cierto tipo de institución financiera se compromete a custodiar los fondos depositados en ella por un titular de cuenta. Las cuentas bancarias pueden ser: cuenta corriente o cuenta de ahorro.

- ❖ **Garante:** Es quien se compromete solidariamente con el deudor al pago de una deuda, de existir este deudor solidario, en caso de incumplimiento, la institución financiera exige al garante el pago de la deuda.

- ❖ **Entidad:** Compañía dedicada a conceder préstamos a sociedades y particulares y que, al contrario de los bancos, no recibe depósitos, sino que se financia a través de otras instituciones o fuentes de mercado. Suele tener unos tipos de interés más altos y asumir mayores riesgos.

Superintendencia de Banco del Ecuador, (2017). Capacidad del sistema financiero para administrar los riesgos con terceros y cumplir sus obligaciones con el público será calificada sobre la base de parámetros mínimos que incluyan una escala uniforme de calificación de riesgo por sectores financieros, de acuerdo con las normas emita la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

Los socios deben planificar, y coordinar en equipo antes de realizar un crédito, con la finalidad de realizar un trabajo de calidad, así mismo, se deben de pautar políticas para la cobranza de las deudas y los respectivos pagos se deben realizar a la institución financiera, con una excelente organización se ayudará a todo el personal que requiera un crédito y cumpliendo las ordenes de la institución financiera

1.1.1.1.2.4. Pasos para acceder créditos.

El autor. Morales Castro, (2014). En su libro “Crédito y cobranza”, nos manifiesta. Los procedimientos que generalmente se usan para el otorgamiento de un crédito, inicia en el llenado de formularios que debe hacer el solicitante de crédito en la que se recaba diferentes datos para evaluar la información que ayudaría a formarse una opción referente al posible cumplimiento de pago del crédito que pudiera otorgarse, por eso es importante analizar y verificar la autenticidad de la información para: Pág. 114.

- a) Asegurarse de que toda la información recabada es verdadera.
- b) Calcular el monto de crédito que se le otorgará al solicitante de créditos.
- c) Conocer la liquidez del solicitante de crédito.
- d) Evaluar las garantías que ofrece el solicitante de crédito.
- e) Detectar fraudes.

Por medio de su libro “Crédito y Cobranza”, Morales Castro, (2014). Hacer una lista de las cualidades personales de créditos que aparecen ser las más esenciales para la investigación. Para conocer en detalle al sujeto que solicita el crédito, de los cuales se encuentran los siguientes: Registro de pago, empleo, estado civil, edad, referencia y reputación, activos de reserva, valor del artículo que se comprará y colateral. Pág. 110

La actividad que desempeña la organización debe ser rentable para solicitar los diferentes créditos, además es importante que los trabajadores tengan en regla todos los documentos en recursos humanos para que no exista inconvenientes al momento de ejecutar los tramites.

De los pagos de las cuotas que se estarán realizando a la institución financiera, se llevarán un registro tanto para las organizaciones de parte de quienes solicitan los créditos y para la institución que garantiza los créditos.

1.1.1.1.3. Guía

Johnson, (2014), mediante su libro “Guía de innovación para crecer” Los pasos correctos pueden permitir a cualquier directivo crear nuevos negocios de crecimiento con éxito. Además, los directivos que apliquen los sistemas y una

estructura adecuados pueden expedir a innovadores internos. Además, el proceso tiene como objeto principal conocer el funcionamiento del sistema de gestión de la empresa y mejorarlo en eficacia y eficiencia.

El trabajo en equipo es muy importante porque ayuda a obtener lluvias de ideas entre los colaboradores para la ejecución de los proyectos o trabajo de campo a desarrollarse para el bienestar de la organización.

Con una buena comunicación se puede alcanzar la meta planteada para acceder a los créditos por las instituciones financieras, permitirá establecer nuevos conocimientos y estrategias para el desarrollo artesanal.

1.1.1.1.3.1. Que es una guía de ejecución

Por el libro titulado “Preparación para la certificación”, basada en la 5ta edición el autor Ángulo Aguirre, (2014) expresa: En general la guía presenta aquello que se conoce como buena práctica en la profesión y dirección de proyectos. Esto significa que los procesos, herramientas y técnicas que presenta son útiles para la mayoría de los proyectos; la mayor parte del tiempo corresponde a la organización o al equipo de dirección de proyecto determinar qué procesos, herramientas o técnicas son útiles para el proyecto en el que se está trabajando.

Es fundamental identificar que las herramientas y técnicas son los pilares fundamentales para desarrollar una guía de ejecución y estudiar el entorno externo e interno de la organización, esto ayuda a evidenciar las fortalezas y debilidades del trabajo a desarrollarse.

1.1.1.1.4. Formulación de políticas.

1.1.1.1.4.1. Políticas de cobranzas.

El autor Bañuela, (2014) Analista en política de crédito y cobranza: Cuando se cuenta con una política de crédito y cobranza se vuelve más sencilla y lógica la toma de decisiones porque se tienen criterios predeterminados. Eso puede crear una sensación en sus clientes de que se están recibiendo un trato más justo. Por ejemplo: el departamento de crédito es responsable de mantener una alta calidad de sus cuentas por cobrar. El departamento de crédito intentará destacar a los clientes que resultaran en morosidad, además de proporcionar mecanismos flexibles para proteger las cuentas por cobrar sin poner en peligro la relación con ventas.

Es importante que se realice estrategias en políticas de cobranzas y el personal indicado debe ser responsable en emitir información acerca del pago y los intereses en cada asamblea que realice la asociación, con la finalidad de conocer si existen inconvenientes en los pagos de créditos.

1.1.1.1.4.2. Políticas de notificaciones

Bañuela, (2014). Las notificaciones de cobro están vinculadas a una comunicación o un aviso. Al enviar una notificación, una empresa, una organización o una persona pretende dejar asentada una determinada resolución que se ha tomado o se tomará en un futuro.

La aplicación de la política de notificación es una técnica que permite que las personas de la empresa y los trabajadores se encuentren en comunicación si es necesario para resolver algún tipo de inconveniente o notificar información.

1.1.1.1.4.3. Políticas de alianzas

Estas políticas ayudarán a la organización a orientar y dirigir sus esfuerzos facilitando que todo el personal colabore y trabaje con un mismo objetivo: la satisfacción del cliente. Bañuela, (2014).

La estructura y el desarrollo de cada procedimiento de los implementos de trabajo serán documentados mediante informes para cada área de la empresa. Es importante identificar que los materiales son exclusivos para la implementación de pesca útil y necesaria para seguir innovando en la comercialización.

1.1.1.1.4.5. Estrategias

En un mundo donde el cambio es una constante diaria y afecta a todos los órdenes de la sociedad, el empresario necesita adaptar permanentemente su organización y su estrategia a las nuevas realidades y reglas de juego impuestas por el medio cambiante, buscando constantemente ventajas competitivas que le permita diferenciarse del resto. Martínez Guillén, (2012) Pág. 140

En toda organización se accede a los créditos por instituciones financieras las asociaciones que serán beneficiadas deberán establecer estrategias para el talento humano y alcanzar los objetivos en cancelar la deuda en la fecha indicada. Al interior de las asociaciones también se fijarán otras estrategias que beneficien tanto para la organización y colaboradores, se considera que se crearán acuerdos con las instituciones financieras para que los intereses que se generan no sean elevados.

1.1.1.1.6. Clasificación de recursos empresariales

1.1.1.1.6.1. Recursos humanos, materiales, financieros, y tecnológicos.

Los recursos empresariales se clasifican en **Humano**: al personal que trabaja en la compañía, ya sea por cuenta ajena o como colaboradores. **Materiales**: incluyen

todos aquellos bienes tangibles de la empresa, desde las instalaciones y maquinarias hasta el mobiliario, materia prima o productos en stock. **Financieros:** se trata de los recursos monetarios de los que dispone la organización, tanto propio (aportaciones de los socios, dinero en efectivo, activo circulante) como externos (prestamos, pólizas, créditos). **Tecnológicos:** abarca aquellas herramientas o instrumentos de índole técnica, como patentes, procesos y sistemas de producción, capacitación del personal. Cross, (2017)

Mediante la institución, creación y gestión de microempresas, certificado de profesionales, (2018), en el libro “Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresas”, se determina lo siguiente: Es fundamental que desde el departamento de recursos humanos o en el caso de las pequeñas empresas, la persona encargada de la definición de los puestos de trabajo y de la selección del personal de los mismo, tengan que realizar un minucioso estudio de los puestos de trabajo de su entidad o negocios, así como de las exigencias a los candidatos o candidatas que puedan ocuparlo.

El libro Equipo Editorial, (2018), “Comunicación interna” nos expresa acerca de la optimización de los recursos, a continuación: Si transmitimos la información operativa eficaz, clara, fluida y a tiempo y además el personal se encuentra identificado con los objetivos y la cultura de la organización, estamos consiguiendo una mejora en la productividad. Pág. 9

Por medio del libro “Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresas control y optimización de recursos en la actividad diaria”, el autor. Pino Mejías, (2015), detalla, mediante una correcta planificación del negocio, que exige optimizar los recursos, programar las acciones de la actividad diaria, controlar y evaluar los resultados y adoptar medidas. Pág. 19

Estamos en un mercado altamente competitivo por lo consiguiente se deben optimizar los recursos empresariales para los perfeccionamientos de las actividades de los directivos y socios artesanales. El trabajo eficiente establecerá que todos los productos sean comercializados con mucha eficiencia y eficacia, esto refleja que se trabajará con los materiales y herramientas necesarias acorde a los productos, garantizando la rentabilidad por las actividades ejecutadas.

Es importante que las instituciones financieras faciliten los créditos para obtener las herramientas como son: los motores, gasolinas y más implementos de trabajo de última tecnología para garantizar las faenas de pesca de forma eficiente y certificando el progreso económicamente de los pescadores artesanales del puerto pesquero. Los recursos materiales y recursos humanos disponen llevar a cabo las actividades encomendada por eso es necesario planificar, controlar, coordinar y reorganizar los recursos disponibles en la organización que se puedan conseguir los objetivos marcados de la forma más eficiente posible para los artesanales.

1.1.2. Variable Dependiente: Socios trabajadores

1.1.2.1. Factor interno. Actitud de los trabajadores de la empresa

Sotomayor, Grau, (2014) Desentrañando el mayor reto en los negocios así nos expresan los autores Sotomayor y Grau en su libro “Cómo competir para ganar”, expresan que no podemos dejar pasar la importancia de los códigos de ética o de conducta en las empresas, que son los conocimientos de los valores e idearios que condicionan las conductas y comportamiento buscados. El resultado de este esfuerzo es contar con un alto compromiso de las personas, buena reputación e imagen, menor riesgo de fraudes o abuso de confianza, cumplir con requerimientos legales y lograr resultados favorables para todos los grupos de interés de la empresa. Pág. 50.

Rodés Bach, (2018). es técnico superior en Comercio Internacionales, técnico superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, técnico superior en Marketing y Publicidad y técnico superior en Transporte y Logística nos manifiesta por medio de su libro “Gestión económica y financieras de la empresa”, que con independencia del carácter personal de cada uno, la actitud más consecuente ante la posibilidad de emprender una actividad empresarial, la más científica, es la de observar qué actitudes poseen las personas emprendedoras de éxito, reconocer sus competencias en todos los aspectos y asumir como propias aquellas facultades que le han concedido a la culminación de su proyecto. Pág. 8

El ambiente laboral de toda asociación debe reflejar una armonía positiva, para orientar a los socios artesanales a desarrollar sus actividades acordes a lo planificado, es importante que al interior de la organización debe existir una excelente comunicación con los directivos y socios para realizar los trámites correspondientes en beneficio de la empresa y colaboradores.

Es importante que los directivos incentiven a los socios a recibir capacitación para que puedan utilizar correctamente las herramientas y colocar en práctica lo aprendido en el momento que están ejecutando sus labores para conseguir resultados favorables en el ámbito económicos a nivel local, provincial y nacional; es necesario conocer que los trabajadores se dedican a laborar todos los días en la captura y comercialización de la pesca con la finalidad de obtener mejores ingresos.

Para optimizar los recursos en una empresa se necesita reestructurar la planificación de la asociación con un desempeño eficaz, los dirigentes deben conocer cómo optimizar los recursos, por eso es necesario participar en las diferentes capacitaciones que realicen los directivos con personal profesionales del MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca) y otras entidades que se dedican al sector pesquero para que compartan sus conocimientos científicos y tecnológicos, teóricos y prácticos, con la finalidad que los trabajadores al momento de las labores sean los que controlen el comercio.

1.1.2.1.1. Compromisos de los trabajadores

El autor David A. García, (2018) pertenece al Instituto de Ingeniería del Conocimiento, en su libro titulado “HR analytics. Teoría y práctica para una analítica de recursos humanos con impacto”, evidenciamos lo detallado.

Los factores de nivel individual, los componentes actitudinales relacionados con la satisfacción y el compromiso han sido tradicionalmente lo más estudiado. Sin embargo, hay otros factores personales que median sobre el proceso de comparación: la personalidad de los trabajadores, su valor hacia el trabajo y los elementos relacionados con su salud influirán de manera diferencial sobre este proceso de comparación, mientras que las habilidades, la formación y experiencia además de influir en este proceso de comparación influirá también en un momento posterior cuando el empleado realice búsqueda de alternativas. Pág. 67

La Asociación Española de Marketing Académico y Profesional, nos indica por medio del XVIII Congreso Marketing, lo siguiente: El marketing interno ha sido definido como una forma de cultura organizativa que promueve el desarrollo de estrategias dirigida a incrementar la satisfacción y el compromiso del empleado, o el mercado interno de la empresa, con la finalidad de alcanzar los objetivos organizativos establecidos con los clientes, o mercado externo. AEMARK, (2016), Pág. 308.

De acuerdo al concepto detallado por el autor mediante en su libro “Marketing de relaciones. Aproximación a las relaciones virtuales” indica que la satisfacción laboral representa una de las áreas más complejas que enfrentan en numerosas ocasiones a los gerentes de las organizaciones con sus propios empleados, ya que los gestores de la organización tienen la responsabilidad de proporcionar a sus empleados puestos de trabajos desafiantes e intrínsecamente gratificantes. Sarmiento Guede, (2015), Pág. 274.

La capacidad de cada colaborador es indispensable para el buen funcionamiento de la asociación por eso es necesario que exista equipo de trabajo para lograr los objetivos a corto, mediano y largo plazo, para garantizar a las instituciones financieras que con esfuerzos y dedicación se puede lograr los cumplimientos de cada una de las acciones.

Las habilidades que poseen los colaboradores al momento de realizar sus actividades administrativa y comercialización son para satisfacer y cubrir las necesidades de la asociación y en un futuro no muy lejano estar posesionado como la asociación más competitiva del entorno siendo una entidad que garantice trabajo de calidad. La organización debe establecer un clima de trabajo agradable también una cultura organizativa son los puntos esenciales para que los colaboradores no opten por salir de la empresa y buscar la competencia sino más bien buscando cada día nuevos recursos para innovar.

1.1.2.1.2. Trabajo en equipo

Román y Gómez Gras (2013) son directores – coordinadores universitarios. Nos dan a conocer en su libro “Competencias y habilidades profesionales para universitarios”, nos dan a conocer que el trabajo en equipo es valorado como una de las claves del éxito en toda organización ya que actualmente cualquier acción entraña un complejo entrenado de acciones coordinadas por grupos de personas. Los equipos se consideran unidades de mejora continua en la organización. Pág. 303

El trabajo en equipo, entendido como la suma de voluntades en pro de un objetivo grupal frente al interés individual, tiene numerosas ventajas, tanto para la empresa como para los miembros que componen el equipo.

Entre las ventajas el trabajo en equipo: se realiza el trabajo con un nivel menor de tensión, al compartir los trabajos más complicados, al trabajar con más personas, se dispone de más información que en el caso de trabajar solo, la moral del individuo se incrementa, por sentirse parte del grupo y se experimenta de una forma más positiva la sensación del trabajo bien hecho. “Comunicación efectiva y trabajo en equipo”, “Gestión integrada de Recursos Humanos” Certificado de Profesionales, (2018).

El autor Fernández Balmón, (2015) tiene certificado profesionalidad en Gestión integrada de recursos humanos, manifiesta por medio de su libro: “Comunicación efectiva y trabajo en equipo” lo siguiente: Es la habilidad para colaborar profesionalmente con un grupo de compañeros, para alcanzar una meta común por encima de las metas individuales. Trabajar en equipo requiere una coordinación y por lo tanto una dirección que gobierne y ordene trabajos y esfuerzo para alcanzar el objetivo principal. Pág. 11

Al interior de la empresa se trabajará en equipo para lograr los objetivos planteados a diario con las actividades que se desarrollan en trabajo en equipo, es importante identificar que las metas deben ser para la organización y por ende individual donde todo el personal de la empresa será triunfador ante la competencia.

El trabajo en equipo es una técnica que con la unión de todos los trabajadores ayudará al éxito y con las aptitudes de cada miembro se disminuyen el tiempo y se realizará un trabajo eficiente, en todo momento el líder debe direccionar y delegándoles labores a cada uno en las diferentes áreas teniendo una excelente comunicación ante sus subordinados estableciendo relaciones positivas entre los colaboradores para alcanzar el objetivo propuesto para la asociación y para cada uno de los colaboradores.

1.1.2.1.3. Liderazgo

C, Román y J. Gómez Gras (2013), son directores y Coordinadores universitarios, en su libro titulado “Competencias y habilidades profesionales para universitarios”, detalla que el equipo exige un líder llevar a cabo y coordinar una serie de funciones y habilidades como: establecer un punto de partida del grupo (planificar), ponerlo en marcha (iniciar), vigilar que vaya por el camino adecuado (controlar), procurar que sus miembros mantengan relaciones óptimas (apoyos), distribuir la información necesaria (informar) y comprobar lo adecuado del proceso (evaluar). Pág. 309

Menciona el autor Sinek, (2018), por medio de su libro “Los líderes comen al final” debido a que algunos equipos funcionan bien y otros no” explica que el liderazgo podría definirse como la capacidad de influencia que un individuo tiene sobre otro. Ejerce este poder, permite que el líder motive a las otras personas para que trabajen mejor para alcanzar una meta en común que beneficie a todos.

Expresa el autor Fernández López, (2016) por medio de su libro “Comunicación efectiva y trabajo en equipo” (...) saber liderar no solo contiene en saber cómo organizar la labor de los demás, saber liderar requiere también de una enorme capacidad de análisis de la situación y de sus compañeros requiere igualmente saber delegar y supervisar sin controlar. Pág. 16.

Las intervenciones del líder son de mucha responsabilidad, él tiene que direccionar a un equipo de personas, el proceso que se lleva a cabo sirve para establecer pautas con la finalidad de realizar un trabajo de calidad. El direccionamiento deberá ser acorde a lo planteado para que no existan errores en el proceso del trabajo.

El liderazgo al interior de una organización debe ser carismático y cooperativo y valorar a los trabajadores porque son parte fundamental para lograr el mejor éxito, se considera establecer el mejor rendimiento en las labores para la comercialización.

El líder deberá ser capacitado constantemente y estar al tanto de los nuevos cambios que se dan día a día ante una organización, y saber implementar nuevas herramientas y técnicas de trabajo ante la comercialización de la diferente pesca.

1.1.2.1.4. Comunicación

Fernández Verde, Fernández Rico, (2017) Son técnicas en gestión administrativa. Por medio de su libro “Comunicación empresarial y atención al cliente” nos indica que la comunicación formal es el modo en que cada persona debe comportarse y cómo debe recoger y transmitir la información que le llega. Este equipo de

comunicación representa el orden jerárquico oficial, y permite transmitir la información de manera más rápida y con pocos errores, por lo que resulta muy útil para tomar decisiones. Pág. 5

Román, Gómez Gras, (2013). El libro “Competencias y habilidades profesionales para universitarios” leemos que una buena comunicación en el equipo de trabajo es fundamental tanto para que el grupo consiga sus objetivos como para reducir el estrés y aumentar la motivación y la satisfacción de sus miembros. Pág. 309.

Lo expuesto ante el autor Jiménez Pérez, (2015), por medio de su libro “Organización de eventos de marketing y comunicación” expresa que la comunicación interna nace para dar respuesta a los trabajadores, nace de la necesidad de motivar a un equipo humano y nace con la idea de quedarse con los mejores. Pág. 12

La comunicación es un elemento determinante para alcanzar el éxito en la entidad; con una buena comunicación, organización y coordinación los miembros de una empresa realizarán un trabajo eficiente para los directivos y los socios de la entidad, la confianza debe ser un factor esencial al momento que exista una asamblea general y compartir los problemas y logros que tiene la empresa

Los colaboradores deben desarrollar en armonía las actividades administrativas, es necesario saber que sí necesitan de una herramienta que sea necesaria y no dudar en comunicar al personal de recursos humanos para facilitar lo antes mencionado. Desde el orden jerárquico debe existir la comunicación desarrollándose al interior y exterior de la empresa.

1.1.2.1.5. Motivación

En la obra titulada “Competencias y habilidades profesionales para universitarios” nos indica que la motivación es la participación de un equipo de trabajo es un factor que adquiere una gran relevancia, sobre todo si tenemos en cuenta que el desempeño de cada miembro depende del trabajo de su compañero. Román, Gómez Gras, (2013) Pág. 312.

Es necesario conocer la información basada por autores expertos en realizar conceptos y habilidades directivas, por medio del libro “Fundamentos de dirección de empresas” conocemos que las empresas, además de atraer los recursos humanos que necesitan, deben preocuparse porque estos deseen seguir perteneciendo a la organización, motivándolos a dar lo mejor de sí mismo y estimulando su creatividad y su capacidad de innovación. Ferrer, (2014) Pág. 419.

El autor Fernández García, (2014), en su libro titulado “La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa” expresa que la gente no solo sabe cuál es su trabajo sino, además, cómo interactúa con el de los demás y cómo contribuye a lograr el propósito de la empresa. Así la gente tiene un sentido de pertenencia y de propósito, que contribuye a que sienta orgullo por su trabajo. Pág. 17.

Los objetivos tienen relación con el equipo en trabajo, porque sin motivación no se establece un trabajo eficiente. En las asociaciones artesanales se deben brindar todas las atenciones adecuadas, los directivos deben motivar a sus colaboradores con incentivos, con capacitaciones y acciones que garanticen las actividades en las faenas de pesca y la comercialización de sus productos.

1.1.3. Fundamentos, social, cultural, económico, y psicológico.

1.1.3.1. Factor social.

Dentro de este contexto los autores Ibáñez López, Mudarra Sánchez, (2014) quienes son profesionales en ciencias sociales y jurídicas, en su libro “Diagnóstico e intervención psicopedagógica” mencionan sobre el factor social. Surgen vínculos sociales entre los miembros del grupo, son generadores de amistades o de cooperación e incluso pueden ser de formación en función de la finalidad con

que se constituyeron. En ello es también habitual el desarrollo de habilidades sociales que permitirán al individuo trascender situaciones a través de estrategias de solución de problemas.

El autor Alberich, (2014), por medio de su libro “Desde las asociaciones de vecinos al 15M y las mareas ciudadanas”, indica que estos factores animan algunos procesos de movilización solidaria internacionales, reúnen a diferentes organizaciones de solidaridad, con presencia muy importante de las organizaciones religiosas, y también de grupos independientes de acción social y de algunos colectivos políticos de izquierda. Los colaboradores de diferentes empresas deben tener la convicción de ser una organización responsable ante la sociedad, obedeciendo y cumpliendo las políticas y realizar convenios con los demás gremios para el desarrollo de la entidad y la sociedad.

Los directivos y trabajadores serán capacitados en talento humano en diferentes campos administrativos, realización de proyectos y la comercialización de los productos, las capacitaciones para los trabajadores serán obtener nuevas ideas en ámbitos de educación, cómo estar al día en lo tecnológico o cómo utilizar las herramientas para la comercialización de los productos. Es importante identificar que el servicio hacia la sociedad es fundamental porque se crean convenios y acuerdos con otras instituciones.

1.1.3.2. Factor cultural.

Lucas, (2015) Mediante su libro “Una década de lucha social” nos indica que el comité de cultura se encarga de promover actividades artísticas y culturales en el pueblo.

Estévez Aparicio, (2015). Nos indica en cambio que la cultura es un medio y un fin del desarrollo, por ejemplo: considerando que el desarrollo económico alude generalmente al crecimiento del producto, el desarrollo social se refiere a cómo se distribuyen entre la población y los países los beneficios de este crecimiento.

El desarrollo cultural se refiere específicamente al proceso que incrementa la autonomía y libertad de los seres humanos, proceso que requiere tanto bases materiales como teóricas. Pág. 22.

El autor. Blanco González, (2016). En su segunda edición de su libro “Introducción al marketing y la comunicación en la empresa”, menciona que la cultura es el determinante fundamental de los deseos y el comportamiento de personas. Durante toda la infancia, adquirimos una serie de valores, percepciones, presencia y comportamiento que influyen en lo que somos.

Como toda asociación, se regirá en leyes que son establecidas por la Ley de Pesca donde se basarán las normas para el cumplimiento de cada una de las acciones establecidas. En la organización artesanal se evidencia un clima, fundamentado en valores trabajo en equipo, solidaridad, colaboración que son de gran relevancia para los directivos y socios.

La cultura corporativa ayudará a saber quiénes somos identificándonos por medio de las actividades realizadas, y por medio de los valores que pensamos, un equipo donde siempre existe la comunicación del líder y los colaboradores, para conseguir el objetivo planteado, es importante identificar que siempre debe existir el direccionamiento, la visión de todos los trabajadores hacia qué se quiere alcanzar en un tiempo determinado.

1.1.3.3. Factor económico.

La utilización de este concepto del autor Ortiz Carvajal, (2014), por medio de su libro “Factores y sectores económicos”, detallan sobre este aspecto que es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentra la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca.

Los autores Rivas Garcías, Magadán Díaz, (2016), por medio de su libro “Introducción a la economía de la empresa turística” menciona sobre el factor económico que es habitual centrar el análisis de estos factores en la situación de distintos mercados que vienen señalados por indicadores tan populares como el crecimiento económico, el nivel de precio y salarios, las tasas de actividad y desempleo, el déficit comercial, el déficit público, los tipos de interés, los tipos de cambios, el nivel de consumo e inversión, etc. Pág. 33.

Lacalle García, (2014), indica que el empresario será el agente económico encargado de decidir la cantidad más conveniente de cada factor a utilizar para conseguir cubrir una determinada cantidad de necesidades humanas, produciendo bienes o servicios.

La mayoría de las asociaciones que realizan actividades de pesca artesanal son de factor económico, es importante identificar que los directivos y los socios trabajan en el mercadeo ofreciendo sus productos, en varias ocasiones se le dificulta porque no cuentan con las herramientas necesarias para garantizar los productos. Los comerciantes de alto nivel económico son los encargados de colocar los precios de los productos que en ocasiones perjudican a los comerciantes de bajo nivel económico, esto dificulta al minorista a seguir progresando en el trabajo por causa de las personas de alto nivel.

Es importante mencionar que es necesario que se realicen capacitaciones del sistema económico y financiero, para que no tengan inconvenientes al momento de comprar y vender los productos.

1.1.3.4. Factor psicológico.

Uribe Prado, (2015), en su libro “Clima y ambiente organizacional”, nos expresa que el factor psicológico ha sido materia de estudio y actividades, al menos en la OIT como institución que busca el mejoramiento de las condiciones y ambiente de trabajo, la promoción de la salud y el bienestar de los trabajadores.

Nos da a conocer el autor Sánchez Gómez, (2014), por medio de su libro “Gestión y psicología en empresas y organizaciones”, sobre la coordinación, emoción, cambios, cognición, motivación, control y conducta; los factores psicológicos son verdaderamente importante en la gestión empresarial. Influyen en las decisiones de los directivos, el comportamiento de los trabajadores y en la forma en la que la empresa oferta sus productos a los consumidores. Cuando hablamos de gestión nos viene a la mente conceptos como estrategias, recursos, planificación, coordinación, control, decisiones, procesos, rutinas, costes, beneficios o pérdidas. Sin embargo, estos mismos términos emergen cuando se trata de cuestiones psicológicas.

Otro concepto de gran relevancia por medio del mismo Uribe Prado, (2015), indica que son factores descriptivos que se refieren a la estructura organizacional, al liderazgo, cultura corporativa, clima laboral, diseño de puesto. Estos pueden ser positivos o negativos.

Se deben realizar convenios con instituciones del Ministerio de Salud Pública para coordinar las visitas de las brigadas médicas para los directivos y socios de las diferentes organizaciones y dispongan el tiempo de trabajo para cada socio. En esta actividad no existe horario para laborar y se trabaja los 365 días del año, sin pautar horario. Los acuerdos serán para el mejoramiento de sus acciones tanto para los directivos y para los socios de la organización, garantizando un clima agradable y satisfacer las necesidades de los clientes, esto permitirá que la entidad sea ejemplo ante otras empresas que se dediquen a la misma actividad.

1.1.4. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

1.1.4.1. La Constitución de la República Del Ecuador

Capítulo primero principios generales Art. 276. Literal 2.- “Construir un sistema económico, justo democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación del trabajo digno y estable”.

Desarrollar estrategias para consolidar la economía de nuestro país; es importante identificar que la implementación de nueva tecnología ayudará en gran rango la productividad y la comercialización de los productos que son comercializados en los diferentes puertos pesqueros. Además, las actividades que se generan son para obtener un ingreso para el bienestar de sus familiares.

Capítulo tercero. Soberanía alimentaria. Art. 281.- “literal 1.- Impulsar la producción, transformación agropecuaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción, comunitaria y de la economía social y solidaria”.

“Literal 2.- Adoptar políticas fiscales, tributarias y arancelarias que protejan al sector agroalimentario y pesquero nacional, para evitar la dependencia de importaciones de alimentos”.

Se deben brindar apoyo a todos los sectores agricultura, ganaderías, industrial y la pesca artesanal porque son ejes fundamentales para la economía de cada sector donde se encuentran ubicado. Otras de las organizaciones que necesitan apoyos son las asociaciones pesqueras artesanal donde existen socios y trabajadores independientes que requieren nuevos implementos de trabajos, capacitaciones, orientaciones en cómo utilizar las nuevas herramientas en sus labores, personas que son de parroquias, cantones y provincias de nuestro país.

Es fundamental que existan en cada asociación capacitaciones para todos los socios de las organizaciones pesqueras artesanales para satisfacer las necesidades de los clientes al momento de ofrecer los diferentes productos.

1.1.4.2. Plan Todo una Vida

El Plan Toda una Vida apuesta por el fortalecimiento y la institucionalización de políticas públicas y servicios que respondan a derechos fundamentales de las personas, en particular de los grupos de atención y prioritaria y en situación de vulnerabilidad, con mira a la eliminación gradual de las desigualdades sociales innecesarias, injustas y evitables, enfrentado las causas estructurales para alcanzar una sociedad más igualitaria.

El cumplimiento de este objetivo se conseguirá mediante las acciones coordinadas entre los diferentes niveles de gobierno, y mediante la corresponsabilidad de la familia, la sociedad y la comunidad en general.

Con el Plan Todo una Vida existen muchas oportunidades para emprender nuevas labores y obtener nuevos recursos económicos para la familia que son pilares fundamentales en la sociedad.

Banco Del Pueblo

El acceso restringido a créditos para ciertos sectores ha sido uno de los límites para la generación de proyectos de emprendimientos. Por lo que esta intervención facilitará la obtención de créditos de manera ágil y oportuna, en condiciones favorables de plazo y tasas de interés.

El banco del Pueblo está orientado a beneficiar principalmente a mujeres, pequeños y medianos productores de manera individual y/o asociativa, así como a proporcionar el financiamiento de los programas “Casa para Todos”, “Minga agropecuaria” e “Impulso Jóvenes”, acelerar la entrega de los recursos a quienes más lo necesitan, y producir más y mejor.

Es importante que se integren nuevas entidades financieras del Estado para que las personas logran obtener recursos económicos y puedan emprender nuevas plazas de trabajos en la comercialización de los productos. Además, es necesario identificar que con los nuevos créditos se puede extraer nuevas herramientas de trabajos y estabilizar la economía de nuestro país.

CAPÍTULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 Localización

La Asociación de Pesca Artesanal “Los Pargueros”, está ubicado en la calle 15 de Julio, de la parroquia Santa Rosa, cantón Salinas, provincia de Santa Elena. La entidad esta direccionada en el ámbito administrativo: llevar un control de cada acción en el ámbito pesquero, además, lograr mejorar la economía y bienestar de sus asociados porque las actividades que realizan son faenas en alta mar: captura y la comercialización de la pesca.

2.2. Tipo de investigación.

La información que se basó en el trabajo de investigación tiene una orientación exploratoria, permitió un proceso rentable para los comerciantes (socios), utilizando las diferentes herramientas con las últimas tecnologías y realizar las diferentes estrategias para la comercialización de sus productos. Además, esta investigación se complementó con investigación cuantitativa y bibliográfica, fuentes primarias y secundarias para obtener una visión bien ejecutada al realizar la propuesta para la Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa.

2.2.1. Investigación exploratoria

Esta información la expone Mas Ruíz, (2012). La investigación exploratoria se basa en las posibles alternativas de decisión, o variables relevantes e hipótesis a considerarse. También es útil para aprender acerca de los problemas prácticos de la ejecución. La hipótesis de investigación exploratoria es vaga o mal definidas o no existen. Pág. 64

Se estableció la investigación de tipo exploratorio pertinente porque no ha existido este estudio en las asociaciones del puerto pesquero artesanal de Santa Rosa, provincia de Santa Elena. Toda la información está direccionada con la asociación.

2.2.2. La población

La población está orientada al directorio y los socios de la Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros, de la parroquia Santa Rosa, con la finalidad que la institución financiera otorgue los créditos a cada socio de la entidad y desarrollar actividades de calidad. En la investigación de trabajo se estimó a todo el universo que está representado en un número de 12 personas: directivos y socios. No se aplicó la muestra por la poca cantidad de asociados.

2.3. Método de la investigación

2.3.1. Científico

El autor Baena Paz, (2014) define la investigación científica como una actividad encaminada a la solución de problemas. Pág. 6

Por medio de este método se observó la situación de las actividades y el nivel económico de los pescadores artesanales del puerto pesquero de Santa Rosa. Es necesario que se respalde la guía de ejecución para la obtener los créditos y seguir con nuevas innovaciones en la realización de sus actividades.

2.3.2. Deductivo

Se especifica del estudio literario, estableciendo las definiciones principales de los factores que influyen en el acceso a los créditos, a la vez implantando donde será la correcta ubicación con las respectivas conclusiones y recomendaciones.

Se utilizó para verificar la rentabilidad de cada socio si están cumpliendo con las cuotas que se ingresan a la asociación y también comprobando con las diferentes instituciones financieras si tienen deudas por cancelar.

2.4. Técnicas de investigación

2.4.1. Entrevista no estructurada

La entrevista es la técnica de recopilación de información primaria para la investigación se realizó una entrevista no estructurada porque el universo está conformado por 12 personas, toda la información que se recabó en la asociación pesquera artesanal permitió conocer las pautas para que los socios puedan acceder a los créditos.

2.4.2. Encuestas

Las encuestas se realizaron a los socios de la organización con la finalidad de conocer cuáles son los procesos para acceder a los créditos. Es importante detallar que el universo está conformado por 12 personas, además, que se utilizó la escala de Likert:

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

La Asociación de Pescadores Artesanales “Los Paguemos” es una organización que está legalmente constituida y es ecuatoriana. Según resolución SEPS-ROEPS-2013-003563. La asociación se encuentra ubicado en la provincia Santa Elena, cantón Salinas, parroquia Santa Rosa, Barrio Reales Tamarindo S/N, vía al puerto pesquero Santa Rosa, Terreno Petrópolis. La organización cuenta con 12 socios, esta asociación se establece para brindar a sus colaboradores una atención de primera calidad. Su actividad es la faena de pesca y la comercialización de su producto es distribuido dentro de la localidad, así como también en otras provincias del país.

Con la propuesta de una guía de ejecución para facilitar el acceso a créditos a los miembros de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, se quiere establecer que los trabajadores se sientan motivados en la innovación de la comercialización con grandes empresas pesqueras, instaurando los precios de los productos y obteniendo el poder de negociación.

Las políticas de cobranzas que se establecerán servirán para llevar un control de cada socio permitiéndose cancelar en las fechas establecidas; si se presentara un inconveniente con un socio tiene que manifestar las causas del porque no puede

cancelar y la información será detallada en asamblea general para poder tomar la decisión más adecuada entre los directivos y socios. La implementación de estrategias es de gran importancia porque permitirán capacitar al talento humano para ser más creativos e innovadores, y sentirse motivados para utilizar las herramientas en el trabajo.

3. 1. Análisis de los factores de la parroquia Santa Rosa.

- **Políticos:** En años anteriores el sector político sí aportaba al sector pesquero en el mejoramiento de su equipo de trabajo extendiendo su infraestructura, esto servía para mejorar el nivel de trabajo en la comercialización. En la actualidad el sector político se ha descuidado del sector pesquero esto hace que los pescadores sufran en alta mar por los piratas que se sustraen todo el equipo de trabajo.
- **Económico:** La mayoría de los habitantes de la parroquia Santa Rosa se dedica al trabajo de pesca artesanal y la comercialización de sus productos (pesca) en los últimos años la comercialización ha venido decreciendo por la falta de nuevas herramientas y técnicas.
- El poder del negocio lo tienen los comerciantes de nivel alto económico; son ellos quienes colocan el precio de la compra de los productos, esto hace que los trabajadores de nivel bajo acepten el precio. Además, es importante

detallar que los socios al momento de salir a faena de pesca se quedan dos días de trabajo, pero si la actividad no está bien tienen que quedarse por obligación tres o cuatro días para cancelar la alimentación y gasolinas, de lo contrario es considerado pérdida sin recuperación.

- **Sociocultural:** La parroquia urbana de Santa Rosa, tiene un puerto pesquero que es reconocido a nivel local, nacional e internacional. En la vida cotidiana ha sido normal, la mayoría de los habitantes se dedican a faenas de pesca y a la comercialización. El nivel de educación de la mayoría de los jóvenes es el nivel secundario, pero es frecuente que los jóvenes a temprana edad se dediquen a la pesca para ayudar en el sustento diario y económicamente a la familia, y no optan por seguir estudios de tercer nivel. En la actualidad los pescadores carecen, económicamente, por la falta de conocimientos técnicos y en muchas ocasiones no ahorran y todos sus esfuerzos son gastados en otras actividades.

- **Tecnológico:** La última tecnología que existe en el sector pesquero es la compra de un chip y con un modelo informático por medio de un celular los dueños de embarcaciones pueden localizar a cuántas millas se encuentra su embarcación. Esta nueva tecnología resulta de mucha importancia para el sector pesquero, pero la mayoría de los socios no cuentan con esta herramienta porque es muy costosa; en la actualidad es considerada solo por los pescadores de un alto nivel económico. Para muchos pescadores establecer nuevas

estrategias ayudará a fortalecer el trabajo diario que se realiza en el puerto de Santa Rosa.

- **Ecológico:** La actividad de un pescador no tiene hora, día ni año, es realizada en cualquier momento que se presente, pero si es importante detallar que los pescadores sí respetan la veda de los pescados para no ser capturados. El personal del MAGAP realiza capacitaciones para los pescadores por medio de asociaciones para saber el procedimiento de la veda, pero en muchas ocasiones el pescador no asiste porque la actividad en el puerto pesquero es todo el día y no cuenta con tiempo suficiente para asistir a las capacitaciones. Es necesario que se empleen nuevos mecanismos con nuevas herramientas de trabajo para la captura del producto, además que sería de mayor privilegio para todos los pescadores artesanales.
- **Legal:** Este factor está encaminado con el sector político, estabilizando las disposiciones de las entidades gubernamentales del cantón Salinas para la parroquia Santa Rosa.

3.2. Análisis de la entrevista

Se realiza una entrevista a los dirigentes de la organización, es importante detallar que es una entrevista no estructurada el proceso es porque el universo o población tiene un rango pequeño.

La entrevista es de manera verbal con el propósito de alcanzar una información veraz y oportuna de primera. El resultado que se logró al entrevistar al presidente de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros” fue la siguiente:

1) ¿Usted como presidente de la Asociación tiene conocimiento que son los créditos financieros?

El presidente de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros” manifestó que sí tiene conocimiento sobre el tema de créditos financieros, son entidades que otorgan diferentes créditos sean estos a corto, mediano y largo plazo. Con las garantías a una fecha establecida.

Expresó que los créditos serán para que los socios compren nuevos implementos de pesca que son herramientas esenciales para las actividades que realizan en el puerto de Santa Rosa.

2) ¿Considera usted que las personas encargada de los créditos tiene conocimientos sobre las cuentas financieras?

El presidente manifestó que el personal encargado de la institución financiera debe hacer un sondeo a las personas que están solicitando, en este caso deben realizar a las asociaciones cual es el perfil y a que actividad se dedica y si esta apta para acceder a los diferentes créditos que están solicitando.

3) ¿Considera que con un formulario se facilitará los aspectos de los créditos?

Cada banco tiene su propia forma de conceder préstamos, pero creemos que los formularios son a veces dificultosos al momento de llenarlos. Además, manifestaron algunos socios que no tienen una formación académica y esto dificulta a muchos de ellos además algunos aspectos que solicitan al llenar los formularios no los entienden.

4) ¿Considera que existen controles en las instituciones financieras para los créditos?

Si. Considera que cada banco tiene los controles necesarios para la adjudicación de los créditos. En muchos casos son los socios quienes en ocasiones no pueden cubrir las cuotas y tienden a atrasarse corriendo el riesgo de caer en morosidad.

5) ¿Está usted de acuerdo que se estudie a los socios ante de otorgarle un crédito?

Es necesario que se analice a cada socio e investigar si no tiene inconvenientes con empresas ante deudas. Consideramos que acceder a un crédito el socio debe reflexionar si realmente logrará cumplir con las condiciones de pago que se dan mes a mes. En contraparte, en la institución financiera también deben tener los filtros necesarios debe acceder cada socio para saber si les puede otorgar el crédito

6) ¿Cree usted que los procedimientos que genera la institución financiera son necesarias?

El presidente de la asociación manifestó que son necesarios todos los procedimientos que requiere la institución financiera, esto con la finalidad de no tener inconvenientes al momento de realizar los procesos en los créditos. Además, se debe tener en cuenta el ordenamiento de cada uno de los socios al momento de conseguir todos los requisitos solicitados por la institución financiera, es importante mencionar que estará una persona profesional encargada por parte de la asociación verificando las carpetas de cada socio para no tener inconvenientes en los trámites.

7) ¿Considera Ud. que existen estrategias de cobranzas en la asociación?

No tienen conocimientos sobre estrategias de cobranzas. Los socios manifestaron que solo conocen que vencido el plazo deberán acercarse a la institución financiera a pagar sus obligaciones.

8) ¿Cree usted que es importante que se ejecuten estrategias de cobranzas para los socios?

Consideran que al existir estrategias de cobranzas estarían más seguros de cancelar las cuotas mes a mes porque las estrategias ayudan mucho ya que son

diferentes formas de trabajar, además todos los socios y directivos tendría el compromiso de cumplir a cabalidad lo antes propuesto.

9) ¿Está de acuerdo que con una implementación de estrategias en políticas mejorarían los recursos empresariales?

Creemos que las políticas son importantes y nos ayudarían a llegar a los respectivos acuerdos entre la institución financiera y los socios. Por lo tanto, sí, están de acuerdo en la implementación de estas estrategias.

10) ¿Usted considera necesario las políticas para acceder a los créditos?

Por su puesto, las políticas definen los pasos y las normas en los diferentes aspectos que en el ámbito crediticio son necesarias. Como se mencionó anteriormente las políticas son importantes y nos ayudarán a llegar a los respectivos acuerdos.

11) ¿Considera adecuado los recursos empresariales de la asociación?

Manifestaron que la asociación cuenta con los recursos empresariales necesarios, pero también consideran que de haber una estrategia impulsada por las políticas correctas podríamos llegar a incrementar nuestros recursos empresariales y visionarnos no solo como un ente local sino a nivel de provincia.

12) ¿Conoce Ud. los recursos económicos de la asociación?

El presidente de la asociación manifestó que sí conoce los recursos económicos porque trabaja en equipo con toda la directiva, se detallan todas las cuentas y luego dar a conocer a los socios.

3.3. Encuesta realizada a los socios

Por medio de esta herramienta se la realizó la encuesta a los 12 socios de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena.

La encuesta se la realizó en una asamblea general que se desarrolló con la finalidad que todos los socios den su criterio acerca de los créditos que se brindará a cada uno. Es importante manifestar que la información es de primera fuente desde la misma organización. A continuación, se detalla la encuesta a los doce socios de la entidad.

El instrumento se basó en un cuestionario de preguntas cerradas, y por medio de la escala de Likert. Se obtendrá respuesta en diferentes opiniones para obtener créditos con el propósito de establecer una conversación entre el encuestador y los encuestados.

Encuestas realizadas a los miembros de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena.

¿Está Ud. de acuerdo, que existe compromiso en el tema de créditos por parte de los directivos?

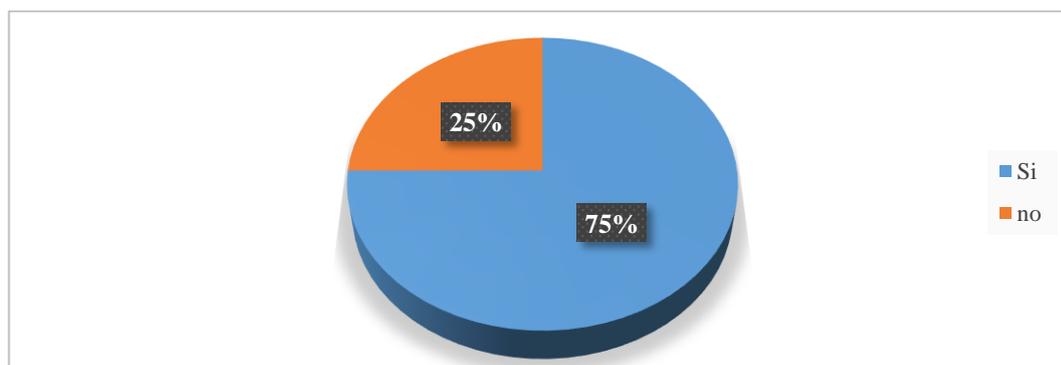
Tabla 1. Compromiso por los directivos para acceder a los créditos

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
1	Si	8	67%
	No	4	33%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Gráfico 3. Compromiso por los directivos para acceder a los créditos



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Mediante la encuesta efectuada a los socios se evidenció que el 75 % manifestaron que sí están trabajando para que la institución financiera otorgue créditos, el 25 % manifestaron que no están trabajando para alcanzar la meta propuesta, la responsabilidad es de todo el personal de la asociación y se está efectuando todos los parámetros para acceder a los créditos.

¿Considera Ud. que con el acceso al crédito se generarán fuentes de trabajo?

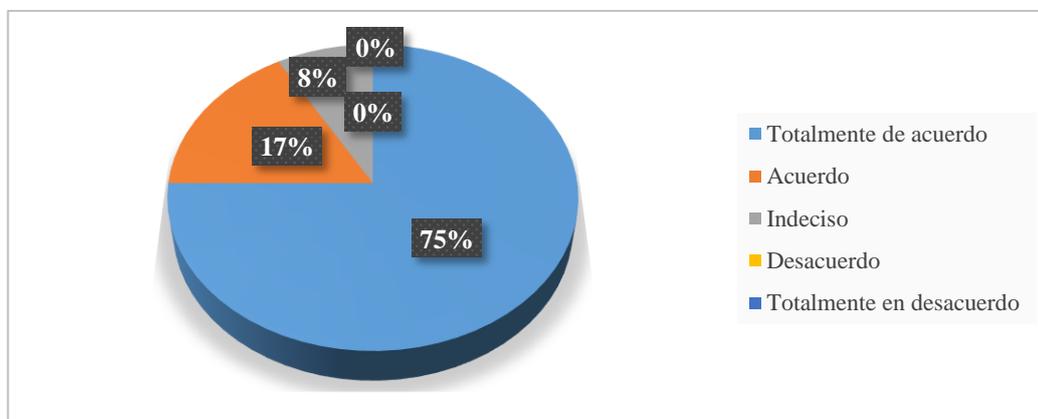
Tabla 2. Generar fuente de trabajo

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
2	Totalmente de acuerdo	9	75%
	Acuerdo	2	17%
	Indeciso	1	8%
	Desacuerdo	0	0%
	Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Gráfico 4. Generar fuente de empleo



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Se puede observar en la gráfica realizadas que el 75 % de los encuestados está totalmente de acuerdo que al otorgarles el crédito se obtendrá mayores ventajas en las actividades con las nuevas herramientas y tecnología, el 17 % expresó que está de acuerdo porque servirá para conseguir implementos de pesca, el 8 % está indeciso porque tiene deudas pues han sido atacados por los piratas del mar. El desenvolvimiento de cada una de sus acciones permitirá obtener mayores ingresos por medio del crédito, esto genera mayores ingresos tanto individual y su familia.

¿Cree Uds. que la toma de decisiones son las adecuadas para implementar nuevas estrategias de trabajo?

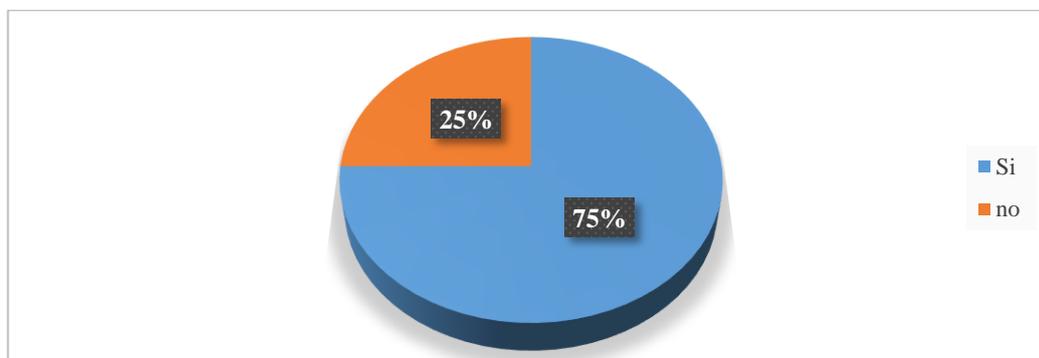
Tabla 3. Las decisiones sirven para implementar nuevas estrategias

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
3	Si	9	75%
	No	3	25%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Gráfico 5. Las decisiones sirven para implementar nuevas estrategias



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

En la encuesta ejecutada a los socios de la organización se logró evidenciar que el 75 % de las personas manifestaron que las tomas de decisiones son exactas y oportunas para mejorar las actividades diarias, también se evidenció que un 25 % indica que no se ejecutan los trabajos porque no van a las reuniones que se efectúan la última semana del mes. La toma de decisión ayuda a mejorar el bienestar de la asociación, comprometiéndose al trabajo más eficiente y eficaz.

¿Se realizan trabajo en equipo al interior de la asociación?

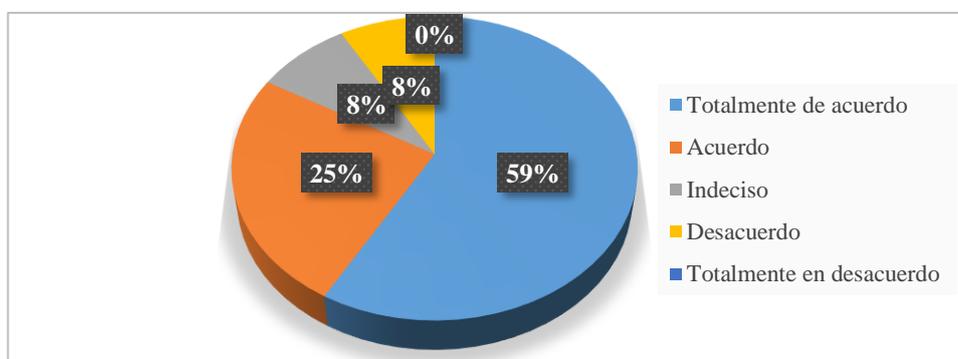
Tabla 4. Trabajo en equipo

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
4	Totalmente de acuerdo	7	59%
	Acuerdo	3	25%
	Indeciso	1	8%
	Desacuerdo	1	8%
	Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Gráfico 6. Trabajo en equipo



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Mediante la encuesta realizada a los miembros de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros” 59 % está totalmente de acuerdo en que se realiza trabajo en equipo para mejorar sus labores, mientras que el 25 % está de acuerdo, el 8 % indeciso y manifiestan que las actividades las realizan en forma empírica, también indicaron que están en desacuerdo porque no tiene tiempo para trabajar en equipo. El trabajo en equipo es para mejorar las actividades y alcanzar las metas deseadas tanto individual y en equipo con la finalidad de obtener nuevos ingresos y bienestar para el hogar.

¿Cómo definiría Ud. la experiencia laboral del presidente al realizar convenios con empresas financieras?

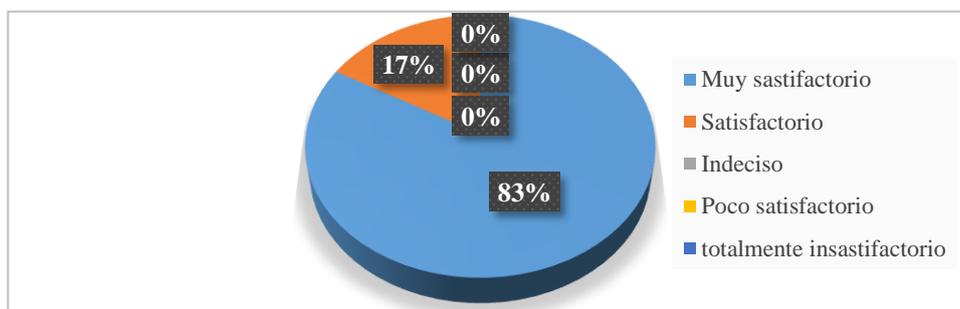
Tabla 5. Realizar Convenios con instituciones financieras

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
5	Muy satisfactorio	10	83%
	Satisfactorio	2	17%
	Indeciso	0	0%
	Poco satisfactorio	0	0%
	totalmente insatisfactorio	0	0%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Gráfico 7. Realizar convenios con instituciones financieras



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

De acuerdo a la información obtenida por medio de la encuesta a los socios pescadores se evidencia que el 83 % de los encuestados manifestaron que están muy satisfechos con las actividades que realiza el presidente, el 17 % está satisfecho porque existes inconveniente, el 0 % indeciso, poco satisfecho y totalmente insatisfecho. Los socios expresaron que la persona que esté al frente de la institución deberá ser quien involucre a todos, y tome en cuenta el criterio de cada miembro. La actividad que está realizando el presidente es para el bienestar de los socios

¿Considera Ud. que la motivación como necesaria para cancelar los pagos puntuales está cumpliendo con las políticas establecidas?

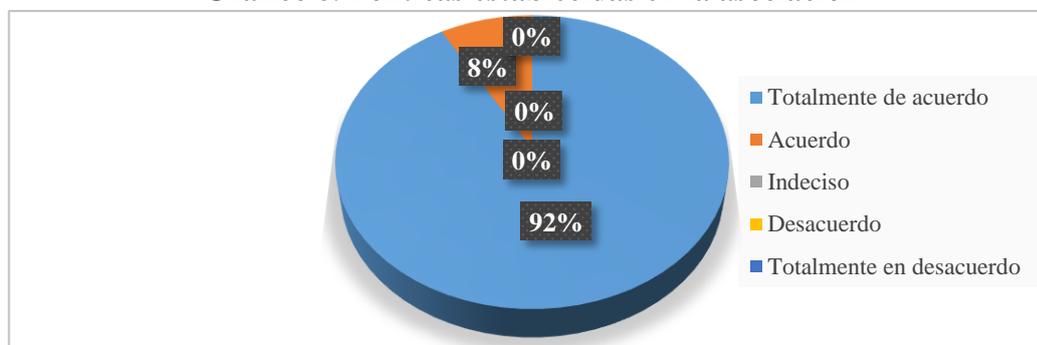
Tabla 6. Políticas establecidas en la asociación

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
6	Totalmente necesario	11	92%
	Necesario	1	8%
	Indeciso	0	0%
	Innecesario	0	0%
	Totalmente innecesario	0	0%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Gráfico 8. Políticas establecidas en la asociación



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

La encuesta realizada a los socios se realiza con la finalidad de obtener una idea clara de lo que quieren alcanzar, por lo tanto, el 92 % de los socios supieron manifestar que es totalmente necesario que existan políticas de cobranzas y el 8% de las personas encuestadas es necesario que se implementen políticas; el 0 % está indeciso, innecesario y totalmente en innecesario. Mediante la motivación es conseguir que los socios se sientas satisfecho con las herramientas adecuadas esto permitirá optimizar sus actividades tanto en alta mar y en la comercialización de los pescados y brindar un servicio de calidad a los clientes mayoristas.

¿Considera Ud. que la comunicación para realizar los proceso en acceder a los créditos es la adecuada?

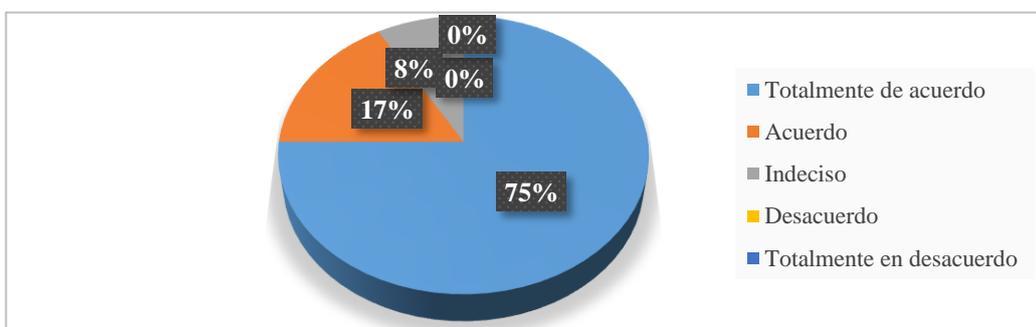
Tabla 7. Comunicación adecuada para acceder a los créditos

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
7	Totalmente de acuerdo	9	75%
	Acuerdo	2	17%
	Indeciso	1	8%
	Desacuerdo	0	0%
	Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Gráfico 9. Comunicación adecuada para acceder a los créditos



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

La información obtenida por medio de la encuesta indica que el 75 % dicen que está totalmente de acuerdo que la información se está llevando de una manera exacta, por otra parte, el 17 % expresa que está de acuerdo porque este proceso lleva tiempo y dedicación, el 8 % está indeciso porque no se está orientando a los socios, 0 % está en desacuerdo y totalmente en desacuerdo. Para todo proceso la comunicación debe ser exacta de lo contrario se distorsionaría todo en especial para los créditos, la planificación debe estar bien organizada, coordinada y controladas en cada uno de sus etapas.

¿Está Ud. de acuerdo que al no cumplir con un pago en la fecha establecida se genere un tiempo estimado para cancelar?

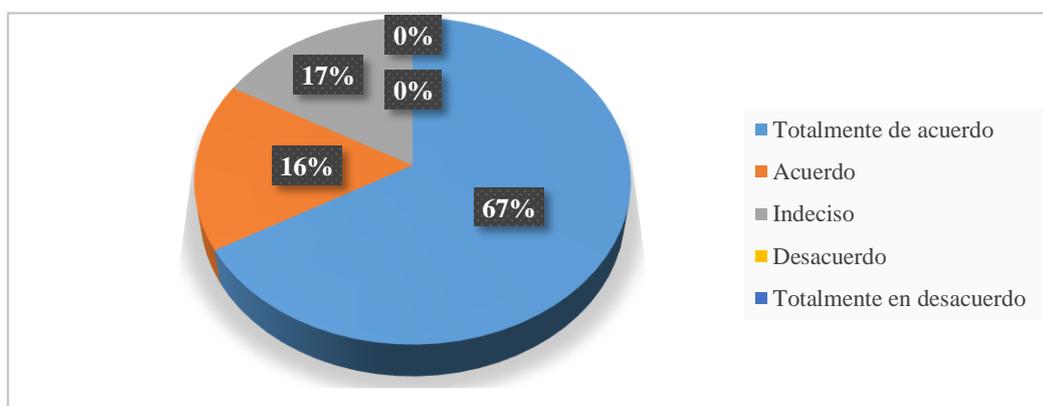
Tabla 8. Cumplir con los pagos establecidos

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
8	Totalmente de acuerdo	8	67%
	Acuerdo	2	17%
	Indeciso	2	16%
	Desacuerdo	0	0%
	Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Gráfico 10. Cumplir con los pagos establecidos



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Se observa que el 67 % está totalmente de acuerdo en generar un tiempo para cancelar pues cuando realizan sus actividades en alta mar no están seguros de generar ingresos, el 17 % está de acuerdo, con ello hacen un esfuerzo para estar al día en sus obligaciones, 16% están indecisos porque se debe cumplir con las políticas establecidas y cumplir con la responsabilidad en cada uno de sus acciones con el propósito de obtener una imagen positiva ante otras instituciones.

¿Considera Ud. necesario que se establezcan capacitaciones de cobranzas para los créditos?

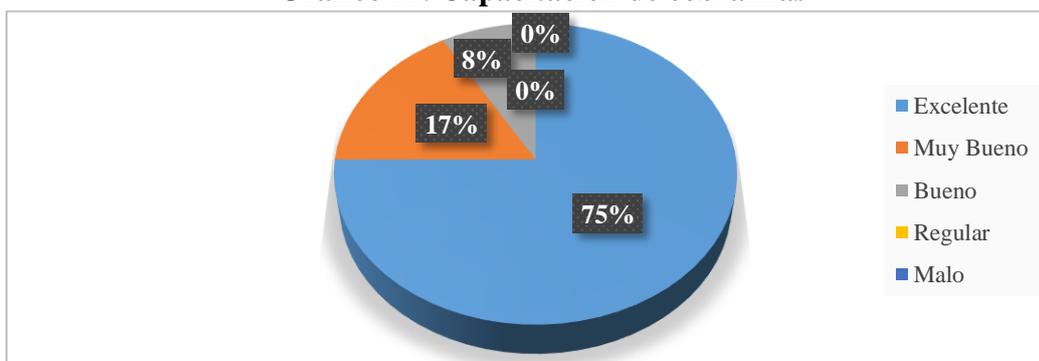
Tabla 9. Capacitaciones de cobranzas

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
9	Excelente	9	75%
	Muy buena	2	17%
	Buena	1	8%
	Regular	0	0%
	Mala	0	0%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Gráfico 11. Capacitación de cobranzas



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Entre las personas encuestadas el 75% manifestaron que son excelentes las capacitaciones con la finalidad de innovar en las diversas actividades, mientras que el 17% son muy buenas para la comercialización y el 8% son buenas las capacitaciones pues sirven para orientar el trabajo, el 0% regular y malo. Es importante que los socios sean capacitados en temas de interés para el buen funcionamiento de sus actividades en la comercialización por medio de las capacitaciones al obtener nuevas ideas se puede generar nuevos ingresos.

¿Considera Ud. que se deben emplear técnicas y estrategias con la finalidad de que se cumplan los pagos puntuales?

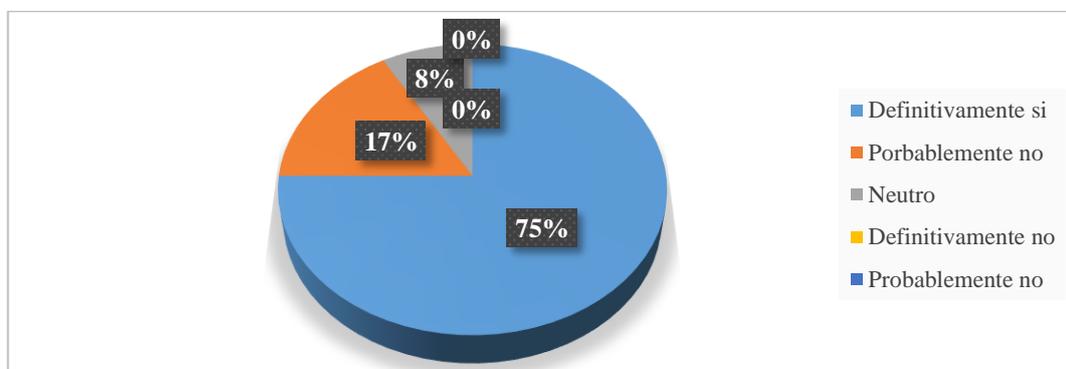
Tabla 10. Técnicas y estrategias

ÍTEM	ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
10	Definitivamente si	9	75%
	Probablemente si	2	17%
	Neutro	1	8%
	Definitivamente no	0	0%
	Probablemente no	0	0%
TOTAL		12	100%

Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Gráfico 12. Técnicas y estrategias



Fuente: Asociación “Los Pargueros”

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

Mediante la gráfica se puede observar que el 75 % de los socios considera que definitivamente sí se utilizan técnicas y estrategias, mientras que el 17 % probablemente sí se realizan estrategias, por otra parte, el 8 % está neutro porque ellos no saben qué son estrategias, y el 0 % definitivamente y probablemente no. Análisis. La Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, sí realiza estrategias para lograr los objetivos propuestos y de esta manera obtener los resultados establecidos de las actividades encaminadas.

3.4. Conclusiones y recomendaciones.

Conclusiones:

- Los pescadores de la asociación tienen pocos conocimientos sobre los procesos de adjudicación de créditos.
- Muchos de los pescadores no acceden a créditos por el temor de quedar endeudados debido a los piratas quienes le roban sus materiales e implementos de pesca.
- No hay guías o parámetros por parte de las instituciones financieras en lo que respecta a los créditos.
- Los miembros de la asociación no cuentan con capacitaciones que les ayuden a mejorar sus conocimientos. Todo lo que saben se basa en la experiencia.

Recomendaciones:

- Establecer técnicas y estrategias que ayuden a los miembros de la asociación a conocer sobre la adjudicación de créditos.
- Fomentar la confianza para que los pescadores puedan, mediante los créditos, adquirir materiales que les ayuden en sus faenas.
- Conocer los parámetros de las instituciones financieras sobre los créditos.
- Capacitar al personal, miembros socios y directivos de la asociación para tengan el suficiente conocimiento y puedan realizar sus faenas de pesca.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA.

4.1. Guía de ejecución para facilitar el acceso a los créditos a los socios de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa.

La Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros” del puerto de Santa Rosa, provincia de Santa Elena, se dedica a la captura y venta del pescado conocido como pargo rojo, este producto en nuestro país tiene una gran demanda y es comercializado por los miembros de la asociación en la localidad.

La propuesta en marcha se plantea con la finalidad de hacer más eficiente la comercialización que realizan los socios de la organización, por medio de las diferentes estrategias se establecerán lineamientos que posibilitarán el control en la jornada de trabajo. Es importante identificar que, parte del trabajo diario que ejecutan los directivos de la asociación “Los Pargueros”, es lograr que los créditos que se van a ofrecer a los socios posean garantías positivas y puedan alcanzar los objetivos a corto, mediano y largo plazo.

En la actualidad es de gran importancia que los directivos y socios realicen trabajo en equipo y logren obtener las mejores decisiones al momento de plantear las políticas de cobranza, ámbito administrativo y contable para el progreso de la organización.

La ética debe permanecer en cada uno de los socios que conforman la asociación y prevalecer los valores dentro de la organización y en el lugar de trabajo, son ejes fundamentales ante las otras personas.

Es importante proporcionar que como toda organización el ambiente de trabajo debe ser motivador tanto para los directivos como de los socios que son los ejes principales para que la empresa alcance con las metas propuesta, en la realización de la guía de ejecución debe contar con la comunicación pilar fundamental tanto interna y externa para acceder a los créditos con la finalidad que los socios satisfagan a los clientes estables y a los nuevos clientes. Al realizar las diferentes comercializaciones que ejecutan en el puerto de Santa Rosa,

4.1.1. Justificación

La implementación de una guía de ejecución es donde se pueden formar estrategias para la obtención de los créditos, considerando que este método se realiza por primera vez en la asociación “Los Pargueros”, la estructura es sumamente entendible, sin solicitar ilustraciones de estados financieros profundos. Los directivos y los socios deberán trabajar en un ambiente nuevo donde no solo deban realizar su trabajo de forma empírica sino volverse indispensables en innovar cada proceso de su jornada, adaptando los

conocimientos recibidos en las capacitaciones y talleres, con la finalidad de obtener un trabajo eficiente en beneficio de la asociación y de su familia. La creación de las políticas y estrategias hará que la Asociación tome las mejores decisiones; se pretende que se establezcan como herramientas de control, por lo tanto, se consideró crear las diferentes informaciones en la guía de ejecución para la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros” de la parroquia Santa Rosa, como alternativa para acceder a los créditos.

4.1.2. Objetivo general

Crear estrategias de políticas de cobranzas para disminuir morosidad en las cancelaciones de los socios con la finalidad de optimizar la liquidez de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, provincia Santa Elena.

4.1.2.1. Objetivos específicos.

- ❖ Establecer lineamientos en las estrategias, y políticas para los directivos y miembros de la asociación.
- ❖ Incentivar a los socios a cancelar a tiempo.
- ❖ Establecer herramientas y técnicas para el crecimiento económico de los socios.

4.1.3. Valores

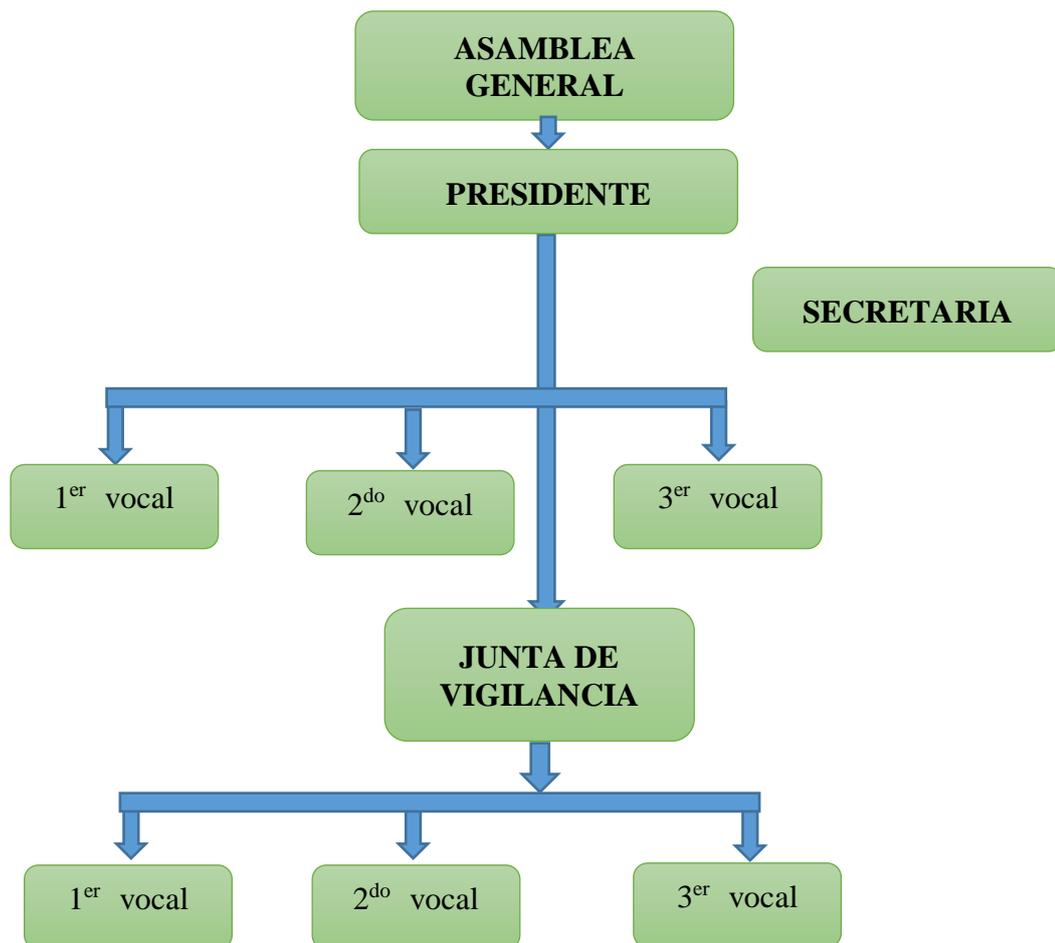
En la Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros” se plantearán los siguientes valores:

- ✓ **Honestidad:** los directivos y miembros de la asociación “Los Pargueros”, deben comprender que para trabajar en equipo se debe trabajar con honestidad, esto permitirá aprender lo que no se conoce; es importante que los trabajadores se den cuenta cuando han superado lo normal de la actividad.
- ✓ **Trabajo en equipo:** en la asociación “Los Pargueros” debe existir un líder que sepa dirigir, orientar y motivar al resto del personal para detectar las falencias que tiene al momento de salir a faenas de pesca y al momento que están realizando la comercialización.
- ✓ **Integridad:** el personal de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, deben trabajar con ética, siendo coherentes con respecto a lo que se piensa, se dice y hace, realizando un trabajo con honestidad.
- ✓ **Responsabilidad de los directivos y socios:** dentro de la asociación “Los Pargueros” es evidente que un trabajador tenga el grado de responsabilidad más alto que los otros e identificándose el compromiso que tiene para con la asociación a cabalidad.
- ✓ **Solidaridad:** el personal de la asociación “Los Pargueros” deben ser recíprocos con todos los compañeros y responder a las necesidades que se presenten ante una emergencia o cualquier problema.

- ✓ **Mejora continua:** sirve para fortalecerse por medio de capacitaciones que brinda la asociación, para fortalecer todos los conocimientos adquiridos y colocar en práctica al momento que está realizando sus labores.

4.1.3. Organigrama De La Asociación “Los Pargueros”.

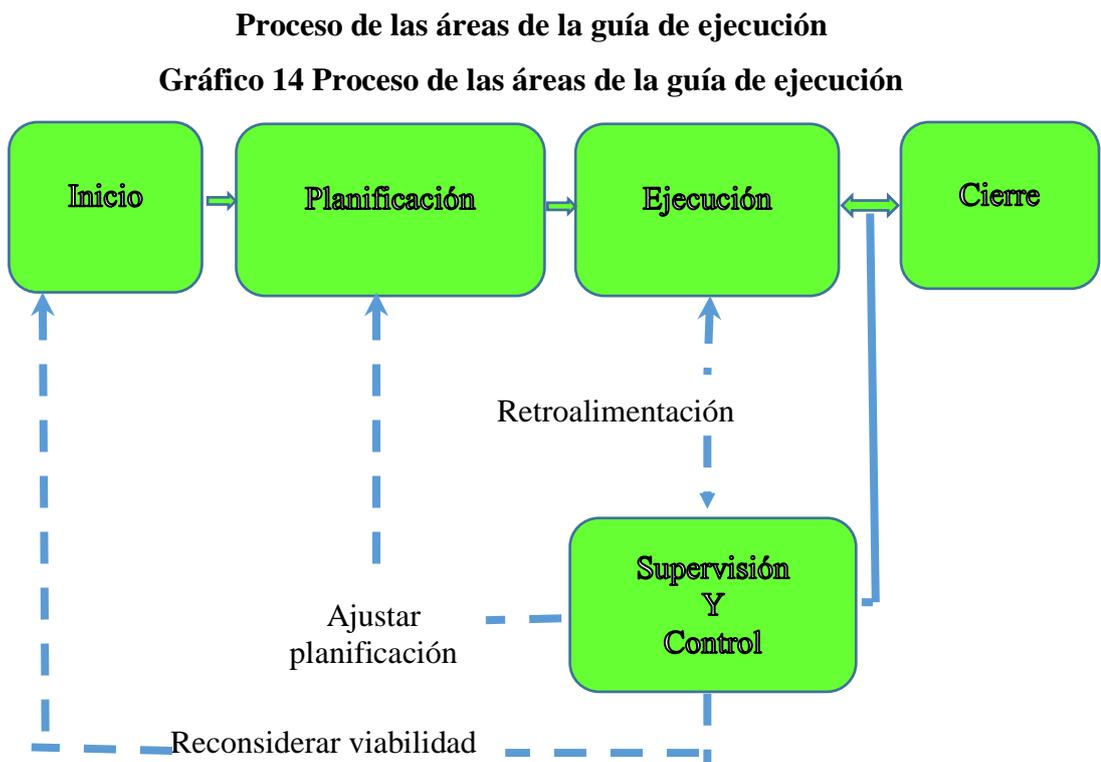
Gráfico 13 Organigrama de la Asociación “Los Pargueros”



Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

4.1.4. Desarrollo de la guía de ejecución para facilitar el acceso acceder a los créditos los miembros de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, del cantón Salinas.

El diagrama de la guía de ejecución es con la finalidad de seguir un adecuado proceso, es por esto que se detallará cada uno de los pasos a seguir con un control apropiado para que no existan inconvenientes en el desarrollo. Es importante detallar qué proceso servirá para las adecuadas tomas de decisiones entre los directivos y los miembros de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, con el afán de alcanzar la meta propuesta con es el acceder a los créditos por parte de la institución financiera.



Fuente: Echeverría Daniel, 2015, Gestión de proyectos
Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

4.1.4.1. Inicio

Tabla 11. Inicio en proceso de la guía.

GUÍA DE EJECUCIÓN PARA ACCEDER A LOS CRÉDITOS PARA SOCIOS LOS PESCADORES ARTESANALES “LOS PARGUEROS”		
¿QUÉ SE VA HACER?	¿SOBRE QUÉ?	¿DÓNDE?
<p>Se va a desarrollar una guía de ejecución para acceder a los créditos financieros.</p> <p>Por medio de reuniones efectuadas se acordó y se resolvió solicitar créditos para los miembros de la asociación, con la finalidad de establecer técnicas y herramientas para la comercialización en la compra y venta de los productos. El acta cuenta con las firmas de todos los socios que quieren acceder a los créditos.</p> <p>Es importante identificar que los socios de la</p>	<p>Acceder a los créditos por medio de lineamientos, como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Trabajo en equipo. ❖ Organizar al equipo en base a roles a ejecutarse. ❖ Nivel de calidad al máximo. ❖ Estrategias de cobranzas. ❖ Estrategias en políticas para la asociación. 	<p>La guía de ejecución será elaborada para la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena. Además, los socios de la organización serán los únicos beneficiados, esto ayudará a obtener las herramientas necesarias para emprender nuevas actividades en la comercialización de sus productos.</p>

<p>organización “Los Pargueros” son personas de bajos recursos económicos y no cuentan con las herramientas necesarias para realizar sus actividades al momento de salir a faenas de pesca y luego a comercializar sus productos (pescado).</p>		
---	--	--

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

La necesidad de emprender una guía de ejecución para la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros” en la parroquia Santa Rosa, es con la necesidad de crear fuentes de trabajo y un mejor el nivel de vida de las personas que se dedican al 100% de esta actividad. El desarrollo de la guía está dirigido para los pescadores de la asociación, fortaleciendo al desarrollo socio-económico de la producción del país.

La parroquia Santa Rosa es reconocida por el sector pesquero del país, la mayoría de los habitantes se dedican a las actividades de faena de pesca y comercialización. Personas con carácter de salir superándose para conseguir el poder de negociación en las diferentes comercializaciones que se realizan a diarios con comerciantes a nivel local, provincial y nacional.

4.1.4.2 Planificación

Mediante la planificación para la asociación de pescadores artesanales del puerto de Santa Rosa, de la parroquia Santa Rosa, cantón Salinas y provincia de Santa Elena, se realizará un proceso eficiente por medio de las 5C para acceder a los créditos.

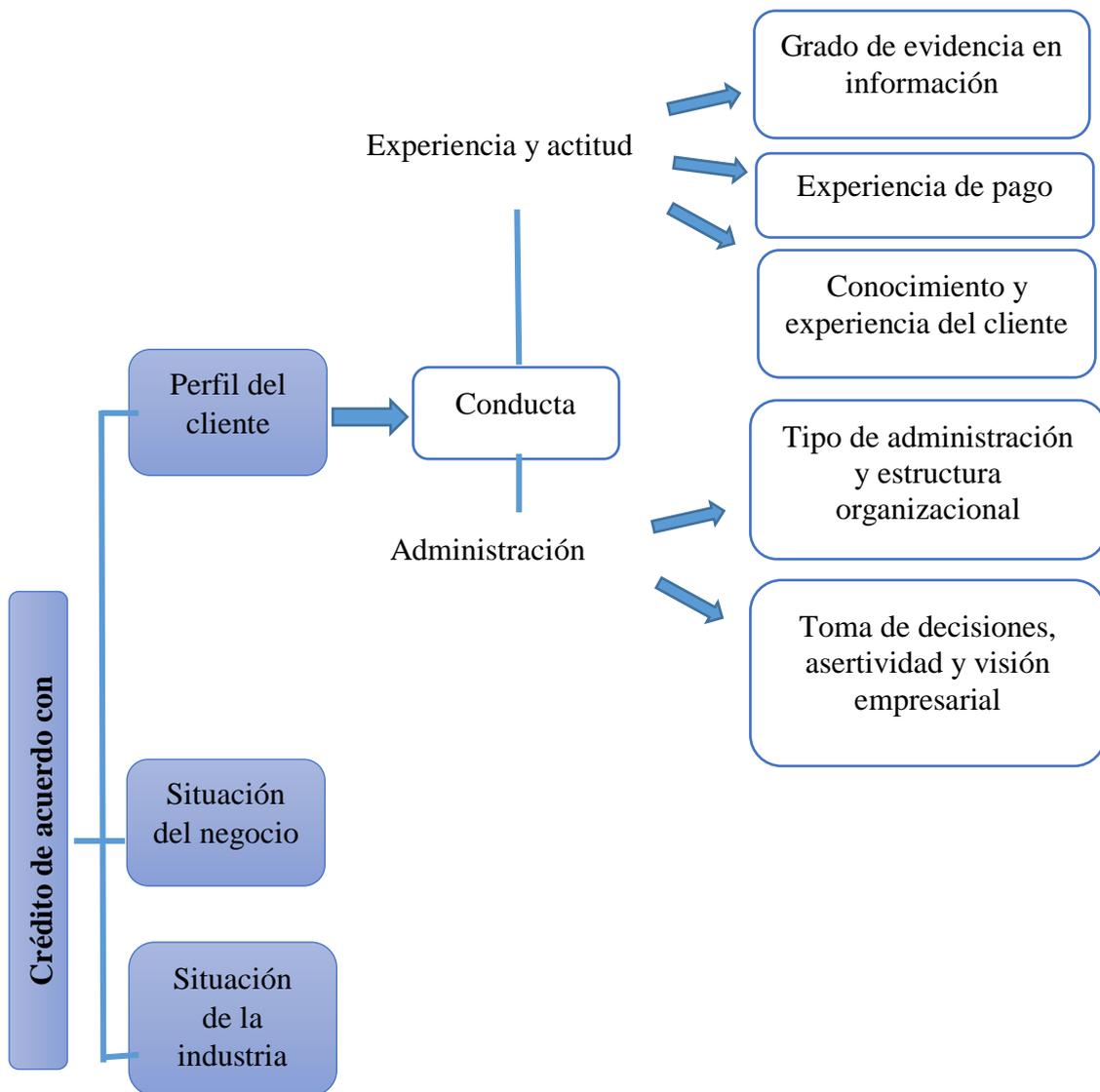
El trabajo en equipo se evidenciará mediante la coordinación que debe existir en la asociación “Los Pargueros”, en donde se establecerá al presidente de la organización como líder, el direccionamiento debe estar reflejado en alcanzar la meta planteada y para lograrlo es importante que exista una excelente comunicación abierta con la directiva y los socios de la entidad para poder coordinar todas las acciones de cada miembro y obtener el éxito deseado por el personal de la asociación.

Existirá el compromiso del personal de la institución financiera en colocar todo su empeño para realizar todos los trámites para que puede acceder los créditos a los socios pescadores de la asociación “Los Pargueros”, se establecerán compromisos por parte de las personas que otorguen el crédito y cumplir con las acciones en las fechas determinadas y no tener inconvenientes en la planificación a desarrollarse por parte del directorio de la entidad, con la finalidad de lograr que los socios adquieran las herramientas adecuadas para las actividades.

4.1.4.2.1. Primera C en la planificación

Ayuda a identificar el perfil del cliente y de la asociación

Gráfico 15. Primera C en la planificación.



Fuente: Libro de "Crédito y cobranzas"
Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

4.1.4.2.2. Perfil de los pescadores artesanales

Los pescadores artesanales, de la parroquia Santa Rosa, al momento de realizar un trámite de cualquier actividad cumplen con todos los requisitos, sean estos los solicitados por el MAGAP, instituciones financieras o de la marina.

Los pescadores tienen **experiencia** de pagos en las instituciones financieras y están al día con las utilidades de los socios. La organización tiene **experiencia** ante las otras asociaciones porque trabaja en equipo con la Subsecretaría de Pesca, Federación Nacional de Cooperativas Pesqueras del Ecuador FENACOP Experiencia y actitud.

Los socios se implantan **estructura organizacional** como en organizar, dirigir, control y coordinar, además se implementará nuevas técnicas como sistema en el área de cobranzas con nuevas herramientas de trabajos para agilizar las actividades. Al momento que los socios cancelen sus cuotas de créditos y las cuotas de las mensualidades. Este sistema será de gran utilidad para la entidad. Es importante manifestar que la directiva al momento de realizar reuniones generales informe sobre los trabajos a desarrollarse como son los créditos para la entidad y buscar alternativas más adecuadas y la **toma de decisiones** tienen que ser entre los directivos y los socios para la realización de los créditos.

En la **conducta** los pescadores artesanales, de la parroquia Santa Rosa, provincia Santa Elena. Cuenta con libros de actas de asamblea general donde se detallan cada proceso que sucede con la organización. Pero no todo es cumplido a cabalidad. La organización está legalmente constituida por el ministerio de pesca.

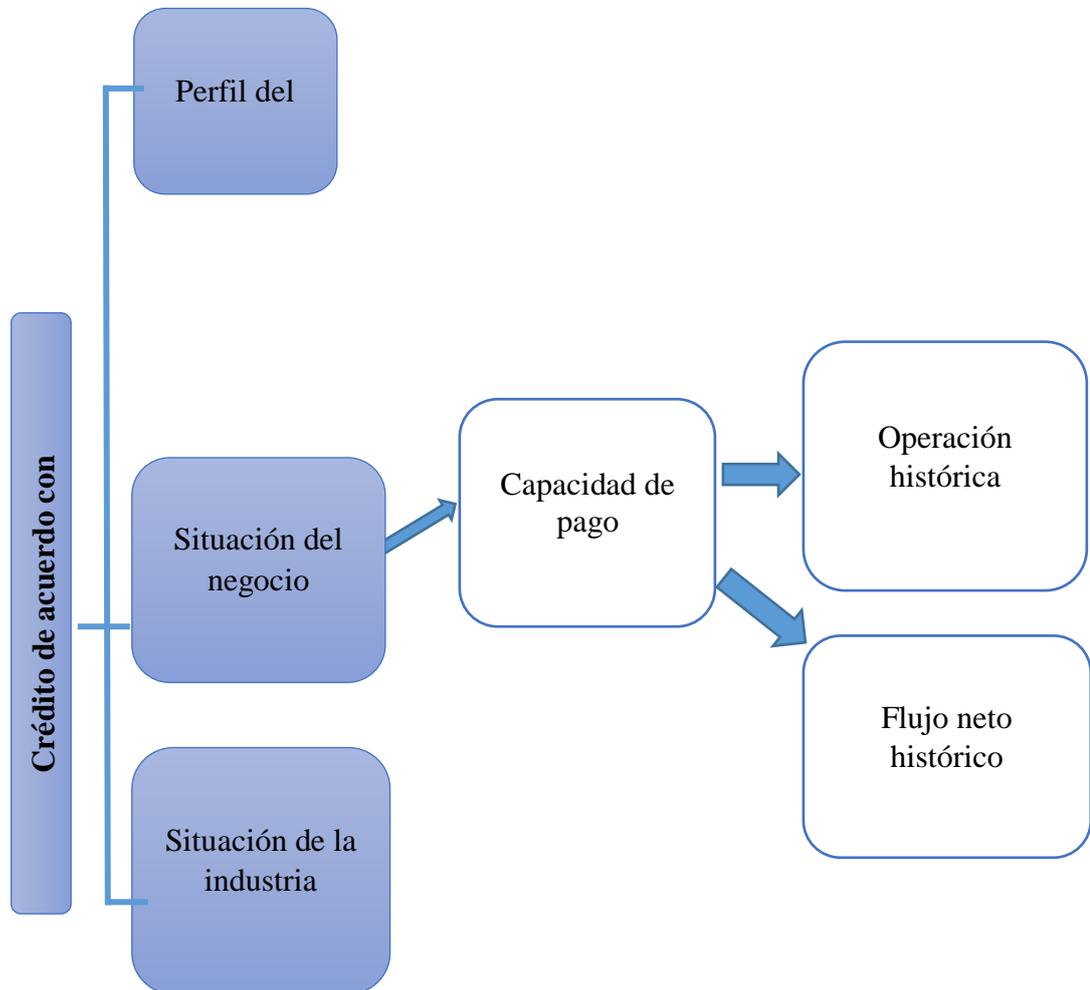
El cumplimiento de lo establecido en el cuadro de la planificación conseguirá establecer el éxito que quiere alcanzar la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa.

en un periodo no menor a 1 año, porque la planificación esta delineada para el cumplimiento a corto, mediano y largo plazo, con la planificación en el proceso de los trámites se realizará un control, coordinación y organización para acceder a los créditos y alcanzar los objetivos para los socios y la provincia Santa Elena,

Es importante identificar que en la elaboración de la planificación se establecerán la 5C para el cumplimiento de cada una de sus acciones para ayudar a obtener el crédito a los socios de la organización, recursos importantes para ejecución de cada uno de las acciones en la compra de herramientas implementos que son necesario para las actividades que se desarrollan en el puerto pesquero Santa Rosa, la proyección favorecerá a todo el personal de la entidad.

4.1.4.2.3. SEGUNDA C EN LA PLANIFICACION

Gráfico 16 Segunda C en la planificación



Fuente: Libro de "Crédito y cobranzas"
Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

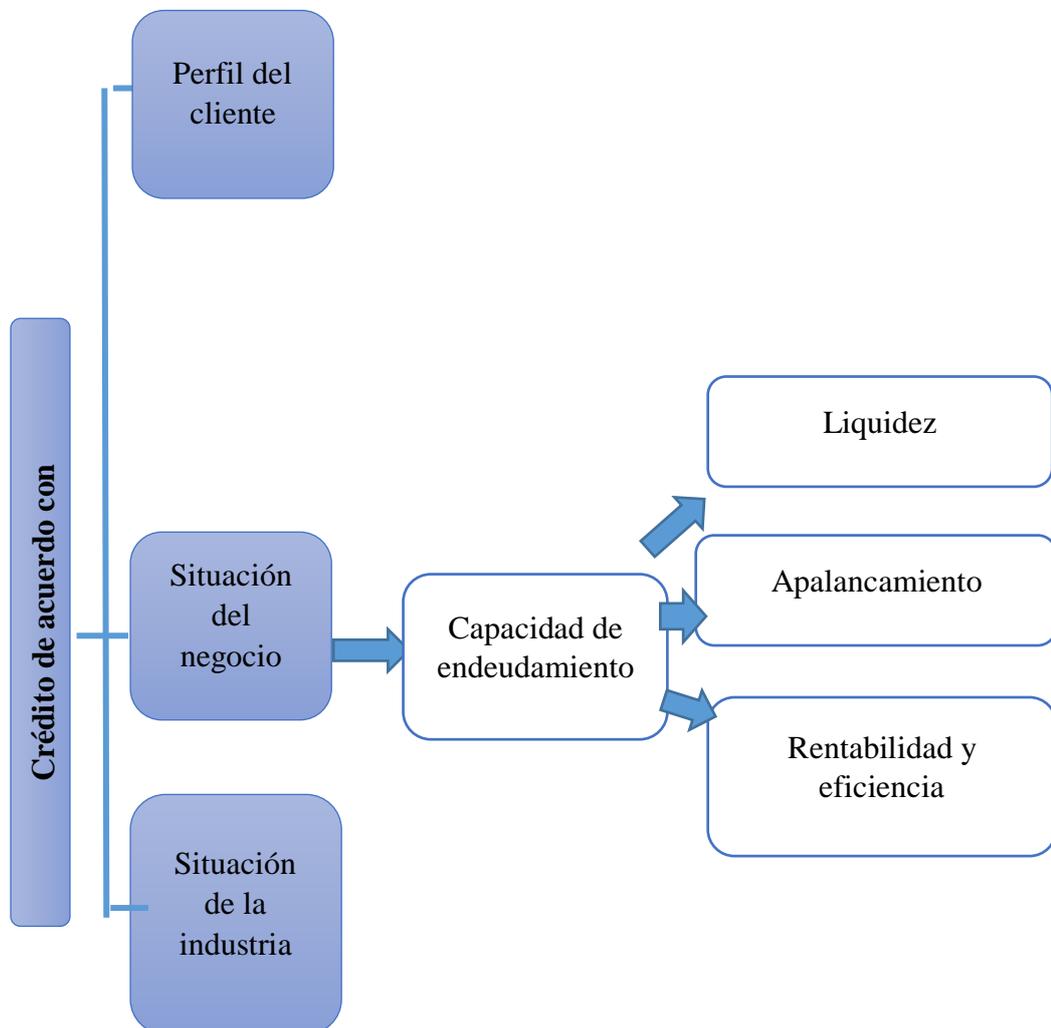
Tabla 12. Segunda C en la planificación

Se establecerá el perfil de la asociación		
Elaborando la planificación por medio de la:		
SEGUNDA C		
Situación del negocio	<p>Capacidad de pago</p> <p>Se establecerá acuerdo con la institución financiera y la asociación “Los Pargueros” el límite de tiempo en realizar las cancelaciones por parte de los socios.</p> <p>Se ejecutará un cronograma de actividades para ser más efectiva la cancelación.</p>	<p>Operación histórica</p> <p>Se detallarán a cada uno de los socios el proceso de cancelación más los intereses de cada mes, y llamar la atención si presentan retraso en las cancelaciones sobre los créditos esto se dará a conocer en asamblea general.</p> <p>Flujo histórico.</p> <p>Si el cliente, es decir el socio tiene una imagen positiva en las instituciones financiera no tendrá problemas en acceder a otros créditos, y si está en riesgo no podrá acceder a ningún crédito.</p>

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

4.1.4.2.4. Tercera C. En La Planificación.

Gráfico 17. Tercera C en la planificación



Fuente: Libro de "Crédito y cobranzas"
Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

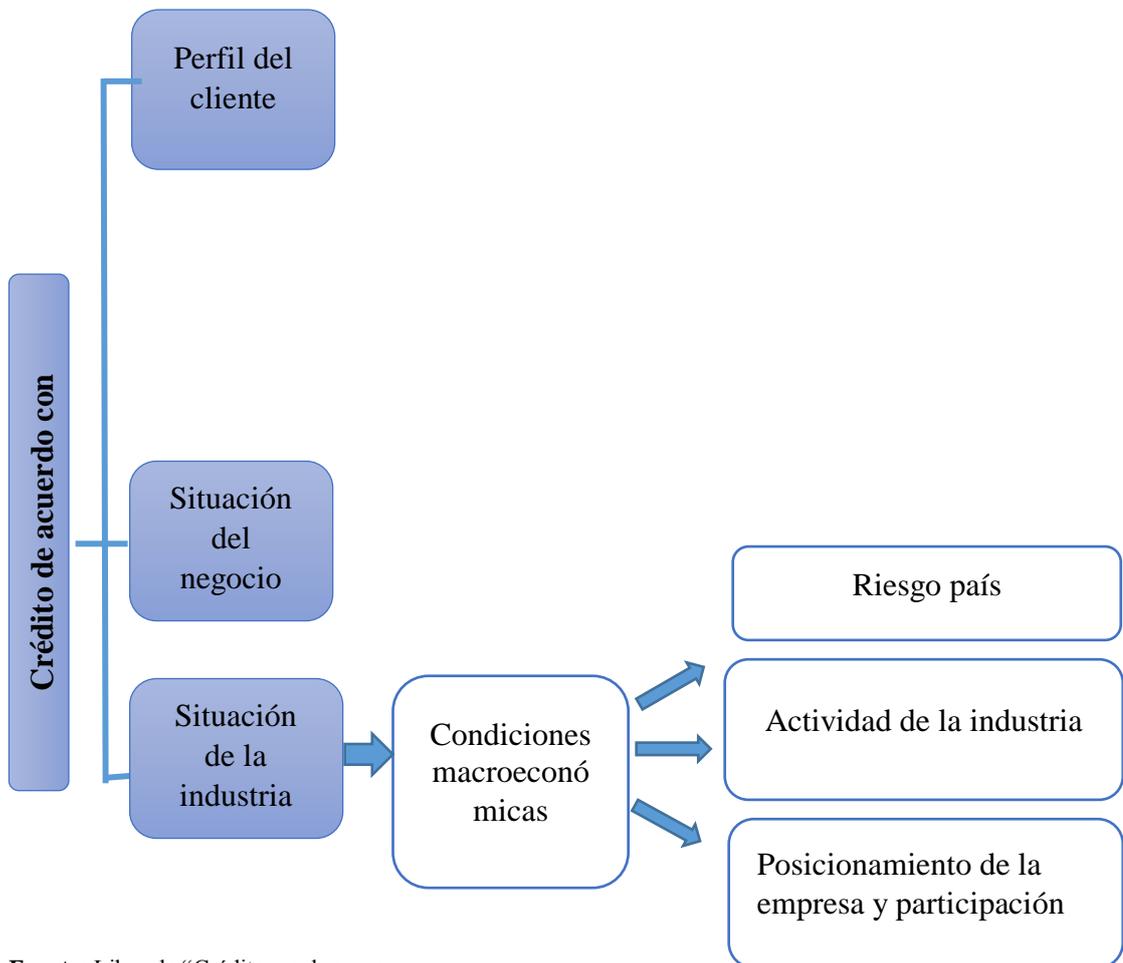
Tabla 13. Tercera C en la planificación

Se establecerá el perfil de la asociación		
Elaborando la planificación por medio de las:		
TERCERA C		
Situación del negocio	<p>Capacidad de endeudamiento. La institución financiera tendrá la obligación de evaluar los recursos de cada socio y si están aptos para acceder a los créditos</p>	<p>Liquidez La asociación debe operar con recursos propios para garantizar sus obligaciones a corto mediano y largo plazo, esto se genera por las cuotas a cancelarse cada mes por los socios. Teniendo como base si se presentara un inconveniente con algunos socios se cubrirá el atraso de las mensuales en la institución financiera.</p> <p>Apalancamiento la Asociación “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa tenían endeudamiento en años anteriores porque no hacían ninguna aportación en la entidad, y al momento de dar a conocer el informe económico se reflejaba una perdida por las deudas.</p> <p>Rentabilidad y efectividad es el capital del trabajo de la asociación artesanal “Los Pargueros”, en años anteriores tuvo la posibilidad de remunerar o retribuir económicamente, pero por la falta de conocimiento financiero no se logró establecer.</p>

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

4.1.4.2.5. Cuarta C. En La Planificación.

Gráfico 18. Cuarta C en la planificación.



Fuente: Libro de “Crédito y cobranzas”
Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

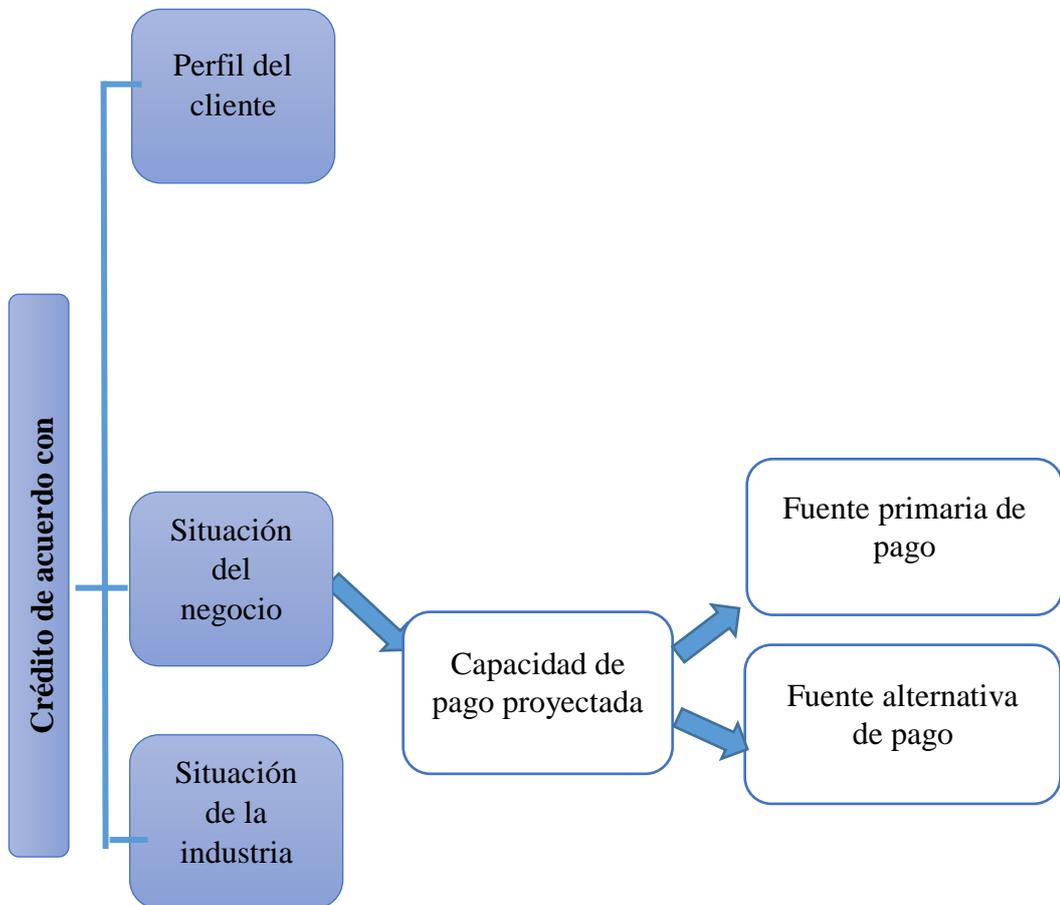
Tabla 14. Cuarta C. En la planificación.

Se establecerá el perfil de la asociación		
Elaborando la planificación por medio de las:		
CUARTA C		
Situación de la asociación	<p>Condiciones macroeconómicas</p> <p>A nivel nacional económicamente el país está atravesando por problemas por la falta de capacitación a las instituciones públicas y privadas.</p> <p>Es importante establecer que las instituciones financieras deben ser bien explicita al momento de dar a conocer los planes y como deben ser distribuido el dinero acreditado.</p>	<p>Riesgo del país</p> <p>Es importante identificar que el país está atravesando por situaciones difícil económicamente.</p> <p>Actividad de la industria</p> <p>La asociación se dedica a la captura de pescado colorado y pesca blanca, es distribuido a nivel local y a nivel nacional; en ocasiones se dificulta la comercialización por la falta de conocimiento de nuevas técnicas que ayuden a incrementar la venta de los productos. La asociación establecer convenio con la empresa financiera para que puedan acceder a los créditos y lograr incentivar el trabajo diario que desarrollan los socios en la compra y venta de los productos.</p> <p>Posicionamiento de empresa y participación.</p> <p>La institución financiera en la actualidad menciona que la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”, poseen adecuadas condiciones para acceder a los créditos</p>

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

4.1.4.2.6. Quinta C. En La Planificación.

Gráfico 19. Quinta C. En la planificación.



Fuente: Libro de "Crédito y cobranzas"
Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

Tabla 15. Quinta C. En la planificación

Se establecerá el perfil de la asociación		
Elaborando la planificación por medio de las:		
QUINTA C		
Situación del negocio	<p>Capacidad de pago proyectado en la estructura de financiera se obtiene a identificar que la Asociación “Los Pargueros”, tiene proyecciones de capacidad de pago porque cuenta con rentabilidad.</p>	<p>Fuente primaria de pago Todos los socios de la organización se comprometen a cancelar por medio de cuotas a la asociación y esta depende ir a cancelar a la institución financiera.</p> <p>Fuente alternativa de pago La Asociación se compromete ante la institución financiera como garante de los socios, y la alternativa que tiene la asociación es que una vez que un cliente se atrase en los pagos se obtendrá de las mensualidades de los socios aportados en el transcurso del tiempo.</p>

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

4.1.4.3. EJECUCIÓN.

Para la ejecución de la guía para acceder a los créditos se establecerán:

4.1.4.3.1. Políticas de cobranzas.

Es necesario que se establezcan las políticas de cobranzas porque generará mayor cumplimiento en las cuotas a cancelar, además es importante mencionar que las cuotas a cancelar se realizaran dos veces al mes para que se agilicen las cancelaciones a la institución financiera. A continuación, detallamos el proceso.

4.1.4.3.1.1. Cronograma de cobranzas

Tabla 16. Cronograma de cobranzas.

CRONOGRAMA DE COBRANZAS			
NOMBRE: _____			Operación N° 1
Cuentas	Fecha de cuotas	Pagos	Observaciones
Primera	2 de mayo 2019	Puntual	_____
Segunda		Impuntual	Tubo robo de motor
Tercera	2 de junio 2019	Puntual	_____
Cuarta	5 de julio 2019	Retraso	2 días
Quinta	2 de Agosto 2019	Puntual	_____

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

El plazo está establecido si los socios obtengan un retraso la asociación cobrará multa al socio y este dinero se trasladará para fondo de la institución. El socio que cumplan con el plazo establecido y cancele a tiempo se le hará un descuento en las dos últimas letras a cancelar por parte de la asociación. Este acuerdo es por parte de los directivos y socios esta toma de decisiones fue un trabajo en equipo. Además, el 5 % son los intereses para los socios.

4.1.4.3.2. Políticas sobre las notificaciones

La Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros” tendrá la apertura de notificar a los socios que estén en mora de diversas formas, la comunicación es muy importante para saber el motivo de la morosidad.

- ❖ Llamada vía telefónica.
- ❖ Por celular
- ❖ Enviar correos electrónicos
- ❖ Mensajes de textos.
- ❖ Memorando

4.1.4.3.3. Políticas de control de calidad al momento de acceder a los créditos

Se realizará control y evidenciar para que va a ser útil el dinero que obtendrá cada socio de los “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa.

- ❖ Compra de implementos de pesca: (trasmallo, espinel, ropa de agua para los tripulantes y una brújula)
- ❖ Compra de un motor fuera de borda YAMAHA 75 caballajes.
- ❖ Se instalará un chip para los motores y la embarcación
- ❖ Se comprará un radio satélite para localizar a cuantas millas se encuentra la embarcación.
- ❖ Y la última tecnología para localizar las embarcaciones es un celular con programas especializados para saber dónde se encuentra la embarcación.
- ❖ Se establecerá una parte del dinero para la compra y venta de los productos pesca que se realizan diario en el puerto para al momento de comercializar a nivel local y nacional.

Esta política sirve para llevar un control del dinero acreditado a los socios, los directivos de la asociación artesanal y el personal encargado tienen la responsabilidad de realizar un informe detallando el material comprado por cada socio, además, este informe se detallará en asamblea general realizada la última semana de cada mes con la presencia de todos los socios pescadores de la Asociación Pesquera Artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa.

Beneficiado por la institución financiera es con la finalidad de conseguir un provenir mejor en el ámbito económico y establecer herramientas con última tecnología para brindar una atención de calidad y calidez a los clientes.

4.1.4.3.4. Políticas de alianzas

Se establecerán políticas de alianzas con otros proveedores al momento de comprar la materia prima, con la finalidad los socios de bajo recursos económicos puedan acceder a los pagos de cada herramienta que son parte fundamental para alcanzar el éxito en un futuro no muy lejano establecer convenios con comerciantes de alto rango económico, pero obteniendo el nivel de negociación los socios.

- ❖ Nos brinden la facilidad de pago de los implementos de pesca.
- ❖ Otorgar el descuento a otros socios al momento de realizarle una compra.
- ❖ Se realizarán alianzas con otras asociaciones que se dedican a la misma actividad.
- ❖ Se establecerán comunicación entre socios de la misma asociación “Los Pargueros” para saber los gustos y preferencias de los clientes al momento de realizar la comercialización de sus productos.
- ❖ El personal de cobranzas deberá regir su trabajo en función de confianza para crear diálogos encaminados al trabajo eficiente con otras personas en beneficio a la Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros”.

Esta política va a favorecer mucho a los miembros de la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”, porque se beneficiarán todos los trabajadores y de esta manera puedan cancelar a tiempo las cuotas del crédito obtenido. El éxito de una organización se basa en cumplir los compromisos de cada trabajador, además la comunicación forma parte fundamente para plantear las diferentes políticas.

4.1.4.3.5. Políticas para acceder a los créditos.

Tabla 17. Políticas para acceder a los créditos.

Políticas para acceder a los créditos	<ul style="list-style-type: none">❖ Se debe registrar por escrito mediante asamblea general.❖ Establecer cláusula para evitar cualquier inconveniente que se presente con los socios.❖ Cumplir con el plazo establecido por ambas partes tanto la institución financiera como la Asociación “Los Pargueros”❖ Garantizar a los socios el cumplimiento para acceder a otros créditos.
---------------------------------------	--

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

Al interior de esta política se elegirá al personal idóneo para los trámites.

- ❖ Se elegirá 3 personas como el grupo de crédito asignado por asamblea general, 2 serán miembro el consejo de administración, otros por el gerente general, estas personas serán encargadas de realizar los trámites correspondientes si intervención dependerá del monto a asignar y a la vez aprobar a la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”, según su eficiencia de aprobación.

- ❖ El personal encargado tendrá la responsabilidad de resolver todos los inconvenientes que se presente con las solicitudes de crédito de los socios, esto se aplicará como políticas mediante la guía de ejecución.
- ❖ El grupo de crédito dejara asentado por medio de actas en asamblea general las condiciones de resoluciones tomadas sobre los montos acreditados para cada socio, para tener mayor validez deberán ser firmadas las actas por cada socio que fue otorgado el crédito.
- ❖ Es necesario identificar que ningún directivo o compañero de la asociación puede dar datos que no sean de su propiedad.
- ❖ El personal encargado no podrá recibir regalos o coima por parte de ningún socio para agilizar los tramites de los créditos

4.1.4.3. 5.1. Formulación de estrategias.

4.1.4.3.5.2 Estrategia de perfeccionamiento para los créditos

- ❖ **Establecer un análisis financiero:** el personal encargado del área de recaudación detallará un informe y dar a conocer cada 3 meses la situación que se está llevando con los socios que accedieron a los créditos.

- ❖ **Impulsar:** se realizar un control y seguimiento a los socios que accedieron al crédito por su cumplimiento a tiempo se le accederá implementos de pesca, esto es incentivar a los demás socios para que sigan el ejemplo de los socios que cumplió con sus obligaciones.

4.1.4.3.5.3. Estrategia Capacitación.

La Asociación de Pescadores Artesanales “Los Pargueros”, no cuenta con una guía de ejecución, por eso es necesario que se realicen capacitaciones a los directivos y socios de la organización para realizar con eficiencia las actividades al momento de acceder a los créditos y al desempeñando sus actividades. También servirá para realizar proyecciones a corto, mediano y largo plazos en beneficio de la entidad.

Actualmente las capacitaciones representan un eje fundamental para asegurar al personal ser más eficiente en las labores, además, la capacitación no solo se trata de una tarea, sino que por medio se manifiesta como un instrumento de instrucciones y enseñanzas, garantizando al personal de la asociación “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena, a competir con otras personas que realizan la misma actividad en el puerto de la parroquia Santa Rosa.

Tabla 18. Capacitación a la asociación “Los Pargueros”

Capacitación al personal que conforma la Asociación “Los Pargueros”		
Personal	Tema	Tiempo
Directivos	Gestión empresarial. - es necesario realizar esta capacitación para que el personal realice una adecuada orientación a la asociación en las actividades pesquera artesanal, estableciendo los objetivos al momento de realizar sus actividades.	Se realizará por una semana desplegando el horario de tiempo es decir una hora por día.
Directivos	Proyectos. - en la administración de una asociación de pesca artesanal deben desarrollarse proyectos para realizar las diferentes gestiones en cómo acceder a los créditos, el personal debe estar capacitado para realizar una excelente organización, control, ejecución y coordinación en sus actividades.	Estará establecido por unas semanas distribuyendo en 1 horas por días.

<p style="text-align: center;">Socios</p>	<p>Comercialización. - se establecerán nuevos panoramas para la comercialización de los productos (pesca) utilizando las herramientas y técnicas necesarias para posicionar nuevos sectores de comercialización dentro del país</p>	<p>Está destinado para 2 semanas los socios establecerá 2 horas después del trabajo para escuchar y ejecutar el tema.</p>
<p style="text-align: center;">Directivos y Socios</p>	<p>Cancelar a tiempo el crédito. - como cancelar a tiempo cada mes y obtendrá garantía. Se puede desarrollar actividades al momento de realizar una asamblea con una rifa, o n refrigerio con un valor a cancelar y este monto servirá para garantizar cualquier dificultad fortuita que se presente ante algún socio.</p>	<p>Establecido Por una semana distribuido por una hora en el transcurso de la semana.</p>
<p style="text-align: center;">Directivos y socios</p>	<p>Asistir a las diferentes capacitaciones que disponga el ministerio de acuicultura y pesca para el bienestar y seguridad de los pescadores</p>	<p>Ministerio de pesca.</p>

Directivos y socios	<p>Como establecer las comisiones. - es importante que entre los compañeros saber elegir las personas idóneas responsables en sus acciones. Esto ayudara al seguimiento y recaudación de sus valores que se encuentran pendiente de cobro esta manera estamos será estará disminuyendo la morosidad de los socios, además permitirá llevar un control adecuados en las cancelaciones de los créditos.</p>	Una semana una hora por día.
---------------------	--	------------------------------

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigreiro

La creación de la capacitación es con la finalidad de tener nuevos conocimientos para la realización de trámites y la comercialización de los productos, es importante identificar que las nuevas herramientas permitirán fortalecer el trabajo que se realiza en faena de pesca y para la comercialización de los productos. También es necesario mencionar que el personal que estará brindando las diferentes capacitaciones serán profesionales en la materia como: Subsecretaría de recursos pesquero, MAGAP, personal de la marina.

4.1.4.3.5.4. Estrategia “Taller”

El taller va a servir para que cada dirigente y socios de la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”, se puedan colocar en el momento adecuado con sus tareas y funciones. Es necesario realizar un taller para identificar como transcurrirá su jornada, estableciendo tiempo, herramientas a utilizarse. Es importante crear un taller con la finalidad que cada socio se identifique como está laborando en la comercialización, también servirá para el mecanismo de los motores de borda que en muchas ocasiones se deterioran o tiene fallas, esto ayudara ahorrar económicamente a los trabajadores. Es necesario que las enseñanzas impartidas sean con el único fin de mejorar el comportamiento en cuanto al momento de realizar la compra y venta con los altos comerciantes y establecer un acuerdo mutuo en beneficio para ambas partes. Otro beneficio es que los socios ya no tienen que cancelar a personas particulares por el arreglo de los motores si no ellos mismo realizan esa actividad con las enseñanzas impartida en los talleres por los profesionales garantizando una mejor vida para los trabajadores de la asociación y personas independiente y puedan estabilizar el ingreso económico deseado y seguir emprendiendo más conocimientos en la labor.

En el cuadro se especificará el proceso del tiempo que se va a desarrollar el taller y las personas que impartirán sus conocimientos de las diferentes instituciones con el aval de enseñanzas para los socios.

Ejemplo del taller

Tabla 19. Taller para la asociación “Los Pargueros”.

<p>Título: como comercializar ante la competencia Fecha: 25/07/2019 Lugar: Asociación “Los Pargueros” Coordinador: MAGAP Moderador: Ing. Comercial: Darío L. Profesional invitado: UPSE Docente: Ing. Luis M. Apoyo: Ministerio de Acuacultura y pesca</p>						
Hora	Tiempo Minutos	Tema	¿Cómo?	¿Quién?	Material que se necesita	Comentario
8:00	15	Introd. de tema	Exposición	Upse	Proyector	Ubicar bien el tema.
8:30	45	Clasificación de la comercialización	Exposición y discusión	Upse y MAGAP	Cartelera	Repartir material y luego seleccionarlo
9:00	1 hora	Practico	Practico	Practico	Practico	Practico
10:00	Refrigerio					
10:30	1 hora	Realizar compra y venta	Trabajo en equipo	Upse MAGAP	Técnicas y herramientas	Distribución
11:30	1 hora	Practico	Practico	Practico	Practico	Practico
12:30	1 hora	Final Conclusión Evaluación Certificación				

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

Para que se pueda visualizar una idea bien clara se realizará un taller con el tema de comercialización que es de gran importancia para los directivos y socios pescadores artesanales de la Asociación “Los Pargueros”, porque la actividad que ejecutan es compra y venta de los productos del mar.

La mayoría de ellos solo realizan este trabajo de forma empírico porque no tienen conocimiento como utilizar las nuevas herramientas y técnicas, es por eso que se realizará y ejecutará de forma profesional y puedan descubrir nuevos mercados de trabajo con eficiencia y eficacia en sus labores.

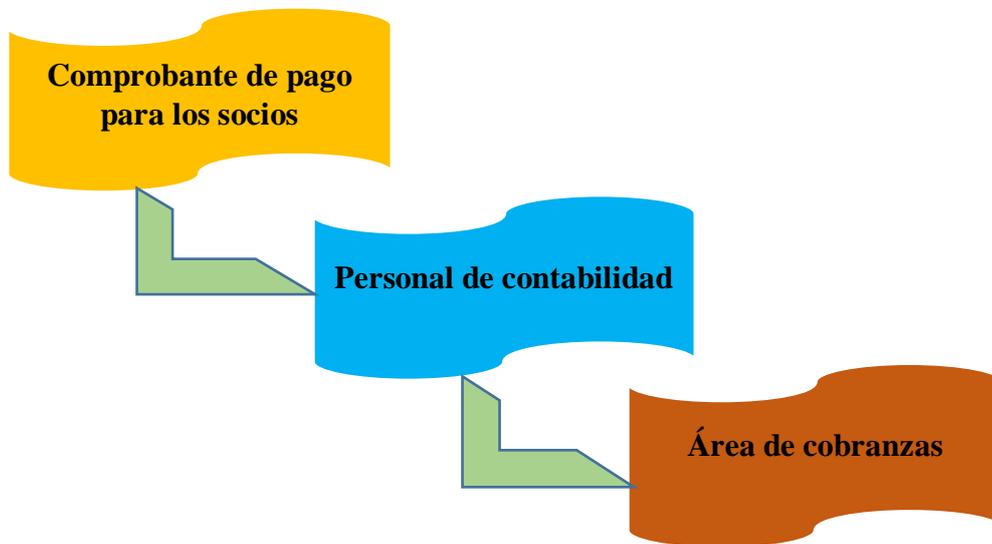
4.1.4.4. SUPERVISIÓN Y CONTROL

Es necesario mencionar que la supervisión y control se obtiene con una eficaz herramienta para evaluar al personal encargado en el proceso de las cancelaciones de los créditos, esto permitirá mejorar los procesos de información y ejecución de crédito.

Este proceso es desarrollado por medio de actividades financieras y las políticas propuestas para obtener una correcta información por el personal encargado de cobranzas, obteniendo mayor control, se obtendrá mayores resultados positivos para la asociación “Los Pargueros”.

4.1.4.4.1. Proceso en la cuenta por cobrar.

Proceso en las cuentas por cobrar



Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

Es importante identificar al momento de realizar el proceso en la cuenta por cobrar se debe elegir un sistema o un control de cobranzas, esto permitirá tener un procedimiento con la finalidad de dar solución al momento que los socios tengan impedimento del vencimiento de sus cuentas.

Este componente es determinante porque si no se utiliza de forma exacta el procedimiento y el sistema de cobranzas para realizar la facturación de los socios aparecerá un vacío esto conllevará a posibles conflictos por falta del manejo adecuado.

- a) **Comprobante de pago de los socios.** - este procedimiento es con la finalidad que el comprobante de cobranzas registrado y entregado a los socios.

- b) **Personal de contabilidad.** - se encargará de registrar y detallar cada procedimiento de las cuentas por cobrar de los socios desde el mes 1, además el personal de contabilidad tendrá la obligación de dar un informe cada mes en asamblea general sobre el proceso de las cuentas por cobrar.

- c) **Área de cobranzas.** - el personal de cobranzas tendrá la potestad y toda la autorización de informar a los socios morosos por medio de vía telefónica o enviar mensaje de texto para que cumplan con las cuentas por cobrar, además se mostraran los comprobantes vencidos si lo tuviese

4.1.4.4.2. Cronograma.

Con este proceso se estará progresando e incentivando nuevas informaciones planteando a los trabajadores nuevas bases a la necesidad de la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”, y el incremento en el mercado será favorable para los socios comerciantes de la entidad. Es importante mencionar que el cronograma es para llevar un adecuado control en los meses a cancelar y verificar si están dando cumplimiento y respetando las políticas establecidas en un principio.

El personal de cobranza ayudará incrementar las transacciones realizada para la asociación con la finalidad de establecer un proceso de forma transparente en la realización de sus actividades dentro de la asociación.

4.1.4.4.2.1. Cronograma de actividades.

Tabla 20. Cronograma de actividades.

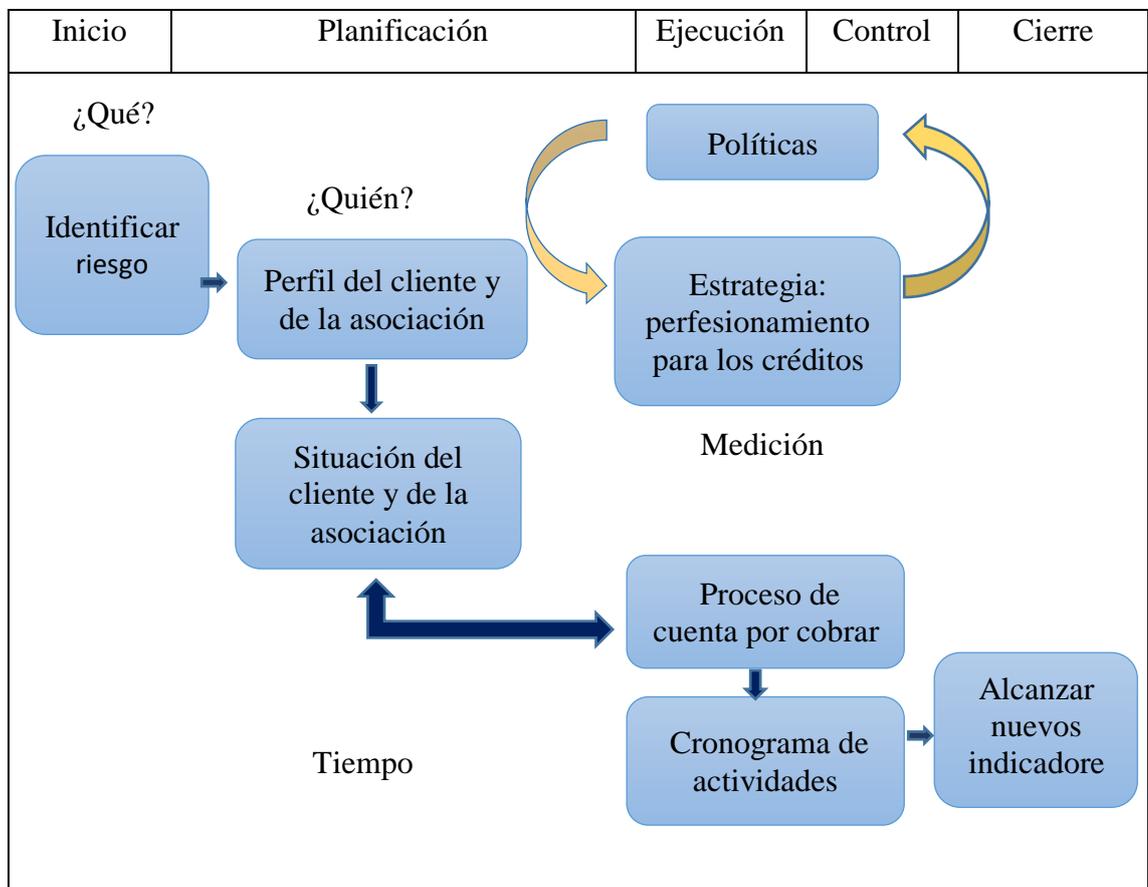
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES CANCELACIÓN DEL MES												
N °	PROCEDIMIENTO	MES 1			MES 2			MES 3				
1	Cancelar primera parte del mes 1 del crédito											
	Cancelar segunda partes del mes 1 del crédito											
	Personal de cobranza de la Asociación cancela a la institución financiera mes 1											
2	Cancelar la primera parte del mes 2 del crédito											
	Cancelar la segunda parte del mes 2 del crédito											
	Personal de cobranza de la asociación cancela a la institución financiera mes 2											
3	Cancelar primera parte del mes 3 del crédito											
	Cancelar segunda parte del mes 3 del crédito											
	Personal de cobranza de la asociación cancela a la institución financiera del mes 3											

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Mediante la propuesta de la guía de ejecución se implementará la coordinación y el respectivo control, con la finalidad de mejorar la estructura del proceso de cobranza, y a la vez sirva para contribuir de forma más eficaz el fortalecimiento administrativo, cobranza de la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”.

4.1.4.5. Cierre

Tabla 21 Cierres de la guía de ejecución



Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Se identifica que se ha logrado terminar con un ciclo de desarrollo el proceso para acceder a los créditos, a los directivos y socios de la asociación pescadores artesanales “Los Pargueros”, es necesario que cada etapa sea ejecutada y controlada a lo largo de la guía de ejecución.

Es importante mencionar que el trabajo a desarrollarse sirve para medir el rendimiento de las actividades a ejecutarse en el puerto pesquero de la parroquia Santa Rosa, como pescadores y comerciantes, en un futuro no muy lejano se obtendrá resultados tanto en el mejoramiento de sus labores como en su economía.

En consecuencia, la propuesta de implementar una guía de ejecución sirve para reducir el riesgo de salir adelante en su trabajo para cada socio, la persona de cobranzas del crédito tiene la prioridad de enseñar a su equipo de trabajo que para alcanzar lo propuesto se debe trabajar con mucha eficiencia en la gestión administrativas, se debe cumplir con el adecuado proceso de la guía de ejecución, con un direccionamiento y control, con la única finalidad que todo sea transparente ante los directivos y socios de la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros” ,

4.2. Conclusiones Y Recomendaciones

Conclusiones:

- ❖ El pescador de la Asociación Artesanal de los Pargueros de la parroquia Santa Rosa son personas cuyas edades fluctúan entre los 45 a 60 años, quienes realizan sus faenas de pesca los fines de semana. Todos ellos son padres de familia los cuales poseen sus casas propias en la mayoría de los casos y otros pagan un arriendo. Estas personas son propietarias de embarcaciones, sean estas pangas, fibras o botes. Entre sus materiales de trabajo poseen trasmallos, espineles, anzuelos, motores fuera de borda, gavetas, cajones donde almacenan el producto, GPS, brújula, entre otros implementos. Ellos poseen un nivel de instrucción primaria, pues no dedicaron su juventud al estudio si no al trabajo en la pesca. Sus niveles de ingresos fluctúan entre los \$300,00 a \$200,00 dependiendo de la temporada de pesca.

- ❖ Es necesario realizar correctamente las políticas de cobranzas ayudarán a los socios pescadores artesanales “Los Pargueros”, cancelen a tiempo los pagos de cada mes. Además, la planificación permitirá una excelente capacitación de talento humano fortaleciendo los conocimientos en sus actividades administrativas y comercialización, se debe realizar estrategias para obtener créditos de alianzas para obtener los beneficios a corto, mediano y largo plazo.

- ❖ La guía de ejecución para acceder a los créditos es una propuesta favorable para los socios de pescadores artesanales “Los Pargueros”, quienes serán más eficaces en su labor tanto en la captura y comercialización de pesca, esto permitirá mejorar el nivel de recursos económicos de los pescadores.

Recomendaciones

- ❖ Se debe realizar una ficha socio – demográfica, la cual debe actualizarse cada año con el fin de identificar problemas socios - económicos del pescador y su familia.
- ❖ Aplicar políticas de cobranzas y de notificaciones, para obtener un mejor cumplimiento en las cuotas a cancelarse de cada mes. además, se deben mantener las estrategias del talento humano para innovar nuevas actividades administrativas e incrementar el nivel de comercialización y ventas de las pescas, esto ayudara a incrementar el nivel de la economía del sector de la parroquia Santa Rosa.
- ❖ Utilizar este mecanismo como una gran oportunidad de trabajo y a la vez para llevar un control y seguimiento en las cuotas a cancelar por el crédito obtenido, esto permitirá mejorar la calidad de vida a cada socio

Bibliografía

AEMARK. (2016). XVIII CONGRESO DE MARKETING. Madrid: ESIC.

Alberich, T. (2014). Desde las asociaciones de vecinos al 15 M y las mareas ciudadanas. Madrid: DYKINSON, S.L.

Ángulo Aguirre, L. (2014). Preparación para la certificación PMP: Basada en la guía PMBOK- 5 ta Edición . Lima Perú : MACRO.

Baena Paz, G. (2014). Metodología de la investigación. México: Patria.

Blanco González, Prado Román, Mercado Idoeta, A. (2016). Introducción al marketing y la comunicación en la empresa. Madrid: ESIC.

Certificado de Profesionales. (2018). Comunicación efectiva y trabajo en equipo. Gestión . UF0346.

Certificado de profesionales. (2018). Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresas. (Málaga): IC EDITORIAL.

CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR. (2008). Asamblea Constituyente. Ecuador.

Del Pezo Orrala, J. (2013). Modelo de Asociatividad para los pescadores del barrio San Lorenzo, cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2013. La Libertad: UPSE.

Díaz Sánchez, J. (2015). Fomento y apoyo asociativo. SSCBO109. (Málaga): IC Editorial .

Domínguez Orozco, Reséndiz Núñez, J. (2018). Sociedades y asociaciones civiles 2018. México: ISEF S.A.

Equipo Editorial. (2018). Comunicación interna. ISBN.

Estévez Aparicio, Z. (2015). Desarrollo de proyectos de animación cultural. España: Elearning S.L.

Fernández Balmón, M. (2015). Comunicación efectiva y trabajo en equipo uf0346. España: PARANINFO. S.A.

- Fernández García, R. (2014). La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa. San Vicente : EDI.
- Fernández López, F. (2016). Comunicación efectiva y trabajo en equipo. UF0346.
- Fernández Verde, Fernández Rico, D. (2017). Comunicación empresarial y atención al cliente. España: 2da edición actualizada.
- Fierro Martínez, fierro Celis, Á. (2015). Contabilidad de activos. Con enfoque NIIF para las pyme. Bogotá : Tercera edición ECOE.
- García Padilla, V. (2015). Análisis financiero. Un enfoque integral. México: PATRIA.
- García, D. (2018). H R, analytics. Teoría y práctica para una analítica de recursos humanos con impacto. Madrid: ESIC.
- Garcías Prado, E. (2018). Plan de medios de comunicacion e internet. pARANINFO.
- Ibáñez López, Mudarra Sánchez, P. (2014). Ciencia sociales y juridicas " atención temprana" Diagnóstico e Intervención Psicopedagógica. Madrid: UNED.
- Iborra, Dasí, Dolz, Ferrer, M. (2014). Fundamentos de Dirección de Empresas Conceptos y habilidades directivas. Madrid: Paraninfo 2da edición .
- Jiménez Pérez, A. (2015). Organización de eventos de marketing y comunicación. España: ELEARNING S.L.
- Johnson, M. (2014). Guía para innovar para crecer. DEUSTO
- Lucas, K. (2015). Ecuador cara y cruz Del levantamiento del noventa a la Revolucion Ciudadana. Ecuador: Tomo.
- Luna González, A. (2014). Administraticón estratégica. México: PATRIA.
- Martí, Csillas, J. (2014). Cómo hacer un Plan de Empresas " Guía práctica para su elaboración y puesta en marcha. Madrid: PROFIT.
- Martínez Guillén, M. (2012). Gestión del cambio. Madrid: Díaz de los Santos.

- Mas Ruíz, F. (2012). Tema de investigación científica. San Vicente (Alicante): 6 edición .
- (s.f.). Metodología para el análisis económico del sector pesquero una aplicación a Cantabria. Universidad de Cantabria.
- Morales Castro, Morales Castro, A. (2014). Crédito y Cobranza. México: Primera edición EBOOK.
- OCDE. (2015). Perspectiva económicas de América Latina 2016. Paris: 2da edición.
- Panchana Muñoz, B. (2013). "Plan de Asociatividad para los pescadores artesanales de la parroquia Anconcito, CANTÓN SALINAS, provincia Santa Elena, año 2013". La Libertad: UPSE.
- Pino Mejías, M. Á. (2015). Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresas. España: IDEAS PROPIAS.
- Plan Nacional Del Buen Vivir. (2017). Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Quito: Todo el mundo mejor.
- Quishpe Novoa, C. (2015). "Estudio de los determinantes de riesgo y exposición de los factores de riesgo de los pescadores de la Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal Santa Rosa de Salinas en el año 2014". Quito: UTE.
- Ramirez Martinez, A. (2015). Las organizaciones sin fines de lucros en Bolivia. Bolivia: Facundo Cabral.
- Rivas Garcías, Magadán Díaz, J. (2016). Introducción a la economía de la empresa turística. España: Septem.
- Rodés Bach, A. (2018). Gestión Económica y Financiera de la empresa. España: ISBN 2da Edición actualizada.
- Rodriguez Quimí, R. (2015). "Proyecto para la creación de instalaciones para el procesamiento de pesca artesanal en el puerto de Chanduy del cantón

- Santa Elena, de la provincia de Santa Elena". Guayaquil: Universidad de Guayaquil Facultad de ciencias económicas .
- Roldán Pérez, Vleira Posada, A. (2015). Colombia y Corea Del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación. Bogota: Universidad. EAFIT.
- Román, Gómez Gras, C. (2013). Competencias y Habilidades Profesionales para Universitarios. Madrid: Díaz de los Santos .
- Ruiz Chichande, Yungaicela Beltrán, A. (2017). "La pesca artesanal y deportiva en las áreas marinas protegidas de la provincia de Santa Elena y su impacto en el desarrollo sostenible". Guayaquil : Universidad de Guayaquil .
- Sala Parres, G. (2015). Gestión de un pequeño comercio "Comercio y Maeketing". Madrid: Editex S,A.
- Sánchez Gómez, R. (2014). Gestión y psicología en empresas y organizaciones. Madrid: ESIC.
- Sarmiento Guede, J. (2015). Marketing de relaciones. Aproximación a las relaciones virtuales. Madrid: DYKINSON,S.L.
- Sarría Santamera, Villar Álvarez, A. (2014). Pormoción de la salud en la comunidad . Madrid: UNED Ciencia de la salud.
- Schmuller, J. (2014). Aprendiendo UML en 24 horas. Prentice Hall.
- Serna Vallejo, M. (2016). Del os gremios de mareantes a las actuales cofradías pesqueras de Castro Urdiales, Colindres, Laredo y Santoña. España: Universidad Cantabria.
- Sinek, S. (2018). Resumen de líderes comen al fianl. SAPIENS.
- Sotomayor, Grau, J. (2014). Cómo competir para ganar. México: PATRIA.
- Uribe Prado, J. (2015). Clima y ambiente organizacional. Trabajo, salud y factores psicosociales. México: Manual Moderno.
- Vargas, S. (2014). Yo arreglo mi crédito.

Web

- ¿Cómo se crea la cultura empresarial? (13 de febrero de 2016). Retos Directivos. Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/como-se-crea-la-cultura-empresarial-algunos-ejemplis/>
- Bañuela, S. (10 de Julio de 2014). Ejemplo de una política de crédito y cobranza. Obtenido de 21.com.mix/opinion/arte-cobrar/2014/07/10/ejemplo-politica-credito-cobranza
- Cross, K. (27 de Mayo de 2017). Cómo optimizar los recursos de una empresa en 5 pasos. Obtenido de <http://www.escuela-de-management.eu/direccion-general-2/optimizar-los-recursos-una-empresa-5-pasos>
- Factores que intervienen en la cultura corporativa. (13 de Julio de 2016). CONEXIONESAN. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empesariales/2016/los-factores-que-intervienen-en-la-cultura-corporativa/>
- INEC . (2018). Planificación estadísticas. Obtenido de www.ecuadorencifra.gob.ec
- INEC (2015). www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-presenta-sus-proyectos-poblacionales-cantonales/.
- INEC. (2018). Obtenido de www.ecuadorcifras.gob.ec/ciencia-tecnologia-e-innovacion-2/
- INEC. (2018). Obtenido de WWW.ecuadorencifras.gob.ec/poblacion-y-migracion
- INEC. (2018). Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-realiza-una-nueva-encuesta-de-salud-y-nutricion/
- INEC. (2018). Obtenido de www.ecuadorencifra.gob.ec/condiciones-de-vida/
- INEC. (2018). Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec/la-mujer-ecuatoriana-en-numeros/.
- Jara, L. (8 de Octubre de 2015). Indicadores Sociodemográfico. Obtenido de <http://www.observatorio.unr.edu.ar/indicadores-sociodemograficos/>

- Lacalle García, G. (2014). La empresa y la función comercial (Operaciones administrativas de la empresa). Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?isbn=8490780994>
- MAGAP, M. d. (8 de Agosto de 2017). Fortalecimiento de las capacidades de los pescadores artesanales de las regiones Costa y Galapago y de sus embarcaciones, mediante la capacitación periódica y el cambio y/o Suministro de materiales y equipos para la pesca. Obtenido de <http://servicios.agricultura.gob.ec/transparencia/2017/julio/K/PROYECTOS%20JULIO%20DEEJECUCI%C3%93N/GPR-%20JULIO> fortalecimiento.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura . (2013). Desembarque artesanal de atunes en la costa ecuatoriana periodo 2013. Obtenido de www.subpesca.gob.ec/
- Ministerio de Cultura y Patrimonio del Ecuador (2014). contenidos,culturaypatrimonio.gob.ec/wp-content/uploads/SEMPLADES-Ecuador-territorio-de-las-artes.pdf.
- MytripleA. (19 de Julio de 2017). Créditos para empresas. Tipos de créditos y ayuda públicas. Obtenido de <https://www.mytriplea.com/blog/créditos-para-empresas-tipos-y-ayudas/>
- ODELPESCA. (20 de Junio de 2015). Alianzas Estratégicas . Obtenido de <http://especiales.elcomercio.com/planeta-ideas/planeta/junio-21del-2015/pesca-industriales-avanza-por-sobre-la-artesanal>
- Ortiz Carvajal, J. (16 de Noviembre de 2014). Factores y sectores económicos. Obtenido de <https://prezi.com/phpiqykamk/factores-y-sectores-economicos/>
- Superintendencia de Banco del Ecuador (2017). <https://www.superintendencia.gob.ec/bancos/calificacion-de-riesgo-fianciera-2017>.
- Superintendencia de Bancos (s.f.). <https://www.superintendencia.gob.ec/bancos/glosario-de-terminos/>.

- Superintendencia de Economía Populara y Solidaria . (2018). SEPS. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/interna?-que-es-la-seps->
- Trenza, A. (23 de Julio de 2018). Análisis PESTEL: Qué es y para qué sirve. Obtenido de <https://anatrenza.com/análisis-pestel/#13-factores-de-análisis-pestel>
- Villacís, CarrilloByrón, Daniela. (Junio de 2012). Sistema Demográfica en el Ecuador. Diognóstico y Propuestas. Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec
- Villao, Mazón, Serrano, Nuñez y Nuñez, D. (15 de Diciembre de 2017). La comercialización de la pesca artesanal: problemática en los puertos de Anconcito y Santa Rosa, provincia de Santa Elena. Obtenido de [https://www.ecorfan.org/republicofnicaragua/researchjournal/investigacionessociales/journal/vol3num10/Revista de investigación Sociales v3N10](https://www.ecorfan.org/republicofnicaragua/researchjournal/investigacionessociales/journal/vol3num10/Revista%20de%20investigaci%20n%20Social%20v3N10).

Anexos

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN

DESARROLLO EMPRESARIAL

**ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES
ARTESANALES “LOS PARGUEROS”**

Objetivo: Obtener información real de la asociación y analizar el acceso a los créditos.

para facilitar el acceso a los créditos a los socios de

¿Usted como presidente de la Asociación tiene conocimiento que son los créditos financieros?

¿Considera usted que las personas encargada de los créditos tiene conocimientos sobre las cuentas financieras?

¿Considera que con un formulario se facilitara los aspectos de los créditos?

¿Considera que existen controles en las instituciones financieras para los créditos?

¿Está usted de acuerdo que se estudie a los socios ante de otorgarle un crédito?

¿Cree usted que los procedimientos que genera la institución financiera son necesarias?

¿Considera Ud. que existen estrategias de cobranzas en la asociación?

¿Cree usted que es importante que se ejecuten estrategias de cobranzas para los socios?

¿Está de acuerdo que con una implementación de estrategias en políticas mejoraría los recursos empresariales?

¿Usted considera necesario las políticas para acceder a los créditos?

¿Considera adecuado los recursos empresariales de la asociación?

¿Conoce Ud. los recursos económicos de la asociación?

MUCHAS GRACIAS

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN

DESARROLLO EMPRESARIAL

Encuestas realizadas a los socios de la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena.

¿Está Ud. de acuerdo, que existe compromiso en el tema de créditos por parte de los directivos?

SI _____

NO _____

¿Considera Ud. que con el acceso al creditico se generara fuente de trabajo?

Totalmente de acuerdo

Acuerdo

Indeciso

Desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

¿Cree Uds. que las tomas de decisiones son las adecuadas para implementar nuevas estrategias de trabajo?

SI _____

NO _____

¿Se realizan trabajo en equipo al interior de la asociación?

Totalmente de acuerdo Acuerdo Indeciso
Desacuerdo Totalmente en desacuerdo

¿Cómo definiría Ud. la experiencia laboral del presidente al realizar convenios con empresas financieras?

Muy satisfactorio
Satisfactorio
Indeciso
Poco satisfactorio
Totalmente insatisfactorio

¿Considera Ud. que la motivación como necesaria para cancelar los pagos puntuales está cumpliendo con las políticas establecidas?

Totalmente de acuerdo _____
Acuerdo _____
Indeciso _____
Desacuerdo _____
Totalmente en desacuerdo _____

¿Considera Ud. que la comunicación para realizar los proceso en acceder a los créditos es la adecuada?

Totalmente de acuerdo _____ Acuerdo _____ Indeciso _____
Desacuerdo _____ Totalmente en desacuerdo _____

¿Esta Ud. de acuerdo que al no cumplir con un pago en la fecha establecida se genere un tiempo estimado para cancelar?

- Totalmente de acuerdo
- Acuerdo
- Indeciso
- Desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

¿Considera Ud. necesario que se establezcan capacitaciones de cobranzas para los créditos?

Excelente _____ Muy buena _____ Bueno _____

Regular _____ Malo _____

¿Considera Ud. que las técnicas y estrategias son con la finalidad que se cumplan los pagos puntuales?

- Definitivamente si
- Probablemente si
- Neutro
- Definitivamente no
- Probablemente no

GRACIAS POR LA ATENCIÓN

Tabla 22. Matriz de consistencia.

Título	Problema	Objetivo	Hipótesis	variables	Indicadores
FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ACCESO AL CRÉDITO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PUERTO PESQUERO DE SANTA ROSA PROVINCIA	¿Cuál es el efecto que limita el acceso a los créditos a los pescadores de la asociación pesquera artesanal “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa provincia Santa Elena, ¿debido a la falta de políticas para el control de sus actividades?	<p>Analizar los factores que limitan el acceso a créditos a los socios de la asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”, de la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena, considerándose el control adecuado en las políticas, estrategias y técnicas financieras.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Establecer un control en las políticas y estrategias para el funcionamiento eficaz de la administración de la organización”? • ¿Identificar los factores internos y externos para el acceso a los créditos de los socios de la asociación “Los Pargueros”? 	<p>Los factores que influyen acceso al crédito permitirán mejorar la gestión de los pescadores de la Asociación los Pargueros, de la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena.</p>	V.I: Factores que influye acceso al crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos financieros • Aspecto en créditos. • Acceder a los créditos • Estrategias de cobranzas. • Estrategias en políticas empresariales. • Recursos empresariales.
				VD: Socios pescadores.	<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso de los trabajadores. • Trabajo en equipo. • Liderazgo. • Comunicación. • Motivación

DE SANTA ELENA.		<ul style="list-style-type: none"> • ¿Lograr un proceso interactivo en las diferentes capacitaciones para los directivos y socios con la finalidad de trabajar en equipo con una excelente comunicación? • ¿Diseñar una guía de ejecución al acceso a los créditos para la asociación de pescadores artesanales “¿Los Pargueros”, estableciendo un control en las políticas y estrategias para el mejoramiento de sus acciones? 			
-----------------	--	---	--	--	--

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Fuente: Investigación Directa

Tabla 23. Matriz de la variable: Independiente.

Hipótesis	Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Instrumentos de recolección de información
Los factores que influyen acceso al crédito permitirán mejorar la gestión de los pescadores de la Asociación los Pargueros, de la parroquia Santa Rosa,	V.I: Factores que influye acceso al crédito	Son factores externo e interno que están estable la competencia a nuevos competidores para las organizaciones	Factor externo	Créditos financieros	¿Usted como presidente de la asociación tiene conocimiento que son los créditos financieros?	Entrevista
					¿Considera Ud. que la persona encargada de los créditos tiene conocimiento sobre las cuentas?	
				Aspecto en créditos.	¿Considera que con un formulario se facilitarían los aspectos de los créditos?	Entrevista
					¿Considera que existen controles en las instituciones financieras para los créditos?	
				Acceder créditos	¿Está usted de acuerdo que se estudie a los socios antes de otorgarle un crédito?	Entrevista
					¿Cree usted que los procedimientos que genera la institución financiera son necesarios?	
			Factor interno	Estrategias de cobranzas.	¿Considera Ud. que existen estrategias de cobranzas en la asociación?	Entrevista
					¿Cree usted que es importante que se ejecuten estrategias de cobranzas para los socios?	
					¿Está de acuerdo que con una implementación de estrategias en políticas mejoraría los recursos empresariales?	Entrevista
				¿Usted considera necesario las políticas para acceder a los créditos?		

provincia de Santa Elena.				Estrategias en políticas empresariales		
				Recursos empresariales	¿Considera adecuado los recursos empresariales de la asociación?	Entrevista
					¿Conoce Ud. el ambiente de recursos de la asociación?	

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigero

Fuente: Investigación Directa

Tabla 24. Matriz de la variable: Dependiente.

Hipótesis	VARIABLES	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Instrumentos de recolección de información
Los factores que influyen acceso al crédito permitirán mejorar la gestión de los pescadores de la Asociación los Pargueros, de la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena.	VD: Socios pescadores .	Los socios pescadores se dedican a la comercialización de sus productos. Es importante identificar que ellos son el sustento de sus familias.	Recursos Humanos	Compromiso de los trabajadores.	¿Conoce Ud. si al interior de la asociación existe compromiso por parte de los directivos y trabajadores?	Encuesta
					¿Es importante que se establezcan pautas para el buen funcionamiento del puesto de trabajos?	
				Trabajo en equipo.	¿Cree Ud. que las tomas de decisiones son las adecuadas para la asociación?	Encuesta
					¿Se realizan trabajo en equipo al interior de la asociación?	
				Liderazgo	¿Considera que el presidente es un líder para los trabajadores?	Encuesta
					¿Considera Ud. que el líder realiza un buen desempeño?	
			Comunicación	¿La comunicación que se genera al interior de la asociación es la adecuada?	Encuesta	
				¿Esta Ud. de acuerdo que existe una comunicación desde los directivos hacia los trabajadores?		
			Motivación	¿Cree Ud. necesario que se establezcan capacitaciones para motivar a los socios en sus actividades de comercialización?	Encuesta	
				¿Qué técnicas de motivación cree Ud. necesario que deben darse en las capacitaciones?		

Elaborado por: José Fernando Ramírez Tigrero

Fuente: Investigación Directa

FOTOS

Asamblea general



Embarcaciones de los socios



Socios comerciantes



Nomina Socios de la Asociación de pescadores artesanales “Los Pargueros”

N°	ASOCIADO	FIRMAS
1	PEDRO V. TIGRERO B. - PRESIDENTE.	Victor Tigrero B
2	ANDRES Balón	Andres Balón
3	Ricardo Suarez Tigrero	Ricardo Suarez
4	Paul Reyes Reyes	Paul Reyes Reyes
5	Orlando Cojitambo Perero	Orlando Perero
6	Pedro Alexander Ferrero Suarez	Pedro Alexander Ferrero
7	Agustin Tigrero	Agustin Tigrero
8	Carlos Leonardo Balón	Carlos Balón
9	Jhon Luis Reyes	Jhon Luis Reyes
10	Leonardo Pedro Ferrero	Leonardo Ferrero
11	San Luis Cojitambo	San Luis Cojitambo
12	Kleber Samuel Gonzalez	Kleber Gonzalez