



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS  
COSTURERAS DE LA PARROQUIA  
ANCONCITO, CANTÓN SALINAS,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2013.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTORA: BRENDA ADRIANA CABRERA ROSALES**

**TUTOR: ECON. WILLIAM CAICHE ROSALES**

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS  
COSTURERAS DE LA PARROQUIA  
ANCONCITO, CANTÓN SALINAS,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2013.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: BRENDA ADRIANA CABRERA ROSALES**

**TUTOR: ECON. WILLIAM CAICHE ROSALES**

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

La Libertad, 1 de noviembre del 2013

### **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS COSTURERAS DE LA PARROQUIA ANCONCITO, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”, elaborado por la Srta. Brenda Adriana Cabrera Rosales, egresada de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la apruebo en todas sus partes.

Atentamente,

---

Econ. William Caiche Rosales  
TUTOR

## DEDICATORIA

Al creador de todas las cosas, el que me ha dado fortaleza para continuar, a mis padres, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final. Va por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí.

A mis hermanos, tíos, primos, abuelos y amigos, gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

Mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles.

A todos, espero no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional.

Brenda Adriana Cabrera Rosales

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por la meta alcanzada, a mis familiares porque fueron el pilar fundamental para culminar con éxito mis estudios, a la Universidad Estatal Península de Santa Elena, de manera especial al Eco. William Caiche Rosales tutor de mi tesis.

Brenda Adriana Cabrera Rosales

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

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

---

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

---

Econ. William Caiche Rosales  
PROFESOR - TUTOR

---

Ing. Jéssica Linzán Rodríguez, MSc.  
PROFESOR DE ÁREA

---

Abg. Milton Zambrano Coronado, MSc.  
SECRETARIO GENERAL PROCURADOR

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

**“MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS COSTURERAS  
DE LA PARROQUIA ANCONCITO, CANTÓN SALINAS,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013.”**

Autora: Brenda Adriana Cabrera Rosales  
Tutor: Econ. William Caiche Rosales

**RESUMEN**

El presente trabajo de investigación, está orientado a la conformación de un grupo asociativo integrado por las profesionales de corte y confección que radican en la parroquia Anconcito del cantón Salinas, provincia de Santa Elena. El principal objetivo es la evaluación de la incidencia de estrategias de desarrollo productivo en la competitividad del gremio, para lo cual, se establece un diagnóstico inicial que proporciona el conocimiento de los diferentes problemas que enfrenta el sector artesanal de costura en la localidad y que sirve de base para establecer la propuesta de Asociatividad. El planteamiento del modelo asociativo, se sustenta en la metodología utilizada para la recolección de información a través de los instrumentos elaborados que fueron aplicados a los informantes calificados; los resultados obtenidos determinan la necesidad de formalizar las actividades de este gremio y de aplicar estrategias de desarrollo productivo y estrategias competitivas para alcanzar un mayor posicionamiento en el mercado y lograr ventajas sobre la competencia. La investigación reveló que la agrupación conformada no se maneja adecuadamente, pues, hace falta una cultura empresarial que oriente los procesos de productividad hacia la calidad, por lo que, resulta necesario el diseño de una estructura organizacional acorde con las necesidades del gremio. La propuesta para la agrupación de costureras de la parroquia Anconcito, muestra las bondades y beneficios del proceso asociativo, tales como: la reducción de costos, la integración de objetivos comunes, y el intercambio de recursos y tecnología; lo que permite formar una organización eficaz, eficiente y altamente competitiva, que supere las expectativas de las integrantes y de los clientes. La legalización de sus actividades a través de la Asociatividad y la adopción de herramientas y estrategias competitivas les permitirán enfrentar las nuevas condiciones en el mercado, aprovechando las oportunidades que este ofrece, convirtiéndose en protagonistas del desarrollo económico local.

## ÍNDICE GENERAL

	<b>Pág.</b>
PORTADA .....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR .....	ii
DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
TRIBUNAL DE GRADO .....	v
RESUMEN .....	vi
ÍNDICE GENERAL .....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xv
ÍNDICE DE CUADROS .....	xvii
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xviii
INTRODUCCIÓN .....	1
MARCO CONTEXTUAL .....	3
TEMA .....	3
EL PROBLEMA .....	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	7
SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	7
EVALUACIÓN DEL PROBLEMA .....	8
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	10
Objetivo General .....	10
Objetivos Específicos .....	10
JUSTIFICACIÓN .....	11
HIPÓTESIS .....	14
Variable Independiente .....	14
Variable Dependiente .....	14
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	14



Cuadro de Operacionalización de las Variables .....	15
<b>CAPÍTULO I</b> .....	17
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	17
1.1 ANTECEDENTES DEL TEMA.....	17
1.2 LA ASOCIATIVIDAD .....	18
1.2.1 Conceptualizaciones .....	19
1.2.2 Tipos de Asociatividad .....	21
1.2.3 Objetivos de la Asociatividad .....	24
1.2.4 Características de la Asociatividad .....	26
1.2.5 Importancia de la Asociatividad.....	26
1.2.6 Beneficios de la Asociatividad.....	27
1.2.7 Desafíos de la Asociatividad.....	28
1.2.8 Etapas del Proceso Asociativo .....	28
1.2.9 Estrategias para la Asociatividad .....	29
1.2.10 Cursos de Acción .....	30
1.2.11 Políticas.....	31
1.3 <b>COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO</b> .....	32
1.3.1 Competitividad.....	33
1.3.2 Ventaja competitiva.....	34
1.3.3 Estrategias competitivas .....	35
1.3.4 Factores de competitividad de las empresas artesanas .....	35
1.3.5 Productividad .....	37
1.4 <b>FUNDAMENTACIÓN LEGAL</b> .....	38
1.4.1 La Constitución de la República expresa: .....	38
1.4.2 La Ley Orgánica de Libre Competencia Económica manifiesta: .....	39
1.4.3 El Plan Nacional de Desarrollo expresa que:.....	40
1.4.4 El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 - 2017.....	40
1.4.5 Plan Preliminar de Desarrollo de la provincia de Santa Elena .....	42
1.5 <b>MARCO SITUACIONAL</b> .....	42
1.5.1 Aspectos generales de la parroquia Anconcito .....	42

1.5.2	Asociaciones Artesanales de Costura en el Ecuador.....	45
1.5.3	Asociaciones Artesanales de Costura en la Provincia de Santa Elena.....	46
CAPÍTULO II.....		47
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....		47
2.1	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	48
2.2	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	48
2.3	TIPOS DE INVESTIGACIÓN .....	50
2.3.1	Por el Propósito .....	50
2.3.2	Por el Nivel de Estudio .....	51
2.3.3	Por el lugar.....	52
2.3.4	Por la Dimensión.....	53
2.4	MÉTODOS INVESTIGATIVOS .....	53
2.4.1	Método Analítico.....	53
2.4.2	Método Histórico Lógico.....	54
2.5	TÉCNICAS INVESTIGATIVAS .....	54
2.5.1	Entrevista .....	54
2.5.2	Encuesta.....	55
2.6	INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	56
2.6.1	El Guión de entrevista .....	56
2.6.2	El Cuestionario.....	56
2.7	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	57
2.7.1	Población .....	57
2.7.2	Muestra .....	57
2.8	PROCEDIMIENTO Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS .....	58
2.8.1	Procedimiento .....	58
2.8.2	Procesamiento .....	59
CAPÍTULO III .....		60
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....		60

3.1	ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA OBSERVACIÓN .....	60
3.2	ANÁLISIS DEL FOCUS GROUP .....	61
3.3	ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA .....	63
3.4	ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA .....	66
3.4.1	Encuesta a los clientes de la agrupación de costureras.....	66
3.4.2	Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras .....	84
3.5	CONCLUSIONES GENERALES DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS CLIENTES Y A LAS INTEGRANTES DE LA AGRUPACIÓN DE COSTURERAS .....	102
3.6	VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS .....	104
3.7	CONCLUSIONES .....	107
3.8	RECOMENDACIONES.....	108
CAPÍTULO IV .....		109
MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS COSTURERAS DE LA PARROQUIA ANCONCITO, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013 .....		109
4.1	PRESENTACIÓN.....	109
4.1.1	Modelo de Asociatividad para la agrupación de costureras de Anconcito.....	110
4.2	NATURALEZA.....	112
4.2.1	Justificación .....	112
4.2.2	Objetivos.....	113
4.2.2.1	General.....	113
4.2.2.2	Específicos .....	114
4.2.3	Operatividad.....	114
4.3	ADMINISTRACIÓN .....	115
4.3.1	Planificación .....	115
4.3.2	Recursos.....	116
4.3.3	Metodología de implementación.....	116
4.4	FUNDAMENTOS ORGANIZACIONALES DE LA	

	AGRUPACIÓN DE COSTURERAS DE ANCONCITO .....	117
4.4.1	Filosofía empresarial .....	117
4.4.1.1	Misión.....	118
4.4.1.2	Visión.....	118
4.4.1.3	Valores corporativos.....	118
4.5	FORMALIZACIÓN DE LA ASOCIACIÓN .....	120
4.5.1	Estructura Organizacional.....	120
4.5.2	Descripción de funciones.....	122
4.5.2.1	Funciones del órgano de gobierno .....	122
4.5.2.2	Funciones del Órgano Directivo .....	123
4.5.2.3	Funciones del Presidente(a) .....	124
4.5.2.4	Funciones del Secretario(a) .....	125
4.5.2.5	Funciones del Tesorero(a) .....	125
4.5.2.6	Funciones del Órgano de Control.....	125
4.5.2.7	Funciones del Administrador .....	126
4.6	PROCESO DE CONSTITUCIÓN .....	126
4.7	FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS .....	128
4.7.1	Análisis FODA de la Agrupación de Costureras de Anconcito.....	128
4.7.1.1	Matriz FODA Estratégico .....	129
4.7.2	Matrices de análisis para la asociación.....	131
4.7.2.1	Matriz de Marco Lógico .....	131
4.7.2.2	Matriz de Evaluación de Factores Externos – MEFE .....	132
4.7.2.3	Matriz de Evaluación de Factores Internos – MEFI .....	134
4.7.3	Cinco fuerzas de Porter para la asociación .....	135
4.7.4	Cadena de valor en la asociación .....	137
4.8	ESTRATEGIAS .....	140
4.8.1	Estrategias Productivas.....	140
4.8.1.1	Legalización de las actividades de la agrupación a través de la Asociatividad. ....	141
4.8.1.2	Formación en el área administrativa y comercial a través de convenios con la Universidad Estatal Península de Santa Elena. ....	142

4.8.1.3	Mejorar las relaciones comerciales con los proveedores.....	143
4.8.1.4	Renovación de equipos.....	143
4.8.1.5	Gestión y control de costos.....	144
4.8.1.6	Diversificación e innovación de los productos.....	144
4.8.1.7	Promoción de los productos elaborados.....	145
4.8.2	Plan General de Acción.....	146
4.8.3	Estrategias Competitivas.....	147
4.8.3.1	Estrategia de producto – mercado.....	147
4.8.3.2	Estrategia comercial.....	148
4.9	EL PROCESO PRODUCTIVO Y DE COMERCIALIZACIÓN.....	149
4.9.1	El proceso productivo.....	149
4.9.2	El proceso de comercialización.....	151
4.10	PRESUPUESTOS.....	152
4.10.1	Presupuesto de gastos para la implementación de la propuesta.....	152
4.10.2	Presupuesto de Ingresos y Egresos Anuales.....	153
4.10.3	Cálculo del VAN y TIR.....	154
4.11	IMPACTO DE LA PROPUESTA: COSTOS-BENEFICIOS.....	157
4.12	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	158
4.12.1	Conclusiones.....	158
4.12.2	Recomendaciones.....	159
	BIBLIOGRAFÍA.....	160
	ANEXOS.....	165

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

		<b>Pág.</b>
Gráfico N° 1	Manejo eficiente y efectivo a través de la Asociatividad.....	66
Gráfico N° 2	Prestación de servicios de manera organizada .....	67
Gráfico N° 3	Mejora de la producción.....	68
Gráfico N° 4	Relación comercial con los proveedores.....	69
Gráfico N° 5	Autonomía e independencia entre las costureras.....	70
Gráfico N° 6	Ventajas de la integración .....	71
Gráfico N° 7	Desventajas de la integración .....	72
Gráfico N° 8	Impedimentos para la organización de las costureras.....	73
Gráfico N° 9	Menores costos de materiales e insumos .....	74
Gráfico N° 10	Mayor competitividad comercial.....	75
Gráfico N° 11	Apoyo de organismos estatales .....	76
Gráfico N° 12	Precios de las prendas ofrecidas .....	77
Gráfico N° 13	Diversificación de productos.....	78
Gráfico N° 14	Capacitación para fortalecer sus habilidades y capacidades.....	79
Gráfico N° 15	Mejorar la gestión administrativa en la producción .....	80
Gráfico N° 16	La integración y el logro de objetivos y metas.....	81
Gráfico N° 17	Acceso al financiamiento para adquirir equipos.....	82
Gráfico N° 18	Número de integrantes en el grupo de costureras.....	83
Gráfico N° 19	Origen de la agrupación .....	84
Gráfico N° 20	Prestación de servicios de manera organizada .....	85
Gráfico N° 21	Mejora en las relaciones productivas .....	86
Gráfico N° 22	Relación comercial con los proveedores.....	87
Gráfico N° 23	Autonomía e independencia de las costureras.....	88
Gráfico N° 24	Ventajas de la integración .....	89
Gráfico N° 25	Desventajas de la integración .....	90
Gráfico N° 26	Existencia de impedimentos para la organización.....	91
Gráfico N° 27	Menores costos de materiales e insumos .....	92

Gráfico N° 28	Generación de mayor competitividad en el mercado.....	93
Gráfico N° 29	Apoyo de organismos estatales .....	94
Gráfico N° 30	Accesibilidad en los precios de las prendas ofertadas .....	95
Gráfico N° 31	Diversificación de los productos .....	96
Gráfico N° 32	Necesidades de capacitación .....	97
Gráfico N° 33	Asociatividad y gestión administrativa .....	98
Gráfico N° 34	Objetivos y metas definidas .....	99
Gráfico N° 35	Asociatividad y acceso al financiamiento .....	100
Gráfico N° 36	Conveniencia de un mayor número de integrantes.....	101
Gráfico N° 37	Asociatividad y manejo eficiente del gremio .....	105
Gráfico N° 38	Integración y competitividad comercial.....	105
Gráfico N° 39	Mejora en las relaciones productivas .....	106
Gráfico N° 40	Gestión administrativa en la producción.....	106
Gráfico N° 41	Modelo propuesto.....	111
Gráfico N° 42	Operatividad del núcleo empresarial .....	112
Gráfico N° 43	Estructura Propuesta.....	120
Gráfico N° 44	Proceso de Gestión de la Asociación.....	127
Gráfico N° 45	Las cinco fuerzas de Porter .....	137
Gráfico N° 46	Cadena de Valor .....	138
Gráfico N° 47	Diagrama de Flujo del Proceso Productivo .....	150
Gráfico N° 48	Diagrama de flujo del proceso de comercialización .....	151

## ÍNDICE DE TABLAS

		<b>Pág.</b>
Tabla N° 1	Asociatividad y manejo eficiente del gremio .....	66
Tabla N° 2	Aptitud en la prestación de servicios .....	67
Tabla N° 3	Asociatividad y optimización de la producción .....	68
Tabla N° 4	Mejoras en las relaciones comerciales .....	69
Tabla N° 5	Libertad en las actividades individuales .....	70
Tabla N° 6	Beneficios de la Asociatividad .....	71
Tabla N° 7	Obstáculos de la Asociatividad .....	72
Tabla N° 8	Dificultades para la organización .....	73
Tabla N° 9	Reducción de costos en materia prima e insumos .....	74
Tabla N° 10	Generación de mayor competitividad .....	75
Tabla N° 11	Respaldo del sector público.....	76
Tabla N° 12	Accesibilidad de los precios .....	77
Tabla N° 13	Innovación y diversificación de las prendas ofrecidas .....	78
Tabla N° 14	Formación profesional y fortalecimiento de las capacidades.....	79
Tabla N° 15	Producción y mejora administrativa .....	80
Tabla N° 16	Logro de objetivos y metas .....	81
Tabla N° 17	Acceso al financiamiento .....	82
Tabla N° 18	Ingreso de nuevas integrantes.....	83
Tabla N° 19	Motivo que generó la agrupación .....	84
Tabla N° 20	Aptitud para la prestación de servicios .....	85
Tabla N° 21	Relaciones productivas entre las integrantes.....	86
Tabla N° 22	Relaciones con los proveedores.....	87
Tabla N° 23	Libertad en sus actividades individuales.....	88
Tabla N° 24	Ventajas de la Asociatividad .....	89
Tabla N° 25	Desventajas de la Asociatividad .....	90
Tabla N° 26	Obstáculos para la Asociatividad.....	91
Tabla N° 27	Beneficio de menores costos en materiales e insumos .....	92



Tabla N° 28	Competitividad en el mercado.....	93
Tabla N° 29	Intervención del sector público .....	94
Tabla N° 30	Conveniencia de los precios .....	95
Tabla N° 31	Innovación y diversificación de la producción.....	96
Tabla N° 32	Formación profesional para las integrantes.....	97
Tabla N° 33	Gestión administrativa en la producción.....	98
Tabla N° 34	Objetivos y metas claras.....	99
Tabla N° 35	Acceso al financiamiento .....	100
Tabla N° 36	Ingreso de nuevas integrantes.....	101

## ÍNDICE DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro N° 1 Variable Independiente .....	15
Cuadro N° 2 Variable Dependiente.....	16
Cuadro N° 3 Población.....	57
Cuadro N° 4 Matriz FODA .....	128
Cuadro N° 5 Matriz FODA .....	129
Cuadro N° 6 Matriz FODA Estratégico .....	130
Cuadro N° 7 Matriz de Marco Lógico para la agrupación de costureras de Anconcito.....	131
Cuadro N° 8 Estrategia N° 1 Legalización de las Actividades .....	141
Cuadro N° 9 Estrategia N° 2 Formación en el área administrativa y comercial a través de convenios con la Universidad Estatal Península de Santa Elena .....	142
Cuadro N° 10 Estrategia N° 3 Mejorar las relaciones comerciales con los proveedores .....	143
Cuadro N° 11 Estrategia N° 4 Renovación de equipos. ....	143
Cuadro N° 12 Estrategia N° 5 Gestión y control de costos .....	144
Cuadro N° 13 Estrategia N° 6 Diversificación e innovación de los productos.....	144
Cuadro N° 14 Estrategia N° 7 Promoción de los productos elaborados .....	145
Cuadro N° 15 Plan de Acción.....	146
Cuadro N° 16 Presupuesto.....	152
Cuadro N° 17 Presupuesto de Ingresos y Egresos.....	153
Cuadro N° 18 Supuestos para el cálculo del VAN y TIR .....	154
Cuadro N° 19 Inversiones .....	155
Cuadro N° 20 Pronóstico de Ventas .....	155
Cuadro N° 21 Estado de Resultado.....	156
Cuadro N° 22 Flujo de Efectivo .....	156
Cuadro N° 23 Cálculo del VAN y TIR .....	157

## ÍNDICE DE ANEXOS

		<b>Pág.</b>
Anexo N° 1	Encuesta a socias integrantes .....	165
Anexo N° 2	Encuesta dirigida a clientes .....	168
Anexo N° 3	Entrevistas .....	171
Anexo N° 4	Base de datos del colegio de economistas de la provincia de Santa Elena .....	174
Anexo N° 5	Base de datos del colegio de Ingenieros Comerciales de la provincia de Santa Elena .....	175
Anexo N° 6	Solicitud de Reserva de Denominación .....	176
Anexo N° 7	Evidencias de la elaboración del FODA .....	178
Anexo N° 8	Encuestas grupales realizadas a los socios.....	179
Anexo N° 9	Entrevistas a profesionales .....	180
Anexo N° 10	Elaboración de estatutos y elección de directiva provisional.....	181
Anexo N° 11	Asociaciones conformadas legalmente en la provincia .....	182
Anexo N° 12	Solicitud de constitución .....	184
Anexo N° 13	Solicitud de reserva de denominación .....	186
Anexo N° 14	Acta Constitutiva .....	187
Anexo N° 15	Listado de Fundadores .....	192
Anexo N° 16	Acta de Aprobación definitiva de los Estatutos .....	194

## INTRODUCCIÓN

La provincia de Santa Elena fue creada mediante Decreto – Ley N° 2007 - 096, publicado en el Registro Oficial N° 206 del 7 de Noviembre del 2007, tiene una extensión territorial de 3.762,8 km<sup>2</sup>, tiene una población de 308.693 habitantes (INEC 2010), con una tasa de crecimiento poblacional del 2.85%. Está conformada por tres cantones: Salinas, La Libertad y Santa Elena, sus pobladores se dedican a un sinnúmero de actividades entre las que se destacan, la pesca, la agricultura, ganadería, turismo y el comercio, dentro de este último se considera a los artesanos en sus diferentes oficios.

El presente trabajo de investigación tiene como principal objetivo la propuesta de un modelo asociativo para la agrupación de costureras de Anconcito, parroquia del cantón Salinas, quienes debido a la falta de formalidad en sus actividades, enfrentan una serie de problemas que opacan su trabajo y no se cumplen con las expectativas que tienen sus integrantes. Ante la falta de organización y el escaso desarrollo, se propone el diseño de un modelo viable que valore el negocio y le proporcione ventajas competitivas que les permita mantenerse en el mercado a través de estrategias de desarrollo productivo.

Este estudio, parte del conocimiento pleno de la problemática existente y de la necesidad de implementar la Asociatividad para este gremio, el mismo que a pesar de contar entre sus integrantes a profesional en la rama de Corte y Confección, carece de una organización que les permita un mayor desarrollo productivo.

En el Capítulo I, se expone el Marco Teórico que sustenta la propuesta, analizando los criterios de diferentes autores que resaltan la importancia de la conformación de grupos asociativos para que puedan lograr resultados más fructíferos, agregando valor a sus actividades, desarrollando nuevos productos y aportando a las economías regionales. La competitividad y el desarrollo

productivo también son tratados en este apartado, como factores claves para incrementar la escala productiva y alcanzar un posicionamiento consolidado en el mercado. Se destaca el marco legal que ampara la propuesta y el marco situacional de la comunidad en que se realiza el estudio.

El Capítulo II hace referencia a la metodología de investigación aplicada, que permite recabar información precisa a través de los instrumentos empleados para dar soporte a la conformación de la Asociatividad para este grupo de emprendedoras en la rama de costura.

El análisis e interpretación de los resultados obtenidos se mencionan en el Capítulo III, en el que se presentan los datos en forma tabular y gráfica para una mejor comprensión y que facilitan la emisión de conclusiones y recomendaciones que sirven de base para alcanzar los objetivos planteados.

En el Capítulo IV, se presenta la propuesta, sus aspectos básicos, justificación, objetivos, operatividad y administración de las alternativas de solución, la fundamentación organizacional, las matrices aplicadas, las estrategias de asociación productivas planteadas, así como las herramientas financieras que determinan la viabilidad del estudio.

Al final se presenta la Bibliografía empleada y los anexos que evidencian el cumplimiento del trabajo realizado.

## **MARCO CONTEXTUAL**

### **TEMA**

INCIDENCIA DE LAS ESTRATEGIAS DE ASOCIACIÓN PRODUCTIVAS EN LA COMPETITIVIDAD. PROPUESTA DE UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS COSTURERAS ARTESANALES DE LA PARROQUIA ANCONCITO, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013.

### **EL PROBLEMA**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **Situación Actual**

La parroquia Anconcito está ubicada al sureste del cantón Salinas, de la provincia de Santa Elena, fue creada el 22 de diciembre de 1937, entre sus principales actividades económicas se encuentran: la pesca, la artesanía y explotación petrolera. En esta población funcionan varias instituciones educativas: las escuelas fiscales Virginia Reyes González y Gral. César Rohon Sandoval, el colegio Pedro Franco Dávila y el colegio a distancia San Miguel arcángel, además del Centro de Formación Artesanal 22 de Diciembre, éste último, tiene varias promociones de Corte y Confección. En el año 2003, Plan Internacional, conformó una agrupación de 50 voluntarias con el propósito de prestar servicios a la comunidad y realizar actividades de diversa índole para poder mantenerse como grupo. El voluntariado recibió capacitaciones de parte de patrocinadores para poder ejercer los roles a los que estaban asignadas en la ayuda a la sociedad, entre estas constan: salud, comunicación y educación.

La idea de involucrarse en la costura nace debido a que las voluntarias necesitaban realizar proyectos como emprendedoras, incursionando en varias modalidades, pero la que más se ajustó a sus necesidades y requerimientos fue la de Corte y Confección, pues, algunas de las integrantes son profesionales en esta rama artesanal, lo que les proporcionaba una mayor ventaja a la agrupación.

Un total de 25 egresadas del Centro de Formación Artesanal, han conformado una agrupación que trabaja de manera informal, confeccionando uniformes de educación física y sábanas. Para lo cual, solo cuentan con cuatro máquinas industriales, que resultan insuficientes para diversificar su producción, laborando en un espacio físico muy reducido, local que es alquilado por el grupo.

Por otro lado, la escasa o limitada cultura empresarial no les ha permitido diseñar una sólida estructura administrativa y productiva que les facilite la coordinación de acciones orientadas a trabajar de manera ordenada; la falta de compromiso de las integrantes, es otro de los inconvenientes que enfrenta esta agrupación, quienes le prestan poco interés a las reuniones, que son organizadas para tratar asuntos relacionados con el trabajo que desarrollan.

Otro de los obstáculos que tienen que enfrentar, es la dificultad de acceso al financiamiento y por consiguiente a nuevas tecnologías, así como la consecución de herramientas y mejores equipos, la contratación de asesoría y capacitación para desarrollar habilidades y fortalecer su competitividad comercial.

También existe al interior de la organización una frágil capacidad competitiva, debido a la deficiente innovación que provoca dificultad frente al mercado en el que se encuentran inmersos, se ha detectado además, un inadecuado nivel de organización y control para el trabajo cooperativo, por cuanto, algunas de la artesanas de la costura, todavía piensan en trabajar independientemente en lugar de hacerlo en conjunto con el resto del grupo.

Se ha detectado un reducido crecimiento económico de la agrupación, una escasa capacidad de innovación tecnológica y de negociación, debido a la escasa capacitación recibida, y una insuficiente rentabilidad que apenas les permite cubrir sus necesidades básicas y detiene su crecimiento en conjunto.

### **Situación Futura**

Para enfrentar los diferentes obstáculos y limitaciones que se les presentan, la alternativa más viable es el trabajo conjunto de las integrantes, a través de la Asociatividad como herramienta eficaz para enfrentar a la competencia; lo que les facilitará la adquisición de habilidades especializadas, acceso a nuevas tecnologías e información de mercados, facilidades de crédito, servicios de consultoría y capacitación en diferentes áreas de su competencia y mayor gestión en los negocios.

Un modelo de Asociatividad les permitirá fortalecerse a través de la instrumentación de estrategias de comercialización, que les faciliten la oportunidad de crecer en el mercado y fomentar el desarrollo sostenible del negocio emprendido, enfocándose en nuevos segmentos de mercado y diversificando su producción con diseños novedosos.

El proceso de Asociatividad se lo puede realizar a través de los lineamientos estipulados en la actual Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario - LOEPS - y la Superintendencia de Economía Popular Solidaria, llamados a integrar a las agrupaciones de pequeños comerciantes para facilitarles el acceso a servicios comunes, la creación de economías de escala por las tareas vinculadas para comprar insumos y materia prima que fomenten la productividad, producir nuevos productos y diseños innovadores; y, vender la mercadería oportunamente y a precios competitivos.



El panorama empresarial de la agrupación en estudio, es alentador si se orienta a través de la conformación formal de la Asociatividad, como herramienta para competir en el mercado con otras organizaciones del ámbito provincial, que ya están constituidas y algunas de ellas con alto nivel de competitividad. La oportunidad de trabajar en Asociatividad y el compromiso de trabajo conjunto, les facilitará el acceso a nuevos mercados y acceso a mejores posibilidades de desarrollo productivo y crecimiento económico que genere mayor rentabilidad para el grupo.

### **Prospección**

El trabajo independiente de las integrantes de la agrupación, se convierte en una desventaja competitiva; una de las formas más acertadas de cambiar su situación es el trabajo conjunto, aunando esfuerzos, habilidades y capacidades, orientadas al logro de objetivos comunes con la finalidad de alcanzar metas institucionales. Si la actual situación continua, como hasta el momento, y las integrantes prolongan la decisión de formalizar la agrupación, será difícil enfrentar las dificultades operativas, corriendo el riesgo de fracasar y desaparecer. Se torna necesario el replanteamiento de sus actividades para adaptarse a las nuevas exigencias competitivas que existen en el mercado.

La carencia del trabajo asociativo en la agrupación, la ubica en una débil posición frente a las amenazas y oportunidades que brinda el medio; sin embargo, este escenario puede cambiar, puesto que existen instituciones del estado como: el Ministerio de Inclusión Económica y Social -MIES-, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Ministerio de Industrias y Productividad -MIPRO-, las Universidades y otras entidades estatales como los gobiernos autónomos descentralizados seccionales y la Prefectura, que tienen programas definidos y establecidos de ayuda social que fomentan la búsqueda de alternativas para mejorar el estilo y la calidad de vida.

## **Delimitación del Problema**

**Campo:** Desarrollo Empresarial.

**Aspecto:** Propuesta de Asociatividad.

**Espacio:** Parroquia Anconcito del cantón Salinas.

## **FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿De qué manera inciden las estrategias de desarrollo productivo en la competitividad de la agrupación de costureras artesanales de la parroquia Anconcito, del cantón Salinas, en la provincia de Santa Elena?

## **SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Qué teorías se van a aplicar en la propuesta del Modelo de Asociatividad para las costureras de la parroquia Anconcito?

¿Qué tipo de metodología de investigación es la que debe aplicarse para lograr información de calidad que fundamente la propuesta de Asociatividad?

¿Qué factores han incidido en el aplazamiento de su formalización como microempresarias de la costura?

¿Cuáles formas estratégicas facilitarán a la asociación de costureras incursionar en nuevos mercados?

¿Qué decisión tomará la agrupación frente a la propuesta de Asociatividad que les permita lograr objetivos comunes?

## **EVALUACIÓN DEL PROBLEMA**

### **Delimitado.**

El proyecto de investigación se orienta a presentar una propuesta de Asociatividad para la agrupación de costureras que se encuentra ubicada en el barrio “Gonzalo Chávez” de la parroquia Anconcito, cantón Salinas, con la finalidad de mejorar y fortalecer su competitividad.

### **Claro.**

El diseño, la redacción y el desarrollo de la propuesta de un Modelo de Asociatividad se ejecutarán de manera sencilla, práctica y de fácil comprensión para el lector y los integrantes de la organización, presentando ideas en oraciones claras y precisas que incentiven la lectura y la aplicación de la propuesta.

### **Evidente.**

La propuesta fortalece las actividades de la agrupación de costureras de Anconcito, consolidando su operatividad y competencias; lo que conduce al mejoramiento de la calidad de las prendas confeccionadas y a una mayor rentabilidad para el grupo.

### **Concreto.**

El mensaje que se emitirá a través de esta propuesta será corto y directo, formulando mediante oraciones simples las ideas bien definidas que faciliten la comprensión e interpretación de lo que se pretende desarrollar en el trabajo diseñado para conformar la Asociatividad.

**Relevante.**

La agrupación de costureras, está muy interesada en la formalización de su negocio dentro de un marco legal propicio y adecuado para el efecto, la propuesta está orientada a lograr beneficios trascendentales para las integrantes del grupo, los clientes en todos los segmentos posibles y el desarrollo económico local.

**Original.**

La conformación de la agrupación de costureras de Anconcito, no cuenta con una organización formal que le permita administrar correctamente sus actividades. Estudios de este tipo no se han ejecutado con anterioridad, la propuesta estará orientada al fortalecimiento y desarrollo permanente de la competitividad.

**Contextual.**

El gremio de costureras, en la actualidad elabora equipos de educación física para instituciones educativas y para el programa Hilando el Desarrollo, aunque no de forma directa, sino a través intermediarios. La Asociatividad, tiene por finalidad asociar a las integrantes de este gremio para que puedan ser más competitivas y laborar bajo su propio nombre y en beneficio de los actores involucrados.

**Factible.**

La propuesta de implementación de estrategias productivas, como proyecto viable, cuenta con el apoyo de las integrantes de la agrupación, quienes han brindado su colaboración en la recolección de información, puesto que consideran que la formalización de su negocio aportará a la solución de una serie de falencias y problemas que enfrenta en la actualidad.

## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Objetivo General**

Evaluar la incidencia de las estrategias de desarrollo productivo en la competitividad de la agrupación de las costureras artesanales de la parroquia Anconcito, del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena a través de un diagnóstico que involucre a las integrantes, expertos y clientes.

### **Objetivos Específicos**

Analizar criterios y definiciones de los principales elementos que intervienen en la problemática planteada, a fin de que se logre el establecimiento de juicios, y fundamentos que respalden la investigación.

Describir el procedimiento metodológico aplicado, considerando los diferentes métodos, técnicas e instrumentos de investigación que proporcionen datos e información para el planteamiento de la propuesta.

Analizar los datos recopilados a través de los instrumentos utilizados, mediante la elaboración de tablas y representaciones gráficas que faciliten el enunciado de conclusiones y recomendaciones que soporten la investigación planteada.

Diseñar un plan de Asociatividad, en base a estrategias de asociación productivas que orienten la consecución de una ventaja competitiva en el mercado local de las costureras artesanales de la Parroquia Anconcito del cantón Salinas.

Exponer la propuesta ante las integrantes de la agrupación, a fin de establecer los lineamientos que faciliten la ejecución del Plan de Asociatividad.

## **JUSTIFICACIÓN**

Este trabajo de investigación hace referencia a los aportes realizados sobre el impacto que conlleva la conformación de una Asociatividad, los siguientes autores: Castellanos M., Juan Gonzalo, Lozano María Angélica, Magnazo Cecilia; Orchansky Carolina, fundamentan que la formación de una Asociatividad, hace que se obtengan ventajas competitivas que no se conseguirían al trabajar de forma individual.

La parroquia Anconcito, se ha caracterizado por ser un pueblo de pescadores, sin embargo, es necesario resaltar la presencia de un grupo de mujeres emprendedoras que han conformado una agrupación de profesionales en Corte y Confección. La Asociatividad, es una forma de aunar esfuerzos, capacidades y habilidades para enfrentar determinadas necesidades o problemas; en el presente caso, esta alternativa busca mejorar la competitividad en los diferentes procesos de producción y comercialización de las prendas que fabrican.

La formulación de estrategias para la dinamización de desarrollo económico, ha sido una constante preocupación de los gobiernos locales, que amparados en la nueva Constitución, cuentan con la potestad de desarrollar el fomento productivo, de igual forma el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), aprobado en octubre de 2010, plantea “la definición de estrategias participativas de apoyo a la producción y el fortalecimiento de las cadenas productivas con un enfoque de equidad”.

La importancia de la presente investigación radica en que el gremio en estudio ha demostrado su activa participación en el desarrollo social y comercial de la población, contribuyendo al progreso económico de la región y del país, por lo que es necesario prestarle la debida atención y facilitarle el camino hacia la formalización de sus actividades.

La investigación realizada busca desarrollar una propuesta de Asociatividad adecuada para las costureras de la parroquia Anconcito, para que tome en consideración las ideas generadas por las integrantes de la agrupación y las necesidades pertinentes del gremio que permitan mejorar la competitividad en el mercado local y regional.

La razón de este estudio se deriva de los diferentes problemas que enfrenta el gremio, originados por la falta de planeación en las actividades emprendidas, la ausencia de organización y la poca experiencia que muestran las integrantes al tomar sus decisiones; razones que han repercutido enormemente en la competitividad de la agrupación.

Ante esta situación, se ha visto la necesidad de formular una metodología de investigación que permita identificar la problemática que enfrenta esta agrupación, para mejorar su sistema organizativo, productivo y comercial, a través de la Asociatividad, lo que permitirá fortalecer su competitividad con los consiguientes beneficios para las integrantes y demás actores involucrados.

Para ello, es necesario establecer el tipo de investigación que se utilizará para conocer las necesidades de formalización, las ventajas y soluciones que aporta la Asociatividad. Se realiza un análisis firme de los datos recabados en la investigación mediante la utilización de instrumentos como la observación, la entrevista, la encuesta y el focus group, aplicadas a los informantes calificados.

Las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación, deben ser aplicadas para que la propuesta alcance los objetivos establecidos. Desde este punto de vista, es necesario partir de metas claras y alcanzables, para que la agrupación de costureras se constituya en un modelo asociativo ejemplar que genere los mecanismos necesarios para ser más competitiva, y pueda replicarse en otras organizaciones.

La estructuración formal de un grupo asociativo establece la posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas, incluso, algunas de las estrategias individuales tendrán éxito en la medida que ellas sean complementadas con estrategias colectivas; entre los beneficios que se logra con la Asociatividad se tiene como prioridad el acceso al financiamiento, porque es más sencillo obtener créditos en conjunto que de forma individual.

La oportunidad de hacer compras conjuntas, debido a que existe la posibilidad de abaratar los costes en los insumos y materias primas que finalmente ayudan a reducir los costos de producción y facilitan mantenerlos competitivos en el mercado. Existe además la posibilidad de hacer una inversión conjunta que promueva el acceso a nuevas tecnologías con el fin de desarrollar productos diferenciados o mejorar los procesos productivos para mantenerse en un nivel altamente competitivo como lo exige el entorno.

Otras ventajas que se logran con la Asociatividad son: potenciar el poder de negociación con los proveedores para la adquisición de los componentes que faciliten la producción y el poder de negociación con los compradores o clientes para el fortalecimiento de nuevas formas de administración, flexible y dinámica, la apertura de nuevos mercados, el intercambio de información comercial y las alianzas estratégicas para vender, entre otros.

Las premisas expuestas son necesarias para el planteamiento de la propuesta, la misma que beneficia a la agrupación de costureras, a la comunidad y demás involucrados, convirtiéndose en el punto de partida para posteriores trabajos sobre la importancia de la Asociatividad en las comunidades rurales, contribuyendo a que las unidades productivas de la región peninsular evolucionen y mejoren la competitividad, aportando al mejoramiento de la calidad de vida, la redistribución de la riqueza, la generación de un desarrollo sustentable y el impulso a la actividad microempresarial artesanal como generadora de empleo.



## **HIPÓTESIS**

¿La implementación de estrategias de asociación productivas incidirá en el fortalecimiento de la competitividad en las costureras artesanales de la Parroquia Anconcito?

### **Variable Independiente**

Implementación de estrategias de asociación productivas.

### **Variable Dependiente**

La competitividad de las costureras de la parroquia Anconcito.

## **OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

Se trata de un proceso a través del cual se traduce una variable teórica en variables empíricas y directamente observables, con la finalidad de poder medirlas y evaluarlas. Se trata de formular una secuencia lógica entre la hipótesis, las variables independiente y dependiente con sus respectivas definiciones o conceptualizaciones para extraer de ellas las dimensiones que faciliten ubicar los indicadores medibles del proceso y adjuntar los ítems o interrogantes que se van a utilizar para el trabajo de campo de tal manera que se identifiquen los instrumentos a utilizar en la recolección de la información. El proceso de operacionalización de las variables propuestas, permiten la identificación de sus características concretas, orientan en el desarrollo de la aplicación de los instrumentos. En otras palabras, se trata de definir las variables de manera teórica, real y operacional, de forma que sean plenamente observables, lo que facilitará su medición y evaluación.

## Cuadro de Operacionalización de las Variables

**Cuadro N° 1 Variable Independiente**

Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores	Ítem	Instrumentos
¿La implementación de estrategias de asociación productivas incidirá en el fortalecimiento de la competitividad en las costureras artesanales de la Parroquia Anconcito?	<p><b><u>INDEPENDIENTE</u></b></p> <p><b>Estrategias de asociación productivas.</b></p> <p>Herramientas que permiten diseñar el camino a seguir para fortalecer las actividades que desarrollan la Agrupación de mujeres emprendedoras, profesionales en corte y confección que buscan la formalización de su negocio y garantizar el trabajo de sus integrantes.</p>	<p>Herramientas estratégicas</p> <p>Fortalecimiento de actividades</p> <p>Agrupación</p> <p>Emprendimiento</p> <p>Formalización del negocio</p> <p>Garantizar el trabajo</p>	<p>% de efectividad de los mecanismos aplicados. Frecuencia de aplicación de estrategias.</p> <p>Alcance de las acciones que ejecuta el gremio. % de efectividad.</p> <p># de participantes.</p> <p>Oportunidades identificadas en el ámbito del negocio</p> <p>Informe de gestión para lograr la asociatividad.</p> <p># de Ordenes de trabajo.</p>	<p>¿Qué tipo de estrategias de desarrollo productivo se aplican en el manejo de la agrupación?</p> <p>¿Cree usted que la Asociatividad le permite lograr objetivos comunes?</p> <p>¿Ha mejorado sus relaciones comerciales al integrar el grupo?</p> <p>¿Considera usted que la agrupación dispone de políticas para trabajar en equipo?</p> <p>¿Consigue mejores precios de sus insumos a través de la agrupación informal?</p> <p>¿Qué estrategias de desarrollo productivo aplica la organización?</p>	<p>Fichas de observación</p> <p>Fichas bibliográficas</p> <p>Entrevistas</p> <p>Encuestas</p> <p>Focus Group</p>

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

**Cuadro N° 2 Variable Dependiente**

Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores	Ítem	Instrumentos
<p>¿La implementación de estrategias de desarrollo productivo incidirá en el fortalecimiento de la competitividad en las costureras artesanales de la Parroquia Anconcito?</p>	<p><b><u>DEPENDIENTE</u></b>  <b>Competitividad de las Costureras de la parroquia Anconcito</b>                      Capacidad del gremio para generar la satisfacción de los clientes a través de la diferenciación en calidad, productividad e innovación en el proceso de confección de prendas de vestir.</p>	<p>Satisfacción de los clientes</p> <p>Diferenciación</p> <p>Liderazgo en costos y precios.</p> <p>Innovación y diversificación de las prendas de vestir.</p>	<p>Datos históricos de la vida comercial del gremio.</p> <p>N° de competidores.</p> <p>Ventajas logradas ante la competencia.</p> <p>Convenios con los proveedores sobre el precio de la materia prima.</p> <p>Listado de precios al consumidor de las prendas de vestir.</p> <p>Precios competitivos en el mercado</p> <p>Equipos y maquinarias utilizadas en el proceso.</p> <p>Actualización en moda.</p> <p>N° de nuevos diseños presentados.</p>	<p>¿Qué oportunidades le brinde el mercado de la provincia?</p> <p>¿Cuáles son las ventajas que le brinda la Asociatividad ante la competencia?</p> <p>¿Cuáles son los proveedores que le brindan mayores beneficios?</p> <p>¿Son competitivos los precios que maneja la agrupación?</p> <p>¿Se exponen los precios de las prendas de vestir en lugares visibles?</p> <p>¿Se dispone de recursos técnicos y tecnológicos en la organización gremial?</p> <p>¿Cree necesaria la diversificación de la producción para posicionarse mejor en el mercado?</p> <p>¿Cuál es el producto que tiene mayor salida?</p>	<p>Ficha de observación</p> <p>Enfoque de grupo</p> <p>Entrevistas</p> <p>Encuestas</p>

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **1.1 ANTECEDENTES DEL TEMA**

La producción artesanal en el Ecuador ha ocupado un importante lugar en la economía del país, representa una fuente de ingresos considerable para muchas unidades productivas organizadas o individuales.

Según datos de la organización CAMARI, entidad de apoyo a la comercialización de artesanías, los sectores productivos que más se desarrollan son: fibras vegetales (37,75%), textiles (30,47%), cuero (9,26%), productos de barro (6,65%), madera (5,90%), joyas (4,56%) y el resto, en otras artesanías; sin embargo se requiere que el sector artesanal, en general, responda de mejor manera en el mercado.

En el año 2003 la producción de costura artesanal entró en crisis y no representaba beneficios económicos para los artesanos, provocando que abandonen estas actividades, lo que generó serios problemas sociales; principalmente por el ingreso de prendas de vestir asiáticas que ganaron mercado por esa época, debido a los bajos precios lo que provocó una disminución en las ventas de los artesanos de la costura y en algunos casos el cierre de sus negocios al no poder colocar sus productos; en la actualidad esa situación se ha superado y aporta a la economía del país a través de la generación de empleo, ahorro de divisas al utilizar materia prima local y con la exportación de artesanías. A pesar del dinamismo que demuestra la rama artesanal de costura, varios sectores de la cadena de producción presentan debilidades y limitaciones como la falta de maquinarias, tecnología, espacio para trabajar cómodamente, capacitación y administración de sus negocios.

El sector de la confección artesanal en el Ecuador presenta grandes potencialidades que deben ser aprovechadas a través de la Asociatividad y con estrategias de desarrollo productivo y competitivas que le proporcionen alternativas de solución para lograr mayores ventajas. Tales estrategias les permitirán a la agrupación formar parte del mercado con criterios de especialización, calidad de innovación, revalorizando sus conocimientos para mejorar su competitividad e integrándose en un proyecto equilibrado y sostenible.

La actual Ley de Fomento Artesanal trata de fortalecer al sector para constituir un sistema organizado de acuerdo a las exigencias que plantea las nuevas condiciones del mercado, trabajando en acciones conjuntas con los gremios en las debilidades diagnosticadas para mejorar la productividad y competitividad.

Los datos facilitados por la agrupación son de gran ayuda para formular la propuesta de Asociatividad, y el compromiso de las integrantes, resulta motivador para llevar adelante la investigación, permitiendo establecer las estrategias más acertadas y viables para elaborar un modelo de acuerdo a las necesidades y requerimientos específicos de cada una de las integrantes de la Asociatividad.

## **1.2 LA ASOCIATIVIDAD**

La Asociatividad en el mundo ha sido un proceso fundamental para el desarrollo de las civilizaciones que han tenido una evolución desde lo más empírico hasta la formalización de instituciones dedicadas a facilitar el desarrollo de planes y modelos de Asociatividad en busca de objetivos comunes para sus integrantes mediante la aplicación de estrategias adecuadas para cada organización gremial emprendida. En el sentido comercial y de productividad colectiva, la Asociatividad abarca diferentes grupos de personas que buscan emprender un trabajo conjunto, a quienes, se les ha denominado de diferente forma como: Asociaciones Cooperativas, Grupos de Emprendedores, etc.

### **1.2.1 Conceptualizaciones**

La Asociatividad es una necesidad de los seres humanos, todos los individuos, desde tiempos inmemoriales, han buscado diferentes formas de asociarse, vincularse o integrar un grupo o gremio con similares objetivos. La Asociatividad proporciona un sinnúmero de oportunidades para incrementar la productividad y rentabilidad de aquellos microempresarios que decidan unir esfuerzos para alcanzar sus metas y objetivos comunes.

La globalización y los cambios tecnológicos han obligado a los pequeños productores y comerciantes en diferentes lugares del mundo y en nuestra región a organizarse y cooperar conjuntamente para enfrentar los retos del mercado y garantizar la supervivencia en un mundo altamente competitivo. Los diferentes problemas que se vinculan a las microempresas, en cuanto a productividad y alternativas de comercialización ocasionan una baja capacidad de atender a grandes pedidos, limitada capacidad de negociación, altos costos de producción, difícil acceso a la adquisición de insumos y herramientas para mejorar el negocio, entre otros.

Según Ruiz, A. (2001), Las estrategias colectivas, involucran a todos los participantes y la acción de una repercute sobre otras en diferentes grados, dependiendo de la modalidad de estrategia empleada. La Asociatividad, es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

La Asociatividad, es una herramienta que surge del común acuerdo entre un grupo humano con intereses similares y un objetivo común, facilitando el esfuerzo colectivo de varias personas que se agrupan por decisión personal, mediante la acción voluntaria de integrarse, para desarrollar actividades colectivas y solventar sus problemas.

Otra característica importante de la Asociatividad, es la autonomía e independencia de los y/o las integrantes que forman parte del grupo, lo que les permite utilizar los recursos de manera óptima o aprovechar los beneficios que se pueden obtener de la Asociatividad en la forma que cada participante establezca necesaria y pertinente para sus intereses.

Esta particularidad, se constituye en uno de los principales motivadores para el desarrollo de la Asociatividad y es una modalidad que les permite manejar individualmente todo tipo de información, o compartir aquellos datos que no consideren confidenciales.

Bajo esta modalidad, la cooperación entre los miembros o integrantes de un gremio, es otro factor que motiva su conformación, ésta se determina por los intereses específicos de la cadena de producción, y aporta al desarrollo de ventajas competitivas individuales y colectivas.

Otro concepto de Asociatividad es el que manifiesta Lozano, M. (2006): Este mecanismo se entiende como una estrategia de colaboración colectiva que persigue la creación de valor a través de la concreción de objetivos comunes que contribuyen a superar la escasez de escalas individuales y a incrementar la competitividad, herramienta que es necesaria para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas.

La definición de Lozano la señala como una estrategia para resistir los principales problemas que enfrentan las microempresas, y destaca su importancia en el desarrollo y el crecimiento de las mismas, permitiendo aprovechar las fortalezas de los integrantes para minimizar los riesgos individuales y ampliar sus horizontes económicos. El modelo asociativo nace como un componente de cooperación que exhorta la creación de valor a través de la solución de problemas comunes ocasionados, principalmente, por el insuficiente tamaño de las organizaciones, lo que provoca la difícil incorporación de tecnologías, la incorporación a nuevos mercados, el acceso al financiamiento, entre otros.

Las estrategias asociativas permiten alcanzar niveles de competitividad e incremento de la productividad, similares a los de grandes empresas, originando oportunidades de crecimiento individual y colectivo. Se las ha considerado como un instrumento de participación social que se origina por el común y voluntario acuerdo de un grupo humano que tiene intereses y objetivos similares.

### **1.2.2 Tipos de Asociatividad**

Según la forma de participación de los actores, se clasifican en:

**Sub Contratación (Outsourcing):** Se origina cuando las microempresas orientan su trabajo para grandes empresas. Se consideran como relaciones verticales en la cadena de valor.

**Alianzas Estratégicas:** Ocurren entre empresas que compiten en el mercado, es una herramienta muy utilizada en la actualidad por las empresas que buscan fortalecer sus negocios.

**Distritos Industriales:** Son empresas u organizaciones de una región o área afines y de una misma rama de negocios que se complementan para fortalecer su productividad y competitividad.

**Núcleos Empresariales:** Son equipos de trabajo conformados por empresarios que se unen para compartir sus experiencias y buscar soluciones a problemas o desafíos comunes orientados hacia el desarrollo de la competitividad de sus integrantes.

**Redes de Servicios:** Se trata de grupos de profesionales con diferentes especialidades, que organizan un equipo multidisciplinario para satisfacer las



necesidades de potenciales clientes, cuyos servicios se ofrecen de manera directa y efectiva.

**Pool de Compras:** Pequeños comerciantes o compradores que se reúnen para tener un mayor poder de negociación en las compras de materia prima o servicios similares a precios de mayoristas.

**Grupos de Exportación:** Microempresas de un mismo sector que se juntan para colocar productos en el exterior. El objetivo que se persigue es crear un asociativismo entre microempresarios para mejorar su competitividad y las posibilidades de exportar.

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

Toda empresa lleva a cabo un proceso que tiene por objeto la creación de un producto y/o servicio, que comprende tres fases.

**Fase de Diseño Producto/Servicio:** A su vez comprende tres etapas: la investigación, desarrollo y diseño del producto o servicio.

**Fase de Producción:** La Asociatividad se realiza alrededor del producto y en el proceso del mismo.

**Fase de Comercialización:** Comprende las actividades de comercialización de los productos o servicios:

- La recepción de los pedidos o las solicitudes.
- Los despachos o entregas de productos.

- El transporte de los productos.
- El servicio post-venta.
- En la investigación de mercados.

**Según el alcance de la Asociatividad:**

- Geográfico
- Sectorial
- Especializado
- Diversificado
- Integral

**Según las funciones básicas que existen en cada empresa:**

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

En el proyecto de cooperación UE Perú, se reconocen, además, los siguientes tipos de Asociatividad:

**Redes de Cooperación:** Son empresas que comparten información y procesos, pero no existe una relación de subordinación. Mantienen vínculos cooperativos para ejecutar acciones conjuntas coordinadas.

**Articulación Comercial:** Es una relación sostenida entre ofertantes y demandantes, la que puede ser mediada por un agente intermediario o gestor de negocios.

**Alianza en Cadenas Productivas:** Empresas que establecen acuerdos en las diversas etapas y operaciones de producción, transformación, distribución y comercialización de productos o servicios. Involucra a cada empresario en una etapa distinta del proceso productivo.

**Alianza en Clústeres:** Se refiere a la concentración geográfica de los actores relacionados a una actividad productiva en particular.

**Joint Venture:** Es un acuerdo comercial de inversión conjunta entre dos o más personas, orientado al apoyo mutuo en las diferentes etapas de la cadena productiva.

**Consortios:** Se trata de un contrato en virtud del cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio con la finalidad de obtener un beneficio económico.

### **1.2.3 Objetivos de la Asociatividad**

Las relaciones asociativas aparecen por una extensa cadena de objetivos que van desde simples agrupaciones para operaciones específicas hasta uniones perennes en el tiempo para operaciones periódicas, pero el principal objetivo de la Asociatividad es la búsqueda de soluciones a problemas similares y a la consecución objetivos comunes.

En el aspecto financiero, los objetivos son:

- Oportunidades crediticias.
- Adquisiciones conjuntas.
- Inversiones conjuntas.

En el aspecto organizacional:

- Optimización de los procesos productivos.
- Innovaciones Administrativas.
- Organización de planeamiento estratégico.
- Intercambio de información productiva o tecnológica.
- Asesoramiento.
- Ampliar las economías de escala
- Intercambio de experiencias.
- Acceso a herramientas, equipos y recursos.
- Acceso a tecnologías de productos o procesos.
- Fortalecimiento del proceso productivo.
- Fortalecimiento del poder de negociación.

De comercialización:

- Identificar oportunidades de negocios.
- Apertura de nuevos mercados.
- Productos innovadores.
- Actualización de la información comercial y de mercados.
- Alianzas de comercialización.
- Servicios post venta conjuntos.
- Logística y distribución.

#### **1.2.4 Características de la Asociatividad**

La Asociatividad se trata de un mecanismo de cooperación mutua que caracteriza a la agrupación de pequeñas empresas. Entre las principales características de los modelos asociativos son:

- Es un acuerdo voluntario basado en la confianza.
- Es un modelo aplicable a todo tipo de emprendimiento.
- Brinda oportunidades de crecimiento y productividad.
- Se beneficia con las experiencias de los integrantes.
- Es una estrategia colectiva.
- Promueve el desarrollo de la complementariedad.
- Facilita la resolución de problemas comunes.
- Mejora la competitividad y productividad.
- Fortalece el posicionamiento en el mercado.
- Permite mantener la autonomía de los integrantes.
- Puede adoptar diversas modalidades.

#### **1.2.5 Importancia de la Asociatividad**

La Asociatividad es una propuesta de crecimiento, productividad, fortalecimiento y el desplazamiento a una mayor escala de organización, que genera beneficios en torno al sistema productivo, operativo y comercial de los integrantes de la organización conformada que tiene fines comunes y busca lograr beneficios en conjunto.

Su importancia radica en la conformación de estrategias de crecimiento empresarial que forman una cultura de cooperación y compromiso entre los integrantes, los mecanismos asociativos proporcionan facilidades para superar las

limitaciones tecnológicas, de gestión, de organización, acceso a mercados, acceso al financiamiento, entre otros. La Asociatividad permite autogenerar oportunidades en el mercado, a través del esfuerzo conjunto de los agremiados y son la mejor alternativa para mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas o agrupaciones de profesionales en ramas específicas de producción.

Es un mecanismo que promueve la generación de planes de desarrollo colectivo e individual, orientados a la consecución de variaciones positivas en la producción, organización y comercialización de productos y servicios. Implica la creación de relaciones de cooperación que permiten aumentar la capacidad de respuesta a los constantes cambios en el mercado.

En el contexto actual, los modelos asociativos, se constituyen como estrategias que facilitan el logro del desarrollo sustentable de las agrupaciones, es una forma de apoyo para enfrentar los desafíos de un mercado más competente y competitivo.

### **1.2.6 Beneficios de la Asociatividad**

La revista electrónica PIMEX (2011), resume los beneficios que proporcionan los modelos asociativos:

- Incremento de la producción.
- Aumento de la productividad.
- Mayor poder de negociación y financiamiento.
- Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos.
- Se comparte riesgos y costos.
- Reducción de costos.

- Mejora de la calidad y diseño.
- Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).
- Mejora la gestión del conocimiento técnico – productivo y comercial.
- Fortalece los lazos comerciales.
- Proporciona mejor calidad de vida a sus integrantes.

### **1.2.7 Desafíos de la Asociatividad**

Espinoza, C. (2005), expone los desafíos a los que se enfrenta la Asociatividad:

- Organización interna clara y eficiente.
- Confianza en las decisiones de los directivos que lideran las organizaciones.
- Compromiso de los socios en la entrega de productos y/o servicios, de acuerdo a los volúmenes, condiciones y oportunidades acordadas previamente.
- Gestionar adecuadamente y eficientemente los negocios y emprendimientos asociativos.
- Administración eficiente y transparente de la empresa u organización que se ha constituido.
- Establecer adecuados mecanismos de comunicación y participación.
- Cumplir con la legislación vigente, las normas y reglamentos que regulan la Asociatividad.

### **1.2.8 Etapas del Proceso Asociativo**

La conformación de una agrupación comprende cinco etapas claramente definidas:

1. Etapa de gestación
2. Etapa de estructuración
3. Etapa de madurez
4. Etapa productiva o de gestión
5. Etapa de declinación

### **1.2.9 Estrategias para la Asociatividad**

Son acciones a largo plazo diseñadas para llevar a cabo la misión organizacional, y lograr objetivos. Es un conjunto de decisiones y criterios por los cuales una organización se orienta hacia el logro de sus objetivos.

D' Alessio, F. (2008), considera que son acciones potenciales que resultan de las decisiones de la gerencia y requiera la oportuna asignación de los recursos de la organización para su cumplimiento. Las estrategias constituyen los caminos que conducen a la organización a la visión esperada, son también definidas como cursos de acción para convertirla en lo que quiere ser; es decir caminos que les permitan alcanzar los objetivos a largo plazo, pueden ser genéricas, alternativas, o específicas.

Chiavenato I. y Sapiro A, (2011), denotan que la estrategia es, básicamente, el curso de acción que la organización elige, a partir de la premisa de que una posición futura diferente le proporcionara ganancias y ventajas en relación con la situación actual. Es un arte y una ciencia; es reflexión y acción, o bien, es pensar para actuar y no tan sólo pensar antes de actuar. En esencia, la estrategia es una elección que involucra a toda la organización y que consiste, por una parte, en seleccionar de entre varias alternativas existentes la más conveniente, de acuerdo con los factores internos y externos de la organización.

Es un esquema que contiene la determinación de los objetivos o propósitos de largo plazo de la empresa y los cursos de acción a seguir. Es la manera de organizar los recursos. Estas se basan en:

- Cambios en el conjunto de mercados, a los que servirán.
- Cambios en los tipos de productos o servicios que se van a ofrecer o en el nivel de esfuerzo aplicado en reunir a los mercados diferentes.

#### **Tipos de Estrategias**

Las estrategias tienen una dimensión en el tiempo. Las decisiones son



irreversibles, mientras que otras cambian cuando se presenta la oportunidad. A continuación, Chiavenato I. y Sapiro A. (2011), consideran que las estrategias a utilizar dependen mucho del tipo de plan estratégico que se desee implantar.

**Cuadro N° 6 Clasificación de Estrategias**

Estrategias empresariales	Definición
Estrategias de Crecimiento u Ofensivas	Ideadas para alcanzar objetivos por encima del objetivo de los competidores.
Estrategias Defensivas	Ideadas para proteger posiciones de porciones de mercado, y utilidades
Estrategias Analíticas	Procura minimizar el riesgo, y de manera equilibrada maximiza las oportunidades.
Estrategias exploradora o prospectiva	Busca oportunidades innovadoras para productos y mercados.
Estrategias Genéricas	Formas para crear valor: liderazgo de costos, diferenciación y enfoque.

**Fuente:** Idalberto Chiavenato I. y Sapiro A, 2011.

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Además, posibilita detectar y señalar las áreas donde se deben eliminar incompetencias. Si la estratégica no es del todo clara, los esfuerzos para aplicar este tipo de acciones no servirán. Las estrategias dentro de una organización deben ser monitoreadas de manera continua para el alcance de sus objetivos.

### 1.2.10 Cursos de Acción

Medina, J. (2009), considera que los cursos de acción son instrumentos gerenciales de programación y control de la ejecución anual de los proyectos y actividades que deben llevar a cabo las dependencias para dar cumplimiento a las estrategias y proyectos establecidos en el Plan Estratégico. En ese orden de ideas el curso de acción da operatividad a las actividades que deben llevar a cabo las dependencias para dar cumplimiento a los objetivos fijados en el Plan Estratégico.

Torre, M. (2006), estima que los planes de acción son documentos debidamente estructurados que forman parte del planeamiento estratégico de una empresa, ya que, por medio de ellos, es que se busca materializar los objetivos estratégicos previamente establecidos, dotándoles de un elemento cuantitativo y verificable a lo largo del proyecto.

Un curso de acción conscientemente deseado y determinado de forma anticipada, tiene la finalidad de asegurar el logro de los objetivos de la empresa. Normalmente se recoge de forma explícita en documentos formales conocidos como planes, los mismos que poseen características como la actividad y el plazo.

### **1.2.11 Políticas**

Medina, J. (2009), considera que son también planes en el sentido de que son enunciados generales o maneras de entender que guían o canalizan el pensamiento o la acción en la toma de decisiones, éstas delimitan el área dentro de la cual una decisión es tomada.

Las políticas son declaraciones o interpretaciones generales que guían el pensamiento en la toma de decisiones. Las políticas definen un área dentro de la cual se va a tomar una decisión y aseguran que ésta sea consistente con un objetivo y contribuye al logro del mismo.

### **Regla de las Políticas**

Chiavenato I. y Sapiro A. (2011), mencionan que son las reglas que marcan los límites dentro de los cuales deben ocurrir las acciones. Las políticas son decisiones contingentes que reducen los conflictos cuando se definen los objetivos. Las políticas, al igual que los objetivos, se diferencian dentro del espectro de una amplia jerarquía.

Existen criterios generales que orientan la acción de las políticas en una empresa, entre los cuales se pueden detallar los más relevantes que son:

- **De su fijación:** Todas las políticas deben quedar fijadas por escrito.
- **De su difusión:** Es indispensable que sean conocidas en los niveles donde van a ser aplicadas.
- **De su Coordinación:** Hay que designar a alguien que coordine e interprete con validez oficial.
- **De su revisión periódica:** Conocer las que se han creado y las que han dejado de tener vigencia.

Las políticas contemplan algunas reglas básicas que se aplican para todo lo que hacemos en las actividades cotidianas dentro de las instituciones. Constituyen una operacionalización de los valores corporativos y regulan la gestión en una organización productiva como lo es la Asociación de Costureras de la Parroquia Anconcito del Cantón Salinas en la Provincia de Santa Elena.

### 1.3 COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO

Ante la necesidad de maximizar los beneficios y minimizar los costos resulta imperiosa la búsqueda de estrategias de desarrollo adecuadas para lograr una integración dinámica en el mercado.

Diario Hoy publicó en junio del 2013: “Las políticas públicas pueden promover la conformación de emprendimientos productivos que integren personas en situación de pobreza. Esos emprendimientos debieran hacer parte de sectores promisorios (no residuales) y operar con la efectividad necesaria para poder evolucionar en la economía local o nacional. Para ello, el principal desafío suele ser superar la muy pequeña escala típica de los sectores carenciados y situarse en un tamaño mediano que permita (i) contar con áreas diferenciadas de gestión y (ii) acceder a un umbral superior de oportunidades”.

Esta situación requiere que los pequeños emprendedores se asocien para poder tener acceso a la tecnología, al mercado y a financiamiento. Es necesario

identificar oportunidades económicas que beneficien a familias o agrupaciones en situación de pobreza para fortalecer los emprendimientos productivos en el Ecuador. El compromiso del gobierno debe de concentrarse en reparar los niveles de inequidad para alcanzar el desarrollo y la transformación productiva deseada.

Porter, M. (2009): manifiesta que la competitividad se determina en la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. Para hablar de competitividad, habría que irse a la empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor añadido y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenibles en el mediano y largo plazo.

### **1.3.1 Competitividad**

La competitividad de las empresas hace referencia a la capacidad interna de producir bienes y servicios de forma eficiente, a bajos precios y con óptima calidad, de manera que sus productos logren formar un paquete más atractivo en el mercado. Para alcanzar tal propósito, se requiere de niveles elevados de productividad que aumenten la rentabilidad y generen ingresos satisfactorios.

Para ello es necesario que las organizaciones comerciales puedan adaptarse con facilidad a los cambios del mercado, demostrando dinamismo en sus procesos y procedimientos, pero que además cuenten con los equipos y maquinarias que les permitan competir de manera ventajosa y aprovechar las oportunidades de negocios que aparecen en el medio en que desarrollan sus actividades, manteniendo ganancias crecientes de sus recursos.

Hernández, J. (2011) expresa que la competitividad es el estadio comprometido con la mejora continua por el que debe transitar la empresa en su camino hacia el éxito, en leal y solidaria competencia con otras de su tipo que también lo hacen, sobre la base de ofertar productos y/o servicios de, cada vez, mayor calidad, precios más atractivos y plazos de entrega oportunos y confiables, que le permitan de manera creciente, ganar la confianza de sus clientes, tanto nacionales como extranjeros, logrando un

posicionamiento progresivo de sus productos y/o servicios en estos mercados, con vistas a consolidar su imagen corporativa, sin dejar de cumplir con su razón de ser y con los intereses nacionales y territoriales, donde se localiza y desempeña.

La competitividad depende del acoplamiento de las diversas etapas de producción y comercialización, desde el inicio del proceso hasta el consumo. Para ello, es necesario fortalecer las redes productivas o agrupaciones a través de la Asociatividad para promover mejoras de calidad, y eso se logra estableciendo relaciones con los proveedores y cadenas de comercialización, promoviendo mejoras de calidad e innovando los productos.

### **1.3.2 Ventaja competitiva**

Porter (2009), señala que la estrategia competitiva toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un retorno sobre la inversión. Sostiene además que la competitividad es un proceso de formación el cual depende de factores microeconómicos y de capacidades que ofrece el territorio para facilitar las actividades económicas.

Las ventajas competitivas tiene su origen en los cambios que se generan en el entorno empresarial o desde el interior de la propia organización. Mantener una ventaja competitiva sostenible, significa lograr superioridad frente a la competencia, a través de la orientación al cliente, calidad en el producto, imagen de la organización, diferenciación en precios y un equipo altamente preparado y calificado que esté en capacidad de enfrentar las acciones de sus adversarios comerciales, orientando sus esfuerzos a la maximización de la eficiencia.

Para que la ventaja competitiva de una organización genere una mayor rentabilidad debe ser percibida y apreciada por los consumidores o clientes; existen dos tipos de ventajas competitivas, la ventaja en costes y la ventaja en diferenciación, la primera consiste en trabajar con los costes más bajos del

mercado para ofrecer un producto aceptable a bajo precio. En el segundo caso, se trata de mantener una característica diferencial que le permita establecer un precio superior al del mercado, lo que representa una mayor rentabilidad del negocio.

### **1.3.3 Estrategias competitivas**

Las ventajas competitivas se logran a través de la organización de los recursos y capacidades, orientando sus decisiones presentes y futuras al desarrollo de las ventajas que pretende alcanzar.

Porter (2009), propone la existencia de tres tipos de estrategias competitivas:

- Liderazgo en costes.
- Diferenciación
- Enfoque

**Liderazgo en costes:** Consiste en conseguir una verdadera ventaja en costes en el sector en que se desempeña.

**Diferenciación:** La ventaja se consigue sumando atributos o servicios adicionales y diferenciales.

**Enfoque:** La estrategia va dirigida a un determinado grupo de clientes, con necesidades particulares.

### **1.3.4 Factores de competitividad de las empresas artesanas**

La competitividad surge de la necesidad de las empresas y organizaciones de

mantenerse y alcanzar una mejor posición en el entorno, debido al constante desarrollo de la tecnología y de la liberalización económica los cuales han transformado la economía mundial.

El Gobierno de España, a través del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, publica en julio del 2011 la Revista “La Competitividad del Sector Artesano en España”, estudio realizado a 1500 microempresas artesanas en donde se analizan seis factores considerados claves en la competitividad de las mismas. Tales factores son: recursos humanos, incorporación de las TIC, innovación, mejora de los canales de comercialización e internacionalización, financiación, y cooperación.

**Recursos Humanos:** Cada actividad que genera valor, emplea recursos humanos; este factor de competitividad es primordial en la empresa artesana por la participación de los trabajadores en los procesos productivos y la influencia que ejerce la experiencia en la calidad de los productos.

**Tecnologías de la información y la comunicación:** En la actualidad las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) ejercen una gran influencia sobre la competitividad empresarial, su empleo mejora notablemente los procesos de producción, generando innovaciones que favorecen la rentabilidad del negocio, la organización, el intercambio de conocimiento, de las relaciones externas de la empresa; y facilitan las innovaciones comerciales y la internacionalización de la empresa.

**Canales de comercialización:** Las microempresas artesanales venden por encargo de clientes, en el taller, a minoristas o en locales propios en sus viviendas. Lo que demuestra que no existe una mayor diversificación de los canales de comercialización, no utilizan una marca específica y tiene pocas posibilidades de exportar.

**Financiación:** En la mayoría de los casos la empresa artesanal se autofinancia, lo que condiciona sus posibilidades de crecimiento. Existen marcadas diferencias entre las pymes con personería jurídica y aquellas que se manejan de manera individual, la que presentan obstáculos a la financiación.

**Cooperación:** Cada vez más son las pymes que colaboran entre sí para lograr mayores niveles de competitividad. Debido a su reducido tamaño es importante que se relacionen para lograr mayores beneficios.

### **1.3.5 Productividad**

La productividad es un indicador de eficiencia que vincula la cantidad de recursos empleados con la cantidad de producción obtenida. Es el índice que evalúa la capacidad de elaborar los productos requeridos y el grado en que se aprovechan los recursos utilizados, en otras palabras, el valor agregado. En la actualidad la productividad es uno de los principales objetivos estratégicos de las empresas, mientras más eficientes y eficaces sean las organizaciones en la utilización de sus recursos, más productivas y competitivas pueden ser, lo que genera una mayor rentabilidad, produciendo una mejora continua en el sistema de gestión de la calidad.

Fernández, J. (2009), manifiesta que entre los modelos de medición de la productividad más conocidos están: la productividad parcial, la productividad total y la productividad de valor agregado. El primero de ellos divide la producción obtenida sobre el costo de uno de los factores de producción (por ejemplo la mano de obra o las materias primas utilizadas), el segundo divide el valor de la producción obtenida sobre el costo de la sumatoria de los factores de producción y, el último, divide el valor agregado (ventas menos valor de las compras hechas a terceros) sobre el costo de la sumatoria de los factores de producción.

Para optimizar la productividad, el modelo escogido debe considerar la utilización de todos los factores tangibles e intangibles, haciendo uso racional de los mismos,



considerando que la máxima productividad depende no solo de la utilización de los recursos empresariales, sino también de la elección correcta de los segmentos de mercado objetivo a los que pueda llegar con mayor impacto y de las estrategias que agreguen valor a los productos y a los clientes, lo que proporciona una visión del nivel óptimo de operación y los recursos que se requieren en la producción.

Las organizaciones que deseen alcanzar altos niveles de excelencia y productividad deben emplear herramientas y métodos de gestión adecuados, definiendo los factores intervinientes de una manera coherente e integral logrando mejorar el trabajo, aumentando la eficiencia y los niveles de rentabilidad.

## **1.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

### **1.4.1 La Constitución de la República expresa:**

Es deber del Estado la planificación el desarrollo nacional, la erradicación de la pobreza, así como la promoción del desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, para acceder al buen vivir. Los usuarios o clientes tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos libremente, obteniendo una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características.

Los ciudadanos tienen derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria. Para la consecución del buen vivir, es un deber del Estado el impulso y el desarrollo de actividades económicas mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan mediante el cumplimiento de la Constitución y la ley. Así como la promoción e impulso de la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de auto sustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

#### **1.4.2 La Ley Orgánica de Libre Competencia Económica manifiesta:**

Es deber del Estado promover el desarrollo de actividades y mercados competitivos, para lo cual, deberá impulsar la libre competencia económica en forma consistente y sistemática, fomentará una cultura de leal y eficiente competencia, y coordinará la ejecución de planes para la difusión de tal cultura.

En cuanto a la posición de dominio: Es el poder de mercado que ejerce un determinado agente económico, de manera que actúe con independencia con relación a los demás agentes económicos, bien por ausencia de competidores, o por ejecución de actos que impidan, restrinjan, falseen o distorsionen la libre competencia entre los agentes dedicados a una misma actividad.

### **1.4.3 El Plan Nacional de Desarrollo expresa que:**

Se debe definir una política económica orientada al crecimiento con equidad, basada en la generación de empleo para impulsar la inclusión social y el desarrollo humano sostenible; el fomento de la productividad y de la inversión para todos/as, así como a una competitividad real que no se base en el deterioro de las condiciones sociales ni ambientales, sino en la incorporación del progreso tecnológico; para ello se requiere ubicar las ramas altamente generadoras de empleo y de valor agregado; determinar funciones de producción tipo; determinar componentes de oferta total y demanda total. A largo plazo se profundizará la modelización a través de la actualización de la matriz de contabilidad social y la elaboración de un nuevo modelo de equilibrio general que permita integrar lo macroeconómico con lo social.

El objetivo de la Transformación Social y Desarrollo Humano es garantizar el cumplimiento de los derechos económicos, sociales, y culturales, con metas a nivel cantonal, esto incluye el derecho al trabajo y a condiciones laborales equitativas y satisfactorias, así como el derecho a la seguridad social y al seguro social.

### **1.4.4 El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 - 2017**

Se plantean nuevos retos orientados hacia la materialización del proyecto de cambio en el Ecuador, la presente propuesta considera cuatro objetivos:

A través del Objetivo 3, se busca mejorar la calidad de vida de la población, respetando su diversidad, el fortalecimiento de la capacidad pública y social para lograr una atención equilibrada, sustentable y creativa de las necesidades de ciudadanas y ciudadanos. Dentro de sus políticas y lineamientos se expresa la promoción del mejoramiento de la calidad en la prestación de servicios de educación, y la organización gremial tiene como su principal producto la elaboración de uniformes escolares, por lo que la calidad de estos productos debe cumplir los requerimientos exigidos por el ministerio correspondiente.

El objetivo 4, trata sobre el fortalecimiento de las capacidades y potencialidades de la ciudadanía, el conocimiento se fortalece a lo largo de la vida, desde el nacimiento, con la cotidianidad y con la educación formal y no formal. El talento humano también se nutre de los saberes existentes, del vivir diario, de la indagación y de la retroalimentación constante de conocimientos.

Una de sus políticas y lineamientos establece la generación de espacios de encuentro, de intercambio de conocimientos y saberes y de aprendizaje intergeneracional en diversas áreas, para la realización personal.

Otro de los lineamientos establece el mejoramiento de la calidad de la educación en todos sus niveles y modalidades, para la generación de conocimiento y la formación integral de personas creativas, solidarias, responsables, críticas, participativas y productivas, bajo los principios de igualdad, equidad social y territorialidad.

El objetivo 8, se refiere a la consolidación del sistema económico social y solidario, de forma sostenible, a través de la priorización de los recursos públicos bajo criterios de satisfacción de necesidades, generación de capacidades y oportunidades, y acumulación de capital en sectores productivos generadores de valor.

El objetivo 9, garantiza el trabajo digno en todas sus formas. Reconociendo la supremacía del trabajo humano sobre el capital y estableciendo que el trabajo no puede ser concebido como un factor más de producción, sino como un elemento mismo del Buen Vivir y como base para el despliegue de los talentos de las personas. La primera política de este objetivo propone el impulso de las actividades económicas que permitan generar y conservar trabajos dignos, y contribuir a la consecución del pleno empleo priorizando a los grupos históricamente excluidos.

Se abre, de este modo, una etapa de transición a un sistema regido por el “Buen Vivir”, que supere las injusticias y desigualdades e impulse una economía endógena orientada al desarrollo para todas y todos los ecuatorianos, de todas las regiones, sectores, pueblos y colectividades.

#### **1.4.5 Plan Preliminar de Desarrollo de la provincia de Santa Elena**

La misión de este plan consiste en promover el desarrollo humano, en un marco de equidad de género, en todos sus aspectos, con énfasis en lo social, económico, cultural, turístico, tecnológico y científico, preservando el medio ambiente. El programa N° 4 la potenciación de las microempresas y competitividad de los servicios en el primer proyecto de fomento a las microempresas familiares, comunidad y Asociatividad para la producción de los bienes y/o ventas de servicios.

### **1.5 MARCO SITUACIONAL**

#### **1.5.1 Aspectos generales de la parroquia Anconcito**

Los pueblos peninsulares como: Chanduy, Engabao, Santa Elena, La Libertad,

Salinas, Manglaralto entre otros, aparecieron por el año 1880, se conoce que del recinto Engabao, hoy parroquia Atahualpa, llegaron los primeros pobladores de Anconcito, quienes bordearon las costas para buscar un lugar adecuado para las labores de pesca, encontrando en la Punta Ancón, un lugar de aguas tranquilas.

Al inicio se construyeron alrededor de 10 casas, que servían para reposar luego de las faenas de pesca, pero antes de su llegada ya habían pernoctado otros pobladores, lo que se comprueba con las evidencias encontradas en varios sitios de la población como: osamentas, vasijas de barro, utensilios de cocina elaborados en piedras, caracoles, entre otros y que corresponden al periodo formativo.

En 1918 llegó la Compañía Petrolera de nacionalidad inglesa – ANGLO, la que establece el Campamento Minero de Ancón, pero al descubrir nuevos pozos petrolero en abundancia en lo que hoy se llama Ancón, se trasladan con sus equipos y maquinarias hacia el sector de mayor producción y establecieron sus viviendas en aquel lugar.

La fecha de creación de la parroquia corresponde al 22 de diciembre de 1937, conjuntamente con La Libertad, José Luis Tamayo (Muey), mediante decreto N°. 115 firmado por el Gral. Alberto Enríquez Gallo, cuando Salinas ascendió a la categoría de Cantón. Debido a las coincidencias de las fechas las autoridades del cantón de ese entonces decidieron, mediante una ordenanza, que las festividades de Anconcito se las realice el 18 de Diciembre.

Otras festividades que se realizan son: en febrero, las fiestas en honor a la Virgen de Monserrate por la colonia Manabita; en septiembre, las fiestas por San Miguel Arcángel Patrono de la Parroquia y en noviembre la fiesta de la Virgen de Monserrate.

Límites de Anconcito:

- Norte: Punta Carnero y parte de la represa Velasco Ibarra.
- Sur: Océano Pacífico.
- Este: Ancón y parte de la comuna Prosperidad.
- Oeste: Océano Pacífico.

Anconcito fue considerado como "el Primer puerto pesquero de la Península". Las principales actividades generadoras de empleo corresponden a la pesca y acuicultura. Los productos extraídos de estas actividades se reparten en toda la península aportando al sector turístico que se provee de los recursos ictiológicos.

Debido a la actividad pesquera, la parroquia empezó a recibir a pobladores de otras regiones como Manabí, Esmeraldas, Los Ríos, El Oro y también de algunos sectores de la sierra. A partir de 1960 se establece en el sector la fábrica de Sardinias Real, luego La Fiesta, que generó trabajo a los pobladores, pues contaba con sus propias embarcaciones, posteriormente la fábrica DEMARCO, dedicada a la producción de harina y aceite de pescado. En la actualidad funciona la empresa REYES MAR, una de las mayores aspiraciones de sus habitantes es la construcción de la ampliación del muelle, cuyo proyecto fue realizado por la ESPOL.

De acuerdo al último censo del INEC, Anconcito cuenta con 11822 habitantes, de los cuales 6116 son hombres y 5706 son mujeres, quienes en su mayoría cuentan con los servicios básicos de agua potable, alcantarillado fluvial y sanitario, teléfono y energía eléctrica.

En cuanto a la infraestructura y ornato, tiene varias obras de importancia como: el Malecón denominado "Paseo las Fragatas", el Parque Central de la parroquia, el Centro de Desarrollo Infantil, la Casa Comunal, el cuerpo de bomberos y canchas múltiples en algunos barrio y clubes.

Las instituciones públicas presentes en la parroquia son: Junta Parroquial, Tenencia Política, Supervisión Municipal, Registro Civil, Cuerpo de Bomberos, Policía Nacional, Biblioteca Comunitaria, Centro de Salud, Sub centro de Salud municipal y Farmacia Municipal.

Cuenta además con los siguientes establecimientos educativos: Escuela Fiscal Mixta N°. 1 "Virginia Reyes González"; Escuela Fiscal Mixta "Gral. César Rohon Sandoval"; Escuela Uni docente "Dra. Luisa A. Martín González"; Escuela Particular Jaime Roldós A.; Escuela Misional Dr. Ángel Duarte Valverde; Jardín Integrado de PRONEPE "Anconcito"; Colegio Nacional "Pedro Franco Dávila"; Unidad Educativa a Distancia "San Miguel de Arcángel"; y el Centro de Formación Artesanal de Corte y Confección "22 de Diciembre". Además de los CIVB. Existen artesanos en casi todas las ramas, tales como: madera, ebanistería, mecánicos, peluqueros, sastrería y modistería.

### **1.5.2 Asociaciones Artesanales de Costura en el Ecuador.**

Desde la época de la colonia, las mujeres de Ecuador, aparte de dedicarse a las labores del hogar, también elaboraban las prendas de vestir de sus familias, las mismas que eran de una gran calidad y confort. Esta actividad se ha venido desarrollando hasta el punto que, en la actualidad, existen una serie de asociaciones, cooperativas, agrupaciones, y otras organizaciones que conglomeran a las maestras en la rama artesanal de la costura.

En Otavalo, es donde más organizaciones existen, sitio en el que se elaboran artesanías textiles de todo tipo, incluso, el Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares, conjuntamente con el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO Ecuador) y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, mantienen una página web en donde se existe un catálogo digital con una muestra de los 27 mejores artesanos ecuatorianos, entre los que se encuentran



las artesanías textiles, promoviendo las prácticas artesanales que se heredaron desde tiempos ancestrales. Fundación Familiar de Desarrollo (FADES), gestiona proyectos que promueven la cultura del Ecuador, a través de productos textiles, en los nuevos mercados globales, los mismos que han generado metodologías de trabajo que se han recogido y reproducido en otras comunidades, tanto en el campo técnico-tecnológico de lo textil, así como en el campo de la comercialización y de auto-gestión del trabajo manufacturero.

Otra organización en el país es la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, que representa y defiende los intereses del sector textil ecuatoriano desde 1943, con el fin de lograr objetivos comunes y beneficios directos para los productores y comercializadores de esta actividad importante en el Ecuador. En mayo del 2008 se crea la Cooperativa Artesanal Punto Ecuador, con el personal liquidado de la empresa Pinto, bajo el apoyo del Ministerio de Relaciones Laborales para generar empleo para estas personas., creando un modelo empresarial propicio para su desarrollo, finalmente, se constituye la Cooperativa de Producción Textil Artesanal “Punto Ecuador”.

### **1.5.3 Asociaciones Artesanales de Costura en la Provincia de Santa Elena.**

En la provincia de Santa Elena desde hace mucho tiempo atrás los artesanos de distintas áreas se han unido en la búsqueda de integración y oportunidades para mejorar sus condiciones de vida en cada uno de sus gremios organizados, en tales circunstancias se encuentra diversas Asociaciones de Artesanos de la Costura que han formalizado sus gremios y asociaciones para buscar alternativas de trabajo en equipo, objetivos comunes y el cumplimiento de ideales que motiven y faciliten la unión de sus asociados, para en base al trabajo conjunto fomentar un mejor estilo de vida entre sus socios y sus familiares, de acuerdo a información del MIPRO existen una serie de organizaciones que se han unido con diversidad de asociados costureras, sastres, modistas, entre otros. Ver Anexo N° 11.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

La metodología de la investigación comprende varios elementos: el planteamiento del modelo asociativo, los principios teóricos dentro de los cuales se va a manejar el problema; la delimitación de los parámetros de la investigación y la selección de las técnicas de recolección, procedimiento y procesamiento del análisis de la investigación.

Las estrategias metodológicas son consideradas como el camino para alcanzar un fin determinado, propuesto para desarrollar el estudio. Es un término genérico que asigna el conjunto de procedimientos de los cuales se vale la ciencia para auscultar la verdad. Es el camino para la utilización de un fin.

Las estrategias metodológicas se consideran como los medios esenciales para la realización del plan de Asociatividad para las costureras artesanales de la parroquia Anconcito, a través de métodos, técnicas e instrumentos que faciliten la obtención de información de las actividades que realiza este grupo de mujeres emprendedoras, así como sus principales necesidades y requerimiento de estrategias de desarrollo productivo y de competitividad para lograr la sustentabilidad del negocio.

En la metodología se hace énfasis en la utilización de los instrumentos que facilitarán el diseño del trabajo, utilizando para esto la encuesta y la entrevista que auscultan criterios de los involucrados en el proceso, conociendo si ellos comparten la idea de la implementación del plan de Asociatividad para mejorar la producción y comercialización de sus productos de forma planificada y oportuna.

## **2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

La metodología cualitativa, como indica su propia denominación, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad.

La metodología cualitativa, a realizar en el plan de Asociatividad, busca determinar e identificar las características de cada variable participante en la investigación y relacionarlas con la realidad latente en la confección artesanal en la Provincia de Santa Elena.

No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un determinado acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible. En la investigación cualitativa se debe hablar de entendimiento en profundidad, en lugar de exactitud; se trata de obtener un conocimiento lo más profundo posible. La metodología cualitativa es aquella que permite desarrollar una investigación profunda de las opiniones de los involucrados en la propuesta de Asociatividad para las artesanas de la confección de la Parroquia Anconcito.

Se examina de forma detallada y específica los datos recolectados mediante fuentes primarias y secundarias, conociendo y analizando a fondo el comportamiento de los integrantes del grupo de productores artesanales de la confección para poder determinar el grado de aceptación de la propuesta, así como su adaptación y desarrollo dentro de la actividad productiva y comercial de las costureras de la Parroquia Anconcito.

## **2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

La modalidad a emplearse en el trabajo de investigación es de proyecto factible o

de intervención que es el que permite la elaboración de una propuesta de un modelo operativo viable, o una solución posible, cuyo propósito es satisfacer una necesidad o solucionar un problema. Los proyectos factibles o de intervención se deben elaborar respondiendo a una necesidad específica, ofreciendo soluciones de manera metodológica.

Es así, que el proyecto factible es considerado en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta del modelo asociativo viable para que la agrupación pueda enfrentar con éxito los problemas originados por la falta de organización y formalización del negocio, lo que puede lograrse a través de la formulación de estrategias de desarrollo productivo y de competitividad

La factibilidad o intervención se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

Dentro de los tipos de factibilidad que básicamente se aplican se encuentran:

- Factibilidad técnica: si está al alcance la tecnología necesaria para el sistema.
- Factibilidad económica: se fundamenta en la relación costo - beneficio.
- Factibilidad operacional u organizacional: si el sistema puede funcionar en la organización.

Para la ejecución del proyecto de Asociatividad para las artesanas de la costura de la Parroquia Anconcito del Cantón Salinas, se considera una factibilidad operacional ya que se determinará el funcionamiento eficaz de la actividad productiva y comercial de manera conjunta que contribuyan a obtener beneficios y rentabilidad favorable que permita cubrir los gastos y costos de la materia prima,

así como también de las necesidades de los involucrados y sus familiares que se constituyen en los beneficiarios directos.

## **2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

### **2.3.1 Por el Propósito**

#### **Investigación Aplicada**

La investigación se aplica a la realidad y la implementación del modelo Asociativo, generando la materialización de las ideas de desarrollo productivo, comercial y social dentro de la Provincia de Santa Elena que permitan establecer parámetros necesarios y verificables durante el proceso de Asociatividad que fomente un control oportuno de las actividades programadas.

Toda la información recopilada permite encaminar el proyecto a su buen funcionamiento generándole beneficios a los involucrados, tanto de manera directa como indirecta, dado que se fundamenta en los conocimientos e información primaria y científica que posteriormente serán llevados a la realidad, conociendo la situación actual del entorno en que se desenvuelven las artesanas de la costura y la manera en que actualmente comercializan sus productos de manera informal y en algunos casos a través de intermediarios que firman contratos y utilizan a las costureras como sus operarias sin tener relación de dependencia.

Las necesidades insatisfechas del entorno se cubren en base a la ejecución de esta actividad de manera empírica, el proceso carece de industrialización y es escaso el control financiero que se utiliza para determinar la rentabilidad que genera esta actividad en el desarrollo económico de la Provincia de Santa Elena, por lo que se debería orientar a las personas vinculadas a la costura artesanal para que realicen

sus actividades de forma legal y organizada promoviendo el cambio en los aspectos tradicionales y funcionales que se han venido manejando desde hace varios años.

### **2.3.2 Por el Nivel de Estudio**

#### **Investigación Descriptiva**

A través de la investigación descriptiva aplicada en el presente trabajo se conoce las situaciones, costumbres y actitudes predominantes en las actividades, objetos, procesos y personas que intervienen en el objeto de estudio. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre las variables participantes en la propuesta de Asociatividad.

Con el propósito de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento de las artesanas de la Costura de la parroquia Anconcito, examinando las características del problema planteado, se emplea la investigación descriptiva porque permite la representación, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos que se deben cumplir para la formación de una Asociatividad en el campo productivo, especificando las condiciones, políticas o estatutos con las que se deben manejar el grupo a formar.

El proceso de investigación facilita la búsqueda de datos e información describible que posteriormente se presenta mediante informes que sustentan la propuesta de Asociatividad. Basándose en la realidad de los hechos y características fundamentales existentes en el entorno en que se presenta la formalización del negocio, plasmada con puntualidades verificables que darán viabilidad a la propuesta detallada en el proyecto que favorecerá a un grupo de costureras artesanales de la parroquia Anconcito en la Provincia de Santa Elena.

### **2.3.3 Por el lugar**

#### **Investigación Bibliográfica**

Se aplica la investigación bibliográfica con el propósito de conocer, comparar, ampliar, profundizar y deducir diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre la problemática planteada, basándose en documentos, libros y publicaciones.

La calidad de información que se genera en los libros, posibilitan el entendimiento y la argumentación del trabajo de investigación, de igual forma la facilidad que otorgan las bibliotecas virtuales, tanto de libros especializados como de los buscadores de internet, orientan el sustento del estudio, de la misma manera las páginas o direcciones web que se consultan fundamentan los conocimientos previos y soportan los argumentos de la investigación realizada.

La búsqueda bibliográfica es relevante dentro del campo investigativo por lo que permite conocer la evolución de los hechos, e información que sirve de antecedente para el desarrollo del proyecto de Asociatividad para el gremio de costureras.

#### **Investigación de Campo**

Se considera como investigación de campo porque se desarrolla en la parroquia Anconcito, lugar donde ejercen sus actividades las costureras del gremio. En esta modalidad se tomó contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos planteados. Este tipo de investigación brinda información primaria dentro del ámbito de los hechos y contribuye con la solución del problema, el cual será el principal objetivo del proyecto.

Para la recopilación de información se aplicaron las técnicas apropiadas de la entrevista y encuesta con sus respectivos instrumentos, tomando en consideración los procesos asociativos entre las medianas, pequeñas y microempresas, los que han servido como una herramienta vital para mejorar la producción, el producto, la comercialización, las cadenas de distribución y negociaciones que permitan fortalecer sus actividades a través de estrategias apropiadas que les proporcionen ventajas competitivas en el mercado.

#### **2.3.4 Por la Dimensión**

##### **Diseños Transversales**

La recolección de datos sobre los grupos de la población escogida, en un momento determinado de la investigación la clasifica como transversal, mediante este diseño se pudo determinar los criterios y puntos de vista en cuanto a sus actividades en el arte de la confección de prendas de vestir, conociéndose que la mayoría lo hacen de manera empírica, sin contar con conocimientos previos sobre la comercialización de sus productos y el aporte que pueden brindar al desarrollo del sector artesanal de la confección en la provincia, aprovechando los recursos disponibles y minimizando los gastos que bien podrían reinvertirlos en mejores equipos y maquinarias o en capacitación para ser más competitivas.

#### **2.4 MÉTODOS INVESTIGATIVOS**

##### **2.4.1 Método Analítico**

A través de este método se pudo analizar las causas y naturaleza de los diferentes problemas que afectan a la agrupación de costureras y las consecuencias que se derivan de ellos y que afectan el normal desenvolvimiento de sus actividades, lo



que permitió explorar diversas alternativas de solución para sacar adelante al gremio a través de la Asociatividad y la aplicación de estrategias que le permitan mantenerse en el mercado en una posición altamente competitiva.

Para comprender de mejor manera la situación por la que atraviesan las costureras de la parroquia Anconcito, se analizaron las variables intervinientes de manera independiente, determinándose sus relaciones comunes y captar sus particularidades, estableciendo su comportamiento y analogías, lo que facilitó la emisión de nuevos criterios acerca del problema tratado.

#### **2.4.2 Método Histórico Lógico**

Este método permitió establecer un recuento histórico de la conformación del gremio, conociéndose las dificultades que desde sus inicios tuvieron que enfrentar ante la falta organización, el escaso conocimiento sobre estrategias productivas y competitivas, así como las ventajas que ofrece la Asociatividad.

Esta metodología se implementó para conocer las diferentes etapas de la vida del gremio, su evolución y desarrollo, pero principalmente para recopilar información acerca de las actividades de producción y comercialización de prendas de vestir en la provincia de Santa Elena y la forma en que se ofrecen los productos a un mercado relativamente pequeño.

### **2.5 TÉCNICAS INVESTIGATIVAS**

#### **2.5.1 Entrevista**

Una de las principales técnicas aplicadas en la presente investigación es la entrevista, la misma que fue dirigida a profesionales agrupados en el colegio de

economistas y colegio de ingenieros comerciales de la provincia, estableciéndose contacto directo con los informantes calificados para conocer su opinión acerca de la conveniencia o no de la formalización de las actividades del gremio.

La entrevista se orientó al conocimiento de diversos aspectos relacionados con la necesidad de formalizar las actividades de la agrupación de costureras de Anconcito, empezando por la situación de la microempresa en la provincia, las ventajas y desventajas que presenta la Asociatividad, las instituciones que brindan su apoyo a este tipo de emprendimientos, las estrategias asociativas, productivas y de competitividad, entre otros asuntos relacionados con el tema investigado, lo cual permitió obtener información clara y precisa a través del guión de entrevista elaborado.

### **2.5.2 Encuesta**

Esta herramienta se consideró como la más apropiada para formar juicios de valor sobre la problemática planteada, para su elaboración se contempló las variables de investigación y los objetivos planteados, lo que permitió recabar información de tipo cuantitativo sobre los diferentes elementos intervinientes en la investigación, obteniéndose datos relevantes sobre sus opiniones, conocimientos, aptitudes o sugerencias sobre la Asociatividad para el gremio de costureras.

La investigación mediante la encuesta identificó las necesidades, expectativas y sugerencias de los involucrados en cuanto al proyecto de Asociatividad, así como las estrategias que generen impactos positivos en el desarrollo y progreso de la agrupación.

Las opiniones de los informantes calificados fueron analizadas, evaluadas y calificadas para fundamentar la propuesta bajo un criterio técnico.

## **2.6 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.6.1 El Guión de entrevista**

Para el diseño del guión de la entrevista se consideró el objetivo de la propuesta, luego se elaboró un listado de temas a tratar a fin de prepararse para entablar una conversación amena con los entrevistados, posteriormente se desarrollaron preguntas para ubicar a los informantes en el contexto que abarca el problema.

Los temas a discutir fueron relevantes al momento de diseñar el guión y así conocer las inquietudes y dificultades que los entrevistados estiman pertinentes para dar alternativas de solución a la propuesta de Asociatividad.

### **2.6.2 El Cuestionario**

El documento elaborado se diseñó con preguntas cerradas redactadas de forma coherente y organizada, estructuradas de tal forma que los encuestados proporcionen información precisa para fundamentar la propuesta. Su diseño fue condicionado a alternativas fijas, considerando las variables a medir y las características de los informantes calificados a fin de evitar inconvenientes o confusiones en las respuestas.

Se estimó conveniente la aplicación de la escala de Likert por ser considerado como un instrumento de medición de alta confiabilidad y validez, que permite la emisión de juicios de valor sobre la problemática que abarca la presente investigación, generando información definida y concreta que sirvió para diseñar una propuesta viable que lleve a la agrupación de costureras de Anconcito a lograr la formalización de su negocio y establecer las estrategias de desarrollo productivo y competitividad adecuadas para este gremio.

## 2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

### 2.7.1 Población

La población a la que se orienta el estudio, corresponde a las costureras artesanales de la Parroquia Anconcito del Cantón Salinas. Existen 40 costureras calificadas como tales en el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), incluye además a los funcionarios del GAD Anconcito y a los demás involucrados entre clientes y proveedores. Adicionalmente se indagó a profesionales del colegio de economistas y colegio de ingenieros comerciales de la provincia.

**Cuadro N° 3 Población**

<b>Población</b>	<b>Ni</b>
GAD Anconcito	5
Costureras	40
Cientes externos	193
<b>Total de la Población</b>	<b>238</b>

**Fuente:** Comunidad de Anconcito

**Elaborado:** Brenda Cabrera Rosales

### 2.7.2 Muestra

Debido a las características propias de la investigación, la dispersión de los datos y por la posibilidad de contacto con la población escogida, se considera como una muestra no probabilística. Conforme a la clasificación de este tipo de muestreo se emplea el muestreo por criterio o juicio, por tal razón se escogió a toda la población lo que permitió obtener una gran cantidad de información, considerara como relevante, precisa, concreta y de calidad para fundamentar la propuesta de Asociatividad para el gremio de costureras de Anconcito.

## **2.8 PROCEDIMIENTO Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS**

### **2.8.1 Procedimiento**

Para comunicar a los lectores los resultados de la investigación y determinar la validez y confiabilidad de las conclusiones emitidas, fue necesario que los datos individuales de la información recopilada en los instrumentos aplicados se sometieran a un riguroso proceso que garantice la fidelidad de los mismos.

La presente investigación se desarrolla en la parroquia Anconcito del cantón Salinas, el proceso de la investigación realizado a la población inmersa en la producción y comercialización de prendas de vestir en el sector artesanal de corte y confección en la localidad antes mencionada, parte desde que se seleccionó el problema y tomó en cuenta el siguiente procedimiento :

1. Planteamiento del problema.
2. Selección de las fuentes de información.
3. Revisión bibliográfica.
4. Construcción del marco teórico.
5. Diseño de las estrategias metodológicas.
6. Definición de la población.
7. Selección de la muestra.
8. Construcción del sistema de variables.
9. Diseño de las técnicas e instrumentos para la recolección de la información.
10. Ensayo piloto del instrumento.
11. Programación del estudio de campo.
12. Aplicación de las técnicas e instrumentos.
13. Recolección de la información.
14. Elaboración de la propuesta.

### **2.8.2 Procesamiento**

los mismos que fueron registrados, organizados y tabulados, para lo cual se empleó Microsoft Excel, utilitario de fácil manejo que permite elaborar tablas y gráficos estadísticos para su análisis y comprensión.

La información se procesó en función de los instrumentos y técnicas utilizadas en la investigación sobre la Propuesta de Asociatividad para las productoras del sector costurero artesanal de la Parroquia Anconcito. En lo que se refiere a la tabulación, se empleó el programa estadístico SPSS 15, puesto que permitió el establecimiento de los estadígrafos como la tendencia central, dispersión, representación gráfica y el grado de concentración de las variables en estudio, los que sirvieron para desarrollar el análisis de la información, relacionando los diferentes aspectos del problema, proporcionando confiabilidad en el desarrollo de la propuesta.

1. Organización de la Información.
2. Tabulación de los datos.
3. Proceso de construcción de cuadros y gráficos.
4. Análisis de los datos y la información.
5. Interpretación de los Resultados.
6. Elaboración de las Conclusiones.
7. Planteamiento de las Recomendaciones.
8. Formulación de la propuesta.
9. Preparación y redacción del informe final.
10. Entrega del Trabajo de Titulación.

## **CAPÍTULO III**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **3.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA OBSERVACIÓN**

Como parte de la constatación del problema se procedió a aplicar el instrumento de observación con la finalidad de obtener información relevante para la investigación. La técnica de observación se desarrolló en las instalaciones donde las costureras de la parroquia Anconcito realizan sus labores, permitiendo evaluar su situación actual y recopilar datos que se detallan a continuación:

En comparación con organizaciones que se dedican a la misma actividad y que ya están conformadas legalmente, se constató la falta de organización que existe por la inexistencia de un ente regulador de las labores a las que se dedican.

Se percibe un bajo nivel de competitividad que les impide alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socio económico.

No cuentan con proveedores directos lo que les ocasiona que obtengan la materia prima a precios elevados, resultando inconveniente para el negocio.

El acceso al mercado local es reducido dificultando el aprovechamiento que éste ofrece, provocado por la falta de gestión y capacidad institucional, poniendo en desventaja los productos ofrecidos.

El espacio en el que trabajan es reducido e inadecuado para las tareas que realizan, no se pueden instalar más equipos y maquinarias, no tienen un horario establecido, por lo que deben de turnarse o llevar trabajo a sus hogares, convirtiéndose en una desventaja por el traslado de materiales.

Quienes conforman la agrupación están completamente desmotivadas, la producción de prendas de vestir no satisface las expectativas de las costureras, por lo que, en ocasiones, deciden dedicarse a otras labores que les generen ingresos para aportar al núcleo familiar.

Existe desconocimiento del aporte que el Gobierno brinda a estas unidades productivas.

Se apreció la falta de planeación diaria de las actividades, los contratos que realizan los hacen por medio de la Junta Parroquial de Anconcito, pero son ocasionales, y ante la falta de algún convenio, se dedican a confeccionar prendas de vestir de manera individual.

### **3.2 ANÁLISIS DEL FOCUS GROUP**

El enfoque de grupo, taller focal o focus group, fue programado con las integrantes de la agrupación de costureras de Anconcito, a fin de realizar el levantamiento de información pertinente a la situación de este gremio y detectar la percepción que tienen respecto a la Asociatividad y su incidencia en la competitividad y progreso del negocio. Se puede mencionar que hubo una buena asistencia de las involucradas, quienes mostraron interés en entregar su opinión y puntos de vista para debatir sobre las diferentes problemáticas que atraviesan, así como las demandas y necesidades del grupo.

La ejecución del taller permitió confrontar la información y enriquecer los resultados preliminares de la observación. El focus group, de diseño cualitativo con propósito exploratorio, fue guiado por la investigadora con el apoyo del profesor tutor, dirigiendo las conversaciones hacia los temas trascendentales para la investigación, de manera que no se pierda los objetivos planteados.



Del taller realizado se desprende la siguiente información: La agrupación se conformó en el año 2003 como parte del voluntariado de Plan Internacional, al inicio había 50 participantes, que se dedicaban a diversas actividades de ayuda social.

La microempresa de costura nace como una necesidad de las voluntarias de presentar un proyecto emprendedor, lo que les resultaba ventajoso puesto que en el grupo había integrantes con conocimientos básicos en la rama de Corte y Confección.

De manera general, los principales temas que se enfocaron se orientaron a conocer más acerca de:

- Los motivos que originaron la agrupación.
- Los problemas que enfrenta el gremio.
- La participación de las integrantes.
- La comunicación entre las integrantes.
- Las condiciones de empleo.
- La oferta y demanda de prendas de vestir en el mercado local.
- El conocimiento sobre Asociatividad.
- El interés sobre el apoyo de las instituciones públicas.
- Identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que perciben las participantes.
- El impacto de la propuesta.

Se logró establecer el interés de las participantes en conseguir una mejor organización a través de la legalización del gremio, sin embargo, se evidencia la falta de información sobre lo que representa la Asociatividad como mecanismo para lograr un rol más protagónico en el mercado.

### **3.3 ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA**

El objetivo de las entrevistas consistió en profundizar en los conocimientos de profesionales mediante la aplicación de ese instrumento que permita establecer los lineamientos sobre el tema de investigación.

En referencia a la consideración de los profesionales sobre el rol de las microempresas en el desarrollo de la provincia, el mayor porcentaje menciona que influyen de manera positiva en el desarrollo de los niveles socioeconómicos del sector, debido a que las fuentes de trabajo y de ingresos se generan día a día, y esto ayuda al crecimiento del aparato productivo del sector microempresarial de la provincia. En el otro extremo están quienes consideran que el impacto de este sector solo ha sido mínimo, debido a que han desarrollado sus actividades empresariales de manera empírica sin tener conocimiento científico, lo que ha sido provocado por la falta de capacitaciones impartidas por instituciones estatales y privadas responsables de este importante sector de la provincia.

En cuanto a las ventajas que tienen los microempresarios en la provincia de Santa Elena, los profesionales estiman que debido a su estructura empresarial son más flexibles y pueden adaptarse fácilmente a los diversos cambios que se generan en el mercado, además de lograr mayor competitividad debido a la disponibilidad de la mano de obra calificada y capacitadas, ya que mediante programas de desarrollo personal impartido por instituciones estatales les permite aumentar sus conocimientos. De igual forma, los microempresarios tienen mayor accesibilidad en la obtención de créditos financieros lo cual permite invertir en proyectos de desarrollo empresarial lo que a su vez conlleva a obtener mayores ingresos satisfaciendo sus necesidades organizacionales y de la comunidad en general.

Otro de los temas que se indagó a los profesionales, es el de las desventajas que se identifican en la microempresa de la provincia Al igual que se presentan ventajas,

también se visualizan las desventajas, entre las que se mencionan la falta de garantías o los trámites engorrosos para la consecución de créditos en la banca privada, lo que les impide desarrollar adecuadamente sus actividades empresariales. Otro factor es la falta de instituciones estatales que brinden capacitaciones en áreas administrativas para el sector artesanal; además existen limitaciones a nivel competitivo en el mercado debido a la desorganización, la informalidad de sus actividades y el no contar con vida jurídica les ocasiona problemas constantes.

Sobre la aplicación de la Asociatividad en las microempresas de la provincia, los profesionales expresan que es una excelente forma para trabajar en conjunto, con objetivos comunes orientados a alcanzar mejores niveles de competitividad; además de ser una alternativa idónea que permita unir esfuerzo y aumentar el poder de negociación con los clientes y proveedores. Esto conllevará a la obtención de tecnología de punta y a tener personal altamente calificado para que estos permitan acceder a nuevos nichos de mercado y de esta manera obtener mayor rentabilidad.

De acuerdo a la opinión de los profesionales, existen una serie de ventajas al conformar una Asociatividad, pero principalmente porque toman fuerza para negociar con los clientes y proveedores, reducen los costos de producción y aumentan los ingresos brutos para la asociación, puesto que se estandarizan los precios en los bienes ofrecidos en el mercado, lo que conlleva al crecimiento de los niveles de producción y de competitividad. Con la conformación de las asociaciones se eliminaría el comercio informal que en la actualidad afecta a quienes desarrollan sus actividades apegadas a las leyes del país.

Dentro de las desventajas de la Asociatividad resalta la rivalidad, discordia y desacuerdos entre las integrantes lo que se desencadena en un clima de desconfianza entre las asociadas, lo que acarrea desorganización.

De acuerdo a la información recopilada, las instituciones que tienen la responsabilidad de impulsar la Asociatividad en la provincia son varias, entre las que se menciona: el Ministerio de Inclusión Económica y Social, el Ministerio de la Productividad, los Municipios, la Prefectura, la Cámara de Comercio y el Servicio de Capacitación a Profesionales - SECAP representada con un 4%. Estas son las instituciones que tienen la responsabilidad de formar agrupaciones legalmente constituidas para que puedan desarrollar sus actividades empresariales.

En lo referente a las estrategias que se deben aplicar para fortalecer la Asociatividad está el aporte de las instituciones estatales y privadas para socializar, difundir y capacitar en temas que fomenten la producción en este sector.

Acerca de las recomendaciones para las instituciones que impulsan la Asociatividad, es que deben ser más enfáticos en la socialización de los beneficios que trae consigo, y el establecimiento de alianzas estratégicas que les permitan desarrollarse integralmente.

Respecto a la Asociatividad para las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir, esta estrategia les permite obtener beneficios como: el aumento en los niveles de producción, la accesibilidad a nuevas tecnologías, la reducción de los costos de producción, fabricando productos de excelente calidad que conlleve a incursionar en nuevos nichos mercados.

A los microempresarios de corte y confección de prendas de vestir se les recomienda establecer un modelo asociativo que se enfoque en la fijación de metas, objetivos claros, y con el diseño y establecimiento de una estructura poli-funcional que les permita tener una organización muy cooperativa.

### 3.4 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

#### 3.4.1 Encuesta a los clientes de la agrupación de costureras

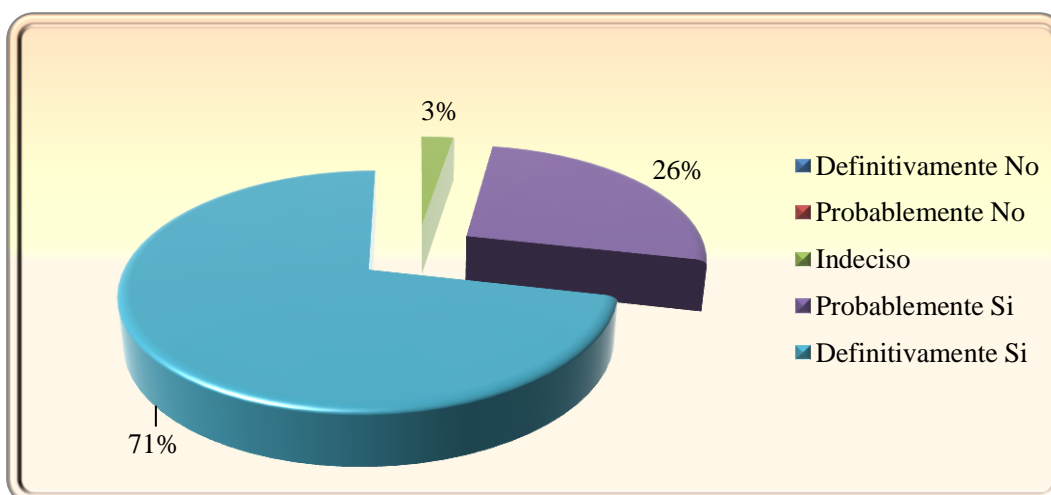
1. ¿Considera Ud. que agrupaciones como las costureras de Anconcito se puedan manejar con mayor eficiencia y efectividad si se asocian?

**Tabla N° 1 Asociatividad y manejo eficiente del gremio**

1	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	5	3%
	Probablemente Si	50	26%
	Definitivamente Si	138	72%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 1 Manejo eficiente y efectivo a través de la Asociatividad**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En cuanto al aporte de la Asociatividad al manejo eficiente y efectivo de las actividades de la agrupación en estudio, los informantes calificados orientan sus respuestas a la afirmación de una mejor organización del gremio.

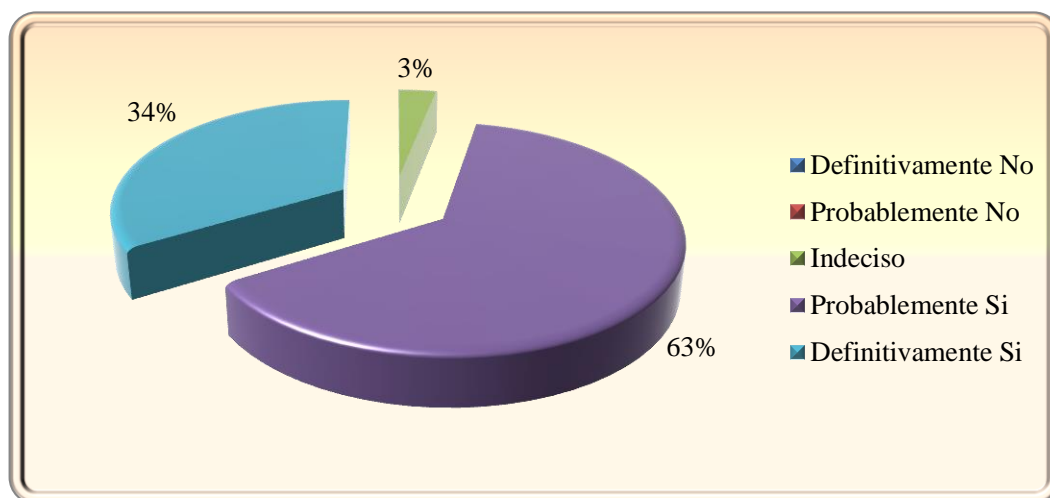
2. ¿Cree Ud. Que la agrupación de costureras de Anconcito esta apta para prestar servicios de manera organizada?

**Tabla N° 2 Aptitud en la prestación de servicios**

2	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	6	3%
	Probablemente Si	122	63%
	Definitivamente Si	65	34%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 2 Prestación de servicios de manera organizada**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Los informantes calificados ratifican que la agrupación de costureras tienen la predisposición de prestar sus servicios de manera organizada y conjunta, haciendo frente a las necesidades y aspiraciones de sus integrantes, a pesar de existir un grupo minoritario que demostró sus dudas frente a la interrogante, un alto porcentaje considera que disponen de las capacidades y habilidades para atender con responsabilidad, honestidad y transparencia a quienes soliciten la elaboración de todo tipo de prendas de vestir.

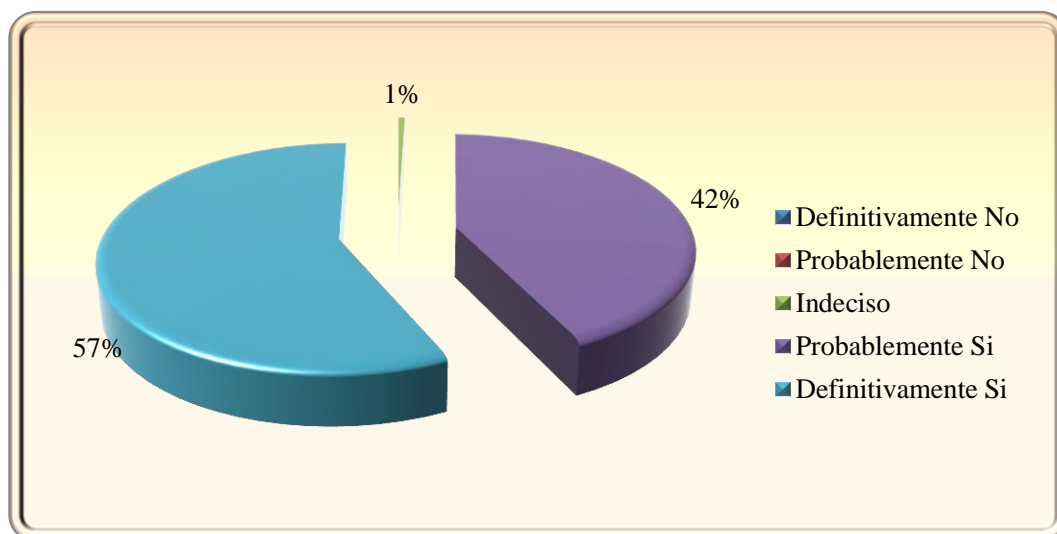
3. ¿El agruparse mejorará la producción en el gremio de costureras en Anconcito?

**Tabla N° 3 Asociatividad y optimización de la producción**

3	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	1%
	Probablemente Si	82	42%
	Definitivamente Si	110	57%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 3 Mejora de la producción**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Los encuestados estiman, de manera mayoritaria, que la producción en el gremio de costureras de la parroquia Anconcito, se fortalecerá de manera considerable al establecerse una formalización de sus actividades, promoviendo el trabajo conjunto de sus integrantes para lograr sus metas y sacar adelante a sus familias a través del aporte económico que esta actividad les genera.

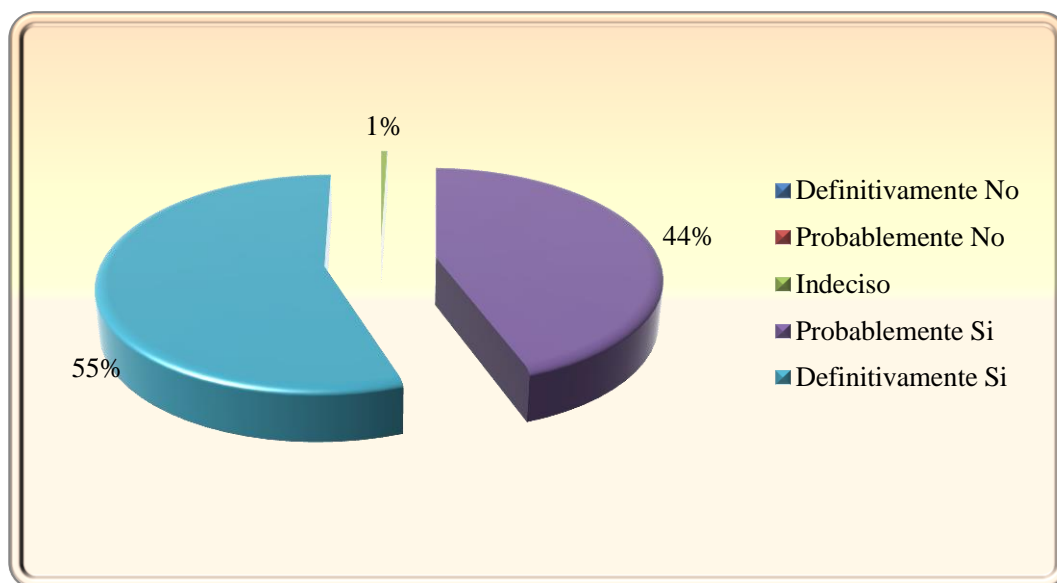
**4.- ¿El estar asociadas mejora la relación comercial con los proveedores en las costureras de Anconcito?**

**Tabla N° 4 Mejoras en las relaciones comewrciales**

<b>4</b>	<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	1%
	Probablemente Si	85	44%
	Definitivamente Si	107	55%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 4 Relación comercial con los proveedores**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Los clientes encuestados consideran que la relación comercial con los proveedores se vería favorecida con la Asociatividad, pues existiría mayor confianza por parte de los distribuidores de materiales y de equipos, lo que les permitiría obtener créditos para abastecerse de materia prima para la elaboración de las prendas de vestir.



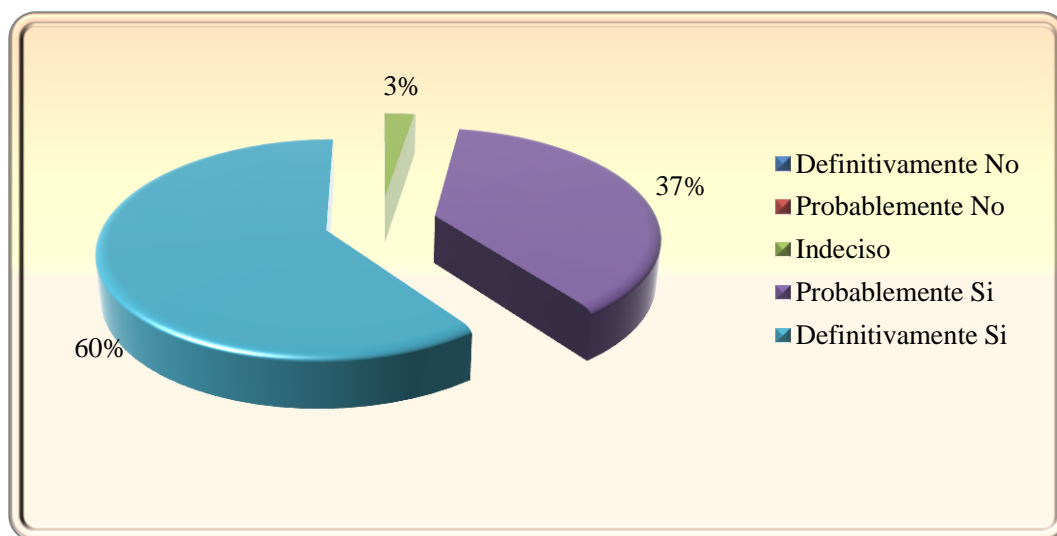
**5. ¿La asociación permite mantener la autonomía e independencia entre las costureras de Anconcito?**

**Tabla N° 5 Libertad en las actividades individuales**

5	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	5	3%
	Probablemente Si	72	37%
	Definitivamente Si	116	60%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 5 Autonomía e independencia entre las costureras**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

El análisis de las respuestas obtenidas de la encuesta realizada a los clientes de la agrupación de costureras de Anconcito, permite establecer que se tiene la plena seguridad que la Asociatividad no interferiría con la autonomía e independencia que hasta el momento han mantenido en sus labores de costura, sin embargo, una minoría mantiene sus dudas al respecto.

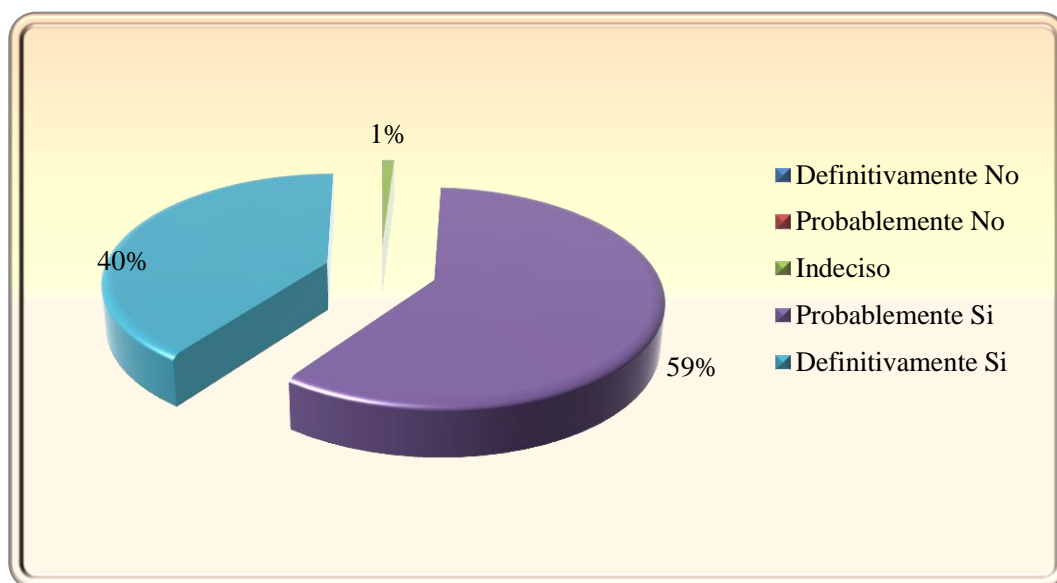
**6. ¿Considera que al integrarse las costureras tendrían ventajas?**

**Tabla N° 6 Beneficios de la Asociatividad**

6	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	2	1%
	Probablemente Si	114	59%
	Definitivamente Si	77	40%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 6 Ventajas de la integración**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En lo referente a las ventajas que proporcionaría la integración, los encuestados se inclinaron por expresar su opinión respecto a lo provechoso que sería alcanzar, a través de la Asociatividad, una estructura empresarial que les permita un mejor posicionamiento en el mercado, mayores ingresos económicos, acceso a créditos del sistema financiero y el apoyo de las instituciones del estado.

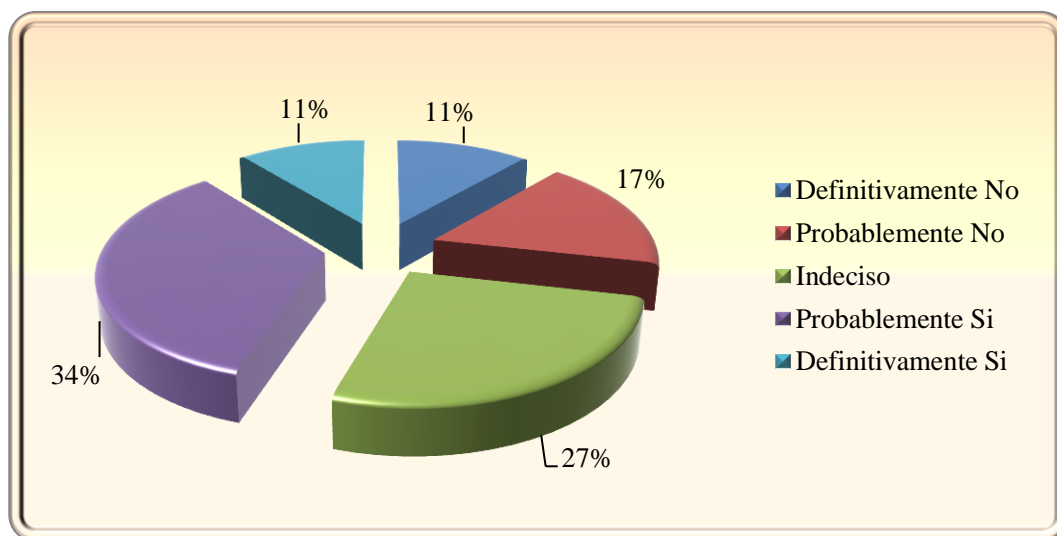
7. ¿Considera que al integrarse las costureras tendrían desventajas?

Tabla N° 7 Obstáculos de la Asociatividad

7	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	22	11%
	Probablemente No	33	17%
	Indeciso	51	26%
	Probablemente Si	66	34%
	Definitivamente Si	21	11%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Gráfico N° 7 Desventajas de la integración



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

De igual forma que existen ventajas en la integración formal de esta agrupación, también se establecen desventajas; ante esta interrogante, los informantes tuvieron opiniones divididas, aunque orientadas en mayor proporción hacia los inconvenientes y obstáculos que se les presentarían como una agrupación establecida dentro de la ley, principalmente en lo referente a la parte tributaria y a su participación en contratos a través de compras públicas.

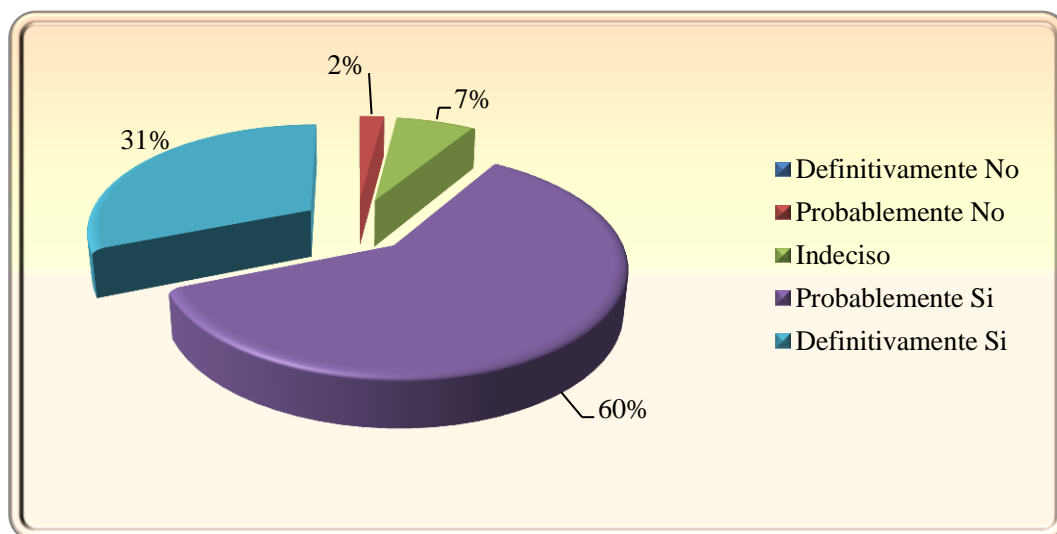
8. ¿En la actualidad existen impedimentos para que las costureras se organicen?

**Tabla N° 8 Dificultades para la organización**

8	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	4	2%
	Indeciso	13	7%
	Probablemente Si	116	60%
	Definitivamente Si	60	31%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 8 Impedimentos para la organización de las costureras**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En lo referente a los impedimentos y obstáculos para la formalización de la agrupación de costureras, los encuestados encaminaron sus respuestas hacia la afirmación, pues consideran que existen falencias en cuanto al conocimiento de los trámites necesarios para que se organicen adecuadamente. En menor proporción expusieron que no existen inconvenientes para que legalicen sus actividades.

9. ¿Al estar agrupadas, las costureras lograrán menores costos para los materiales e insumos que utilizan?

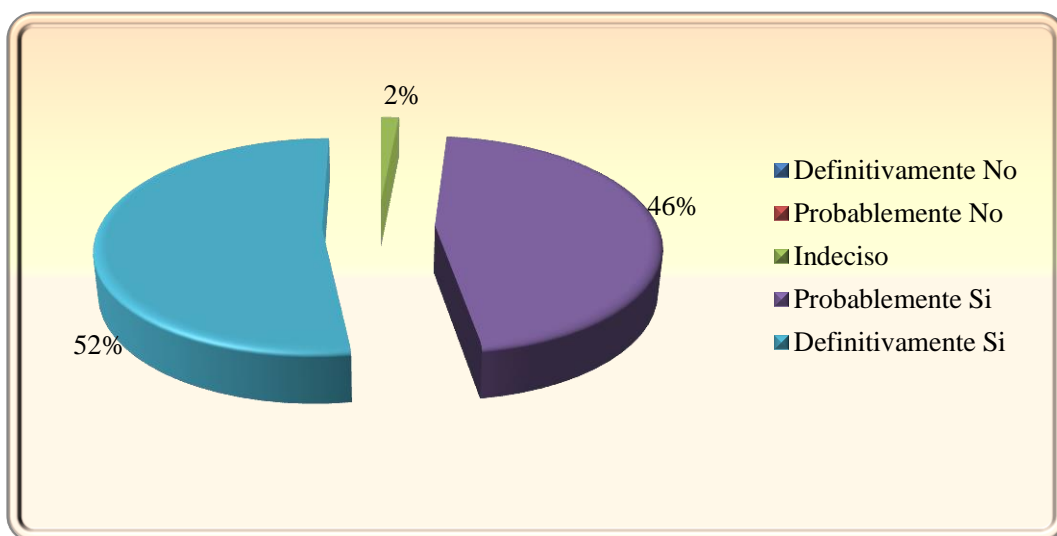
**Tabla N° 9 Reducción de costos en materia prima e insumos**

9	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	3	2%
	Probablemente Si	89	46%
	Definitivamente Si	101	52%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 9 Menores costos de materiales e insumos**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En lo que respecta a la consecución de menores costos de insumos y materiales, una vez que se logre la Asociatividad, es notable que los clientes, consideran que la formalización y organización de sus actividades les permitirá manejar de mejor manera sus recursos y por consiguiente una mayor confianza por parte de quienes les proveen de la materia prima necesaria para cumplir con los compromisos que a futuro se les presenten.

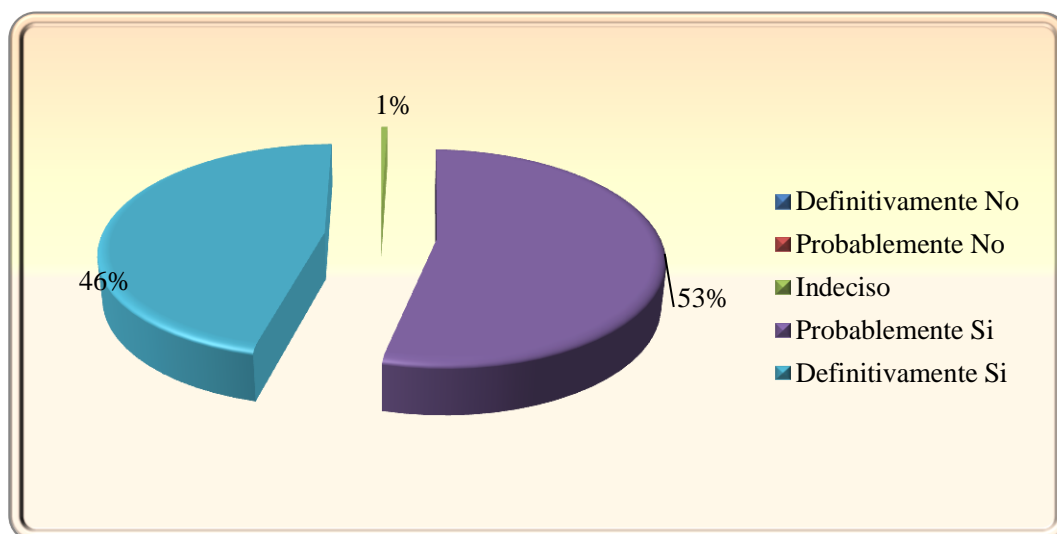
**10. ¿La integración permitirá generar una mayor competitividad comercial en el mercado para las costureras de Anconcito?**

**Tabla N° 10 Generación de mayor competitividad**

10	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	1%
	Probablemente Si	103	53%
	Definitivamente Si	89	46%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 10 Mayor competitividad comercial**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Los informantes calificados estiman que la Asociatividad para esta agrupación se presenta como una de las mejores alternativas para su desarrollo y crecimiento, las exigencias que se presentan en el comercio actual de prendas de vestir hacen que una agrupación como la que se investiga, replantee sus estrategias para alcanzar una mayor competitividad comercial, lo que les permitirá lograr una mejor posición en el mercado.

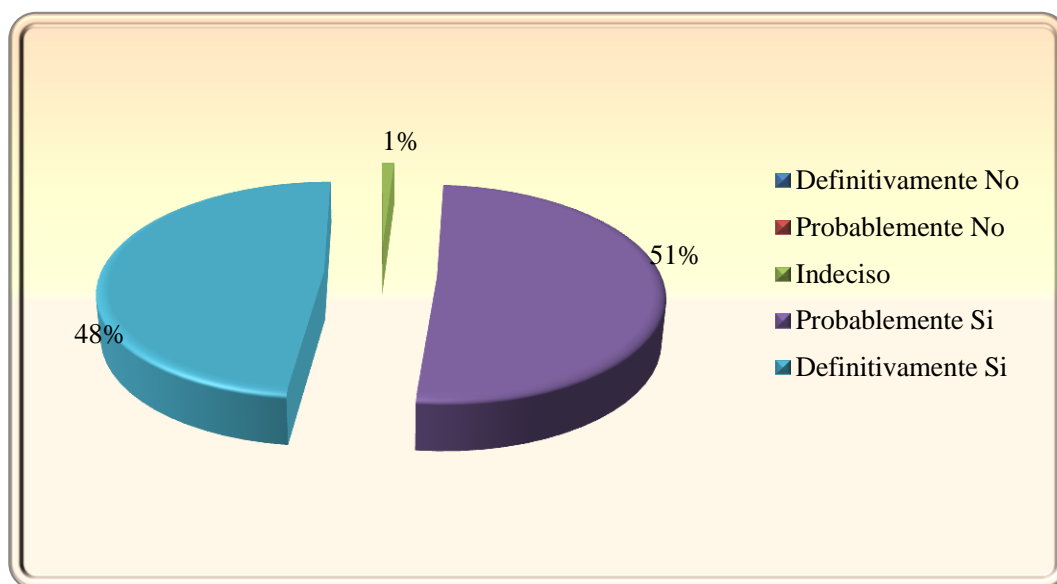
**11. ¿Considera conveniente para las costureras de Anconcito que estén apoyadas por organismos estatales?**

**Tabla N° 11 Respaldo del sector público**

<b>11</b>	<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	2	1%
	Probablemente Si	98	51%
	Definitivamente Si	93	48%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 11 Apoyo de organismos estatales**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En lo que se refiere a la conveniencia de recibir apoyo y colaboración de los organismos estatales, las respuestas recibidas fueron contundentes, manifestándose, casi en su totalidad, porque agrupaciones como la que conforman las costureras de Anconcito, deben de obtener toda la colaboración del estado para aportar al desarrollo de la localidad.

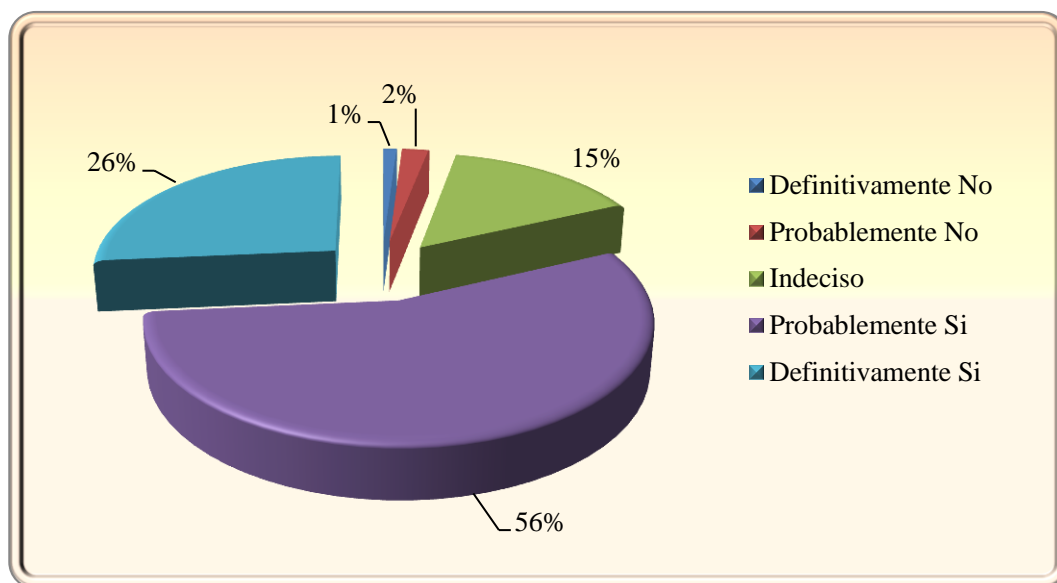
**12. ¿Son accesibles los precios de las prendas que ofrece la agrupación?**

**Tabla N° 12 Accesibilidad de los precios**

12	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	2	1%
	Probablemente No	4	2%
	Indeciso	29	15%
	Probablemente Si	107	55%
	Definitivamente Si	51	26%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 12 Precios de las prendas ofrecidas**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Los clientes consideran que los precios de las prendas que comercializan las costureras de la parroquia Anconcito, se encuentran en un nivel accesible, más aún, si se logra la Asociatividad, pues, a través de una mejor organización de este gremio se establecerían menores costos de la materia prima, lo que se reflejaría en una disminución de los precios.



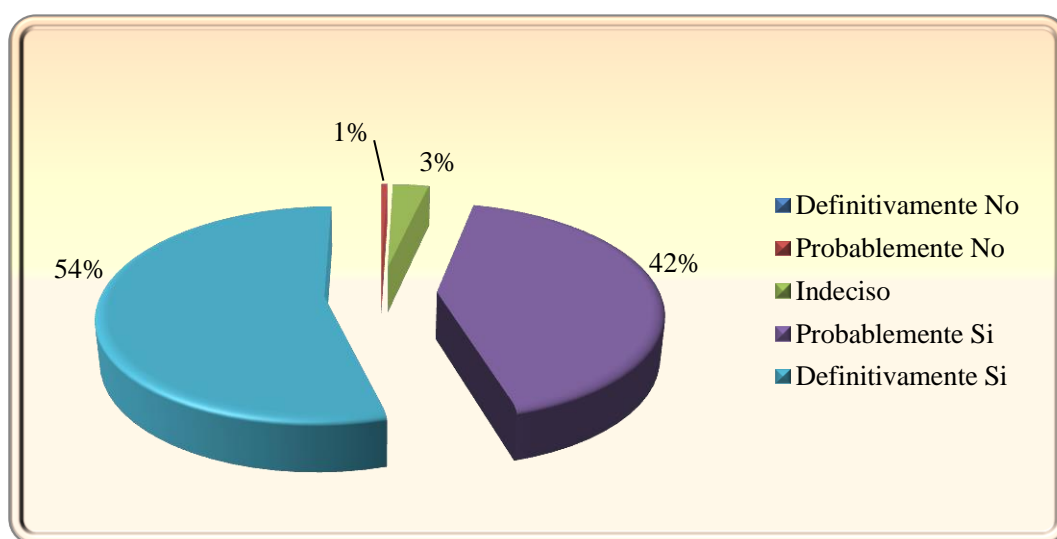
**13. ¿Cree que el gremio de costureras debería diversificar sus productos?**

**Tabla N° 13 Innovación y diversificación de las prendas ofrecidas**

13	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	1	1%
	Indeciso	6	3%
	Probablemente Si	81	42%
	Definitivamente Si	105	54%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 13 Diversificación de productos**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Los clientes encuestados manifestaron de manera mayoritaria, que el gremio de costureras de la parroquia Anconcito, debería de ampliar la gama de productos que elabora y oferta, lo que les permitiría ingresar a nuevos mercados, alcanzar una mayor competitividad comercial, una posición más fortalecida, cuota de mercado más alta y reducir los costos. Por otro lado, hubo informantes que opinaron lo contrario.

**14. ¿Cree que las integrantes requieren de capacitación para fortalecer sus habilidades y capacidades en el negocio?**

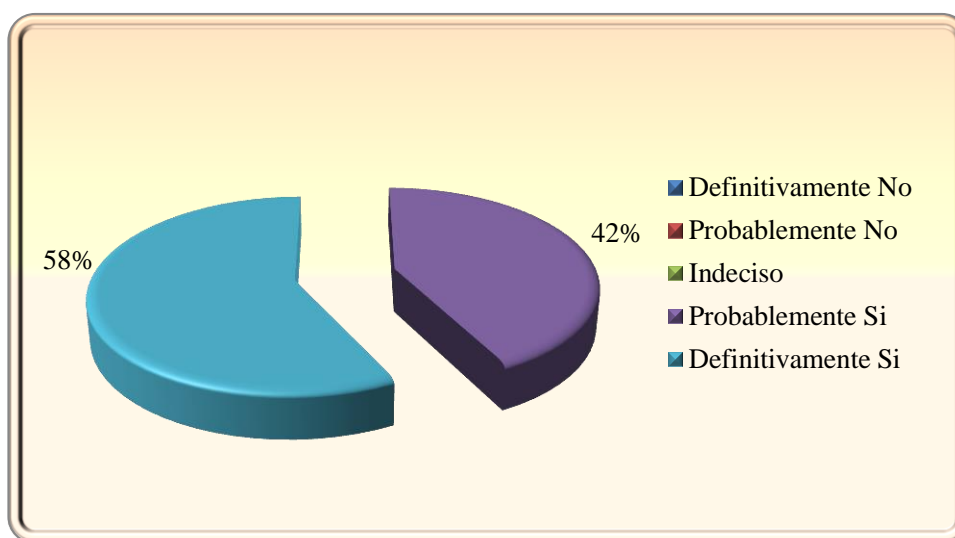
**Tabla N° 14 Formación profesional y fortalecimiento de las capacidades**

14	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente Si	82	42%
	Definitivamente Si	111	58%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 14 Capacitación para fortalecer sus habilidades y capacidades**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Los informantes calificados, de manera general, consideran que la capacitación del gremio de costureras de la parroquia Anconcito, es imprescindible para fortalecer sus habilidades y capacidades, no sólo en el área de costura, sino también en el campo administrativo y financiero, de manera que logren optimizar a la organización gremial y alcanzar mayores satisfacciones como emprendedoras en el arte de la costura.

**15. ¿Se logrará mejorar la gestión administrativa en la producción de prendas de vestir con la integración?**

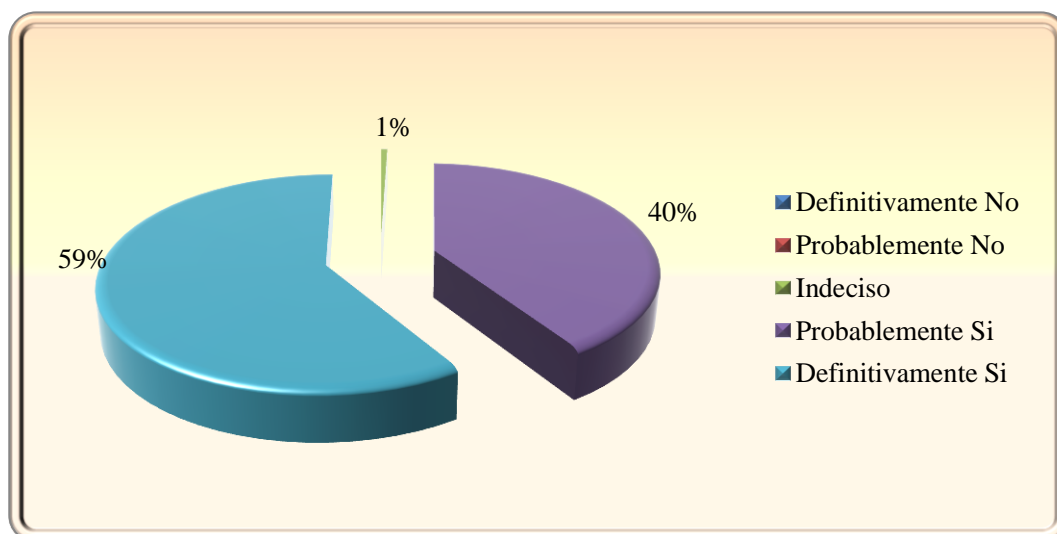
**Tabla N° 15 Producción y mejora administrativa**

15	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	1%
	Probablemente Si	78	40%
	Definitivamente Si	114	59%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 15 Mejorar la gestión administrativa en la producción**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

La gestión administrativa en la producción de prendas de vestir, es vista por los clientes como otra de las actividades que se fortalecerá a través de la integración formal de esta agrupación, esto se lograría apoyada en una capacitación que se ajuste a la realidad de los requerimientos y necesidades de este gremio, lo que les permitirá alcanzar resultados más efectivos y con una gran ventaja competitiva reflejada en sus negociaciones.

**16. ¿Cree usted que la integración logrará objetivos y metas claramente definidos para las costureras?**

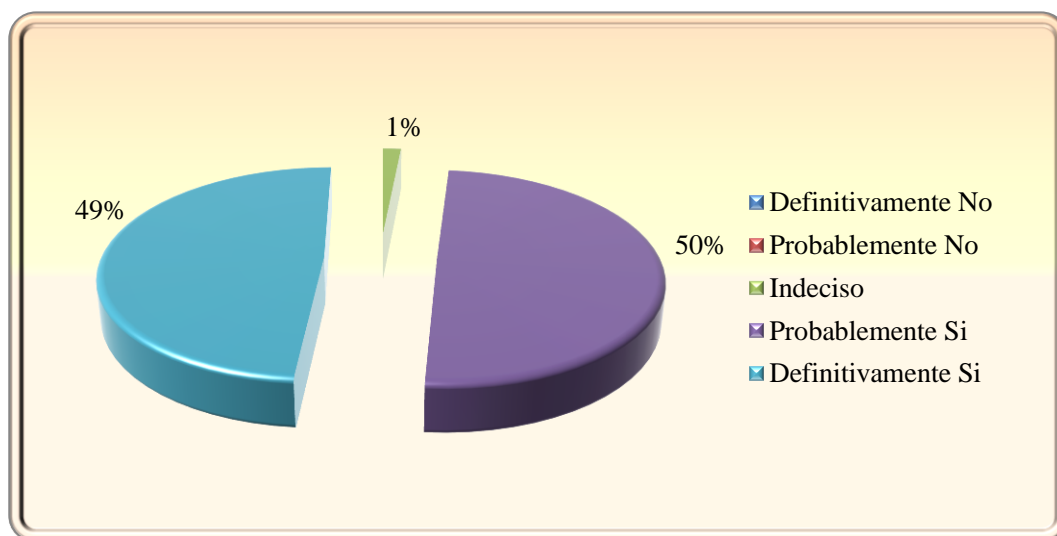
**Tabla N° 16 Logro de objetivos y metas**

16	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	3	2%
	Probablemente Si	96	50%
	Definitivamente Si	94	49%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 16 La integración y el logro de objetivos y metas**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Los encuestados estiman que la integración para este grupo de costureras, es primordial para que se defina metas y objetivos claramente alcanzables, principalmente, aquellos orientados al fortalecimiento del gremio y a la satisfacción de sus clientes. El establecimiento de lo que se desea en un futuro de la agrupación debe partir de la definición de las metas y objetivos comunes, lo que les facilitará lograr resultados exitosos en sus actividades.

**17. ¿Cree que la integración facilitará el acceso a financiamiento para conseguir mejores equipos y herramientas de trabajo?**

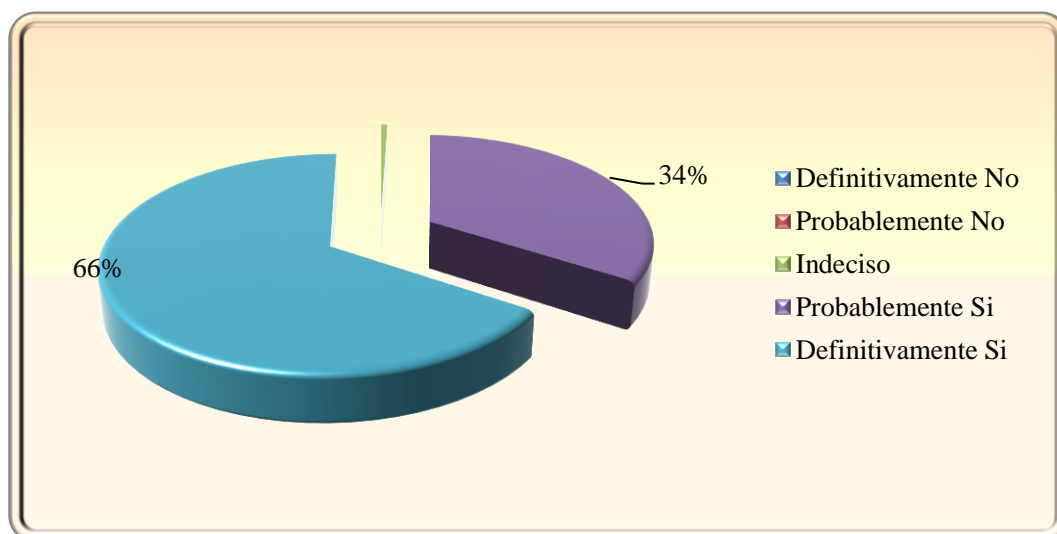
**Tabla N° 17 Acceso al financiamiento**

17	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente Si	66	34%
	Definitivamente Si	127	66%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 17 Acceso al financiamiento para adquirir equipos**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

La formalización de las actividades de la agrupación de costureras de Anconcito, a través de la Asociatividad, les abrirá las puertas a muchas oportunidades, así lo consideran los clientes encuestados, quienes orientan sus respuestas a que las instituciones financieras les brindarán mayores facilidades a una agrupación organizada y formal, lo que facilitará la adquisición de los equipos herramientas y materia prima que necesitan para la producción de los productos que se ofrecen.

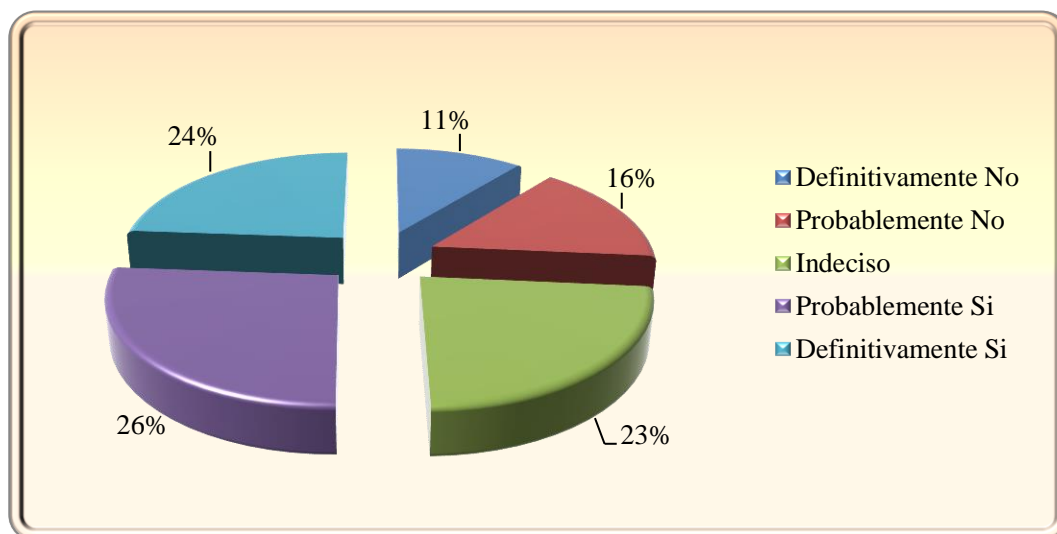
**18. ¿Considera conveniente que haya un mayor número de costureras integradas en Anconcito?**

**Tabla N° 18 Ingreso de nuevas integrantes**

18	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	21	11%
	Probablemente No	30	16%
	Indeciso	45	23%
	Probablemente Si	51	26%
	Definitivamente Si	46	24%
	<b>TOTAL</b>	<b>193</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 18 Número de integrantes en el grupo de costureras**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En lo referente a la posibilidad de que a la agrupación se integren más costureras para conformar un grupo más grande, las opiniones de los consultados estuvieron divididas, aunque se orientaron más por la conveniencia de agrandar el gremio y así poder abarcar un mayor mercado. Sin embargo, también se manifestaron juicios diferentes, al indicar que no sería provechoso el ingreso de más personas, pues se restaría oportunidades comerciales a quienes ya lo conforman.

### 3.4.2 Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras

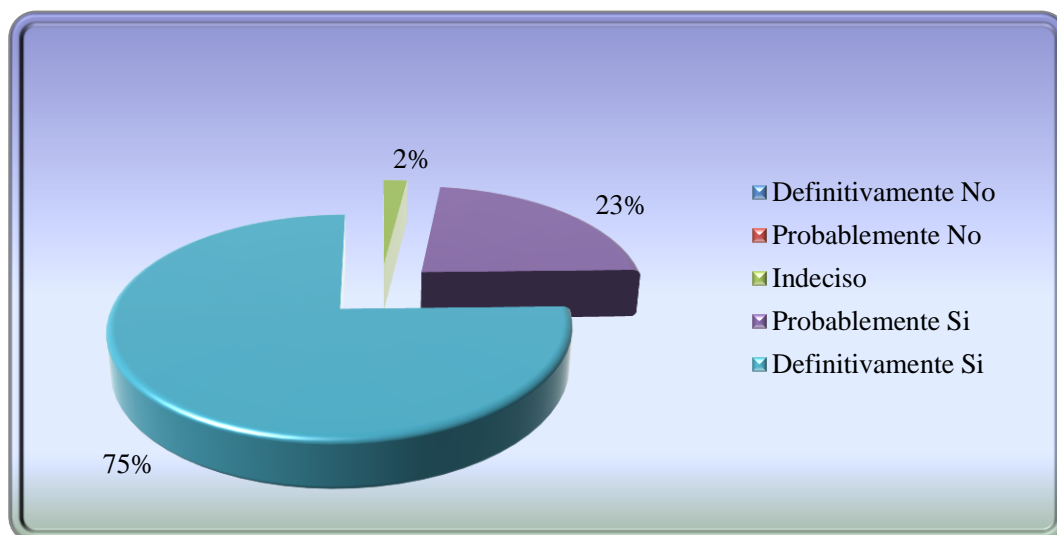
#### 1. El origen de la agrupación de costureras ¿se hizo para la formalización del negocio de corte y confección?

**Tabla N° 19 Motivo que generó la agrupación**

1	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	2%
	Probablemente Si	9	23%
	Definitivamente Si	30	75%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 19 Origen de la agrupación**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En cuanto a la percepción que tienen las costureras de Anconcito, sobre un manejo más eficiente y efectivo a través de la Asociatividad, de manera mayoritaria se considera que es posible tener mejores prácticas se orientadas al a mejoramiento de los procedimientos de operación y organización.

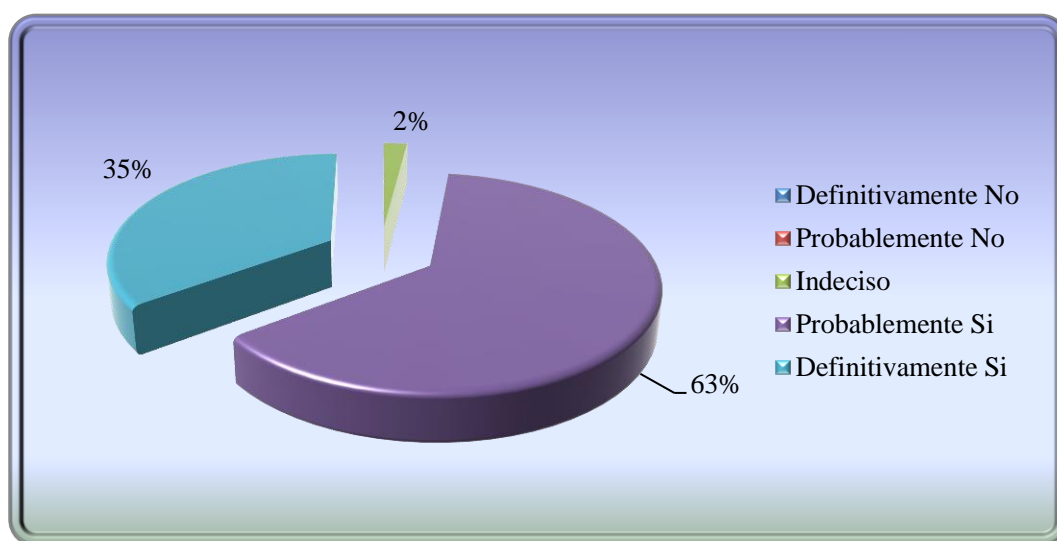
2. ¿Cree usted que la agrupación de costureras de Anconcito esta apta para prestar servicios de manera organizada?

**Tabla N° 20 Aptitud para la prestación de servicios**

2	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	2%
	Probablemente Si	25	63%
	Definitivamente Si	14	35%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 20 Prestación de servicios de manera organizada**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Las integrantes de la agrupación de costureras de la parroquia Anconcito, consideran que se encuentran aptas para prestar servicios de manera organizada y eficiente, puesto que han laborado en la confección de uniformes para el Programa Hilando el Desarrollo, coordinando actividades conjuntas y comprometidas para cumplir con puntualidad y responsabilidad las exigencias de este proyecto que año a año ejecuta el Ministerio de Educación.



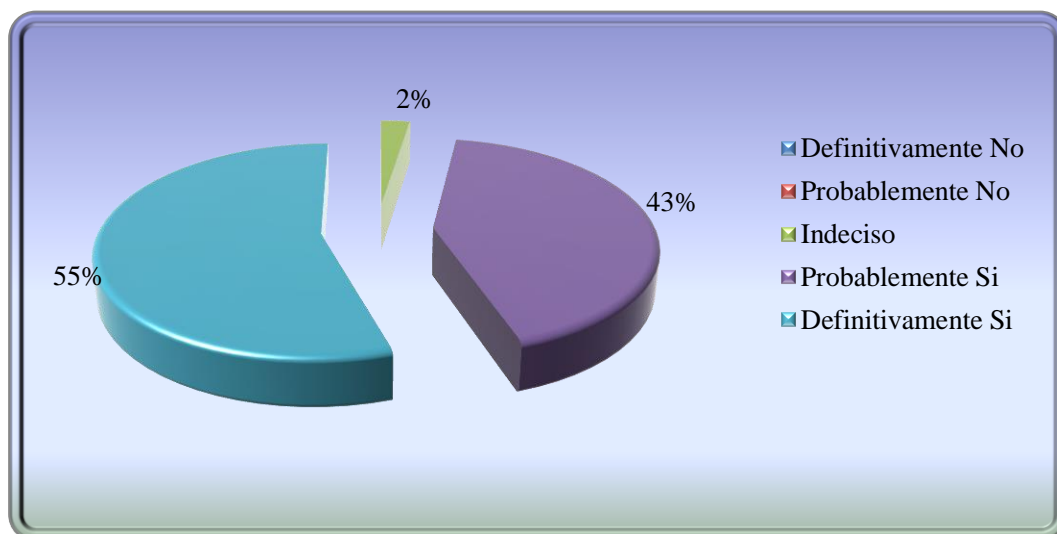
3. ¿Las relaciones productivas han mejorado desde el momento en que se agruparon?

**Tabla N° 21 Relaciones productivas entre las integrantes**

3	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	3%
	Probablemente Si	17	43%
	Definitivamente Si	22	55%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 21 Mejora en las relaciones productivas**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Se resalta que la agrupación nace como una necesidad de buscar el bienestar común de las integrantes, razón por la que un número representativo de costureras estima que la Asociatividad es una de las mejores alternativas para mejorar la producción y contribuir al cumplimiento de los objetivos y metas que se han propuesto como agrupación, luchando conjuntamente por los intereses de las integrantes.

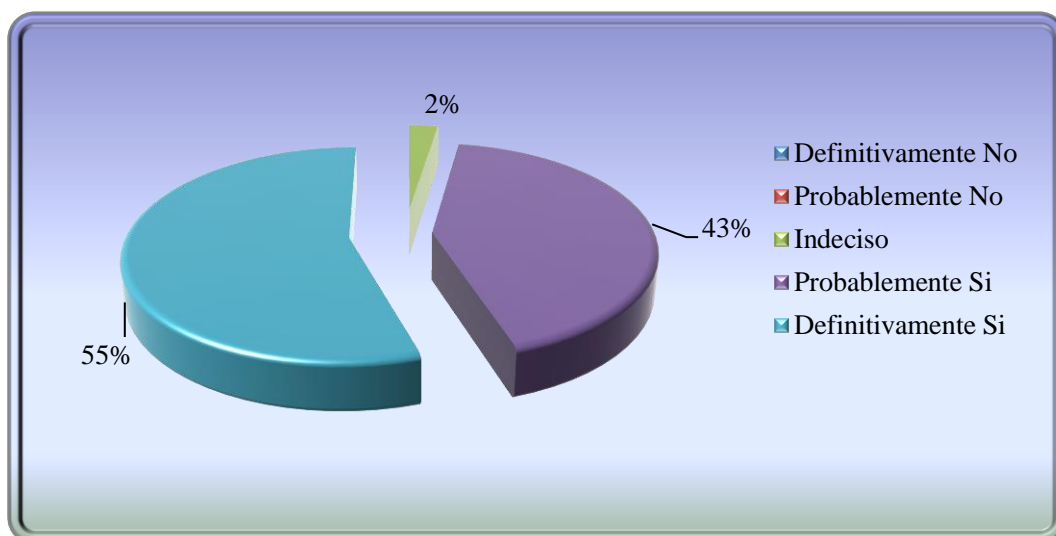
4. ¿Las relaciones comerciales con los proveedores satisfacen sus expectativas?

**Tabla N° 22 Relaciones con los proveedores**

4	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	2%
	Probablemente Si	17	42%
	Definitivamente Si	22	55%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 22 Relación comercial con los proveedores**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En lo que se refiere a la relación que se mantiene con los proveedores, las respuestas se orientan hacia una mejora notable en el intercambio comercial con los distribuidores de la materia prima que utilizan y con las empresas que podrían proveerlas de mejores equipos, lo que les permitiría diseñar mecanismos de apoyo para aumentar su competitividad e incrementar la productividad, manteniendo una oferta constante y diversificada de productos.

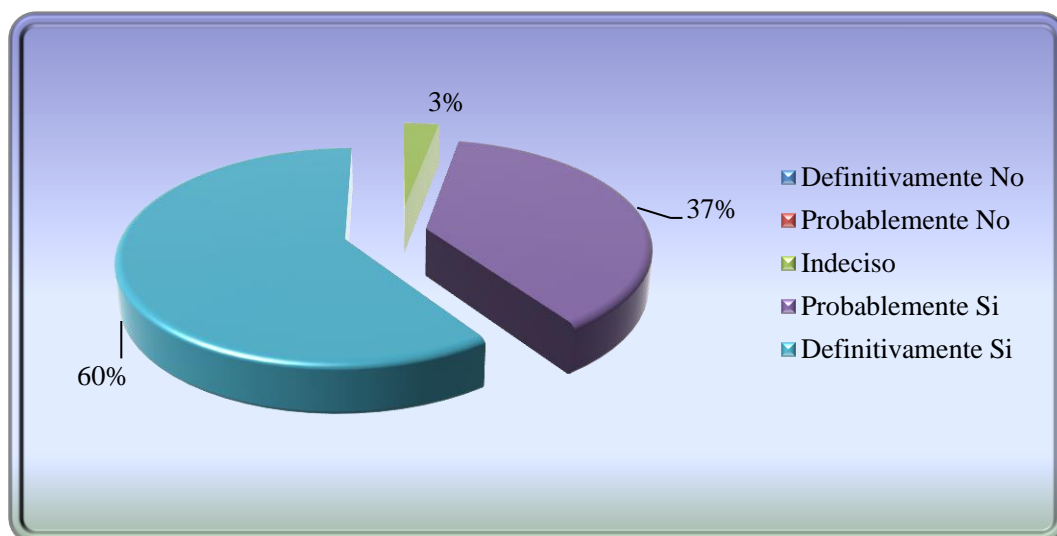
5. ¿La integración le ha permitido mantener su autonomía e independencia?

**Tabla N° 23 Libertad en sus actividades individuales**

5	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	3%
	Probablemente Si	15	37%
	Definitivamente Si	24	60%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 23 Autonomía e independencia de las costureras**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Las costureras de la parroquia Anconcito conocen que la Asociatividad es un mecanismo de cooperación en donde cada participante puede mantener su independencia y autonomía, lo que les permite decidir voluntariamente su participación en las actividades que desarrollan y que con ello se puede lograr un alto nivel de desarrollo y competitividad para lograr ingresar en el mercado local y nacional.

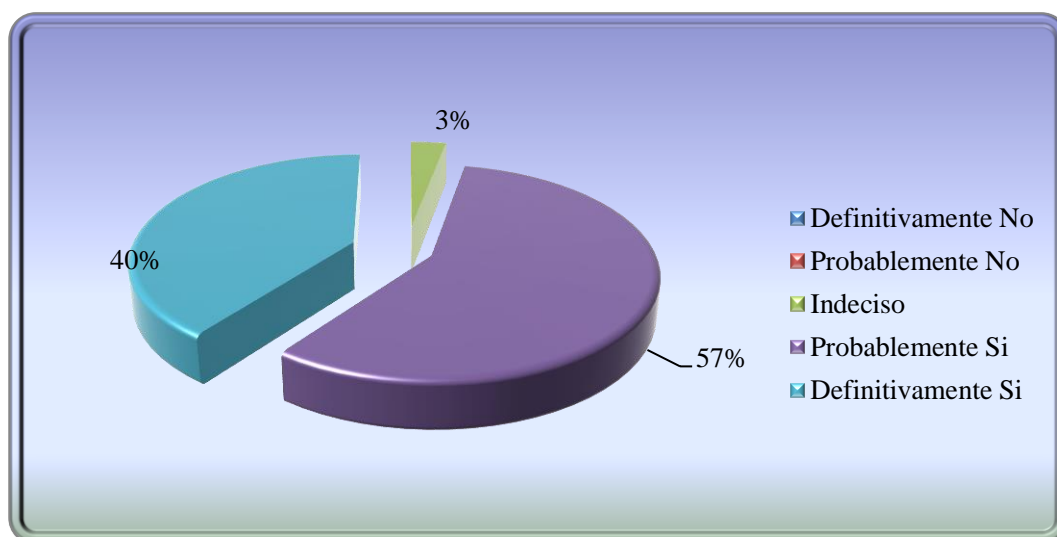
**6. ¿Existen ventajas en la Asociatividad?**

**Tabla N° 24 Ventajas de la Asociatividad**

6	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	3%
	Probablemente Si	23	57%
	Definitivamente Si	16	40%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 24 Ventajas de la integración**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

A pesar de ciertas dudas, las costureras consideran que si se trabaja de manera individual no se lograría las ventajas que proporciona la Asociatividad, puesto que al agrupar el trabajo se puede cumplir con mayores volúmenes de producción; los costos compartidos entre las integrantes, la resolución conjunta de problemas, la innovación, la competencia y cooperación, mayores ingresos y por consiguiente una mejor calidad de vida, son algunos factores que han incidido en la respuesta.

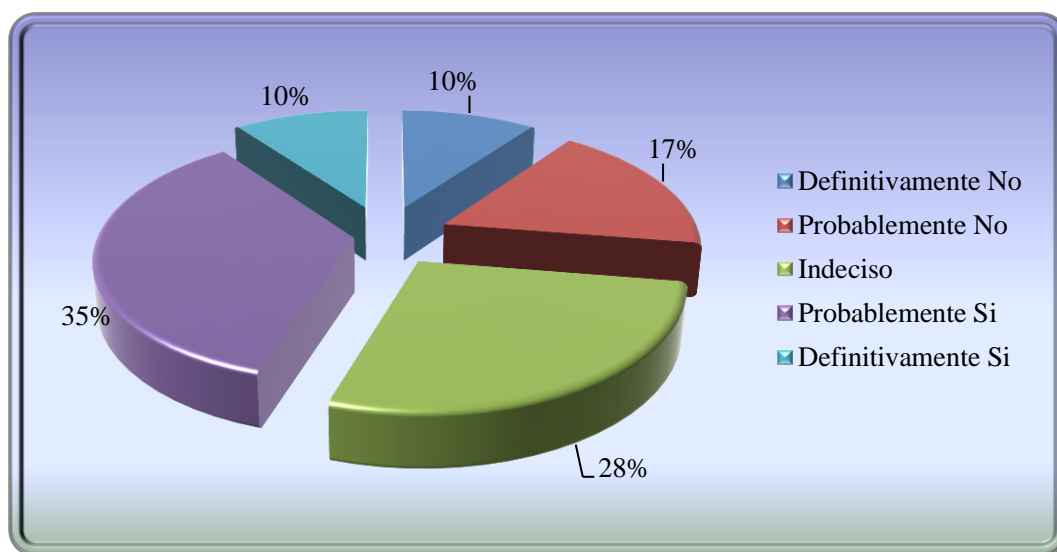
7. ¿Existen desventajas en la Asociatividad?

**Tabla N° 25 Desventajas de la Asociatividad**

7	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	4	10%
	Probablemente No	7	17%
	Indeciso	11	27%
	Probablemente Si	14	35%
	Definitivamente Si	4	10%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 25 Desventajas de la integración**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Aunque las opiniones están bastante divididas, al igual que se estiman las ventajas de la Asociatividad, también se consideran sus desventajas, puesto que cuando se realiza algún trabajo de mayor escala, las ganancias son divididas por igual, cuando hay integrantes que no aportan de manera proporcional con su trabajo, puesto que desarrollan labores menos tediosas, y no todas están dispuestas a mejoras como la capacitación, adquisición de nuevas herramientas, entre otros.

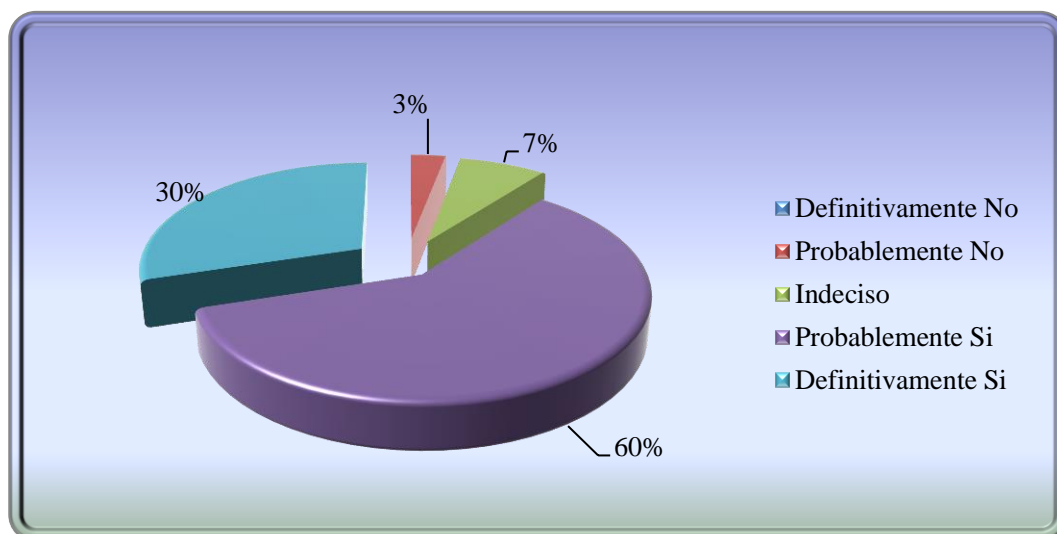
8. ¿Cree que existen impedimentos para formalizar el gremio?

**Tabla N° 26 Obstáculos para la Asociatividad**

8	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	1	3%
	Indeciso	3	7%
	Probablemente Si	24	60%
	Definitivamente Si	12	30%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 26 Existencia de impedimentos para la organización**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

La mayor parte de las costureras considera que existen una serie de impedimentos para lograr el establecimiento de la Asociatividad, entre los principales motivos que se señalaron están: el desacuerdo entre las integrantes, la falta de información sobre el tema, la incertidumbre en los negocios, la desconfianza, la rivalidad, la duda de lograr los beneficios esperados, el desconocimiento de nuevos procesos de producción, son los principales temores que aborda esta agrupación.

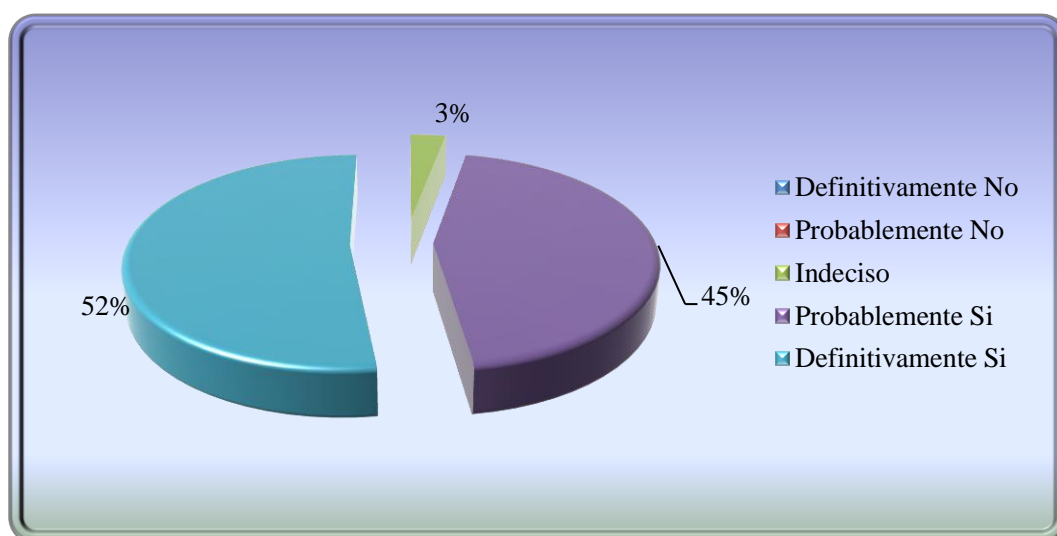
9. ¿La agrupación le ha permitido conseguir menores costos en los insumos que utiliza?

**Tabla N° 27 Beneficio de menores costos en materiales e insumos**

9	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	3%
	Probablemente Si	18	45%
	Definitivamente Si	21	52%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 27 Menores costos de materiales e insumos**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En lo que respecta a la reducción de costos en los materiales e insumos que se utilizan en la elaboración de prendas de vestir, las costureras de Anconcito están conscientes de que la Asociatividad les permitiría abaratar los costos de producción, generar un mayor valor agregado a los productos y elevar su nivel de competitividad para enfrentar el mercado y la creciente competencia de otras organizaciones de similares características.

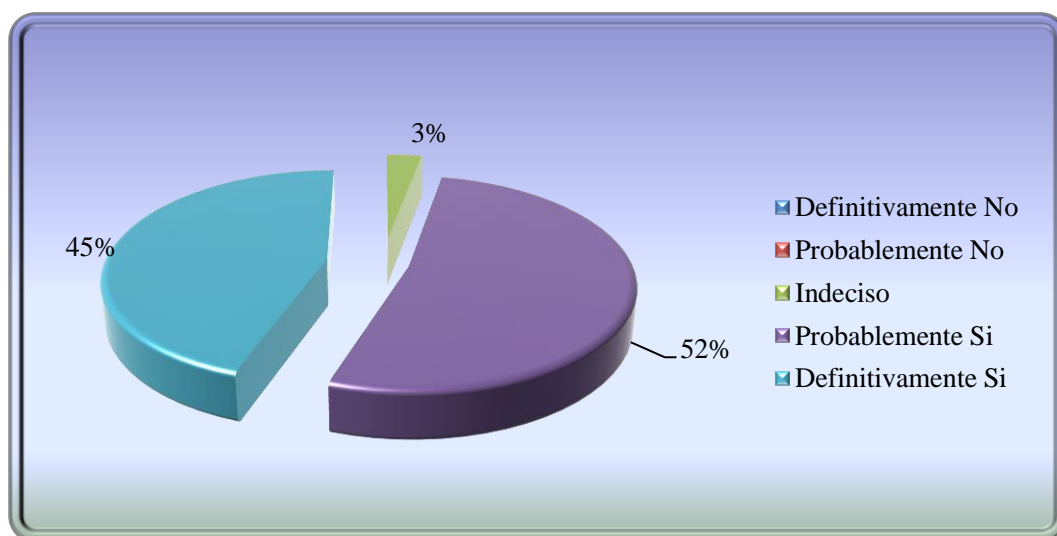
**10. ¿La Asociatividad le permitiría generar una mayor competitividad comercial en el mercado en que se desenvuelve?**

**Tabla N° 28 Competitividad en el mercado**

10	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	3%
	Probablemente Si	21	52%
	Definitivamente Si	18	45%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 28 Generación de mayor competitividad en el mercado**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Tal como se expuso anteriormente, las costureras encuestadas consideran de manera mayoritaria que la Asociatividad les permitiría generar una mayor competitividad comercial, puesto que a través de la agrupación se persiguen objetivos, metas y oportunidades comunes. De igual forma, se alcanzaría un mayor poder de negociación para aprovechar las diversas oportunidades que brinda el mercado.



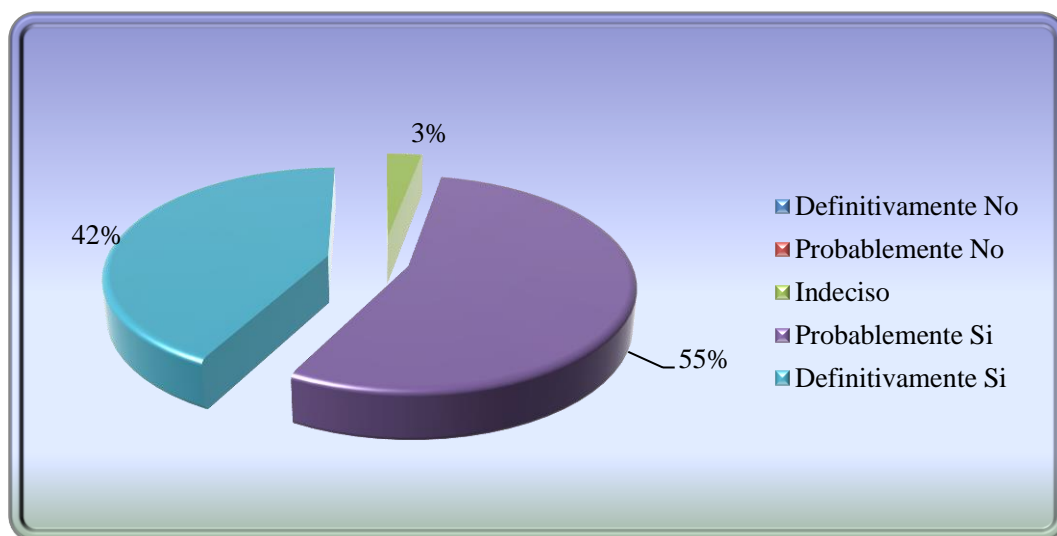
**11. ¿Considera conveniente para las integrantes de la agrupación la intervención de organismos estatales para su legalización?**

**Tabla N° 29 Intervención del sector público**

11	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	3%
	Probablemente Si	22	55%
	Definitivamente Si	17	42%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 29 Apoyo de organismos estatales**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Las informantes calificadas consideran conveniente que los organismos estatales involucrados en el impulso de la producción brinden su apoyo a las pequeñas y medianas unidades productivas conformadas en el país, para promover las diferentes formas de producción, que garanticen el buen vivir de la población y una activa participación en el contexto en que se desenvuelven, de manera que se proyecten con mayor solvencia en el futuro.

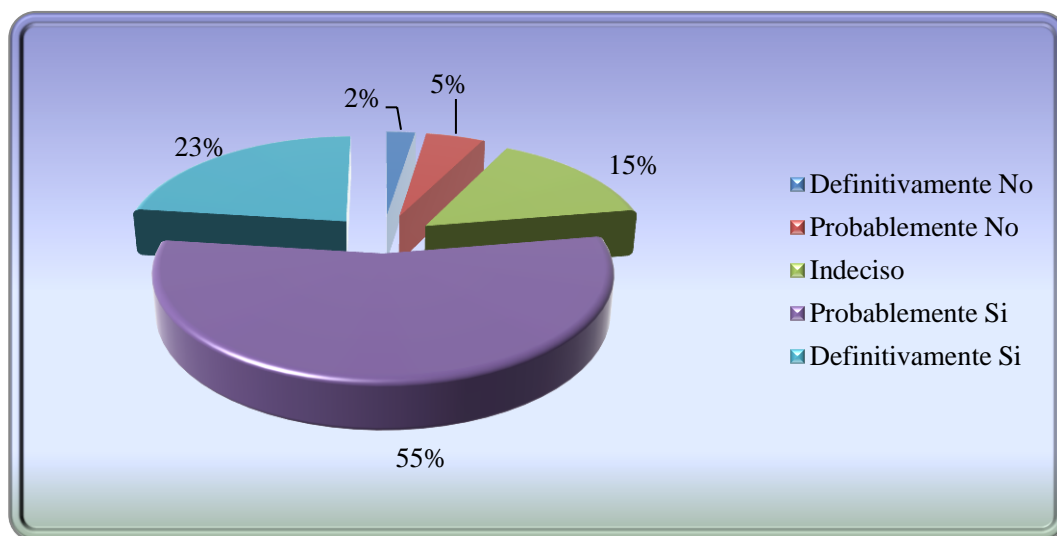
**12. ¿Considera convenientes los precios que se ofrecen en la agrupación?**

**Tabla N° 30 Conveniencia de los precios**

12	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	1	2%
	Probablemente No	2	5%
	Indeciso	6	15%
	Probablemente Si	22	55%
	Definitivamente Si	9	23%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 30 Accesibilidad en los precios de las prendas ofertadas**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

El precio de las prendas de vestir que ofrecen la agrupación de costureras de la parroquia Anconcito, es considerado por quienes participaron en la encuesta como accesible en la mayoría de los casos; sin embargo, se debe mencionar que existen productos elaborados con materia prima de alta calidad, lo que representa un mayor precio para el consumidor final. Es por ello, que en algunos de los casos se recibieron respuestas que indicaban precios elevados de los productos.

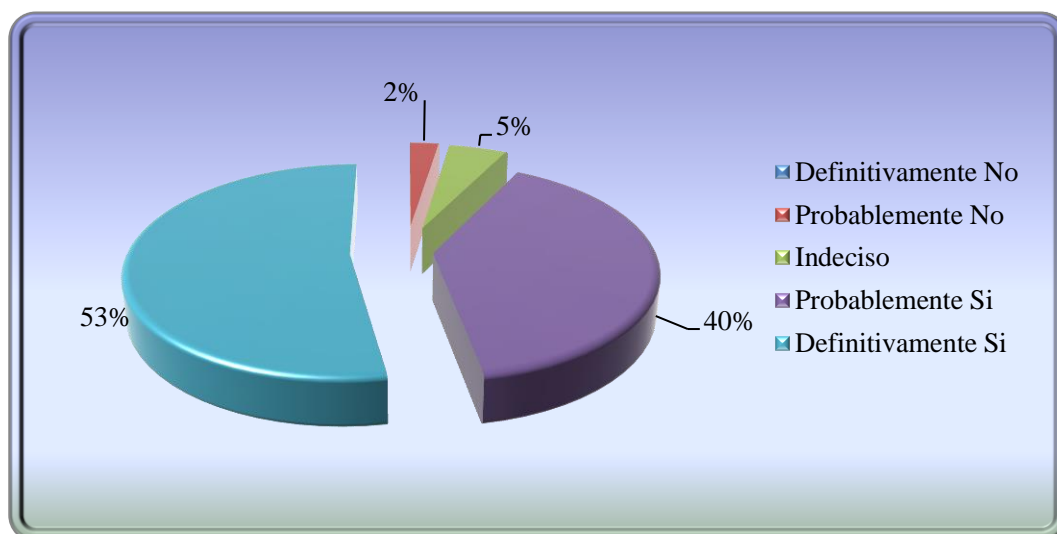
**13. ¿Cree usted que al asociarse podrán diversificar sus productos?**

**Tabla N° 31 Innovación y diversificación de la producción**

13	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	1	2%
	Indeciso	2	5%
	Probablemente Si	16	40%
	Definitivamente Si	21	53%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 31 Diversificación de los productos**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
 Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Las costureras involucradas en la encuesta realizada, estiman que es necesaria la diversificación de la producción, puesto que al interior del gremio existen integrantes capaces de elaborar una diversidad de prendas de vestir, tales como vestidos de novia, quinceañeras, lencería, trajes para diferentes eventos de gala, entre otros. Sin embargo, tiene el limitante de la falta de máquinas apropiadas para su confección.

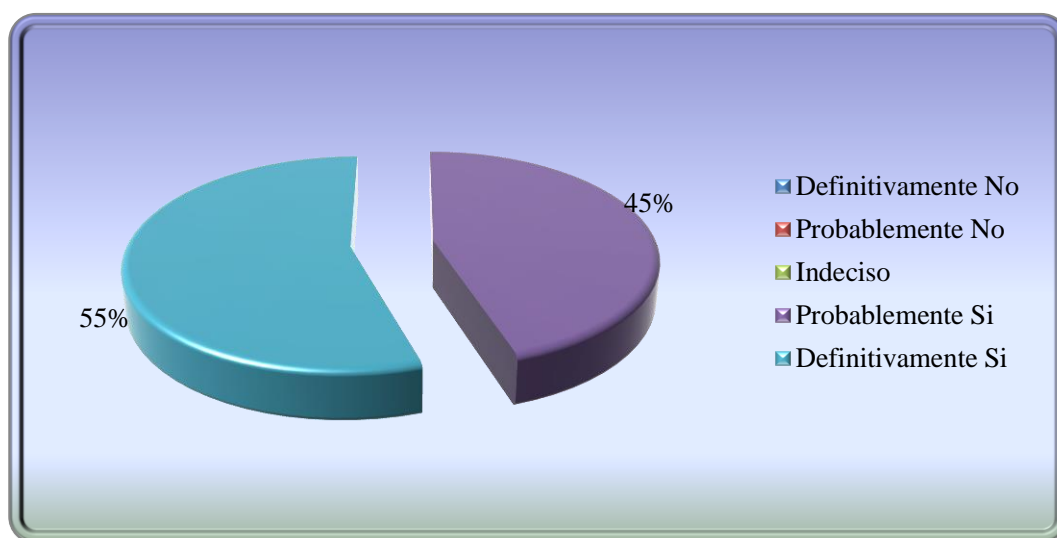
**14. ¿Considera que ustedes requieren de capacitación para fortalecer sus habilidades y capacidades en el negocio?**

**Tabla N° 32 Formación profesional para las integrantes**

14	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente Si	18	45%
	Definitivamente Si	22	55%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 32 Necesidades de capacitación**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

La capacitación es una necesidad de todo negocio, por tal razón, las costureras de la parroquia Anconcito, consideran que se requiere de una constante formación que les permita explorar nuevas tendencias, mejorar el producto, tecnologías aplicadas en la confección de prendas de vestir, diseño, marketing y publicidad, comercialización, ventas, entre otras que impulsen el trabajo de las costureras y que esto se convierta en un incentivo para las nuevas generaciones.

**15. ¿Se lograría mejorar la gestión administrativa en la producción de prendas de vestir con la Asociatividad?**

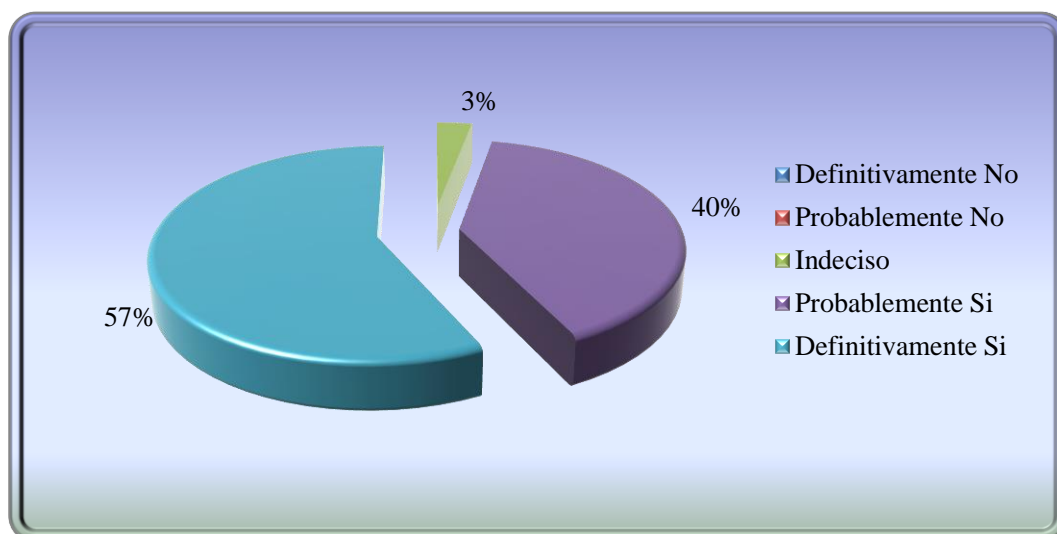
**Tabla N° 33 Gestión administrativa en la producción**

15	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	3%
	Probablemente Si	16	40%
	Definitivamente Si	23	57%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 33 Asociatividad y gestión administrativa**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

De forma mayoritaria, las respuestas de las costureras de la parroquia Anconcito, se orientaron a que la Asociatividad puede lograr una mejora significativa en la gestión administrativa de la agrupación, no sólo en la producción de prendas de vestir, sino también en otros aspectos claves para el buen desempeño en el mercado laboral y desarrollo exitoso del negocio, ubicándose en niveles óptimos de desarrollo dentro del contexto de productividad y competitividad.

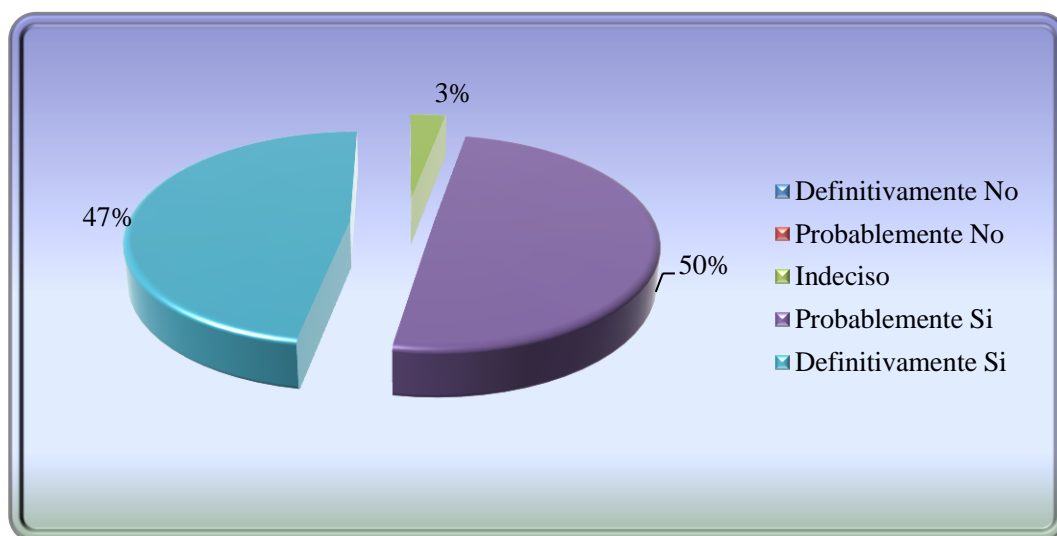
**16. ¿La agrupación cuenta con objetivos y metas claramente definidos?**

**Tabla N° 34 Objetivos y metas claras**

16	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	1	3%
	Probablemente Si	20	50%
	Definitivamente Si	19	47%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 34 Objetivos y metas definidas**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Las respuestas demuestran que las costureras están conscientes de que la Asociatividad, como alternativa para el desarrollo, crecimiento y sustentabilidad del negocio, les permite definir las estrategias a seguir para lograr alcanzar los objetivos y metas comunes, adaptándose con mayor eficiencia para afrontar las exigencias competitivas del mercado, ayudando a superar las insuficiencias del trabajo individual.

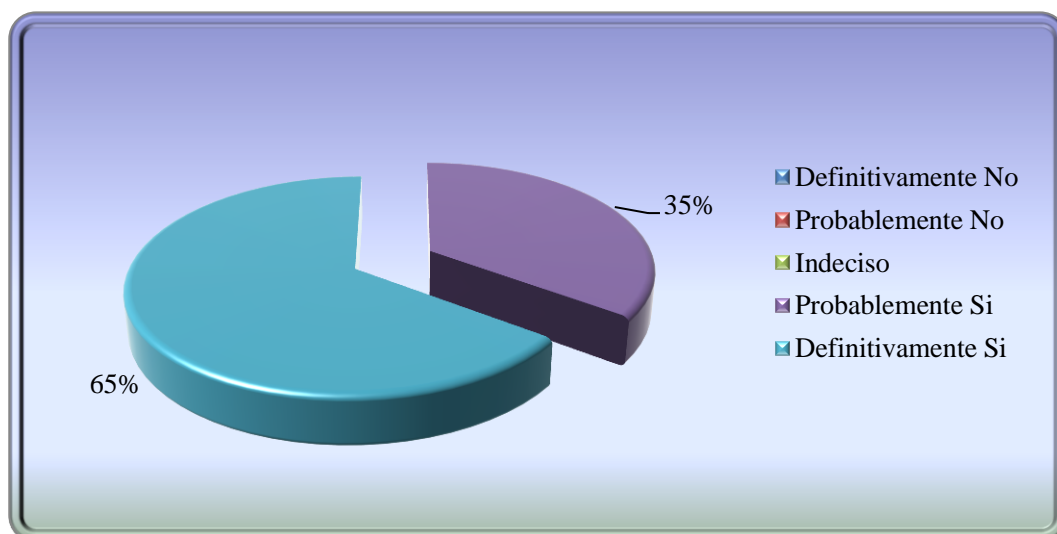
**17. ¿Cree que la Asociatividad les facilitaría el acceso a financiamiento para conseguir mejores equipos y herramientas de trabajo?**

**Tabla N° 35 Acceso al financiamiento**

17	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	0	0%
	Probablemente No	0	0%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente Si	14	35%
	Definitivamente Si	26	65%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 35 Asociatividad y acceso al financiamiento**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Las costureras consideran que trabajando individualmente tienen muchas dificultades operativas, principalmente en lo referente al acceso al financiamiento por parte de las entidades bancarias, tanto estatales como privadas; bajo esta perspectiva, la conformación de una asociación las ubica en posiciones más sólidas y estables frente a estas instituciones, lo que les brinda la posibilidad de acceder a créditos.

**18. ¿Estima conveniente que exista un mayor número de integrantes en el gremio?**

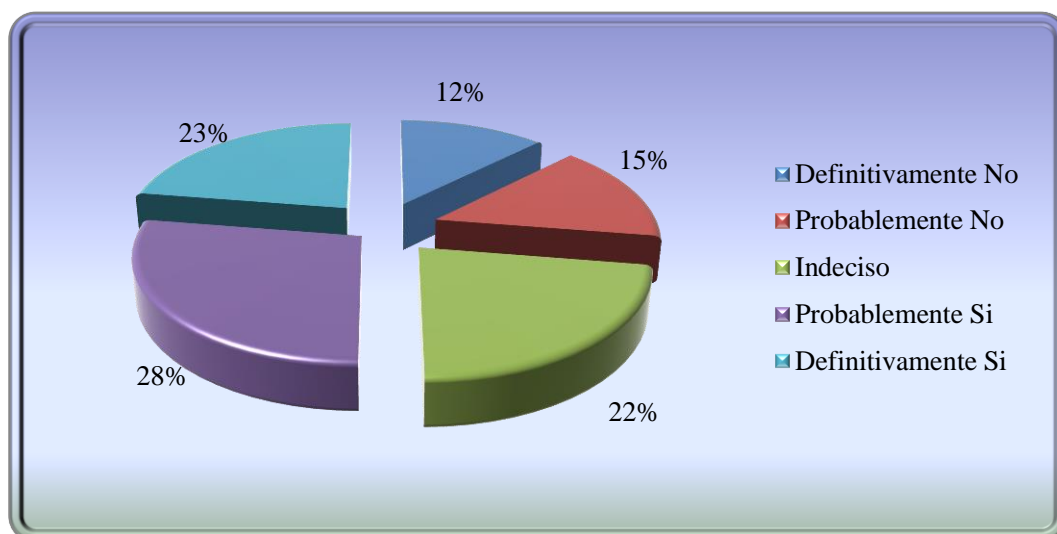
**Tabla N° 36 Ingreso de nuevas integrantes**

18	Alternativa	Frecuencia	%
	Definitivamente No	5	12%
	Probablemente No	6	15%
	Indeciso	9	22%
	Probablemente Si	11	27%
	Definitivamente Si	9	22%
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 36 Conveniencia de un mayor número de integrantes**



Fuente: Encuestas a las integrantes de la agrupación de costureras

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En lo que respecta al ingreso de nuevas integrantes a la agrupación, la opinión de quienes ya la conforman estuvo bastante dividida, tal como se demuestra en los datos obtenidos en las encuestas. La mayoría, consideran que con un alto número de integrantes se podrían abarcar contratos de gran escala, otras en cambio estiman que al ingresar nuevas participantes se tendría que dividir los ingresos, también hay quienes tuvieron dudas sobre el tema.



### **3.5 CONCLUSIONES GENERALES DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS CLIENTES Y A LAS INTEGRANTES DE LA AGRUPACIÓN DE COSTURERAS**

El resultado de las encuestas realizadas a los clientes e integrantes de la agrupación de costureras, reafirma cuantitativamente la problemática planteada en esta investigación y permite puntualizar la necesidad de formalizar las actividades de este gremio a través de la Asociatividad. La información recopilada de los instrumentos aplicados, conducen a las siguientes conclusiones:

- Los datos proporcionados por los clientes determinan su apreciación de un manejo más eficiente y eficaz de esta agrupación (98%), así como la prestación de servicios de una manera mejor organizada (97%), estableciéndose además que la producción se fortalecería con una formalización de sus actividades (99%), estiman que la Asociatividad favorecería el abastecimiento de materia prima y las relaciones comerciales con los proveedores (99%).
- Desde la óptica de las costureras, se determina que esta agrupación puede emplear de mejor manera sus recursos para alcanzar mayores resultados y lograr las metas propuestas (98%), consideran que poseen la capacidad suficiente para trabajar de manera coordinada y organizada (97%), expresan que la formalización optimizaría la producción y reduciría el desperdicio de materia prima con un mejor control del trabajo que realizan (99%), otro de los beneficio que se lograría con la Asociatividad es el cambio en el entorno comercial con los proveedores de materia prima (99%).
- Los clientes encuestados manifiestan que un modelo asociativo sería muy ventajoso para la agrupación, proporcionando nuevas herramientas de

gestión para mejorar su desempeño (99%), sin embargo, también se considera que la falta de conocimiento sobre Asociatividad, gestión administrativa y las obligaciones tributarias que trae consigo la integración formal podrían convertirse en un obstáculo para la agrupación (61%), trabajar de manera conjunta les permitiría adquirir la materia prima a precios de mayoristas, lo que se traduce en una mayor producción y mejores ganancias (98%), de igual manera se logra alcanzar una mayor ventaja competitiva en el mercado (99%).

- Las costureras que formaron parte de la recolección de información a través de las encuestas resaltaron lo favorable que representa el trabajo conjunto y las ventajas que se derivan de la integración (99%), pero también presentaron opiniones divididas en cuanto a las desventajas de la integración, ya que primero se requiere de una estructura administrativa más sólida y una eficiente planificación del negocio (61%), se considera que la integración les daría facilidades para la adquisición de materia prima a menor costo (98%), y que la Asociatividad generaría una mayor competitividad comercial y poder de negociación (99%).
- En lo referente al beneficio del apoyo estatal a través de las diferentes organizaciones involucradas, los clientes encuestados expresaron su aprobación a la intervención del gobierno (99%), en cuanto a la necesidad de diversificar la gama de productos para la comercialización, indicaron que esto permitiría un incremento de la capacidad de oferta de la agrupación (96%), la capacitación y formación profesional es un factor clave en toda empresa y favorece a la organización gremial para superar sus expectativas de negocio (100%).
- Las integrantes de la agrupación de costureras de Anconcito, requieren del apoyo de los organismos estatales, primero para organizarse de forma

adecuada y formalizar sus actividades y luego para promover su producción (99%), en cuanto a la diversificación de la producción, existe el limitante de la falta de equipos apropiados para ofrecer prendas de vestir de diferente tipo y calidad (96%), se requiere de una constante capacitación para impulsar y mejorar el trabajo que realizan, así como para administrar eficientemente el negocio (100%).

- Los clientes estiman que la gestión administrativa se fortalecería con la integración formal de las costureras, lo que se evidenciaría en un mejor manejo y en las futuras negociaciones que realice el gremio (99%), la definición y diseño de objetivos y metas es otro de los factores que se alcanzarían con la formalización de la agrupación (99%), las entidades financieras tendrían mayor confianza en una agrupación legalizada y facilitarían el acceso al crédito (100%).
- Las costureras consideran que la Asociatividad es un mecanismo que les permitirá fortalecer la gestión administrativa (99%), y que se podrán definir objetivos y metas más claras para sacar adelante a la agrupación (99%), están seguras que como organización legalizada se podrá acceder a créditos del sistema financiero nacional o a través de los organismos estatales radicados en la provincia (100%).

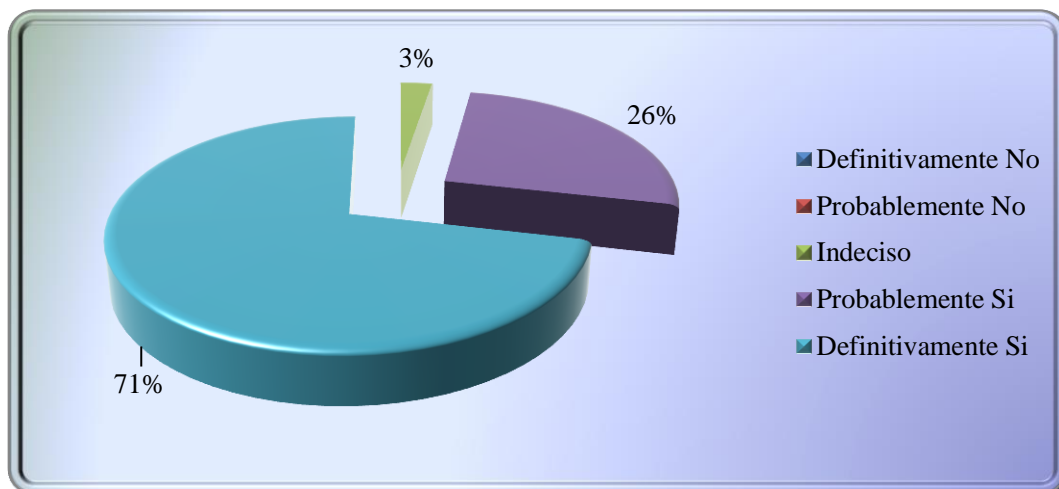
### **3.6 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS**

La hipótesis general planteada en esta investigación establece que: ¿Con la propuesta de un modelo de Asociatividad, se podrá determinar las estrategias para mejorar la competitividad comercial de las costureras de la Parroquia Anconcito de la Provincia de Santa Elena?

Concluido el proceso de recolección de información, se determina la congruencia

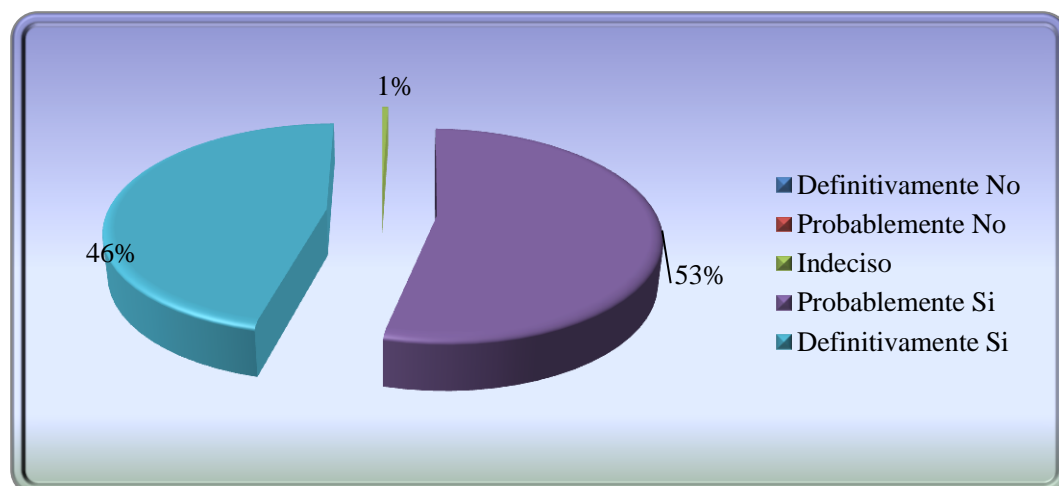
de los datos resultantes con la hipótesis establecida, para ello se analizan las preguntas 1 y 10 de las encuestas realizadas a los clientes, cuyos resultados ratifican la necesidad de un modelo de Asociatividad como mecanismo para fortalecer la competitividad del gremio.

**Gráfico N° 37 Asociatividad y manejo eficiente del gremio**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 38 Integración y competitividad comercial**

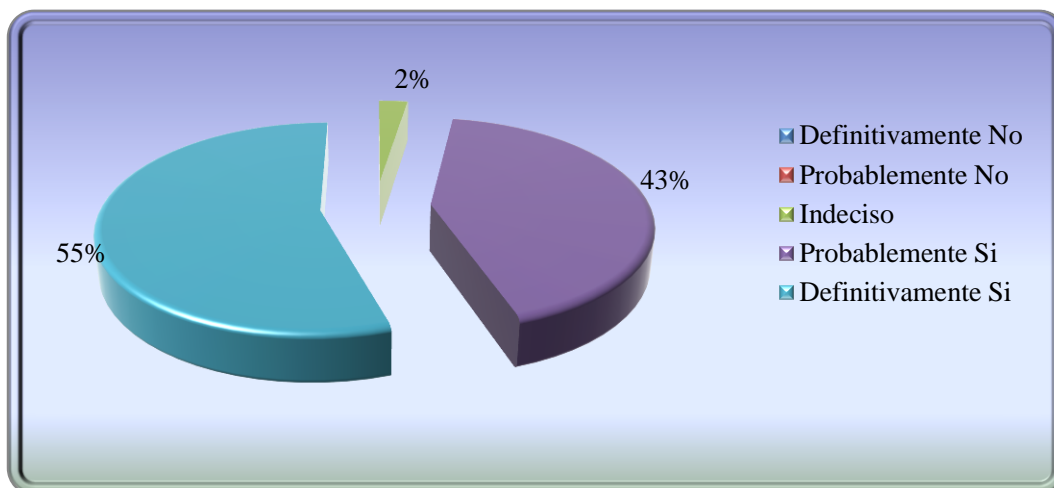


Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

En ambos casos se establece que la Asociatividad mejorará la competitividad.

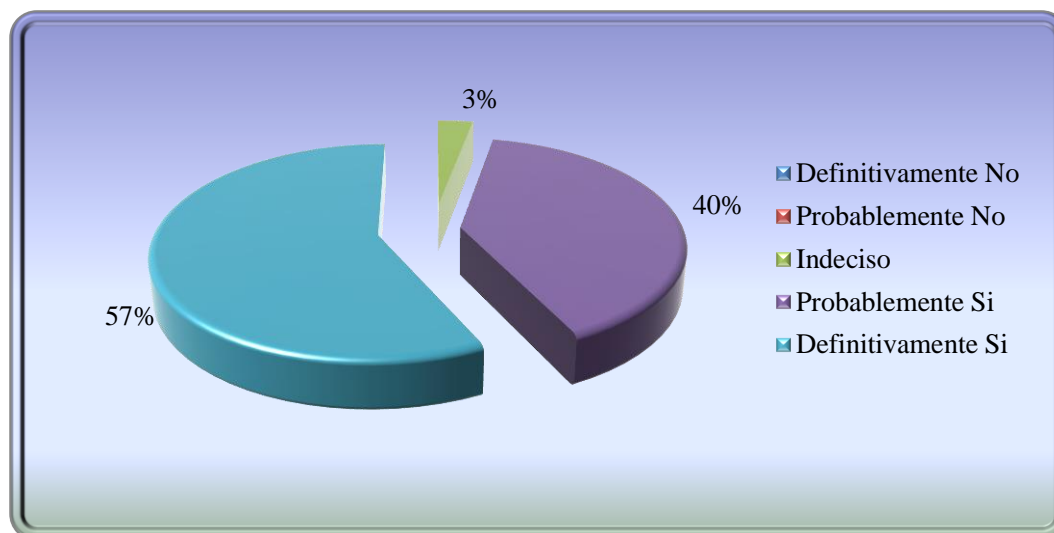
De igual forma se consideró los resultados de las preguntas 3, y 15 de las encuestas realizadas a las integrantes de la agrupación.

**Gráfico N° 39 Mejora en las relaciones productivas**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Gráfico N° 40 Gestión administrativa en la producción**



Fuente: Encuestas a los clientes de la agrupación de costureras  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Las respuestas se orientan a que la asociatividad es un mecanismo que beneficia a la gestión administrativa y la producción.

### **3.7 CONCLUSIONES**

En la actualidad el grupo de costureras, debido al insuficiente tamaño con el que cuenta, la mala organización y al débil liderazgo que tiene no puede avanzar exitosamente puesto que no cuentan con una estructura organizativa adecuada que oriente todos los esfuerzos hacia un objetivo común definido.

La desmotivación ocasiona una falta de interés, originado por objetivos individuales sin tener como meta principal el beneficio del grupo, la informalidad con la que actúan también hace que no consideren de importancia las convocatorias que se realizan para asistir a las reuniones.

El incipiente desempeño laboral que hay en este grupo se debe también a la falta de capacitaciones que logren especializarlas para un mejor desempeño, la escasa formación repercute en el rendimiento de cada una de las integrantes, disminuyendo sus reales capacidades y habilidades.

Como grupo pequeño y sin personería jurídica se les dificulta el acceso al crédito, lo que les resta posibilidad de adquirir implementos y tecnologías necesarias para un mejor trabajo y con ello ofrecer una buena calidad de los productos que elaboran y de este modo enfrentar la competencia.

La falta de capital y la dificultad de acceso a créditos de la banca privada y estatal, son limitantes que han impedido un mayor desarrollo de esta agrupación.

La conformación legal de este grupo de costureras es fundamental para su desarrollo organizativo y comercial, lo que conlleva el mejoramiento de sus condiciones de vida, aprovechamiento de sus habilidades, capacidades y destrezas, y aporte al crecimiento económico de la parroquia.

### **3.8 RECOMENDACIONES**

Estructuración de grupos de trabajo con la capacidad de auto dirigirse, comprometidos con la meta de legalizar la agrupación y sacarla adelante con estrategias que posibiliten su permanencia en el mercado.

Realizar charlas motivacionales, orientadas a la formación de integrantes más dinámicas que asuman su trabajo con responsabilidad en procura de una meta productiva y fortalecer la cadena productiva.

Establecer convenios o acuerdos con los proveedores o con las instituciones educativas de nivel superior radicadas en la provincia para recibir capacitaciones que les permita mejorar la calidad de los productos y servicios que la agrupación ofrece.

Gestionar la formación de una asociación con vida jurídica, con reglamentos y procedimientos establecidos que permitan unificar a las artesanas de la rama de Corte y Confección de la parroquia Anconcito bajo un marco altamente competitivo.

Una vez lograda la formalización de sus actividades, buscar mecanismos de crédito productivo para adquirir mejores equipos y suministros a precios convenientes que les permitan una mayor competitividad en el mercado de corte y confección en la provincia de Santa Elena.

Mejoramiento continuo de los procesos administrativos y de producción para impulsar su desarrollo organizativo y comercial, permitiéndoles generar mayores ingresos y por consiguiente una mejor calidad de vida.

## **CAPÍTULO IV**

### **MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA LAS COSTURERAS DE LA PARROQUIA ANCONCITO, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013**

#### **4.1 PRESENTACIÓN**

La presente investigación se enfoca en la Propuesta de un Modelo de Asociatividad para la agrupación de costureras de Anconcito, cantón Salinas, provincia de Santa Elena, Año 2013. La Asociatividad es la principal aspiración para las integrantes de la agrupación de costureras, a través del esfuerzo conjunto este anhelo se puede materializar en la conformación de una asociación con personería jurídica y capital propio que les permita acceder a los beneficios que ofrecen diferentes organizaciones del Estado, al financiamiento de la banca pública y privada o para la producción y comercialización de sus productos.

La competencia local y nacional en la elaboración de prendas de vestir, está redefiniendo los procesos de manufactura de estos productos, ofreciendo oportunidades pero también amenazas para este gremio, el que se ve presionado a cambiar sus mecanismos de interacción con el entorno.

Entre las estrategias que se plantea la agrupación de costureras de Anconcito para fortalecer su accionar competitivo en el medio en que se desenvuelve, está la participación colectiva voluntaria orientada a la consecución de la formalización de sus actividades a través de la Asociatividad, brindando solución a los problemas de gestión, administración, producción y comercialización que existen en la actualidad, accediendo a economías de escala a través de acciones conjuntas.



#### **4.1.1 Modelo de Asociatividad para la agrupación de costureras de Anconcito**

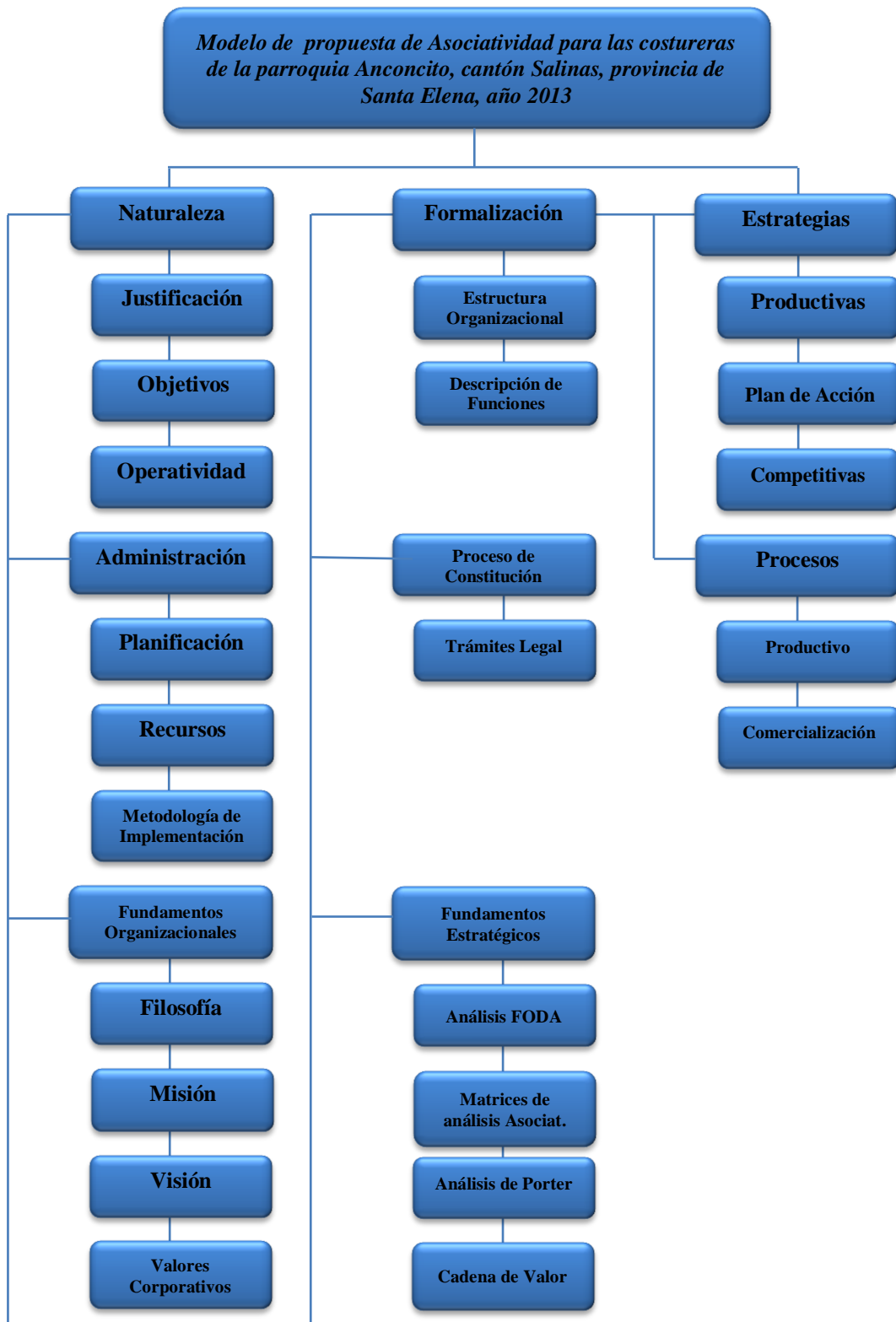
Los modelos asociativos pueden adoptar múltiples modalidades, pero todo depende del objetivo que se persigue, la elección de la estrategia asociativa tiene su base en la participación de las integrantes y su voluntad de conformar una asociación artesanal conformada por equipos de trabajo orientados a la búsqueda de soluciones de problemas y desafíos comunes, lo que se conoce como Núcleos Empresariales.

Este tipo de Asociatividad les permite alcanzar un desarrollo sustentable en el contexto de un mercado altamente cambiante, logrando mejorar los instrumentos de gestión. Es un modelo de cooperación entre las integrantes que les permite trabajar de forma participativa en el proceso de producción, aprovechar de mejor manera los recursos disponibles, obtener mayor acceso a la información, a la tecnología, al financiamiento y a la capacitación.

El modelo propuesto permite aumentar la capacidad de representación y negociación de las integrantes en procesos productivos de comercialización, de financiamiento e incluso en el apoyo de instituciones públicas; por otro lado, facilita el aprendizaje entre las asociadas, al aprovechar los conocimientos y experiencias de las otras participantes.

Bajo esta modalidad, todas las actividades se realizan en conjunto, incluso las negociaciones con los proveedores y clientes, de igual forma la incorporación de nueva tecnología, el marketing comercial, las innovaciones en la moda, diseño de nuevos modelos, adquisición de materia prima, entre otros. Su implementación implica un cambio en la cultura empresarial, partiendo de la asistencia a reuniones periódicas para consolidar sus relaciones intergrupales y para planificar de forma coordinada las distintas actividades comerciales y administrativas.

**Gráfico N° 41 Modelo propuesto**

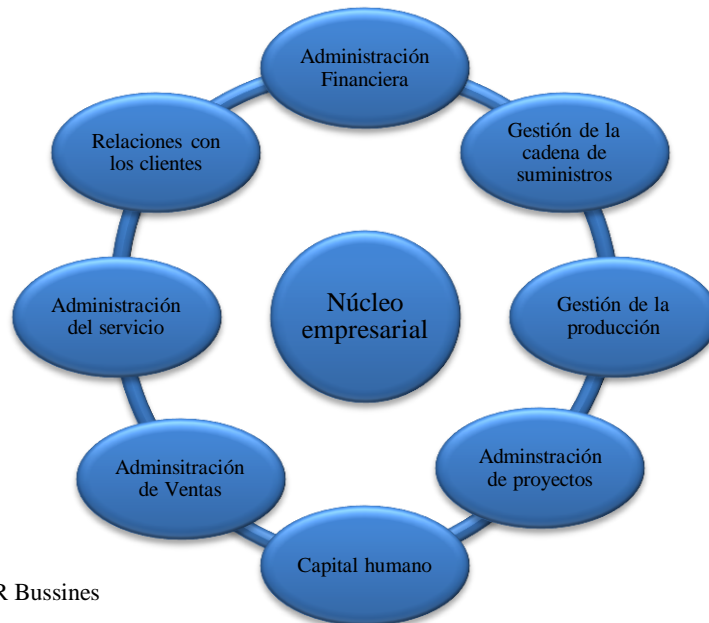


**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado:** Brenda Cabrera Rosales

La formalización de la asociación permite captar el interés de las autoridades de turno y de las entidades estatales que prestan apoyo a este tipo de emprendimiento, lo que facilita la consecución de capacitaciones, asistencia técnica, participación en ferias de inclusión, entre otras, todo lo cual implica el fortalecimiento de la cadena productiva y una mayor competitividad. El siguiente esquema permite visualizar en la práctica la operatividad del modelo propuesto.

**Gráfico N° 42 Operatividad del núcleo empresarial**



**Fuente:** EPICOR Bussines

**Elaborado:** Brenda Cabrera Rosales

## **4.2 NATURALEZA**

### **4.2.1 Justificación**

El impulso, crecimiento y consolidación de las pequeñas empresas es una de las mayores preocupaciones del sector público, sin embargo es uno de los sectores que más obstáculos enfrenta para su desarrollo, se torna necesario establecer estrategias que les permitan lograr una mejor organización y una mayor competitividad en el mercado.

Para que la agrupación en estudio alcance resultados exitosos se requiere unir esfuerzos para hacer frente a las dificultades derivadas del proceso de globalización, bajo esta perspectiva, es necesario encarar un proceso que les permita interactuar con el medio, enfrentando las amenazas y aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado.

El individualismo con que se ha trabajado hasta el momento les ha acarreado grandes inconvenientes, por lo que un mecanismo de Asociatividad les permite crear valor y enfrentar los problemas comunes a través de la implementación de estrategias colectivas y de carácter voluntario, aprovechando y potenciando las fortalezas de cada una de las participantes para generar mayores niveles de competitividad e incrementar la producción y las oportunidades de crecimiento individual y colectivo.

La Asociatividad trae múltiples beneficios para las integrantes de la agrupación de costureras de Anconcito, sobre todo porque están ubicadas en la misma comunidad, el modelo propuesto genera beneficios económicos a las participantes, mejorando sus niveles de competitividad, asegurando su permanencia en el sector productivo y soporta el desempeño continuo a través de una perspectiva empresarial en el contexto real del mercado en que se desempeña.

## **4.2.2 Objetivos**

### **4.2.2.1 General**

Implementar un Modelo de Asociatividad para el fortalecimiento del nivel competitivo de la agrupación de costureras de la parroquia Anconcito, a través del establecimiento del marco de gestión apropiado que garantice el desarrollo de su articulación empresarial.

#### **4.2.2.2 Específicos**

- Aplicar un plan de acción para la implementación de acciones que potencialicen la producción y comercialización de prendas de vestir.
- Organizar acuerdos de cooperación entre las integrantes de la asociación que permitan el logro de la meta propuesta.
- Programar estrategias que contribuyan al logro de ventajas competitivas para el gremio.
- Promover la evaluación continua de la asociación a través de diagnósticos periódicos participativos que evidencien su desarrollo.

#### **4.2.3 Operatividad**

La actual Ley de Economía Popular y Solidaria ha fortalecido a los grupos asociativos permitiéndoles lograr un mayor posicionamiento en el mercado y alcanzar ventajas competitivas para su crecimiento productivo. Al trabajar en equipo las costureras logran mejorar su producción y por consiguiente alcanzar mayores ingresos, lo que repercute en su calidad de vida.

La agrupación está conformada por costureras artesanales dedicadas a la confección de prendas de vestir, uniformes escolares e institucionales, sábanas y sobre camas, existe la necesidad de concretar un modelo asociativo para el gremio a fin de que se fortalezcan sus actividades, para ello es necesario establecer un plan de acción que permita implementar estrategias que logren una mayor competitividad y posicionamiento en el mercado.

La propuesta toma como base la Ley de Economía Popular y Solidaria, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y la Ley de Fomento Artesanal, las mismas que fomentan la producción nacional para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores del país que permita impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico. Se fundamenta, además, en el enfoque de las estrategias competitivas genéricas de Porter, que le brinden mayores ventajas a las actividades desarrolladas por la agrupación en estudio.

### **4.3 ADMINISTRACIÓN**

#### **4.3.1 Planificación**

Para llevar adelante la propuesta es necesario que se planifique las diferentes actividades inherentes a alcanzar los objetivos propuestos, tomando en consideración los resultados obtenidos en el diagnóstico inicial del problema a fin de que se trabaje de manera ordenada y con un rumbo fijo, unificando los criterios, esfuerzos y recursos para aplicar el modelo asociativo de núcleo empresarial.

Se establece los siguientes pasos para alcanzar la meta deseada:

- Fomentar los lazos y vínculos entre las integrantes de la agrupación.
- Fortalecer las capacidades de gestión de las asociadas a través de la formación en temas inherentes a la organización de microempresas.
- Fomentar el desarrollo de las competencias laborales.
- Potenciar el trabajo conjunto.
- Socializar la Ley de Fomento a la Economía Popular y Solidaria.
- Configurar y estructurar la organización.

- Diseñar estrategias que logren ventajas competitivas para el gremio conformado.
- Formalizar las actividades del grupo a través de la Asociatividad.
- Seguimiento y evaluación.

#### **4.3.2 Recursos**

Un aspecto muy importante de la propuesta es la disponibilidad de recursos, para la implementación de la propuesta existen actores directos e indirectos que pueden proporcionar su contingente para llevar adelante el anhelo de la agrupación; en la actualidad, una serie de entidades del estado y organismos de cooperación proporcionan apoyo a este tipo de emprendimientos.

Resulta conveniente involucrar a instituciones que cuenten con los recursos para complementar la propuesta; los mismos proveedores podrían brindar su colaboración y apoyar la propuesta. En cuanto a los recursos económicos requeridos para la Asociatividad, las integrantes están de acuerdo en aportar en partes iguales lo que se necesite para formalizar sus actividades

#### **4.3.3 Metodología de implementación**

Se considera los enfoques de Porter y de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; para la implementación de la propuesta se ha estimado la metodología participativa en donde intervengan todos los involucrados en la conformación legal de la agrupación de costureras de la parroquia Anconcito, así como en la elaboración de estrategias que permitan un mayor posicionamiento y competitividad en el mercado. El enfoque participativo mejora la comunicación entre los actores, genera confianza y fomenta la interacción entre las integrantes con la finalidad de generar innovaciones en los productos que se ofrecen.

La metodología de implementación contempla un proceso que se origina en la identificación de las integrantes, sus fortalezas, aspiraciones e intereses comunes, sus problemas y conflictos, así como las entidades y organizaciones de apoyo; posteriormente se establecen las estrategias para el fortalecimiento de la propuesta, analizando las oportunidades y potencialidades que les presenta la Asociatividad, finalmente, se conforman equipos de trabajo para implementar las actividades establecidas que faciliten el logro de la formalización del negocio, convirtiéndose en actores determinantes de su propio desarrollo.

El proceso asociativo contempla cinco etapas definidas que son:

- Etapa de gestación
- Etapa de estructuración
- Etapa de madurez
- Etapa productiva o de gestión
- Etapa de declinación

#### **4.4 FUNDAMENTOS ORGANIZACIONALES DE LA AGRUPACIÓN DE COSTURERAS DE ANCONCITO**

Los cambios organizacionales se fundamentan en las fuerzas internas y externas de la agrupación, dentro de las primeras se encuentra el comportamiento de las integrantes que buscan una solución al problema planteado a través de la Asociatividad y el diseño de estrategias de mejoramiento; en cuanto a las fuerzas externas se pueden mencionar a los decretos gubernamentales, normas de calidad, entre otros que generan una necesidad de cambio de orden interno.

##### **4.4.1 Filosofía empresarial**

En la actualidad, las integrantes del grupo que motivó la presente investigación,



enfrentan el reto de sobrevivir en un ambiente altamente competitivo, por lo que deben enfocar sus esfuerzos en construir una identidad y pertenencia que fortalezcan su accionar en el ambiente comercial en que desarrollan sus actividades, pero que además, aporten al desarrollo de una cultura corporativa que consolide la relación de las integrantes.

A través de la filosofía empresarial se pretende orientar a los clientes y agremiadas sobre el compromiso de la organización, aportando a la construcción de relaciones de confianza duraderas entre éstos; los principios y valores empresariales de la agrupación aportan a una gestión eficiente que pretende: “Lograr la completa satisfacción del cliente ofreciendo servicios y productos de calidad, a través del esfuerzo conjunto de sus integrantes”.

#### **4.4.1.1 Misión**

Ser una organización productiva y eficaz, logrando superar las expectativas de las integrantes y de los clientes.

#### **4.4.1.2 Visión**

Ser una organización líder en el mercado artesanal de la confección, fundamentada en la confianza, responsabilidad y honradez de quienes la conforman.

#### **4.4.1.3 Valores corporativos**

La propuesta establece las normas de conducta que regirán la organización, las mismas que le permitirán lograr mayores ventajas competitivas y que se convierten en alternativas que formarán parte de la oferta de valor del gremio:

**Lealtad:** Identificarse plenamente con la organización, buscando su desarrollo y sostenibilidad en el tiempo, demostrando compromiso y respeto a todos los valores corporativos.

**Eficiencia:** Optimizar el uso de los recursos aprovechables y del tiempo disponible para cumplir con eficiencia los compromisos adquiridos, así como las metas y objetivos trazados.

**Responsabilidad:** Cumplimiento serio de las tareas asignadas; compromiso con los clientes y la sociedad en general, asumiendo las consecuencias derivadas de las acciones emprendidas.

**Mística:** Entregar lo mejor de sí misma para responder con un trabajo eficiente y eficaz ante los clientes.

**Equidad:** Participación equitativa en la toma de decisiones e igualdad de oportunidades para el desarrollo integral de las asociadas.

**Excelencia en el servicio:** Cumplir eficientemente con las expectativas de los clientes internos y externos con agilidad, compromiso y prontitud en la entrega puntual, oportuna, confiable y efectiva de los trabajos asignados.

**Honestidad:** Franqueza y transparencia en las tareas asignadas, sinceridad y coherencia con los clientes y el resto de las integrantes de la organización.

**Proactividad:** Generar ideas y buscar oportunidades de negocios en beneficio de la sostenibilidad de la organización y sus integrantes.

**Trabajo en equipo:** La Asociatividad es un proceso de crecimiento grupal

caracterizado por la permanente colaboración, entusiasmo y compañerismo en las tareas encomendadas, fomentando un ambiente armónico orientado al logro de resultados beneficiosos.

**Profesionalismo:** Ética profesional, desarrollo permanente de las habilidades, fortalezas y destrezas para mantener altos estándares de calidad.

#### 4.5 FORMALIZACIÓN DE LA ASOCIACIÓN

La formalización de la asociación implica la voluntad conjunta y el acuerdo previo de las integrantes, así como la búsqueda de apoyo técnico especializado de las instituciones del estado que brindan soporte a este tipo de emprendimientos.

##### 4.5.1 Estructura Organizacional

Gráfico N° 43 Estructura Propuesta



**Fuente:** Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria

**Elaboración:** Brenda Cabrera Rosales

El modelo asociativo propuesto, tomará en consideración la propuesta organizativa proporcionada por el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS), representado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), la misma que estipula la siguiente estructura:

En el Capítulo III del Reglamento de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, acerca de la Estructura Interna de las Organizaciones del Sector Asociativo, se expone cada uno de los elementos del organigrama propuesto.

**El órgano de gobierno.-** Está conformado por todas las integrantes o asociadas, quienes se reunirán ordinariamente cuando menos, una vez al año y, extraordinariamente, cuando sea conveniente. Sus decisiones serán obligatorias, para los órganos directivos, de control, administrador y la totalidad de sus integrantes.

**Órgano directivo.-** Es elegido por todas las asociadas y estará integrado por un mínimo de tres y máximo de cinco integrantes, quienes se reunirán, ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el Presidente o Presidenta, señalando el orden del día a tratarse.

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

**Control interno.-** El control interno de la asociación será ejercido por la Auditoría Interna cuando sea procedente conforme a lo que establece el Reglamento de la Ley de Economía Popular y Solidaria.

**Administrador.**- El Administrador, bajo cualquier denominación, es elegido por el órgano de gobierno y será el representante legal de la asociación. Será responsable de cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emanadas de los órganos de gobierno, directivo y de control de la asociación; deberá presentar un informe administrativo y los estados financieros semestrales para consideración de los órganos de gobierno y control; está obligado a entregar a los asociados en cualquier momento la información que esté a su cargo y que se le requiera.

## **4.5.2 Descripción de funciones**

### **4.5.2.1 Funciones del órgano de gobierno**

Las decisiones del órgano de gobierno de la asociación obligan a los directivos, administradores y socios, siempre que estas decisiones no sean contrarias a la ley, al Reglamento de la Ley de Economía Popular y Solidario al estatuto social de la asociación.

Entre sus atribuciones y deberes se exponen:

- Aprobar y reformar el estatuto social, el reglamento interno y el de elecciones;
- Elegir a los miembros de los consejos de Administración y Vigilancia;
- Remover a los miembros de los consejos de Administración, Vigilancia y Gerente, con causa justa, en cualquier momento y con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes;
- Nombrar auditor interno y externo de la terna que presentará, a su consideración, el Consejo de Vigilancia;
- Aprobar o rechazar los estados financieros y los informes de los consejos y de Gerencia. El rechazo de los informes de gestión, implica

automáticamente la remoción del directivo o directivos responsables, con el voto de más de la mitad de los integrantes de la asamblea;

- Conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con su presupuesto, presentados por el Consejo de Administración;
- Autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la cooperativa, o la contratación de bienes o servicios, cuyos montos le corresponda según el estatuto social o el reglamento interno;
- Conocer y resolver sobre los informes de Auditoría Interna y Externa;
- Decidir la distribución de los excedentes, de conformidad con la ley, este reglamento, y el estatuto social;
- Resolver las apelaciones de los socios referentes a suspensiones de derechos políticos internos de la institución;
- Definir el número y el valor mínimo de aportaciones que deberán suscribir y pagar los socios;
- Aprobar el reglamento que regule dietas, viáticos, movilización y gastos de representación del Presidente y directivos, que, en conjunto, no podrán exceder, del 10% del presupuesto para gastos de administración de la cooperativa;
- Resolver la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación;
- Elegir a la persona natural o jurídica que se responsabilizará de la auditoría interna o efectuará la auditoría externa anual, de la terna de auditores seleccionados por el Consejo de Vigilancia de entre los calificados por la Superintendencia; y,
- Las demás establecidas en la ley, el Reglamento de la Ley de Economía Popular y Solidaria y el estatuto social.

#### **4.5.2.2 Funciones del Órgano Directivo**

El Órgano Directivo estará compuesto por: el Presidente, Vicepresidente, Secretario(a), y el Tesorero(a). Entre sus principales funciones están:

- Dirigir y administrar de manera ordinaria las actividades de la Asociación, adoptando los acuerdos necesarios para el desarrollo de las decisiones aprobadas por el Órgano de Gobierno.
- Acordar la convocatoria de las sesiones ordinarias o extraordinarias convocadas por el Órgano de Gobierno.
- Aprobar el proyecto de presupuesto y de balance y estado de cuentas anual.
- Deliberar sobre todas las actividades relativas al cumplimiento de los fines de la Asociación.
- Constituir Grupos de Trabajo para el mejor funcionamiento de la Asociación.
- El Órgano Directivo se reunirá al menos tres veces al año, previa convocatoria del Presidente, con al menos siete días de antelación, a la que se acompañará el correspondiente Orden del Día.
- Para su válida constitución será necesaria la presencia, física o por delegación, de la mitad más uno de sus miembros. Sus acuerdos se adoptarán por mayoría simple de los miembros presentes y votantes. Se admitirá el voto por delegación debidamente documentado para asuntos concretos incluidos en el orden del día.
- Se reunirá en sesión extraordinaria por iniciativa del Presidente o a instancia de una tercera parte de los miembros que la integran. La petición de Junta extraordinaria deberá incluir el orden del día que se propone para la misma.

#### **4.5.2.3 Funciones del Presidente(a)**

El Presidente de la Junta Directiva será elegido para un periodo de cuatro años, no siendo reelegible para un segundo mandato consecutivo. Sus funciones son:

- Ostentar la representación legal de la asociación.

- Convocar y presidir las asambleas o las juntas directivas.
- Cumplir y hacer cumplir los acuerdos adoptados por las asambleas o las juntas directivas.
- Ordenar el pago de deudas contraídas.
- Autorizar las actas, certificaciones y demás documentos oficiales de la asociación

El Vicepresidente, sustituirá al Presidente en sus ausencias, con las mismas facultades que corresponden a éste. En el supuesto de que la mencionada suplencia no pudiera efectuarse lo sustituirá el Tesorero.

#### **4.5.2.4 Funciones del Secretario(a)**

- Levantar actas de las sesiones de las asambleas y reuniones.
- Recibir y tramitar las solicitudes de alta y baja.
- Llevar y custodiar los libros oficiales, registros y archivos.
- Expedir las certificaciones.

#### **4.5.2.5 Funciones del Tesorero(a)**

- Efectuar la recaudación de cuotas.
- Elaboración de presupuestos, balances e inventarios para su aprobación.
- Realizar los pagos ordenados por el Presidente.
- Custodiar los registros contables y los justificantes de pago.

#### **4.5.2.6 Funciones del Órgano de Control**

- Ejercer el control interno de la asociación.
- Efectuar auditorías a los estados financieros y presupuestarios.



- Ejecutar acciones y actividades de control.
- Efectuar control preventivo sin carácter vinculante, al órgano de más alto nivel de la asociación.
- Actuar de oficio cuando en los actos de la asociación se advierta indicios razonables de ilegalidad, de omisión o de cumplimiento, de manera que se adopten las medidas correctivas pertinentes
- Recibir y atender las denuncias que formulen las integrantes sobre actos ejecutados al interior de la asociación.
- Efectuar el seguimiento de las medidas correctivas que adopte la asociación.

#### **4.5.2.7 Funciones del Administrador**

- Desempeñar su cargo de forma diligente y defender de forma leal los intereses de la asociación.
- Prohibición de utilizar el nombre de la sociedad y de invocar la condición de administrador.
- Conducir las operaciones diarias de la asociación.
- Administrar con diligencia y cuidado los bienes que adquiera la asociación.
- Cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emitidas por los órganos de gobierno y control.
- Emitir informes administrativos periódicamente y presentarlos a los órganos de control y de gobierno

## **4.6 PROCESO DE CONSTITUCIÓN**

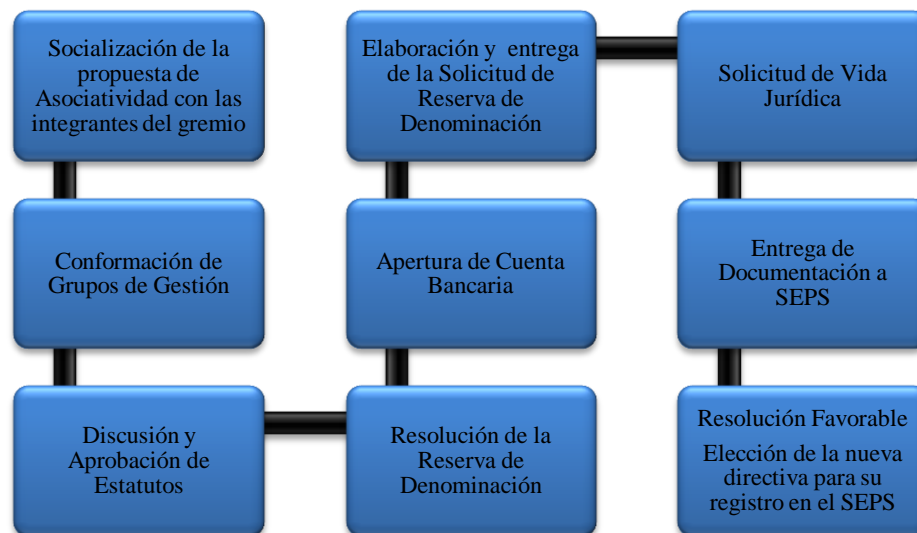
Conforme lo establece el Reglamento de la Economía Popular y Solidaria, las organizaciones se constituirán como personas jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contempla la mencionada Ley. Los requisitos que se exigen para

la conformación de una Asociación son:

- Solicitud de constitución;
- Reserva de denominación;
- Acta constitutiva, suscrita por un mínimo de diez asociados fundadores;
- Lista de fundadores, incluyendo, nombres, apellidos, ocupación, número de cédula, aporte inicial y firma;
- Estatuto social, en dos ejemplares; y,
- Certificado de depósito del aporte del capital social inicial, por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, efectuado, preferentemente, en una cooperativa de ahorro y crédito

A continuación se presenta el esquema del proceso de gestión para la conformación de la asociación.

**Gráfico N° 44 Proceso de Gestión de la Asociación**



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Si la documentación cumple con los requisitos exigidos la Superintendencia admitirá a trámite la solicitud de constitución y en un término de treinta días se

efectuará el análisis de la documentación y, en caso de ser necesario, realizará una verificación in situ, luego de lo cual elaborará la resolución que niegue o conceda la personalidad jurídica a la asociación y, en este último caso, notificará al Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social para su inscripción en el Registro Público. Si la documentación no cumpliera con los requisitos, se concederá un término de treinta días adicionales para completarla; y, en caso de no hacerlo, dispondrá su devolución.

La personalidad jurídica otorgada a las organizaciones amparadas por la ley, les confiere la capacidad legal para adquirir derechos, contraer obligaciones y acceder a los beneficios que la ley les concede, en el ejercicio de las actividades de su objeto social.

## 4.7 FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

### 4.7.1 Análisis FODA de la Agrupación de Costureras de Anconcito

**Cuadro N° 4 Matriz FODA**

<b>DIAGNÓSTICO INTERNO</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Confianza entre las integrantes del grupo asociativo.</li> <li>• Responsabilidad en el cumplimiento de las tareas asignadas.</li> <li>• Autogestión para emprender negocios y autoconfianza perseguir nuevas metas y objetivos.</li> <li>• Voluntad y deseo de trabajo en equipo.</li> <li>• Buenas relaciones personales basadas en el respeto y cordialidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La impuntualidad genera molestias en las reuniones planteadas.</li> <li>• Comunicación ineficiente al interior de la organización.</li> <li>• Deficiente organización administrativa.</li> <li>• Inasistencia de las integrantes a las convocatorias realizadas.</li> <li>• Deficiencia de equipos y maquinarias apropiadas para mejorar la producción.</li> <li>• Desorganización en el trabajo conjunto.</li> <li>• Escasos conocimientos sobre temas administrativos y productivos.</li> <li>• Integrantes desmotivadas.</li> <li>• No contar con un espacio físico propio para desempeñar las actividades laborales.</li> </ul>

Fuente: Agrupación de Costureras de Anconcito  
Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

**Cuadro N° 5 Matriz FODA**

<b>DIAGNÓSTICO EXTERNO</b>	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplio mercado.</li> <li>• Relaciones comerciales y personales permiten dar a conocer la oferta de las prendas elaboradas.</li> <li>• Apoyo gubernamental a través de las entidades que fomentan la productividad artesanal.</li> <li>• Capacitaciones gratuitas organizadas por el MIPRO.</li> <li>• Reconocimiento del mercado</li> <li>• La Asociatividad facilitaría el financiamiento por parte de la banca privada.</li> <li>• Apoyo de los gobiernos seccionales.</li> <li>• Ordenes de trabajo para colaborar en el proyecto Hilando el Desarrollo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabas en la constitución de la Asociatividad.</li> <li>• Inseguridad social que existe en la parroquia.</li> <li>• Conflictos y rivalidades con la competencia.</li> <li>• Malas negociaciones con posibles proveedores.</li> <li>• Débil acogida de los productos ofertados.</li> <li>• Incumplimiento de los proveedores.</li> <li>• Inconformidad de los clientes.</li> </ul>

Fuente: Agrupación de Costureras de Anconcito  
 Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

#### **4.7.1.1 Matriz FODA Estratégico**

El empleo de la matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas – FODA, se empleó como herramienta para observar los factores internos y externos y para determinar los ajustes utilizados en la elaboración de las cuatro estrategias: fortalezas – oportunidades (FO), debilidades – oportunidades (DO), fortalezas – amenazas (FA) y debilidades – amenazas (DA), lo que aporta a la elaboración de la propuesta de Asociatividad.

En las estrategias FO se utilizan las fuerzas internas de la agrupación para aprovechar las oportunidades externas; el empleo de las estrategias DO permite superar las debilidades internas sacando provecho de las oportunidades; se recurren a las fortalezas de la agrupación para disminuir las consecuencias de las amenazas externas - FA; las tácticas DA son estrategias defensivas que disminuyen las debilidades de la agrupación y evitan las amenazas del entorno.

**Cuadro N° 6 Matriz FODA Estratégico**

<b>MATRIZ DOFA</b>	<b>FORTALEZAS – F</b>	<b>DEBILIDADES-D</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Confianza entre las integrantes del grupo asociativo.</li> <li>2. Responsabilidad en el cumplimiento de las tareas asignadas.</li> <li>3. Autogestión para emprender negocios y autoconfianza perseguir nuevas metas y objetivos.</li> <li>4. Voluntad y deseo de trabajo en equipo.</li> <li>5. Buenas relaciones personales basadas en el respeto y cordialidad.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 La impuntualidad</li> <li>2 Comunicación ineficiente</li> <li>3 Deficiente organización administrativa.</li> <li>4 Inasistencia a las convocatorias realizadas.</li> <li>5 Deficiencia de equipos y maquinarias apropiadas para mejorar la producción.</li> <li>6 Desorganización en el trabajo conjunto.</li> <li>7 Escasos conocimientos sobre temas administrativos y productivos.</li> <li>8 Integrantes desmotivadas.</li> <li>9 Espacio físico inapropiado.</li> </ol>
<b>OPORTUNIDADES -O</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Amplio mercado.</li> <li>2 Relaciones comerciales y personales permiten dar a conocer la oferta de las prendas elaboradas.</li> <li>3 Apoyo gubernamental</li> <li>4 Capacitaciones gratuitas</li> <li>5 Asociatividad facilitaría el financiamiento por parte de la banca privada.</li> <li>6 Ordenes de trabajo para colaborar en el proyecto Hilando el Desarrollo.</li> </ol>	<p>Conformar una asociación para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado. O1,F1</p> <p>Buscar apoyo de las entidades gubernamentales para formalizar la agrupación. O2, F2.</p> <p>Aprovechar las capacitaciones gratuitas para fortalecer el trabajo en equipo. O4, F4.</p> <p>Gestionar las contrataciones directas con el Ministerio de Educación en el programa Hilando el Desarrollo con el que han cumplido con eficiencia en la entrega de uniformes. O6, F2.</p>	<p>Capacitarse en organización administrativa. O4, D3.</p> <p>Solicitar talleres de motivación para las integrantes del grupo. O4, D8.</p> <p>Gestionar un mayor espacio de trabajo ante los organismos competentes. O3, D9</p>
<b>AMENAZAS- A</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Trabas en la constitución de la Asociatividad.</li> <li>2 Inseguridad social que existe en la parroquia.</li> <li>3 Conflictos y rivalidades con la competencia.</li> <li>4 Malas negociaciones con posibles proveedores.</li> <li>5 Débil acogida de los productos ofertados.</li> <li>6 Incumplimiento de los proveedores.</li> <li>7 Inconformidad de los clientes.</li> </ol>	<p>Autogestionar la conformación de la asociación. A1, F1.</p> <p>Cumplir con responsabilidad con todos los clientes (internos y externos) A4, F2.</p> <p>Gestionar la conformación de la asociación conformando equipos de trabajo orientados a la consecución de tal objetivo. A1, F2.</p> <p>Establecer acuerdos con los proveedores para el fiel cumplimiento de las entregas. A6, F5.</p>	<p>Fortalecer los canales de comunicación con los proveedores para evitar inconvenientes en la entrega de suministros. A6, D2.</p> <p>Adquirir equipos con tecnología de punta para diversificar la producción y mantenerse en el mercado. A5, D5.</p> <p>Organizar adecuadamente el trabajo conjunto para evitar desacuerdos con los clientes. A7, D6.</p> <p>Asistir puntualmente a las reuniones convocadas para alcanzar el objetivo de crear una asociación legalmente conformada. A1, D4.</p>

Fuente: Agrupación de Costureras de Anconcito  
 Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

## 4.7.2 Matrices de análisis para la asociación

### 4.7.2.1 Matriz de Marco Lógico

Para el desarrollo de la Matriz de Marco Lógico se parte de la identificación de la situación que generó la investigación, cuyo análisis permite fundamentar la justificación del trabajo realizado.

**Cuadro N° 7 Matriz de Marco Lógico para la agrupación de costureras de Anconcito**

Resumen Narrativo de Objetivos	Indicadores Verificables	Medios de Verificación	Supuestos
FIN Implementación de un modelo de Asociatividad para la agrupación de costureras de la parroquia Anconcito.	Lograr un grupo asociativo organizado en un 90%. Diseñar en un 100% la estructura organizacional de la asociación. Incrementar en un 20% las ventas locales. Gestionar la consecución de créditos productivos para el 90% de las integrantes.	Observación directa aplicada al entorno de la agrupación. Entrevistas a las integrantes de la asociación. Encuestas a los clientes.	Éxito deseado en las actividades de la asociación. Sentido de pertenencia de las integrantes fortalecido. Satisfacción en las expectativas de la agrupación. Financiamiento para la adquisición de equipos y materiales.
PROPÓSITO Fortalecimiento de la competitividad de la agrupación en el ámbito comercial y administrativo	Aumento del 30% de la intensidad de producción. Incremento del 50% en la calidad de vida de las integrantes y sus familias. El 80% de las integrantes ha incrementado la calidad de sus productos.	Reuniones periódicas para informar los avances del grupo.	Producción eficiente y eficaz. Altos niveles de ingresos. Productos de buena calidad.
COMPONENTES Formalizar sus actividades. Crear un ambiente laboral apropiado. Mayor posicionamiento en el mercado. Promocionar la asociación a nivel nacional.	90% de la gestión asociativa lograda. 90% de las integrantes satisfechas por su producción. Promocionar en un 100% los productos elaborados.	Diversificación de las prendas de vestir y otros productos. Resultados de la producción y comercialización de los productos.	Asociación conformada legalmente. Normas y procedimientos reglamentados. Productos y servicios que ofrece la asociación conocidos en toda la provincia.
ACTIVIDADES Gestionar la Asociatividad. Diseñar estrategias competitivas.	Trámites ante los organismos correspondientes terminados. Buscar asesoría profesional.	Reportes de las encargadas de la gestión. Seguimiento a las actividades para lograr la Asociatividad.	Intervención de entidades gubernamentales para lograr una asociación organizada y con personería jurídica. Estrategias competitivas implementadas en beneficio de la asociación.

Fuente: Agrupación de Costureras de Anconcito

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

Para la presente propuesta se diseñó una plantilla que contiene el resumen y se fundamenta en dos principios básicos, las relaciones lógicas verticales de causa – efecto entre los diferentes elementos que conforman el problema y que dan forma a los cuatro niveles o filas de la matriz, tal como se muestra en el cuadro anterior; estos son: fin, propósito, componentes y actividades que muestran el conjunto de objetivos jerarquizados del proyecto.

Luego se muestra el principio de la correspondencia que muestra un resumen narrativo, los indicadores y medios de verificación que se vinculan a cada nivel de objetivos a la medición del logro. Al final, se distinguen aquellos aspectos de la realidad que escapan del control de los ejecutores y que pueden afectar la consecución de los resultados y objetivos.

#### **4.7.2.2 Matriz de Evaluación de Factores Externos – MEFE**

La elaboración de la matriz de Evaluación de Factores Externos, permite resumir y evaluar información externa importante sobre el ámbito que rodea a la agrupación de costureras de la parroquia Anconcito.

Se analiza los factores asociados a las oportunidades y amenazas que se generaron en la Matriz FODA y que intervienen en la organización, a los cuales se les asignó una ponderación de 0.0 – sin importancia - a 1.0 – muy importante -, de acuerdo a la escala relativa de cada factor en el éxito de la propuesta de asociatividad para las artesanas de corte y confección.

Esta herramienta permite identificar cada uno de los factores según su importancia y establecer un diagnóstico válido para la construcción de estrategias competitivas que se adapten a las necesidades y requerimientos del gremio con la finalidad de mejorar su situación.

<b>Oportunidades</b>	<b>Tab.</b>	<b>Peso</b>	<b>Pond.</b>	<b>Calif.</b>	<b>Peso pond.</b>
Amplio mercado.	6	0,17	0,08	4	0,32
Relaciones comerciales y personales permiten dar a conocer la oferta de las prendas elaboradas.	5	0,14	0,06	4	0,24
Apoyo gubernamental a través de las entidades que fomentan la productividad artesanal.	3	0,08	0,04	3	0,12
Capacitaciones gratuitas organizadas por el MIPRO.	4	0,11	0,05	3	0,15
Reconocimiento del mercado	3	0,08	0,04	3	0,12
La Asociatividad facilitaría el financiamiento por parte de la banca privada.	5	0,14	0,06	4	0,24
Apoyo de los gobiernos seccionales.	4	0,11	0,05	3	0,15
Ordenes de trabajo para colaborar en el proyecto Hilando el Desarrollo.	6	0,17	0,08	4	0,32
<b>Total Oportunidades</b>	<b>36</b>	<b>1,00</b>			<b>1,66</b>
<b>Amenazas</b>	<b>Tab.</b>	<b>Peso</b>	<b>Pond.</b>	<b>Calif.</b>	<b>Peso pond.</b>
Trabas en la constitución de la Asociatividad.	7	0,16	0,09	2	0,18
Inseguridad social que existe en la parroquia.	7	0,16	0,09	1	0,09
Conflictos y rivalidades con la competencia.	7	0,16	0,09	2	0,18
Malas negociaciones con posibles proveedores.	6	0,14	0,08	2	0,16
Débil acogida de los productos ofertados.	5	0,12	0,06	1	0,06
Incumplimiento de los proveedores.	5	0,12	0,06	2	0,12
Inconformidad de los clientes.	6	0,14	0,08	2	0,16
<b>Total Amenazas</b>	<b>43</b>	<b>1</b>			<b>0,95</b>
<b>MEFE</b>	<b>79</b>		<b>1</b>		<b>2,61</b>

Fuente: Agrupación de Costureras de Anconcito

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

Los resultados obtenidos en la aplicación de la Matriz de Evaluación de Factores Externos demuestran que las oportunidades generadas son mayores que las amenazas. El valor de 2.61, indica que está por encima del promedio ponderado y que la agrupación de costureras no es muy atractiva a pesar de las oportunidades externas, por lo cual es necesario implementar estrategias que tomen en consideración lo expuesto en la matriz, fortaleciendo las oportunidades y neutralizando las amenazas.



#### 4.7.2.3 Matriz de Evaluación de Factores Internos – MEFI

Para el análisis de las relaciones internas se aplicó la matriz MEFI que resume y evalúa las debilidades y fortalezas de la agrupación.

<b>Fortalezas</b>	<b>Tab.</b>	<b>Peso</b>	<b>Pond.</b>	<b>Calif.</b>	<b>Peso pond.</b>
Confianza entre las integrantes del grupo asociativo.	7	0,23	0,08	4	0,32
Responsabilidad en el cumplimiento de las tareas asignadas.	5	0,17	0,06	3	0,18
Autogestión para emprender negocios y autoconfianza perseguir nuevas metas y objetivos.	5	0,17	0,06	3	0,18
Voluntad y deseo de trabajo en equipo.	6	0,2	0,07	4	0,28
Buenas relaciones personales basadas en el respeto y cordialidad.	7	0,23	0,08	3	0,24
<b>Total Fortalezas</b>	<b>30</b>	<b>1</b>			<b>1,2</b>
<b>Debilidades</b>	<b>Tab.</b>	<b>Peso</b>	<b>Pond.</b>	<b>Calif.</b>	<b>Peso pond.</b>
La impuntualidad genera molestias en las reuniones planteadas.	7	0,12	0,08	2	0,16
Comunicación ineficiente al interior de la organización.	7	0,12	0,08	2	0,16
Deficiente organización administrativa.	7	0,12	0,08	1	0,08
Inasistencia de las integrantes a las convocatorias realizadas.	6	0,11	0,07	2	0,14
Deficiencia de equipos y maquinarias apropiadas para mejorar la producción.	5	0,09	0,06	1	0,06
Desorganización en el trabajo conjunto.	5	0,09	0,06	1	0,06
Escasos conocimientos sobre temas administrativos y productivos.	6	0,11	0,07	1	0,07
Integrantes desmotivadas.	7	0,12	0,08	2	0,16
No contar con un espacio físico propio para desempeñar las actividades laborales.	7	0,12	0,08	1	0,08
<b>Total Debilidades</b>	<b>57</b>	<b>1</b>			<b>0,97</b>
<b>MEFI</b>	<b>87</b>		<b>1</b>		<b>2,17</b>

Fuente: Agrupación de Costureras de Anconcito

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

El total ponderado de 2.17, expresa que esta agrupación está por debajo del promedio deseado, determinándose que el gremio no está haciendo nada por capitalizar sus fortalezas y corregir sus debilidades.

#### **4.7.3 Cinco fuerzas de Porter para la asociación**

El análisis Porter, de las cinco fuerzas, es un modelo estratégico que permite determinar la rentabilidad del negocio emprendido por las costureras a fin de evaluar el valor y la proyección futura de la agrupación en el sector artesanal. Por su fácil comprensión se emplea en la formulación de estrategias que les permita alcanzar mayores ventajas competitivas.

##### **F1: Poder de negociación de los compradores o clientes**

La existencia de asociaciones en la misma Rama Artesanal, ocasiona que los precios bajen como efecto de la oferta excesiva y los clientes pueden elegir entre aquellas prendas de vestir que brinden precios más económicos, la amenaza se genera porque las costureras deben mantener los mismos costos y en ocasiones realizar gastos adicionales, para evitar esta situación la Asociatividad les permite adquirir materia prima en mayores volúmenes y ofrecer precios más competitivos.

##### **F2: Poder de negociación de los proveedores o vendedores**

Una de las desventajas actuales es que las integrantes de la agrupación de costureras de la parroquia Anconcito adquieren sus insumos y equipos de manera individual, incluso lo hacen localmente a intermediarios, lo que les representa mayores costos, con el modelo asociativo las adquisiciones se realizan en conjunto, negociando los precios por realizar compras al por mayor, generando un ahorro representativo en cada una de las integrantes.

### **F3: Amenaza de nuevos competidores**

El mercado cambia constantemente y aparecen nuevos competidores a cada momento, especialmente con las facilidades que brinda el actual gobierno a la conformación de asociaciones de todo tipo, las mismas que pueden llegar con mayores recursos y tecnologías generando una amenaza para el gremio de costureras de Anconcito.

### **F4: Amenaza de productos sustitutos**

Las prendas de vestir fácilmente pueden encontrar productos sustitutos que en gran porcentaje cubren las mismas necesidades, y que a pesar de ser de menor precio y calidad provocan que el mercado sea menos atractivo, generando una baja rentabilidad en el negocio debido a la propensión de los compradores a adquirir productos similares.

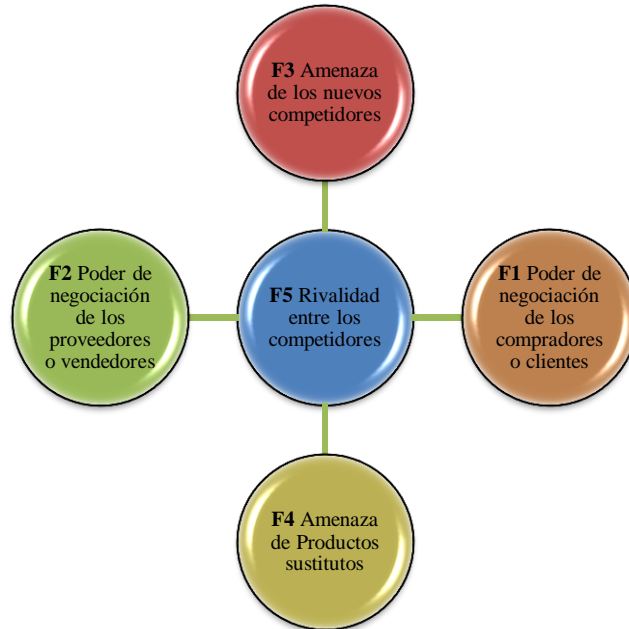
### **F5: Rivalidad entre los competidores.**

La rivalidad entre los competidores y la rentabilidad de un sector están indirectamente relacionados, cuando existen mayores competidores la rentabilidad es baja y viceversa.

Como se mencionó en el Capítulo I en la provincia de Santa Elena existen Asociaciones Artesanales de Costura que han ganado posición y reconocimiento, por lo cual es necesario implementar estrategias competitivas que les permita enfrentar una eventual guerra de precios, campañas publicitarias y promocionales agresivas, entre otros.

El siguiente esquema muestra las cinco fuerzas de Porter:

**Gráfico N° 45 Las cinco fuerzas de Porter**



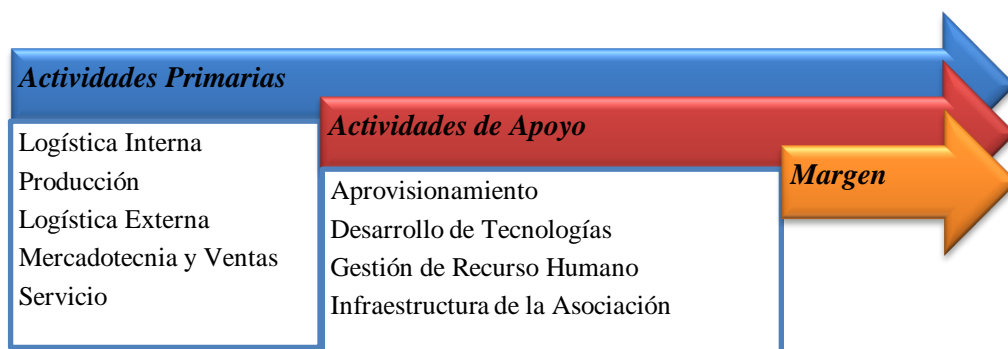
Fuente: Jean Paul Sallenave. Gerencia y Planeación Estratégica (2004)  
Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

#### **4.7.4 Cadena de valor en la asociación**

Para identificar las fuentes de generación de valor para los clientes de la agrupación, se aplica el modelo conocido como Cadena de Valor, con esta herramienta de análisis se identifican las diferentes actividades que tienen una vinculación directa con la generación de valor para el producto, y aquellas que sirven de apoyo para las tareas primarias. Las actividades que generan una mayor ventaja competitiva, tales como: la fabricación, distribución, venta o servicio postventa de las prendas elaboradas, favorecen la rentabilidad del gremio y fortalecen su posición en el mercado, por lo que deben potenciarse y mantenerse. El resto de actividades deben reducir su coste lo máximo posible, sin perder la calidad intrínseca de los productos ofrecidos; este tipo de tareas podrían ser subcontratadas o externalizadas a fin de ponerle mayor atención a las primeras, así se podría maximizar la creación de valor mientras se minimizan los costes.

La cadena de valor de Porter detalla cinco actividades primarias: Logística interna, producción, logística externa, mercadotecnia y servicio, considerándolas como aquellas que aportan en cada paso mayor valor al producto y para el consumidor final. Para la agrupación de costureras de Anconcito se ha considerado el siguiente esquema:

**Gráfico N° 46 Cadena de Valor  
Agrupación de Costureras de Anconcito**



**Fuente:** Ser Competitivos, Michael Porter, 2009

**Elaboración:** Brenda Cabrera Rosales

Las actividades primarias, son las que tiene relación directa con la creación física del producto, su venta y transferencia al consumidor final, así como asistencia post venta.

- **Logística Interna:** comprende el recibo, almacenamiento, manejo y almacenamiento de materiales, gestión de pedidos, gestión de inventarios y devoluciones a los proveedores.
- **Producción:** las actividades de transformación de insumos al producto final, diseño de nuevas prendas, empacado, embalado, y control de calidad.
- **Logística Externa:** recopilación, almacenamiento y distribución física de

las prendas elaboradas a los compradores o consumidores finales.

- **Mercadotecnia y Ventas:** para dar a conocer el producto o promocionarlo para que pueda ser adquirido se requiere de publicidad, promoción, ventas, selección del canal de distribución, entre otros.
- **Servicio:** prestación de servicios para mantener o elevar el valor de las prendas, como ajustes del producto o cambios.

Las actividades secundarias o de apoyo son aquellas que dan soporte a las actividades primarias.

- **Abastecimiento:** Adquisición de insumos utilizados en la cadena de valor de la agrupación.
- **Desarrollo de tecnologías:** Se relaciona con los procedimientos o la tecnología del equipo de fabricación de las prendas de vestir, con la finalidad de mejorar el producto y el proceso.
- **Gestión del recurso humano:** Se refiere a las actividades de búsqueda, entrenamiento, contratación, cultura organizacional, desarrollo y capacitación de personal.
- **Infraestructura de la asociación:** Mejorar la administración general, control contable, planeación, asuntos legales y gestión de la calidad.

En cada una de las actividades primarias y secundarias o de apoyo, se deben aplicar estrategias competitivas con la finalidad de agregar valor a los productos y

servicios que ofrece la agrupación gremial para desarrollar un modelo de negocio aceptable y exitoso.

Entre las actividades que se proponen para fortalecer la competitividad de la agrupación gremial están: la segmentación de los clientes de acuerdo a su potencial de compras, control y automatización de cobros, desarrollo de un equipo comercial, construcción de imagen de marca, gestión de reclamos, capacitación de las integrantes, charlas motivacionales, adquisición de equipos, entre otros. Todo ello, con la finalidad lograr un liderazgo en costes y diferenciación en el sector.

## **4.8 ESTRATEGIAS**

El éxito de la propuesta asociativa para las costureras de la parroquia Anconcito, se origina en la concordancia de una combinación de elementos que se conjugan para potenciar y permitir que el emprendimiento conjunto llegue a buen término.

Las estrategias, habilidades y destrezas juegan un importante papel al momento de lograr una mayor eficiencia para enfrentar la competencia, encarando con éxito los procesos de reconversión para sobrevivir en un mercado que cambia constantemente, mejorando los índices de competitividad e incrementando su producción.

### **4.8.1 Estrategias Productivas**

El impulso del desarrollo productivo de la agrupación se basará en las siguientes estrategias:

1. Legalización de las actividades de la agrupación a través de la

Asociatividad.

2. Formación en el área administrativa y comercial a través de convenios con la Universidad Estatal Península de Santa Elena.
3. Gestión comercial con los proveedores.
4. Renovación de equipos.
5. Gestión y control de costos.
6. Diversificación e innovación de los productos.
7. Promoción de los productos elaborados.

#### 4.8.1.1 Legalización de las actividades de la agrupación a través de la Asociatividad.

**Cuadro N° 8 Estrategia N° 1 Legalización de las Actividades**

Estrategia	Objetivo	Actividades	Indicadores de Control	Control de Estrategia
Legalización de las actividades de la agrupación a través de la Asociatividad.	Formalizar las actividades de la agrupación de costureras de Anconcito, conformando una asociación que asegure la permanencia del gremio en el mercado.	Compromiso de las integrantes para iniciar los trámites pertinentes.	Asistencia a reunión convocada para el efecto.	Cronograma de actividades
		Conformación de un equipo de gestión.	Informe de gestión.	
		Gestionar ante los organismos competentes la Asociatividad del gremio. Recurrir a un asesoramiento Jurídico	Informe de gestión.	
		Búsqueda de asesoría profesional en los organismos estatales orientados al logro de la Asociatividad.	Porcentaje de avance para la legalización	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales



**4.8.1.2 Formación en el área administrativa y comercial a través de convenios con la Universidad Estatal Península de Santa Elena.**

**Cuadro N° 9 Estrategia N° 2 Formación en el área administrativa y comercial a través de convenios con la Universidad Estatal Península de Santa Elena**

Estrategia	Objetivo	Actividades	Indicadores de Control	Control de Estrategia
Formación en el área administrativa y comercial a través de convenios con la Universidad Estatal Península de Santa Elena.	Fortalecer el capital humano de la agrupación a través de la capacitación profesional en áreas inherentes a sus labores dentro de la organización.	Investigación sobre los requerimientos de formación en las integrantes.	Encuestas a las integrantes.	Cronograma de actividades
		Priorización de las necesidades.	Listado de necesidades categorizadas	
		Elaboración de un programa de capacitación acorde a las necesidades de la agrupación.	Programa de capacitación elaborado en un 100%.	
		Conformación de un equipo de gestión.	Informe de gestión.	
		Visita a las instalaciones de la Universidad Estatal Península de Santa Elena para gestionar convenios de capacitación en el área administrativa y comercial.	Informe de gestión.	
		Convenio con la Universidad Estatal Península de Santa Elena – Programa de Vinculación con la Colectividad.	Informe de gestión.	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales

#### 4.8.1.3 Mejorar las relaciones comerciales con los proveedores

**Cuadro N° 10 Estrategia N° 3 Mejorar las relaciones comerciales con los proveedores**

Estrategia	Objetivo	Actividades	Indicadores de Control	Control de Estrategia
Gestión comercial con los proveedores.	Mejorar las relaciones comerciales con los proveedores asegurando su satisfacción y una sana convivencia	Actuar con diligencia y lealtad con los proveedores.	Porcentaje de reclamos.	Cronograma de actividades
		Cumplir puntualmente con las obligaciones que se tiene con los proveedores	Cartera vencida.	
		Acuerdo para lograr precios favorables para las integrantes de la agrupación.	Informe de gestión.	
		Convenios de crédito directo cuando se requiera grandes cantidades de materia prima.	Porcentaje de créditos otorgados.	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales.

#### 4.8.1.4 Renovación de equipos.

**Cuadro N° 11 Estrategia N° 4 Renovación de equipos.**

Estrategia	Objetivo	Actividades	Indicadores de Control	Control de Estrategia
Renovación de equipos	Renovar los equipos necesarios para la confección de prendas de vestir.	Determinar los equipos necesarios para optimizar la producción de prendas de vestir.	Informe de equipos requeridos.	Gestión de compra de maquinarias y equipos.
		Cotizar equipos y máquinas de coser.	Cotizaciones	
		Escoger las mejores cotizaciones por precio, tecnología y calidad de los equipos.	Cotizaciones.	
		Conseguir financiamiento para la adquisición de maquinarias y equipos.	Créditos otorgados.	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales.

#### 4.8.1.5 Gestión y control de costos

**Cuadro N° 12 Estrategia N° 5 Gestión y control de costos**

Estrategia	Objetivo	Actividades	Indicadores de Control	Control de Estrategia
Gestión y control de costos	Controlar los diferentes procesos de producción de prendas de vestir minimizando los costos que se generen en el proceso.	Identificación de los procesos que generen mayores costos.	Informe de los procesos de producción.	Gestión de la producción.
		Calcular los tiempos y costos de operación en la confección de prendas de vestir.	Informe de los procesos de producción.	
		Corregir los procesos que generen mayores costos.	Informe de los procesos de producción.	
		Elaboración de un programa de reducción de costos.	Beneficios logrados.	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales.

#### 4.8.1.6 Diversificación e innovación de los productos

**Cuadro N° 13 Estrategia N° 6 Diversificación e innovación de los productos**

Estrategia	Objetivo	Actividades	Indicadores de Control	Control de Estrategia
Diversificación e innovación de los productos	Diseñar nuevos productos para ampliar el mercado	Fortalecer los conocimientos previos en la elaboración de prendas de vestir.	Integrantes capacitadas	Gestión de la producción.
		Investigar las tendencias de la moda.	Resultados de la investigación.	
		Innovar la cartera de productos ofrecidos.	Valor generado por la creatividad	
		Elaboración y distribución de un catálogo de nuevos productos.	Catálogos distribuidos a clientes potenciales	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales.

#### 4.8.1.7 Promoción de los productos elaborados

**Cuadro N° 14 Estrategia N° 7 Promoción de los productos elaborados**

Estrategia	Objetivo	Actividades	Indicadores de Control	Control de Estrategia
Promoción de los productos elaborados.	Promover los productos ofertados empleando herramientas de mercadotecnia.	Creación de la imagen corporativa.	Logo y slogan creado.	Gestión de ventas.
		Fortalecimiento de las relaciones con los clientes potenciales.	Nuevos clientes.	
		Acercamiento a las instituciones públicas y privadas para la confección de uniformes.	Convenios de provisión de uniformes.	
		Participación en ferias de inclusión.	Contratos logrados.	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales.

## 4.8.2 Plan General de Acción

**Cuadro N° 15 Plan de Acción**

<b>Problema Principal:</b> Informalidad en las actividades productivas de la agrupación de costureras de Anconcito				
<b>Fin de la Propuesta:</b> Implementación de un modelo asociativo para el gremio de costureras.		<b>Indicadores:</b> Número de integrantes de la agrupación. Asociación de costureras 100% legalizada.		
<b>Propósito de la Propuesta:</b> Fortalecimiento de la productividad y competitividad de la agrupación.		<b>Indicadores:</b> Niveles de productividad y competitividad. Ventas. Calidad de vida de las integrantes. Número de clientes satisfechos.		
Coordinador del Proyecto: Brenda Cabrera Rosales				
Programa	Objetivo	Estrategias	Actividades	Tareas
Conformación y capacitación de un equipo de gestión para la legalización del gremio de costureras de Anconcito.	Conformar un equipo de gestión que viabilice la legalización de la asociación, logrando mayor productividad y competitividad en sus actividades.	Acuerdos de apoyo profesional con instituciones públicas para la legalización de la asociación.  Convenios de capacitación con la UPSE.  Estrategias de Asociatividad productiva.	Identificación de los organismos estatales que brindan asesoría en Asociatividad de grupos productivos.  Gestión de acuerdos de capacitación para fortalecer los conocimientos administrativos y comerciales de las integrantes.  Diseño de las estrategias que mejor se adapten para el fortalecimiento de la productividad de la asociación.	Socializar la propuesta con las integrantes y formación de equipos de trabajo. Promover la integración y el trabajo conjunto. Solicitar información para conocer los beneficios que ofrecen las distintas entidades estatales. Identificación de las falencias de formación en distintas áreas. Elaboración de acuerdos con el departamento de Vinculación con la Colectividad de la UPSE para la capacitación de las integrantes. Planificación adecuada de la producción y comercialización de prendas de vestir. Establecer metas y objetivos claros orientados al fortalecimiento de la asociación. Elección y aplicación de estrategias para optimizar las actividades de la asociación.

**Fuente:** Técnicas de Investigación

**Elaborado por:** Brenda Cabrera Rosales

### **4.8.3 Estrategias Competitivas**

Las estrategias competitivas representan la forma en que la Agrupación de Costureras de Anconcito va a competir en el mercado, para alcanzar sus metas y, permitiéndoles conseguir mejores resultados en las negociaciones en la que interviene.

El diseño de la estrategia competitiva se basa en el análisis de tres factores complementarios e importantes, que son: el entorno o sector, el mercado y el perfil del producto, para definir con qué capacidad competitiva se cuenta, cuáles son las necesidades del mercado y qué características debe reunir el producto.

Las integrantes del gremio de costureras están conscientes de la necesidad de la implementación de estrategias competitivas, por lo que, están dispuestas a formar parte de las acciones que se requieran para lograr los objetivos que se persiguen.

#### **4.8.3.1 Estrategia de producto – mercado**

Consiste en ofrecer las prendas elaboradas bajo estándares de calidad a un precio más bajo que sus competidores. Para ello se considera las tres estrategias competitivas genéricas:

**Estrategia de liderazgo en costos (o de bajos precios).** El gremio realiza todas las acciones necesarias para lograr una ventaja competitiva de bajos costos, es decir, producir y vender las prendas con un precio menor al de la competencia, lo que permitirá ganar la cuota del mercado que es más sensible a esta variable. Los bajos precios se compensan con el incremento en el volumen de ventas, para cumplir con esta opción es necesario que la agrupación cuente con fácil acceso al mercado de materias primas y convenios con los proveedores.

**Estrategia de diferenciación (o agregación de valor).** Para satisfacer las necesidades de los clientes es preciso crear una serie de atributos deseados por los consumidores que diferencien los productos y los hagan más deseables al mercado objetivo. Las características diferenciales los hacen únicos ante los clientes por lo que están dispuestos a pagar un mayor precio por ellos.

Los métodos de diferenciación de productos que puede aplicar la agrupación de costureras pueden ser de diferente tipo, tales como producto (prendas), personal, imagen y canal.

Las prendas de vestir se diferenciarán por su calidad, duración, estilo o diseño; en cuanto al personal la agrupación puede formar una fuerza de ventas que asesore a los clientes en la adquisición de los productos; la imagen se basa en el status que los productos brindan a los clientes y a la forma en que se sienten al usarlos; la implementación de canales de distribución que abarquen la geografía de la provincia facilitan a los clientes la adquisición de los productos y servicios que ofrece el gremio.

**Estrategia de enfoque (o nichos).** El gremio dirige sus mayores esfuerzos al programa Hilando el Desarrollo, que consiste en la confección de uniformes escolares para las instituciones educativas del Ecuador y en la cual participan año a año. Lamentablemente, a través de organizaciones conformadas legalmente; la formalización de sus actividades les permitirá ser parte de este programa de manera directa, logrando mayores beneficios y utilidades para el gremio.

#### **4.8.3.2 Estrategia comercial**

Las 4<sup>p</sup> de la mercadotecnia (producto, precio, promoción y plaza), conforman la estrategia comercial, su aplicación es una herramienta que le permite atraer a los clientes y facilitar el intercambio de las prendas elaboradas.

**Producto:** Los uniformes escolares son los productos más ofertados, así como los trajes para las empresas públicas y privadas; sin embargo, no hay que dejar de lado las prendas que se confeccionan para ocasiones especiales como matrimonios, quinceañeras, entre otros; todos ellos, con excelentes atributos de calidad, servicio e imagen.

**Precio:** Considerando los costes, se manejan precios por debajo de los que ofrece la competencia para ganar la preferencia de los clientes hasta lograr una mejor imagen y un mayor posicionamiento en el mercado.

**Promoción:** Para persuadir y reafirman la preferencia de los clientes es necesario que la agrupación aplique herramientas como la publicidad, promociones, relaciones públicas y fuerzas de ventas.

**Plaza:** La agrupación cuenta entre sus compradores habituales a personas e instituciones de todas las regiones de la provincia; si es el caso, las prendas o uniformes institucionales son entregados en la ubicación que pida el consumidor, generando una ventaja ante la competencia al prestar este servicio a los compradores finales.

## **4.9 EL PROCESO PRODUCTIVO Y DE COMERCIALIZACIÓN**

### **4.9.1 El proceso productivo**

El proceso productivo está conformado por una serie de pasos que comienzan con la recepción de la tela, corte, ensamble, colocación de habilitaciones, planchado, empaque y entrega.

Recepción de la tela: Se recibe la tela de los proveedores.



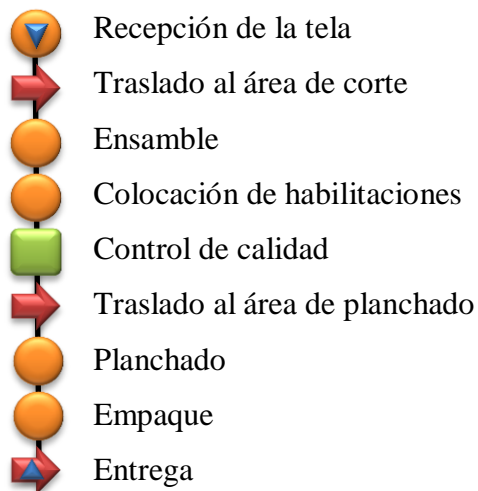
Traslado al área de corte: Se envía al área correspondiente y se cortan de acuerdo a las tallas.

Ensamble: Se cosen las piezas en las máquinas de coser, dándole forma a las prendas de vestir.

Colocación de habilitaciones: Se agregan las habilitaciones necesarias para el producto terminado.

Control de calidad: Se realiza la revisión de las prendas para determinar alguna falla, si ello ocurre se regresa al ensamble.

**Gráfico N° 47 Diagrama de Flujo del Proceso Productivo**



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Brenda Cabrera Rosales.

Traslado al área de planchado: Terminada de ensamblar la prenda, se traslada al área de planchado.

Planchado: La prenda es planchada a una determinada temperatura y se realizan los dobleces que lleve la prenda.

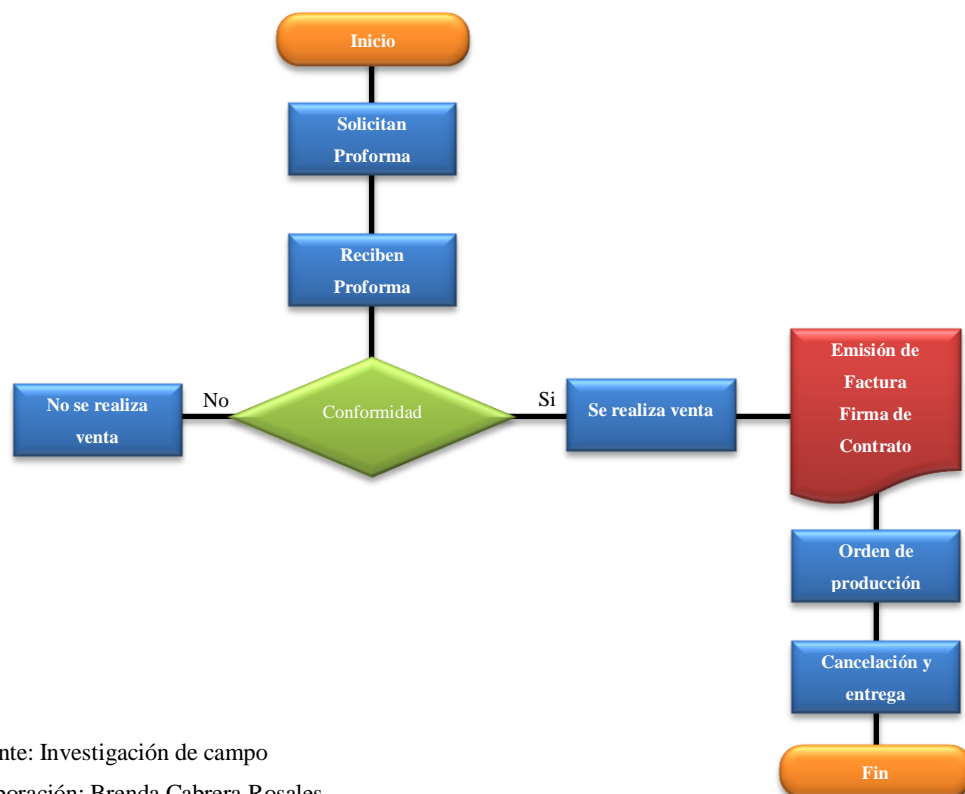
Empaque: Las prendas de vestir son colocadas en fundas plásticas de acuerdo a la talla para evitar que se manche o se ensucie con el manipuleo.

Entrega: Se procede a la entrega al consumidor final. Si el cliente lo pide se hace entrega a domicilio.

#### 4.9.2 El proceso de comercialización

El diagrama es de fácil interpretación, el cliente procede a solicitar información del producto a través de una proforma, se la emite y es entregada; el cliente la analiza y si no existe conformidad se desecha la venta, caso contrario se emite la factura y se firma contrato, se realiza la orden de producción, al final se cancela y entrega el producto.

**Gráfico N° 48 Diagrama de flujo del proceso de comercialización**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Brenda Cabrera Rosales.

## 4.10 PRESUPUESTOS

### 4.10.1 Presupuesto de gastos para la implementación de la propuesta

**Cuadro N° 16 Presupuesto**

<b>RECURSOS</b>	<b>INSTITUCIONALES</b>
	Agrupación de Costureras de la parroquia Anconcito
	<b>HUMANOS</b>
	Directiva provisional, Tutor, Investigador.
	<b>MATERIALES Y EQUIPOS</b>
	PC de escritorio, Impresora, Grabadora, Cámara Digital, Tinta, Resmas A4, Lápices, Marcadores, Esferográficos, Copias, Anillados, Movilización y Comunicación.
<b>ECONÓMICOS</b>	<b>\$ 4.375,00</b>

#### RECURSOS HUMANOS

N°	Denominación	Tiempo	Costo Unitario	Total
1	Tutor	5 meses	\$ 100,00	\$ 500,00
2	Investigador	5 meses	\$ 100,00	\$ 500,00
3	Directiva	5 meses	\$ 180,00	\$ 900,00
SUBTOTAL				\$ 1.900,00

#### RECURSOS MATERIALES Y EQUIPOS

N°	Denominación	Tiempo	Costo Unitario	Total
1	PC de escritorio	5 meses	\$ 450,00	\$ 450,00
1	Impresora	5 meses	\$ 100,00	\$ 100,00
1	Grabadora	5 meses	\$ 80,00	\$ 80,00
1	Cámara Fotográfica Digital	5 meses	\$ 100,00	\$ 100,00
5	Resmas de papel A4	5 meses	\$ 4,20	\$ 21,00
4	Lápiz, Esferos, Marcadores	5 meses	\$ 1,00	\$ 4,00
4	Copias	5 meses	\$ 15,00	\$ 60,00
1	Anillados		\$ 10,00	\$ 10,00
SUBTOTAL				\$ 825,00

#### ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN E IMPLEMENTACIÓN

N°	Denominación	Tiempo	Costo Unitario	Total
1	Diagnóstico situacional		\$ 150,00	\$ 150,00
1	Propuesta		\$ 300,00	\$ 300,00
1	Elaboración Reglamento Interno		\$ 100,00	\$ 100,00
1	Elaboración de los Estatutos		\$ 200,00	\$ 200,00
2	Asesoría profesional		\$ 200,00	\$ 400,00
1	Sistema de información y control		\$ 100,00	\$ 100,00
2	Alianzas Estratégicas		\$ 100,00	\$ 200,00
SUBTOTAL				\$ 1.450,00

#### OTROS

N°	Denominación	Tiempo	Costo Unitario	Total
1	Movilización	5 meses	\$ 20,00	\$ 100,00
1	Comunicación	5 meses	\$ 20,00	\$ 100,00
SUBTOTAL				\$ 200,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 4.375,00</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales.

#### 4.10.2 Presupuesto de Ingresos y Egresos Anuales

**Cuadro N° 17 Presupuesto de Ingresos y Egresos**

INGRESOS			EGRESOS				
DETALLE	V. MENSUAL	V. ANUAL	RECURSOS HUMANOS				TOTALES
Recursos Propios (\$30,00 mensuales por cada socio)	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00	Cantidad	Denominación	V. Mensual	V. Anual	\$ 4.800,00
			1	Contador Externo	\$ 50,00	\$ 600,00	
			1	Presidente(a)	\$ 200,00	\$ 2.400,00	
			1	Secretaria	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.020,00
			GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS				
			1	Agua	\$ 20,00	\$ 240,00	
			1	Luz	\$ 30,00	\$ 360,00	
			1	Teléfono e Internet	\$ 35,00	\$ 420,00	
			ARRIENDO				
			1	Local	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
			GASTOS ADMINISTRATIVOS				
			1	Útiles de Oficina		\$ 300,00	\$ 550,00
			1	Imprevistos		\$ 250,00	
			EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
			1	PC de escritorio		\$ 800,00	\$ 800,00
			GASTOS DE CAPACITACIÓN				
			3	Capacitaciones		\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1.200,00</b>	<b>\$ 14.400,00</b>	<b>Total Egresos</b>				<b>\$ 11.570,00</b>

Fuente: Agrupación de Costureras de Anconcito

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

#### 4.10.3 Cálculo del VAN y TIR

Para analizar la rentabilidad y viabilidad de la propuesta se utiliza los indicadores VAN a TIR, considerando la información supuesta proporcionada por la agrupación:

**Cuadro N° 18 Supuestos para el cálculo del VAN y TIR**

Vida del proyecto	5 Años
Inversión maquinaria	8000 Dólares
Vida útil maquinaria	5 Años
Valor de rescate maquinaria	1600 Dólares
Años de inversión maquinaria	0 Años
Costo anual de mantenimiento de maq.	500 Dólares
Tasa de crecimiento mant de maq	0,05 %
Venta en unidades	8000 Unidades
Tasa de crecimiento de las ventas	0,08 %
Precio unitario promedio	8,33 Dólares
Tasa de crecimiento del precio	0,04 %
IVA	0,12 %
Costo unitario materia prima	1,65 Dólares
Costo unitario mano de obra	1,4 Dólares
Costo unitario de mantenimiento	0,83 Dólares
Gastos administrativos anuales	11570 Dólares
Gastos de ventas anuales	12000 Dólares
Tasa de crecimiento de los gastos de ventas y administrativos	0,06 %
Impuesto a la renta	0,23 %
Costo de capital	0,18 %
Inflación	0,05 %

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Con estos datos se procede a elaborar los cuadros financieros necesarios para calcular los indicadores VAN y TIR, para el primero se requiere conocer el tamaño de la inversión, el flujo de caja neto proyectado y la tasa de descuento; en el segundo caso sólo se requiere los dos primeros.

Los equipos requeridos inicialmente para que la agrupación funcione con eficiencia corresponden a equipos y muebles de oficina y máquinas de coser industriales. Se debe recordar que las artesanas ya poseen otros equipos con los que han estado trabajando hasta el momento.

**Cuadro N° 19 Inversiones**

<b>INVERSIÓN EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>N°</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
1	Computadoras	800	800
1	Impresora	130	130
<b>SUB TOTAL</b>			<b>930</b>
<b>INVERSIÓN MUEBLES DE OFICINA</b>			
<b>N°</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
2	Escritorios	180	360
2	Sillas Ejecutivas	90	180
10	Sillas Plásticas	8	80
2	Archivadores	150	300
<b>SUB TOTAL</b>			<b>920</b>
<b>INVERSIÓN MÁQUINAS DE COSER</b>			
1	Máquinas de Coser Overlock	2150	2150
2	Máquinas de Coser Industrial	2000	4000
<b>SUB TOTAL</b>			<b>6150</b>
<b>TOTAL</b>			<b>8000</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

Aplicando un plantilla de Excel, se obtienen los siguientes resultados:

**Cuadro N° 20 Pronóstico de Ventas**

<b>Años</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Inversión en equipos</b>	<b>-8960</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Pronóstico de Ventas</b>		<b>8000</b>	<b>8640</b>	<b>9331,2</b>	<b>10077,696</b>	<b>10883,91</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

### Cuadro N° 21 Estado de Resultado

Ventas	66640,00	74850,05	84071,57	94429,19	106062,87
IVA	7140,00	8019,65	9007,67	10117,41	11363,88
Ventas Netas	59500,00	66830,40	75063,91	84311,78	94698,99
<b>Costos de Producción</b>					
Materia Prima	13200,00	14968,80	16974,62	19249,22	21828,61
Mano de Obra	11200,00	12700,80	14402,71	16332,67	18521,25
CIF	6640,00	7529,76	8538,75	9682,94	10980,45
Costo Mant. Maquinaria	500,00	525,00	551,25	578,81	607,75
Depreciación	1472,00	1472,00	1472,00	1472,00	1472,00
Total Costos de Producción	33012,00	37196,36	41939,32	47315,64	53410,07
Total Utilidad Bruta	26488,00	29634,04	33124,58	36996,14	41288,92
<b>Gastos Operativos</b>					
Ventas	12000,00	12720,00	13483,20	14292,19	15149,72
Administración	11570,00	12264,20	13000,05	13780,06	14606,86
Total Gastos Operativos	23570,00	24984,20	26483,25	28072,25	29756,58
Utilidad antes de impuestos	2918,00	4649,84	6641,33	8923,89	11532,34
Impuesto	671,14	1069,46	1527,51	2052,49	2652,44
Utilidad Neta	2246,86	3580,38	5113,82	6871,40	8879,90

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

### Cuadro N° 22 Flujo de Efectivo

Ingresos Totales	66640,00	74850,05	84071,57	94429,19	106062,87
Egresos Operativos	23570,00	24984,20	26483,25	28072,25	29756,58
Costos de Producción	33012,00	37196,36	41939,32	47315,64	53410,07
Costos de Producción Maquinarias	1472,00	1472,00	1472,00	1472,00	1472,00
Egresos Reales	31540,00	35724,36	40467,32	45843,64	51938,07
Impuestos Anuales	7811,14	9089,11	10535,17	12169,91	14016,32
Flujo de Efectivo	3718,86	5052,38	6585,82	8343,40	10351,90

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

**Cuadro N° 23 Cálculo del VAN y TIR**

<b>Años</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Inversión Inicial	-8960,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor de Rescate maquinas		0,00	0,00	0,00	0,00	1600,00
Cash Free	-8960,00	3718,86	5052,38	6585,82	8343,40	11951,90

VAN 11356,17

TIR 56% ACEPTAR PROYECTO

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

#### **4.11 IMPACTO DE LA PROPUESTA: COSTOS-BENEFICIOS**

Las ventajas que brinda la Asociatividad para la agrupación de costureras de Anconcito, resultan evidentes al conocer los beneficios que pueden alcanzar con una organización legalmente conformada. Las respuestas receptadas en los diferentes instrumentos de recolección de información permiten establecer que la propuesta de Asociatividad y las estrategias de desarrollo productivo y de competitividad lograrán un impacto positivo en las actividades que desarrollan en el sector artesanal de costura de la parroquia Anconcito y de la península.

El fortalecimiento de la agrupación, una mayor producción y comercialización de las prendas de vestir y otros productos, la organización del gremio, el poder de negociación, la planificación y la capacitación de los integrantes generan cambios en el ámbito económico, social y organizacional; se puede citar el impacto generado por la capacitación en el incremento de las ventas y de los ingresos económicos de las integrantes, así como el consiguiente mejoramiento de la calidad de vida de sus familias; por otro lado están los niveles de empleo que se relacionan con el entorno, el capital humano y el capital de trabajo.



## **4.12 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.12.1 Conclusiones**

El sector artesanal en la rama de corte y confección de la provincia de Santa Elena, forma parte de la industria de la confección en el país; por muchos años fue desatendido por los gobiernos de turno, en la actualidad existen instituciones gubernamentales preocupadas por que los gremios que están en situaciones similares a la de las costureras de Anconcito, puedan legalizar sus actividades y participar de manera directa en el ámbito productivo y comercial del mercado en el que desarrollan sus actividades, evitando que otros se aprovechen de su esfuerzo al pagarles precios que no representan el valor del trabajo de las costureras.

La Asociatividad es una herramienta que permite enfrentar los problemas que se presentan al trabajar de manera individual y para lograr un mayor posicionamiento en el entorno en que desarrollan sus actividades comerciales, pero debe contar con el apoyo y colaboración de cada una de las integrantes del gremio para alcanzar objetivos comunes.

La desorganización e individualidad de las integrantes del gremio, así como el desconocimiento de las oportunidades que ofrece la asociatividad, ocasiona que no se aprovechen los beneficios de la capacitación que ofrecen las instituciones estatales y el acceso al crédito productivo para mejorar su producción y competitividad en el mercado.

La propuesta considera la implementación de estrategias de desarrollo productivo y estrategias de competitividad, para que la agrupación pueda definir las acciones que se deben de organizar y las metas a las cuales se pretenda llegar para lograr óptimos resultados en los negocios de la agrupación.

#### **4.12.2 Recomendaciones**

Aprovechar las oportunidades que brindan las instituciones del Estado y los organismos de apoyo a la legalización de los emprendimientos, de manera que puedan incursionar con fuerza en nuevos mercados pero como una organización con objetivos y metas comunes, y constituida legalmente.

La conformación legal de un grupo asociativo para las artesanas en la rama de Corte y Confección de la parroquia Anconcito es un mecanismo que debe ser aplicado para alcanzar los objetivos propuestos.

Resulta imprescindible el diseño de una estructura organizacional adecuada a las necesidades de la agrupación de costureras, acompañada de cambios fundamentales en la cultura empresarial con la finalidad de lograr mayores niveles de competitividad.

Tomar en consideración las estrategias de desarrollo productivo y estrategias de competitividad delineadas para lograr una asociación auto sustentable, optimizar la productividad y lograr la competitividad esperada.

## **BIBLIOGRAFÍA**

ARENAS, J. (2005). Control de tiempos y productividad. La ventaja competitiva. Ediciones Paraninfo. S.A.

ARNOLETTO, E; DÍAZ, A. (2006). Metodología de la Investigación. Editorial: UCC.

BERNAL, C. (2010). Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. México. Pearson-Educación.

CASTILLO, A; TOUS, D. (2008). Administración de organizaciones en el entorno actual. Ediciones Pirámide, S.A.

CHIAVENATO, I. (2011). Planeación Estratégica. Fundamentos y Aplicaciones. Editorial McGraw-Hill.

D'ALESSIO, F. (2008). El Proceso Estratégico: Un Enfoque de Gerencia. México D. F., México: Pearson.

FERNÁNDEZ, G. (2006). Las competencias: Clave para una gestión integrada de los recursos humanos. Segunda Edición. Ediciones Deusto, S.A. (Barcelona).

FERNÁNDEZ, J. (2009). Modelo Integral de Productividad, Una visión estratégica, Fondo de publicaciones Universidad Sergio Arboleda.

FERREL, O.; HIRT, G.; RAMOS, L.; ADRIAENSÉNS, M.; FLORES M. (2004). Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, Cuarta Edición. McGraw-Hill.

FRANKLIN, E. (2004). Organización de Empresas, Segunda Edición, Editorial Mc Graw Hill.

GALINDO, C.; SOLAR, K. (2008). Trabajo de Grado. Implementación de redes asociativas y direccionamiento de UTECOL, como estrategia de competitividad frente a los hipermercados. Universidad Industrial de Santander. Escuela de Economía y Negocios.

MAGNAZO C.; ORCHANSKY, C. (2007). Estrategias Asociativas para Micro y Pequeñas Empresas. Primera edición. Buenos Aires, Argentina. Programa AREA.

MEDINA, J.; ORTEGÓN, E. (2006). Manual de prospectiva y decisión estratégica: bases teóricas e instrumentos para América Latina y el Caribe – CEPAL.

MÉNDEZ, Carlos. (2006). Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con énfasis en Ciencias Empresariales. Cuarta Edición.

PORTER, M. (2009). Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores. Editorial Pirámide.

PORTER, M. (2010). Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desarrollo superior. Editorial Pirámide.

PORTER, M. (2009). Ser Competitivo. Edición actualizada y aumentada. Editorial DEUSTO.

ZELAYA, J. (2006). Clasificación de Puestos. Editorial Universidad Estatal a Distancia, San José de Costa Rica.

Constitución de la República del Ecuador.  
La Ley Orgánica de Libre Competencia Económica.  
Ley de Economía Popular y Solidaria.  
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.  
Ley de Fomento Artesanal  
Plan Nacional de Desarrollo.  
Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017.  
Plan Preliminar de Desarrollo de la provincia de Santa Elena.  
Junta Nacional de Defensa del Artesano.  
Proyecto de Cooperación UE Perú.

## **Páginas Web consultadas**

<http://www.fcecon.unr.edu.ar/investigacion/jornadas/archivos/liendoasociativ01.pdf>

Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes.

<http://www.jnda.gob.ec/>

Ferias Artesanales Permanentes JNDA

<http://www.jnda.gob.ec/>

Capacitación

[http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=s1315-](http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=s1315-95182007000200004&script=sci_arttext)

[95182007000200004&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=s1315-95182007000200004&script=sci_arttext)

Estrategias para el desarrollo empresarial

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/visiongerencial/article/view/3676>

Asociatividad empresarial: estrategia para la competitividad en las pymes

<http://www.cedet.ec/newsite/noticia.php?idNoticia=52>

Ministro de Industrias y Productividad ratificó el apoyo al sector textil y agroindustrial

<http://www.fepp.org.ec/index.php?id=151>

Organización CAMARI, Sistema Solidario de Comercialización del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio

<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20619844015>

Modelos de Asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes.

Lozano María. (2006)

<http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/beneficios>

Beneficios

<http://jcvalda.wordpress.com/2011/07/05/la-asociatividad-en-las-pymes/>

La Asociatividad en las Pymes. Ruiz Andrés. (2001)

[http://www.cadenahortofruticola.org/admin/geren/15desafios\\_asociatividad.pdf](http://www.cadenahortofruticola.org/admin/geren/15desafios_asociatividad.pdf)

Desafíos de la Asociatividad. Espinoza Carmen. (2005)

<http://www.slideshare.net/artevento/2-programacin>

Herramientas de programación. Plan de Acción. Torres María. (2006)

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/asociatividad-modelo-para-abrir-mercado-281893.html>

Asociatividad: modelo para abrir mercado.

# ANEXOS



## Anexo N° 1 Encuesta a socias integrantes

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

NOMBRES:.....

DIRECCIÓN:.....BARRIO:.....

EDAD:.....NIVEL DE INSTRUCCIÓN:.....

Buenos días Sra. Srta. Estoy conversando con las integrantes del grupo asociativo “Costureras de la parroquia Anconcito” sobre importantes temas, todo cuanto Usted me pueda decir será de mucha utilidad. Desde ya agradezco su atención.

**Instrucciones:** Para contestar este instrumento sírvase observar esta tarjeta (mostrar tarjeta 1) y luego marcar con una X el número que corresponda, según su opinión.

Definitivamente si	5
Probablemente si	4
Indeciso	3
Probablemente no	2
Definitivamente no	1

### I. Información Específica

ÁREAS E INDICADORES	1	2	3	4	5
1. ¿El origen de la agrupación de costureras se hizo para la formalización del negocio de corte y confección?					
2. ¿Se encuentran preparadas para tomar las riendas de una asociación??					
3. ¿Las relaciones productivas han mejorado desde el momento en que se agruparon?					
4. ¿Las relaciones comerciales con los proveedores satisface sus expectativas?					
5. ¿La integración le ha permitido mantener su autonomía e independencia?					
6. ¿Existen ventajas en la Asociatividad?					
7. ¿Existen desventajas en la Asociatividad?					
8. ¿Creen que existen impedimentos para formalizar el gremio?					
9. ¿La agrupación le ha permitido conseguir menores costos en los insumos que utiliza?					
10. ¿La Asociatividad le permitiría generar una mayor competitividad comercial en el mercado en que se desenvuelve?					
11. ¿Considera conveniente para las integrantes de la agrupación la intervención de organismos estatales para su legalización?					



## **Anexo N° 2 Encuesta a clientes**



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

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES DE LA AGRUPACIÓN DE  
COSTURERAS DE LA PARROQUIA ANCONCITO**

**Año 2013**

**OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO PARA LA FASE DEL  
DIAGNÓSTICO**

**OBJETIVO GENERAL**

Recopilar información sobre la opinión de los clientes respecto al servicio prestado y la calidad de los productos que ofrece la agrupación de costureras de Anconcito.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Indagar la percepción que se tiene de la agrupación de costureras de Anconcito por parte de los clientes habituales.
- Conocer la opinión de los informantes calificados sobre la competitividad de la agrupación.
- Conseguir información sobre los beneficios que obtendrían los clientes con la implementación de la Asociatividad.



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE INGENIERIA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**  
**ESTUDIO GACA**  
**ENCUESTA A CLIENTES**

Buenos días Sra. Srta. Estoy conversando con las integrantes del grupo asociativo “Costureras de la parroquia Anconcito” sobre importantes temas, todo cuanto Usted me pueda decir será de mucha utilidad. Desde ya agradezco su atención.

**Instrucciones:** Para contestar este instrumento sírvase observar esta tarjeta (mostrar tarjeta 1) y luego marcar con una X el número que corresponda, según su opinión.

Definitivamente si	5
Probablemente si	4
Indeciso	3
Probablemente no	2
Definitivamente no	1

**I. Información Específica**

ÁREAS E INDICADORES	1	2	3	4	5
1. ¿Considera usted que agrupaciones como las costureras de Anconcito se puedan manejar con mayor eficiencia y efectividad si se asocian?					
2. ¿Cree usted que la agrupación de costureras de Anconcito está apta para prestar servicios de manera organizada?					
3. ¿El agruparse mejorará la producción en el gremio de costureras de Anconcito?					
4. ¿El estar asociadas mejora la relación comercial con los proveedores en las costureras de Anconcito?					
5. ¿La asociación permite mantener la autonomía e independencia en las costureras de Anconcito?					
6. ¿Considera que al integrarse las costureras tendrían ventajas?					
7. ¿Considera que al integrarse las costureras tendrían desventajas?					
8. ¿En la actualidad existen impedimentos para que las costureras se organicen?					
9. ¿Al estar agrupadas, las costureras lograrán menores costos para los materiales e insumos que utilizan?					
10. ¿La integración permitirá generar una mayor competitividad comercial en el mercado para las costureras de Anconcito?					
11. ¿Considera conveniente para las costureras de Anconcito que estén apoyadas por organismos estatales?					
12. ¿Son accesibles los precios de las prendas que ofrece la agrupación?					



### Anexo N° 3 Entrevista



**Universidad Estatal “Península de Santa Elena”  
Escuela de Administración  
Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial  
ENTREVISTA E.P.A.C.P.A 2012**

Ocupación: ..... Edad: .....

Dirección: .....

Ciudad/Parroquia/Comunidad: .....

Buenos días/tardes/noches soy egresada de la Universidad “Estatad Península de Santa Elena”, y me dirijo a profesionales como usted, para tratar el tema de Emprendimiento, todo cuanto me pueda decir será de mucha utilidad para el desarrollo de mi proyecto de tesis.

- 1. Según su criterio ¿Cómo considera el rol de la Microempresa en el desarrollo de la Provincia de Santa Elena

---

---

---

---

---

---

- 2. Desde su punto de vista ¿Qué ventajas tienen los microempresarios de la Provincia de Santa Elena?

---

---

---

---

---

---

- 3. ¿Cuáles son las desventajas que usted identifica en las Microempresas de la Provincia de Santa Elena?

---

---

---

---

---

---

4. **¿Qué criterio le merece la aplicación de la Asociatividad en las Microempresas de la Provincia de Santa Elena?**

---

---

---

---

---

---

5. **¿Cuáles son las ventajas que tiene conformar una Asociatividad?**

---

---

---

---

---

---

6. **¿Qué desventajas surgen al establecer una Asociatividad?**

---

---

---

---

---

---

7. **¿A qué instituciones le corresponde impulsar la Asociatividad en la Provincia de Santa Elena?**

---

---

---

---

---

---

8. **¿Qué estrategias se pueden aplicar para que se dé el fomento de la Asociatividad en la Provincia de Santa Elena?**

---

---

---

---

---

---

9. ¿Qué recomendaciones daría usted a las Instituciones que impulsan la Asociatividad?

---

---

---

---

---

---

10. En el caso de las Microempresas dedicadas a la confección de ropas ¿Qué les diría respecto a la Asociatividad?

---

---

---

---

---

---

11. ¿Qué recomendaciones les daría a las microempresarias del corte y confección de la provincia para que establezcan un modelo Asociativo?

---

---

---

---

---

---

12. ¿Cómo se imagina Usted un modelo asociativo para las artesanas del corte y confección de la provincia?

---

---

---

---

---

---

**GRACIAS!!!**



**Anexo N° 4 Base de datos del colegio de economistas de la provincia de Santa  
Elena**

<b>LISTA DE ECONOMISTAS DE SANTA ELENA</b>		
<b>#</b>	<b>NOMBRES</b>	<b>TELÉFONO</b>
1	Aquino Caiche Pedro	0985048924
2	Asencio Nelson	
3	Baquerizo Julio	0997861761
4	Batallas David	0987362455
5	Bohórquez Marcos	0994255505
6	Caiche Rosales William	0982919173
7	Cochea Tomalá Hermelinda	0993737249
8	España Roca Freddy	0986992325
9	Floreano Fanny	0942941579
10	Gonzabay Silvano	0997195757
11	González Castillo Gabriel	0994841106
12	Lucín Borbor Roxana	
13	Matamoros M. Edison	
14	Matías Quiróz Gustavo	0942940177
15	Menoscal Caravalí Vicente	0998275384
16	Muñoz Ramón	0987229977
17	Muñoz Soriano Katty	
18	Palomeque Harry	0994426280
19	Panchana Panchana Margarita	0986448935
20	Quimí Plúa César	0988907022
21	Quispe Jimmy	0981624866
22	Reyes Medina Kelvin	0942940036
23	Roca Villón Viviana	0999608258
24	Rodríguez Vicente	0942785961
25	Sánchez Donny	9921627707
26	Suárez Javier	0942785961
27	Tigrero Félix	0999638366
28	Tomalá González Julio	0994589279
29	Toral Tatiana	0997491844
30	Torres Jaime	0992493247
31	Vera González Narcisa	0997656594
32	Vera Marilú	0997656594
33	Wasbrum Wendy	
34	Yagual Juan Carlos	
35	Yagual Raúl	

**Anexo N° 5 Base de datos del colegio de Ingenieros Comerciales de la  
provincia de Santa Elena**

<b>COLEGIO DE INGENIEROS COMERCIALES DE SANTA ELENA</b>			
<b>ORD</b>	<b>ESPEC</b>	<b>APELLIDOS NOMBRES</b>	<b>CELULAR</b>
1	Ing	Arriaga Baidal Germán	
2	Ing	Benavides Rodríguez Arturo	099617941
3	Ing	Burgos Orrala Freddy	092232329
4	Ing	Cedeño Pinoargote Jairo	085203499
5	Ing	Chávez Catillo Jimmy	091016225
6	Ing	Flores Pillasagua Ider	093147676
7	Ing	Galarza Méndez Arnaldo	092320177
8	Ing	Gómez Tumbaco Guido	
9	Ing	González Rodríguez Arturo	089080079
10	Ing	Hidalgo Vaca Patricio	094738661
11	Ing	Lavayen Pedro	094107283
12	Ing	León Castro Marcelo	094382043
13	Ing	Loor del Pezo Fabricio	092441428
14	Ing	Malavé Rosales Robert	085753860
15	Ing	Mosquera Soriano Germán	099619275
16	Ing	Núñez de la Cruz William	
17	Ing	Pezo Galdea Luis	
18	Ing	Pico Gutiérrez Eduardo	099619094
19	Ing	Pozo Tomalá Freddy	091137303
20	Ing	Reyes de la Cruz Johnny	
21	Ing	Reyes Soriano Marco	
22	Ing	Rosales Muñoz Ángel	
23	Ing	Soto Salinas Luis	
24	Ing	Suárez Albario Eduardo	
25	Ing	Valverde Pineda Ramón	
26	Ing	Villao Fuentes Cristhian	
27	Ing	Villao Viteri José	
28	Ing	Yagual Franco Julio	

## Anexo N° 6 Solicitud de Reserva de Denominación

### **ASOCIACIÓN DE COSTURA, ARTE Y CREACIONES DE ANCONCITO.**

FUNDADA EL 08 DE JULIO DEL 2012 - Acuerdo Ministerial en trámite  
CEL. 0981136808 - Email: asocrea\_anconcito2013@outlook.com  
BARRIO GONZALO CHÁVEZ UQUILLAS, DE LA PARROQUIA ANCONCITO  
CANTÓN SALINAS - PROVINCIAL DE SANTA ELENA - ECUADOR

Santa Elena, 10 de Julio del 2013.

Señor.

**Dr. Hugo Jácome Estrella.**

**SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA.**

Presente.-

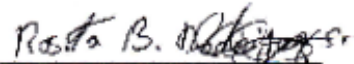
De mi consideración:

Yo, Rodríguez Santos Rosita Benedicta, con Cédula de Ciudadanía No. 0911985216, mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de Presidente Provisional de la Asociación de Costura, Artes y Creaciones de Anconcito, con Domicilio Principal en la Av. Laurice Antón y Calle Jerusalén del Barrio Gonzalo Chávez Uquilla, de la Parroquia Anconcito del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, respetuosamente solicito por medio de la presente la reservación de denominación de la Asociación de Costura, Artes y Creaciones de Anconcito, organización que representa y que tiene como principio la comercialización justa de vestimentas y/o productos de conformidad con lo establecido en el Art.4 en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y solidario.

Pongo en su consideración dos denominaciones más en caso de no ser aprobada la denominación expuesta en un principio:

- 1.- Asociación de Costura Puerto Anconcito.
- 2.- Asociación de Costuras y creaciones "D' Chávez Uquillas"

Atentamente,



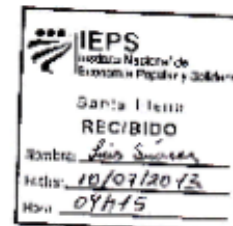
Rodríguez Santos Rosita Benedicta.

Cédula de Identidad: 0911985216

Teléfonos: 0981136808

Dirección: Av. Laurice Antón y Calle Jerusalén del Barrio Gonzalo Chávez Uquillas,  
de la Parroquia Anconcito del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena.

Correo Electrónico: asocrea\_anconcito2013@outlook.com



NÓMINA DE ASISTENCIA

16 de Marzo de 2013

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	Nº CÉDULA	Nº TELÉFONO	FIRMA
	María Rodríguez	092861595-3		María Rodríguez
	Narciso Rodríguez S.	0923675946	0993664507	Narciso Rodríguez
	Marcela Santos Clavero	0977512616	0990541510	Marcela Santos
	María Robles S.	0908971518	0968641752	María Robles S.
	Jenny Oula Dilla	091725482	0993016000	Jenny Oula Dilla
	Monica Piguera S.	2400035433	0981492415	Monica Piguera S.
	Angélica Mora D	091455496	091991844	Angélica Mora D
	Marcela Santos M	0913641551	095820596	Marcela Santos M
	Jadira Tigrero P	091786413-8	0969647776	Jadira Tigrero P
	Mery Pombaro	091575874	0986627645	Mery Pombaro
	Ruth Solorzano	0910883533	0980848943	Ruth Solorzano
	Dolores Britan court	0913574109	0991277475	Dolores Britan court
	Jalib Piguera Santos	0916054242	0980405927	Jalib Piguera Santos



Brenda Cabrera Rosales  
ESTUDIANTE

## Anexo N° 7 Fotografías



Fuente: Socialización del FODA con las integrantes del gremio  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales



Fuente: Elaboración del FODA  
Elaborado: Integrantes de la agrupación

## Anexo N° 8 Encuestas grupales realizadas a los socios



Fuente: Socialización de la encuesta

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales



Fuente: Agrupación de costureras – conformación de equipos de gestión

Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

## Anexo N° 9 Entrevistas a profesionales



Fuente: Entrevista al Ec. Donny Sánchez Luna  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales

## **Anexo N° 10 Elaboración de estatutos y elección de directiva provisional**



Fuente: Presentación de la directiva provisional  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales



Fuente: Lectura de la propuesta de los estatutos  
Elaborado: Brenda Cabrera Rosales



## **Anexo N° 11 Asociaciones conformadas legalmente en la provincia**

### **Gremio de Sastres y Modistas de la provincia de Santa Elena**

**Contacto:** Juan Manuel Taipe - Presidente

**Lugar:** Cantón La Libertad-Barrio Kennedy, planta baja de la Sociedad de Artesanos

**Celular:** 0992478570-2786757

**Correo:** [jeantaipe@hotmail.com](mailto:jeantaipe@hotmail.com)

### **Organización Narcisa de Jesús de Zapotal**

**Contacto:** Natividad Víctor González, Susana Cedeño

**Lugar:** Comuna Zapotal, diagonal a la Comisión de Tránsito

**Celular:** 0959721153 -0991557039

**Correo:** [narcisadejesus2010@gmail.com](mailto:narcisadejesus2010@gmail.com)

### **Asociación Padre Mariano Merchán**

**Contacto:** Carmita Catuto Malavé, Violeta Del Pezo Roca

**Lugar:** La Libertad, Barrio 25 de Septiembre, a lado de la Iglesia Santa Clara, calle 28 y av.25

**Celular:** 0998984245-0906473897

**Correo:** [asoc.padremarianomerchan@hotmail.com](mailto:asoc.padremarianomerchan@hotmail.com)

### **Agrupación Artesanal Río Verde por un Futuro Mejor**

**Contacto:** Amarilis Orrala Soriano-Presidenta

**Lugar:** Comuna Río Verde, barrio 6 de Enero Esq.

**Celular:** 2535183-0986617662

**Correo:** [confeccionesamarilis@gmail.com](mailto:confeccionesamarilis@gmail.com)

### **Asociación 6 de Enero de Monteverde**

**Contacto:** Alexandra Borbor Gonzabay – Mariana Palma Gonzabay - Fernando

Tomalá Gonzabay

**Lugar: Comuna Monteverde, Barrio Narcisa de Jesús, planta baja de la Casa Comunal**

**Celular:** 0939243412- 0993785283- 0991422726

**Correo:** [asociacionartesanal6deenero@hotmail.com](mailto:asociacionartesanal6deenero@hotmail.com)

**Asociación Hilos y Agujas**

**Contacto:** Nilda Minda Rosales

**Lugar: Salinas**

**Celular:** 2772935-0991678628

**Correo:** [cimientoscreatumoda@gmail.com](mailto:cimientoscreatumoda@gmail.com)

**Asociación unida con fe hacia nuevos horizontes**

**Comuna Río Verde:**

**Correo:** [asociacion\\_unidasconfe@hotmail.com](mailto:asociacion_unidasconfe@hotmail.com)

**Contactos:** María Villón González – Martha Orrala Panchana

**Celular:** 0990463387-0993701465

**Asociación de damas 25 de mayo**

Santa Elena

**Contacto:** Blanca Suárez Suárez

**Celular:** 0969759001

**Correo:** [blancas\\_26@hotmail.com](mailto:blancas_26@hotmail.com)

## **Anexo N° 12 Solicitud de constitución**

Santa Elena, Noviembre del 2013.

**Señor.**

**Dr. Hugo Jácome Estrella.**

**SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA.**

**Presente.-**

De mi consideración:

Yo, Rodríguez Santos Rosita Benedicta, con Cédula de Ciudadanía No. 0911985216, mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de Presidente Provisional de la **ASOCIACIÓN DE COSTURERAS Y ARTESANOS ANCONCITO, "ASOANCON"**, con Domicilio Principal en la Av. Laurice Antón y Calle Jerusalén del Barrio Gonzalo Chávez Uquilla, de la Parroquia Anconcito del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, respetuosamente solicito que, previa calificación de la documentación requerida en el Artículo 6 del Reglamento General de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario que adjunto a la presente, se digne **APROBAR** la **PERSONALIDAD JURÍDICA** de la Asociación de Costura, Artes y Creaciones de Anconcito, conforme lo dispuesto en el Artículo 9 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y en el Art. 11 del Reglamento General de la LOES.

Informo a usted que el Estatuto fue realizado conforme a la Ley, y aprobado en tres Asambleas Generales, efectuada el 08, 15 y 22 de septiembre del 2013, conforme consta en el libro de Actas, al que me remito en caso de ser necesario.

Una vez que se haya concedido la Personería Jurídica y Aprobado nuestro Estatuto, solicito que se digne notificar al Ministerio encargado de llevar el Registro Público, para los fines pertinentes. Cualquier notificación la recibiremos en la siguiente dirección electrónica: **asocrea\_anconcito2013@outlook.com**

Atentamente.

**Rodríguez Santos Rosita Benedicta.**

**C.I. # 0911985216**

**Pdta. de ASOCIACIÓN DE COSTURERAS Y ARTESANOS  
ANCONCITO, "ASOANCON"**

**Adjunto:** Lo indicado en el Artículo 6 del Reglamento General de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

NÓMINA DEL ÓRGANO DIRECTIVO ELEGIDA POR LA PRIMERA ASAMBLEA GENERAL DE LA **ASOCIACIÓN DE COSTURERAS Y ARTESANOS ANCONCITO, "ASOANCON"** EN SESIÓN CELEBRADA EL 23 DE OCTUBRE DEL 2013.

**ÓRGANO DIRECTIVO PROVISIONAL:**

**PRESIDENTE:** RODRÍGUEZ SANTOS ROSITA BENEDICTA

**SECRETARIO:** RODRÍGUEZ SOLÓRZANO NARCISA ELIZABETH.

**TESORERO:** FIGUAVE BORBOR MARÍA GLORIA.

**VOCALES PRINCIPALES: (3)**

**PRIMER VOCAL PRINCIPAL:** CLEMENTE FIGUAVE VERÓNICA MELANIA.

**SEGUNDO VOCAL PRINCIPAL:** MORÁN BAQUE MARÍA

**TERCER VOCAL PRINCIPAL:** DEL PEZO SOLANO ROBERT.

**CERTIFICA:** La Sra. Rodríguez Solórzano Narcisa Elizabeth, Secretaria Provisional de la **Asociación de Costureras y Artesanos Anconcito, "ASOANCON"**, **CERTIFICA** La Presente **Nomina Del Órgano Directivo** de la **Asociación de Costureras y Artesanos Anconcito, "ASOANCON"**, en Asamblea General de Socios efectuada, el día de hoy miércoles 23 de octubre del 2013.

**Rodríguez Solórzano Narcisa Elizabeth  
Secretaria Provisional**

## **Anexo N° 13 Solicitud de reserva de denominación**

Santa Elena, 10 de Julio del 2013

**Señor**

**Dr. Hugo Jácome Estrella.**

**SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA.**

**Presente.-**

De mi consideración:

Yo, Rodríguez Santos Rosita Benedicta, con Cédula de Ciudadanía No. 0911985216, mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de Presidente Provisional de la Asociación de Costura, Artes y Creaciones de Anconcito, con Domicilio Principal en la Av. Laurice Antón y Calle Jerusalén del Barrio Gonzalo Chávez Uquilla, de la Parroquia Anconcito del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, respetuosamente solicito por medio de la presente la reservación de denominación de la Asociación de Costura, Artes y Creaciones de Anconcito, organización que representa y que tiene como principio la comercialización justa de vestimentas y/o productos de conformidad con lo establecido en el Art.4 en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y solidario.

Pongo en su consideración dos denominaciones más en caso de no ser aprobada la denominación expuesta en un principio:

**1.- Asociación de Costura Puerto Anconcito.**

**2.- Asociación de Costuras y creaciones “D’ Chávez Uquillas”**

Atentamente,

Rodríguez Santos Rosita Benedicta.

**Cédula de Identidad:** 0911985216

**Teléfonos:** 0981136808

**Dirección:** Av. Laurice Antón y Calle Jerusalén del Barrio Gonzalo Chávez Uquillas, de la Parroquia Anconcito del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena.

**Correo Electrónico:** asocrea\_anconcito2013@outlook.com

## **Anexo N° 14 Acta Constitutiva**

En la ciudad de Salinas, Provincia de Santa Elena, a los 23 días del mes de octubre del 2013, siendo las 11:00Hs, se reúnen en la casa de la Sra. Rodríguez Santos Rosita Benedicta, domiciliada en el Barrio Gonzalo Chávez Uquillas de la Av. Laurice Antón y Calle Jerusalén, los siguientes ciudadanos ecuatorianos: Betancourt Dolores portador de la cedula de ciudadanía N° 0913574109, Clemente Herlinda portador de la cedula de ciudadanía N° 0912437829, Clemente Félix portador de la cédula de ciudadanía N° 0906278544, Clemente Verónica portador de la cedula de ciudadanía N° 0914629209, Clemente Flor portador de la cedula de ciudadanía N° 0910000207, Del Pezo Robert portador de la cedula de ciudadanía N° 0918968140, Mora Angélica portador de la cedula de ciudadanía N° 0911455996, Morán María portador de la cedula de ciudadanía N° 1305378059, Orrala Jenny portador de la cedula de ciudadanía N° 0917254872, Panchana Mery portador de la cedula de ciudadanía N° 0915751879, Piguave María portador de la cedula de ciudadanía N° 0904746872, Piguave Carolina portador de la cedula de ciudadanía N° 0924084247, Piguave Mónica portador de la cedula de ciudadanía N° 2400035933, Piguave Jalile portador de la cedula de ciudadanía N° 0916034242, Pita Carmen portador de la cedula de ciudadanía N° 0912480076, Ramírez Dennys portador de la cedula de ciudadanía N° 0912541117, Robles Nerys portador de la cedula de ciudadanía N° 0908971518, Rodríguez María portador de la cedula de ciudadanía N° 0923675953, Rodríguez Rosita portador de la cedula de ciudadanía N° 0911985216, Rodríguez Narcisca portador de la cedula de ciudadanía N° 0923675946, Santos Manuela portador de la cedula de ciudadanía N° 0917513616, Santos Mariela portador de la cedula de ciudadanía N° 0913641551, Solano Genoveva portador de la cedula de ciudadanía N° 0912541422, Solórzano Ruth portador de la cedula de ciudadanía N° 0914883533, Suárez Alexandra portador de la cedula de ciudadanía N° 0912541380, Tavarez Ketty portador de la cedula de ciudadanía N° 0916086044, Tigrero Yadira portador de la cedula de ciudadanía N° 0917864738, Tumbaco Aminta portador de la cedula de ciudadanía N° 0913643649, Villamar Norma

portador de la cedula de ciudadanía N° 0913363719, Yagual Dalila portador de la cedula de ciudadanía N° 0912540820. Todos ellos dedicados a la actividad de la costura artesanal, con la finalidad de constituir la **Asociación De Costureras y Artesanos Anconcito “ASOANCON”** dedicada a impulsar actividades artesanales, además de promover el liderazgo mediante el trabajo asociativo entre sus integrantes.

Para el efecto se procede a nombrar un director de Asamblea para llevar a efecto la Asamblea y un Secretario Ad-Hoc, responsabilidades que recaen en los compañeros Del Pezo Solano Robert y Rodríguez Solórzano Narcisa Elizabeth respectivamente, los mencionados compañeros expresan los objetivos y las necesidades como: buscar e impulsar el progreso mancomunado y tener la flexibilidad y el equilibrio para conseguir el desarrollo en ámbitos generales aspecto primordial que han conducido a buscar esta forma de organizarse; expresiones que son recibidas con todo el apoyo de los asistentes. La Sra. Secretario Ad-Hoc pone a consideración el siguiente orden del día:

1. Elección del Órgano Directivo Provisional.
2. Posesión de la Directiva Provisional.
3. Destinar la Dirección de la sede de la Asociación.
4. Clausura.

Los compañeros presentes en la Asamblea aprueban el Orden del día por unanimidad.

1.- Elección del Órgano Directivo Provisional.

Toma la palabra el Director de la Asamblea el Sr. Del Pezo Solano Robert y manifiesta: compañeros quiero sugerirles que las personas que sean mocionadas para representar las dignidades que conforma la directiva sean muy francas y digan si aceptan o no aceptan, para de esta manera estar seguros de conseguir

nuestro objetivo que es la de obtener la Personería Jurídica ante la **Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS** con esto quiero decirles que la Directiva debe ser muy responsable en lo que los compañeros les encomiendan. Así mismo como a inicios de la Asamblea se eligió a un secretario Ad-hoc, los presentes resolvieron que el fuese parte del Órgano Directivo Provisional. Después de varias deliberaciones entre los asistentes queda conformada la Directiva Provisional de la siguiente manera:

**ÓRGANO DIRECTIVO PROVISIONAL:**

**PRESIDENTA:** RODRÍGUEZ SANTOS ROSITA BENEDICTA

**SECRETARIA:** RODRÍGUEZ SOLÓRZANO NARCISA ELIZABETH.

**TESORERA:** FIGUAVE BORBOR MARÍA GLORIA.

**VOCAL PRINCIPALES: (3)**

**PRIMER VOCAL PRINCIPAL:** CLEMENTE FIGUAVE VERÓNICA MELANIA.

**SEGUNDO VOCAL PRINCIPAL:** MORÁN BAQUE MARÍA

**TERCER VOCAL PRINCIPAL:** DEL PEZO SOLANO ROBERT.

El Sr. Del Pezo Solano Robert Director de la Asamblea manifiesta a los señores elegidos que esta Directiva es provisional y tienen la facultad de elaborar el estatuto y demás requisitos hasta obtener la Personería Jurídica de la Asociación en la **Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS**.



## 2.- Posesión de la directiva provisional

El Director de Asamblea el Sr. Del Pezo Solano Robert invita a los señores directivos para tomar el juramento de rigor, cumpliendo con este mandato quedando legalmente posesionada esta Directiva Provisional. La flamante Presidenta agradece por tal designación a él encomendado y a los demás compañeros directivos y que se ha actuado observando las exigencias legales.

## 3.- Destinar la Dirección de la sede de la Asociación.

En el tercer punto del orden del día se procedió a designar la dirección que tendrá la sedé la Asociación. Varios compañeros mocionaron direcciones como la Sra, Presidenta Rodríguez Santos Rosita, dio a conocer que no tendría problema que por el momento la sedé provisional de la Asociación sea en la instalación donde están operando las máquinas. Se adecuara una sala para las Asambleas que se desarrollen, asimismo dio a conocer que la Asociación debe contar con números telefónicos y de una dirección de correo electrónico. La Sra. Rodríguez Solórzano Narcisa Elizabeth se comprometió en crear una dirección electrónica para la Asociación quedando como: **asocrea\_anconcito2013@outlook.com**. Quedando aprobada por los compañeros presente la siguiente dirección: Barrio Gonzalo Chávez Uquillas de la Av. Laurice Antón y Calle Jerusalén de la Parroquia Anconcito del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena. Teléfono Celular: 0981136808, email: **asocrea\_anconcito2013@outlook.com**.

## 4.- Clausura.

La Sra. Rodríguez Santos Rosita Benedicta Presidente manifiesta que se comenzará a socializar, estudiar y discutir los Estatutos para la Asociación los días 02, 16 y 30 de Marzo del 2013, en este mismo lugar y a la misma hora. Siendo las 13:30Hs y sin tener más que tratar la compañera Presidenta da por terminada la Asamblea, firmando para dar constancia de todos los asistentes y el suscrito

Secretario que certifica.

**Rodríguez Santos Rosita**  
**PRESIDENTE**

**Rodríguez Solórzano Narcisa**  
**SECRETARIO**

**CERTIFICO.-** Que la presente **ACTA DE CONSTITUCIÓN** celebrada en la Asamblea General de Socios efectuada el día de hoy Domingo 23 de Febrero del 2013, es Fiel Copia de su Original que reposa en el Libro respectivo de Actas de la **ASOCIACIÓN DE COSTURA, ARTES Y CREACIONES DE ANCONCITO** que mantiene en su archivo, al que me remito en caso de ser necesario. Santa Elena, 23 de Febrero del 2013.

**Rodríguez Solórzano Narcisa Elizabeth**  
**Secretaria Provisional.**

**Anexo N° 15 Listado de Fundadores**

**NOMINA DE LOS SOCIOS FUNDADORES DE LA ASOCIACIÓN DE  
COSTURA, ARTES Y CREACIONES DE ANCONCITO  
(ASOANCON)**

<b>No.</b>	<b>Apellidos y Nombres</b>	<b>Ocupación</b>	<b>Cedula de Identidad</b>	<b>Valor certificado de aportación (en dólares)</b>	<b>Firma</b>
1	Betancourt Castellanos Dolores Lucrecia	Costurera	0913574109	\$ 33,00	
2	Clemente Herlinda Jacinta	Costurera	0912437829	\$ 33,00	
3	Clemente Piguave Verónica Melania	Costurera	0914629209	\$ 33,00	
4	Clemente Tumbaco Félix Enrique	Sastre	0906278544	\$ 33,00	
5	Clemente Tumbaco Flor Lorena	Costurera	0910000207	\$ 33,00	
6	Del Pezo Solano Robert Edward	Sastre	0918968140	\$ 33,00	
7	Mora Quijije Vicenta Angélica	Costurera	0911455996	\$ 33,00	
8	Morán Baque María Eugenia	Costurera	1305378059	\$ 33,00	
9	Orrala Villa Jenny Elizabeth	Costurera	0917254872	\$ 33,00	
10	Panchana Borbor Mery Patricia	Costurera	0915751879	\$ 33,00	
11	Piguave Borbor María Gloria	Costurera	0904746872	\$ 33,00	
12	Piguave Clemente Carolina Soraya	Costurera	0924084247	\$ 33,00	
13	Piguave Clemente Mónica Jazmín	Costurera	2400035933	\$ 33,00	
14	Piguave Santos Jalile Maribel	Costurera	0916034242	\$ 33,00	
15	Pita Lino Carmen Janeth	Costurera	0912480076	\$ 33,00	
16	Ramírez Santos Dennys Dalinda	Costurera	0912541117	\$ 33,00	

17	Robles Tumbaco Nerys Felipa	Costurera	0908971518	\$ 33,00	
18	Rodríguez Solórzano María Cristina	Costurera	0923675953	\$ 33,00	
19	Rodríguez Santos Rosita Benedicta	Costurera	0911985216	\$ 33,00	
20	Rodríguez Solórzano Narcisa Elizabeth	Costurera	0923675946	\$ 33,00	
21	Santos Clemente Manuela Eulalia	Costurera	0917513616	\$ 33,00	
22	Santos Merejildo Mariela Esther	Costurera	0913641551	\$ 33,00	
23	Solano Matías Genoveva Guillermina	Costurera	0912541422	\$ 33,00	
24	Solórzano Murillo Ruth Del Rocío	Costurera	0914883533	\$ 33,00	
25	Suárez Cochea Alexandra Verónica	Costurera	0912541380	\$ 33,00	
26	Tavarez Vidal Cecilia	Costurera	0916086044	\$ 33,00	
27	Tigrero Prudente Yadira	Costurera	0917864738	\$ 33,00	
28	Tumbaco Domínguez Aminta Shirley	Costurera	0913643649	\$ 33,00	
29	Villamar Ortega Norma Agustina	Costurera	0913363719	\$ 33,00	
30	Yagual Vera Dalila	Costurera	0912540820	\$ 33,00	
—	<b>Total</b>	—	—	<b>\$ 990,00</b>	—

## **Anexo N° 16 Acta de Aprobación definitiva de los Estatutos**

### **ACTA DE ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA**

**DEL 22 DE SEPTIEMBRE DEL 2013.**

### **ACTA DE APROBACIÓN DE ESTATUTOS DE LA ASOCIACIÓN.**

En la ciudad de Salinas, Provincia de Santa Elena, a los 22 días del mes de Marzo del 2013, siendo las 11:00Hs, en la casa de la Sra. Rodríguez Santos Rosita Benedicta, domiciliada en el Barrio Gonzalo Chávez Uquillas de la Av. Laurice Antón y Calle Jerusalén, sede provisional de la **ASOCIACIÓN DE COSTURERAS Y ARTESANOS ANCONCITO, "ASOANCON"** se reúnen en Asamblea General Extraordinaria, los socios convocados previamente por la Sra. Rodríguez Santos Rosita Presidenta de ASOCREA, con el carácter de urgente y de extraordinaria, con la finalidad de leer el acta anterior donde se continuo la socialización de los estatutos, aprobarla en todos sus puntos; así mismo se debe de finalizar de socializar, estudiar y discutir los Estatutos que quedaron pendientes.

La Sra. Secretaria pone a consideración el **Orden del Día:**

1. Saludo, Bienvenida e Instalación de la Asamblea por la Presidenta.
2. Lectura del Acta Anterior.
3. Terminar de socializar, estudiar y discutir los Estatutos de la Asociación
4. Clausura.

El orden del día que es aprobado por unanimidad de los asistentes.

En el primer punto la Sra. Rodríguez Santos Rosita de la **ASOCIACIÓN DE COSTURERAS Y ARTESANOS ANCONCITO, "ASOANCON"**, Saluda y da la bienvenida a todos los presente, y agradece la presencia de los asociados y da por instalada la Asamblea.

En el segundo punto la Sra. **Rodríguez Solórzano Narcisa Elizabeth**, Secretario da lectura al acta anterior donde se socializaron los artículos de los Estatuto de **ASOCIACIÓN DE COSTURERAS Y ARTESANOS ANCONCITO, "ASOANCON"**, para que sean discutidos y aprobados por la Asamblea General y sin modificación algún fue aprobado en mayoría de los asistentes.

El en tercer punto se continúa a socializar, estudiar y discutir los Estatutos de la Asociación donde intervienen las siguientes personas: En el Artículos 24 de la Disolución y liquidación, toma la palabra la Sra. Robles Felipa, quién manifestó que La Asociación se disolverá y liquidará por voluntad de sus integrantes, en Junta General convocada especialmente para el efecto; y, por resolución de la Superintendencia.

En la Segunda disposición general, toma la palabra el Sr. Del Pezo Solano Robert, y manifiesta que las controversias que se lleguen a generar en el seno de la Organización quienes actuaran como darán soluciones factibles para la resolver dichas controversia es la Asamblea General actuando bajo los Estatutos vigentes. Y si en un caso no pudiese llegar a una solución se acudiría a las entidades como: Centros Y Tribunales De Arbitraje Y Mediación o Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS.

En la tercera disposición general toma la Sra. Solano Matías Genoveva Guillermina dio a conocer que así como se dará a conocer a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS sobre las actividades de los directivos, asociados y administrador de la Asociación, brindarán obligatoriamente las facilidades necesarias para la realización de inspecciones, supervisiones, exámenes especiales, auditorías y entregarán la información que fuere requerida por la Superintendencia.

La Sra. Presidenta manifiesta que se han terminado de socializar, estudiar y discutir todos los artículos. Siendo las 15:00Hs, llegando al estudio, discusión total de los Estatutos de la **ASOCIACIÓN DE COSTURERAS Y ARTESANOS ANCONCITO, "ASOANCON"**, sin muchas modificaciones en la Asamblea General los aprobó y sin tener más que tratar en la Asamblea la compañera Presidenta declara concluida la Asamblea, firmando para dar constancia de todos los asistentes, el Presidenta y la Secretaria que certifica.

**Rodríguez Santos Rosita  
PRESIDENTA.**

**Rodríguez Solórzano Narcisca  
SECRETARIA.**

**NOMINA DE LOS SOCIOS FUNDADORES DE LA ASOCIACIÓN DE  
COSTURERAS Y ARTESANOS ANCONCITO, "ASOANCON"  
QUE APROBARON EL ACTA DEFINITIVA DE LOS ESTATUTOS**

<b>No.</b>	<b>Apellidos y Nombres</b>	<b>Ocupación</b>	<b>Cedula de Identidad</b>	<b>Valor certificado de aportación (en dólares)</b>
<b>1</b>	Betancourt Castellanos Dolores Lucrecia	Costurera	0913574109	\$ 33,00
<b>2</b>	Clemente Herlinda Jacinta	Costurera	0912437829	\$ 33,00
<b>3</b>	Clemente Piguave Verónica Melania	Costurera	0914629209	\$ 33,00
<b>4</b>	Clemente Tumbaco Félix Enrique	Sastre	0906278544	\$ 33,00
<b>5</b>	Clemente Tumbaco Flor Lorena	Costurera	0910000207	\$ 33,00
<b>6</b>	Del Pezo Solano Robert Edward	Sastre	0918968140	\$ 33,00
<b>7</b>	Mora Quijije Vicenta Angélica	Costurera	0911455996	\$ 33,00

8	Morán Baque María Eugenia	Costurera	1305378059	\$ 33,00
9	Orrala Villa Jenny Elizabeth	Costurera	0917254872	\$ 33,00
10	Panchana Borbor Mery Patricia	Costurera	0915751879	\$ 33,00
11	Piguave Borbor María Gloria	Costurera	0904746872	\$ 33,00
12	Piguave Clemente Carolina Soraya	Costurera	0924084247	\$ 33,00
13	Piguave Clemente Mónica Jazmín	Costurera	2400035933	\$ 33,00
14	Piguave Santos Jalile Maribel	Costurera	0916034242	\$ 33,00
15	Pita Lino Carmen Janeth	Costurera	0912480076	\$ 33,00
16	Ramírez Santos Dennys Dalinda	Costurera	0912541117	\$ 33,00
17	Robles Tumbaco Nerys Felipa	Costurera	0908971518	\$ 33,00
18	Rodríguez Solórzano María Cristina	Costurera	0923675953	\$ 33,00
19	Rodríguez Santos Rosita Benedicta	Costurera	0911985216	\$ 33,00
20	Rodríguez Solórzano Narcisa Elizabeth	Costurera	0923675946	\$ 33,00
21	Santos Clemente Manuela Eulalia	Costurera	0917513616	\$ 33,00
22	Santos Merejildo Mariela Esther	Costurera	0913641551	\$ 33,00
23	Solano Matías Genoveva Guillermina	Costurera	0912541422	\$ 33,00
24	Solórzano Murillo Ruth Del Rocío	Costurera	0914883533	\$ 33,00
25	Suárez Cochea Alexandra Verónica	Costurera	0912541380	\$ 33,00
26	Tavarez Vidal Ketty Cecilia	Costurera	0916086044	\$ 33,00
27	Tigro Prudente Yadira	Costurera	0917864738	\$ 33,00
28	Tumbaco Domínguez Aminta Shirley	Costurera	0913643649	\$ 33,00
29	Villamar Ortega Norma Agustina	Costurera	0913363719	\$ 33,00
30	Yagual Vera Dalila	Costurera	0912540820	\$ 33,00
—	<b>Total</b>	—	—	<b>\$ 990,00</b>

**CERTIFICO.-** Que la presente **ACTA DE APROBACIÓN TOTAL DE ESTATUTOS DE LA ASOCIACIÓN** celebrada en la Asamblea General Extraordinaria de Socios efectuada el día de hoy Domingo 22 de Septiembre del 2013, es Fiel Copia de su Original que reposa en el Libro respectivo de Actas de la **ASOCIACIÓN DE COSTURERAS Y ARTESANOS ANCONCITO, "ASOANCON"** que mantiene en su archivo, al que me remito en caso de ser necesario.

Santa Elena, 22 de Septiembre del 2013.

**Rodríguez Solórzano Narcisa Elizabeth**  
**Secretaria Provisional.**