



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
CARRERA DE ORGANIZACIÓN  
Y DESARROLLO COMUNITARIO**

**“ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD PARA MEJORAR EL FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN ENTRE LOS DUEÑOS DE LAS CABAÑAS RESTAURANTES DEL SECTOR DE LA PLAYA EN LA CABECERA PARROQUIAL DE MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA 2015”.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**LICENCIADA EN ORGANIZACIÓN  
Y DESARROLLO COMUNITARIO.**

**AUTOR: MARÍA DOMÉNICA CABEZAS VICUÑA  
TUTOR: ECO. JUAN OLIVES MALDONADO, MSC.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2015**

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
CARRERA DE ORGANIZACIÓN  
Y DESARROLLO COMUNITARIO**

**“ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD PARA MEJORAR EL  
FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN ENTRE LOS DUEÑOS DE  
LAS CABAÑAS RESTAURANTES DE LA PLAYA EN LA CABECERA  
PARROQUIAL DE MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA 2015”.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**LICENCIADA EN ORGANIZACIÓN  
Y DESARROLLO COMUNITARIO.**

**AUTOR: MARÍA DOMÉNICA CABEZAS VICUÑA  
TUTOR: ECO. JUAN OLIVES MALDONADO, MSC.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2015**



La Libertad, 28 de mayo 2015

### **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación: “ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD PARA MEJORAR EL FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN ENTRE LOS DUEÑOS DE LAS CABAÑAS RESTAURANTES DE LA PLAYA EN LA CABECERA PARROQUIAL DE MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA”, elaborado por el Sra. MARÍA DOMÉNICA CABEZAS VICUÑA, egresada de la Carrera de Organización y Desarrollo Comunitario, Escuela de Ciencias sociales, Facultad de Ciencias Sociales y de la Salud de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Licenciada en Organización y Desarrollo Comunitario, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la Apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....  
Eco. Juan Carlos Olives Maldonado MSc.

**TUTOR**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a DIOS, quien me ha apoyado y me ha abierto las puertas, a mi madre que en todo momento a estado conmigo y me ha apoyado en las buenas y en las malas, a mi pequeña hija que me inspira cada momento, a mi compañero de vida por su gran ayuda y por compartir los conocimiento que el posee. A mi gran y única hermana, y amigos, compañeros que han estado siempre motivándome y dándome fuerzas para lograr lo esperado.

*Doménica Cabezas Vicuña*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la Universidad Estatal Península de Santa Elena quien fue aporte fundamental para culminar mi carrera, a los docentes, directivos, tutor por sus destrezas y conocimientos, y a compañeros y familiares que han estado presentes en el proceso de mi preparación y culminación académica

*Doménica Cabezas Vicuña*

## **TRUBUNAL DE GRADO**

---

Lic. Guillermo Santa María MSc  
**DECANO DE LA FACULTAD  
DE CIENCIAS SOCIALES Y  
DE LA SALUD**

---

Eco. Carlos Sáenz Ozaetta, MSc.  
**DIRECTOR DE LA CARRERA  
ORGANIZACIÓN Y  
DESARROLLO COMUNITARIO**

---

Eco. Víctor Solórzano Méndez MSc  
**PROFESOR DEL ÁREA**

---

Econ. Juan Carlos Olives M, MSc  
**TUTOR**

---

Ab. Joe Espinoza Ayala MSc.

**SECRETARIO GENERAL – PROCURADOR**

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
CARRERA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO**

**“ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD PARA MEJORAR EL  
FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN ENTRE LOS DUEÑOS DE  
LAS CABAÑAS RESTAURANTES DEL SECTOR DE LA PLAYA DE  
MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA  
ELENA”**

Autor: María Cabezas Vicuña  
Tutor: Eco. Juan Carlos Olives  
Maldonado MSc

**RESUMEN**

El presente trabajo de investigación se realizó con el propósito de crear una estrategia de Asociatividad para mejorar el fortalecimiento y cooperación entre los dueños de las cabañas restaurantes de la playa en la Cabecera Parroquial de Manglaralto, cantón Santa Elena. El estudio toma como base un marco teórico y conceptual, como un documento escrito que establece con claridad las teorías fundamentadas en la asociatividad y detalla los procesos que se emplearon para alcanzarla; en la asociatividad de las Cabañas Restaurant Manglaralto, su fin es que desarrolle la estrategia como tal, con todos sus estándares como una iniciativa de cooperación, con el único propósito de toda asociatividad el fortalecimiento institucional como grupo, generando beneficios tanto en los dueños, sus familias y la sociedad en general. Como en cada indagación se toman aspectos legales que sustentarán la asociatividad, una de estos aspectos legales es la Constitución del Ecuador que garantiza los organismos de producción económica legalmente constituidas. La metodología que se utilizó fue de modalidad cualitativa por ser la más apropiada para la obtención de información necesaria, alcanzar los objetivos planteado, además la utilización del tipo de investigación es de campo con soporte documental, el instrumento de investigación fue Grupo Focal y ficha de observación que ayudo a dar respuestas a las interrogantes planteadas en el proceso de investigación. También se utilizó métodos el inductivo y el deductivo; con el que se analizó las causas y efectos que incurrieron en el problema. Y por último se elaboró la propuesta de la estrategia de asociatividad, mediante la creación de estatutos legales para la asociación de los dueños de las cabañas con la finalidad de mejorar en vínculo de cooperación, colaboración, compromiso y fortalecimiento dentro de la asociación.

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
TRUBUNAL DE GRADO .....	V
RESUMEN.....	VI
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	VII
ÍNDICE DE CUADROS.....	IX
ÍNDICE DE ILUTRACIÓN .....	X
ÍNDICE DE ANEXO.....	X
INTRODUCCIÓN .....	1
MARCO CONTEXTUAL .....	3
PROBLEMA .....	3
TEMA .....	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA .....	6
OBJETIVOS .....	8
HIPÓTESIS .....	9
Variables .....	9
CAPÍTULO I.....	12
1. MARCO TEÓRICO.....	12
1.1 SITUACIÓN GEOGRÁFICA DE MANGLARALTO.....	12
1.1.4 ANTECEDENTES DE LA CABECERA PARROQUIAL MANGLARALTO.....	13
1.2.1 Marco conceptual de Asociatividad.....	16

1.3.	Marco conceptual de estrategias .....	22
1.4.	MARCO CONCEPTUAL DEL FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN .....	34
1.4.1.	Definición de fortalecimiento institucional.....	34
1.5.	FUNDAMENTACIÓN LEGAL .....	44
CAPÍTULO II .....		54
2.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	54
2.1	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	54
2.1.	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	55
2.2.	TIPOS DE INVESTIGACIÓN .....	55
2.3.	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	56
2.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN .....	57
2.4.3.	Población.....	58
2.5.	REALIZACIÓN DE GRUPO FOCAL.....	59
2.6.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DEL GRUPO FOCAL .....	61
2.7.	CONCLUSIONES GENERALES DEL GRUPO FOCAL .....	69
2.8.	RECOMENDACIONES.....	70
3.	ESTRATEGIA ASOCIATIVA PARA MEJORAR EL FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN ENTRE LOS DUEÑOS DE LAS CABAÑAS RESTAURANTES DEL SECTOR DE LA PLAYA, DE MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2015. ....	71
3.1.	Descripción de la propuesta.....	71
3.2.	Elementos que sustentan la estrategia asociativa.....	74
3.3.	Opera a través de una estrategia general.....	75
3.4.	La estructura Operacional de la estrategia.....	75
3.5.	Promoción y Selección .....	84
3.6.	Construcción de Confianza (Estatutos).....	85
3.7.	Instituciones de Apoyo (Apadrinamiento de empresas).....	95
3.8.	Desarrollo de Acciones de Ajuste.....	97
3.9.	Diseño del proyecto estratégico asociativo:.....	102

3.9.3. Objetivos .....	105
3.9.4. Satisfacción de las necesidades de los clientes .....	105
3.9.5. Identificación del producto .....	106
3.10. Autogestión .....	108
CONCLUSIONES .....	109
RECOMENDACIONES .....	110
Bibliografía .....	111
Anexos. ....	114

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Diseño operativo de la variable independiente .....	10
Cuadro 2: Diseño operativo de la variable dependiente.....	11
Cuadro 3: Población.....	59
Cuadro 5: Actividades del Grupo Focal.....	60
Cuadro 6: Relación de ideas y aportes de los dueños .....	68
Cuadro 7: Matriz F.O.D.A. ....	77
Cuadro 8: Cronograma de Estrategias.....	99
Cuadro 9: Descripción de los menús de la asociación .....	106

## ÍNDICE DE ILUTRACIÓN

Ilustración 1: Mapa político de la Provincia de Santa Elena .....	12
Ilustración 2: Características de la Asociatividad .....	18
Ilustración 3: Etapas de la Asociatividad .....	19
Ilustración 4: Modelo básico del proceso de dirección estratégico.....	24
Ilustración 5: Modelo Michael Porter de las Cuatro fuentes de Ventaja Competitiva.....	26
Ilustración 6: Estrategia asociativa para el mejoramiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa.....	30
Ilustración 7: Elementos del Conflicto.....	42
Ilustración 8: Estrategia Asociativa de la propuesta. ....	73
Ilustración 9: Organigrama .....	81

## ÍNDICE DE ANEXO

Anexo 1: Modelo para la realización del Grupo Focal .....	114
Anexo 2: Ficha de Observación .....	115
Anexo 3: Fotos de la infraestructura de las Cabañas Restaurant .....	117
Anexo 4: Fotos de cabañas en proceso de elaboración.....	118
Anexo 5: Foto del grupo focal realizado a la señora Patricia Gracia dueña de la cabaña.....	119
Anexo 6: Firmas de respaldo.....	120

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación tesis domina temas de suma importancia para las cabañas restaurant del sector de la playa de la cabecera Parroquial Manglaralto del cantón Santa Elena. Con la indagación en el mercado y el sector que las rodea, que hasta ahora no están siendo correctamente explotadas, se pretende crear una estrategia de Asociatividad para incurrir favorablemente con los factores que se determinen en la asociatividad.

El objetivo de esta indagación es diseñar una Estrategia de asociatividad para mejorar el fortalecimiento y cooperación entre los dueños de las cabañas restaurantes de la playa de Manglaralto, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

Según la investigación el esquema que se presenta es basado en tres capítulos cuya estructura se presentara a continuación y consta de un marco contextual como primera parte donde plasmamos el ante proyecto y los siguientes vienen a continuación que son los capítulos:

**Capítulo I,** en el capítulo primero tenemos a el marco teórico, que es el pilar fundamental en la orientación de la investigación, en donde vamos a encontrar las teorías de la estrategias de Asociatividad, un documento escrito que contiene con detalle temas de suma relevancia para poder guiarnos en la elaboración e implementación de la estrategia de asociatividad, también un panorama claro de los antecedentes relevantes de la cabecera parroquial Manglaralto.

Diferentes teorías relacionadas a la asociatividad, los principales valores que soportan una buena cooperación y fortalecimiento institucional de la asociatividad, el fundamento legal fue el soporte de la Constitución Política del

Ecuador DEL 2008, en el Código Orgánico de la Producción, Código del Trabajo, Comercio e Inversión y la Ley de Régimen Tributario.

**Capítulo II**, en el segundo capítulo encontramos las estrategias metodológicas que se utilizaron en el estudio. La metodología aplicada tiene como objetivo mejorar la cooperación y actividades entre los dueños de las cabañas restaurant del sector de las playas de la Cabecera Parroquial Manglaralto.

Hay que recalcar que el modelo de investigación presentado, se basa en ser una guía en la cual se apoyó como referencia de datos informativos, para el desarrollo de la investigación, o de la aplicación de la estrategia que se van a beneficiar las cabañas restaurant. Instrumentos de investigación que se utilizaron fueron las entrevistas, grupo focal y fichas de observación.

**Capítulo III**, el presente capítulo se refiere a la solución en todo el esquema de la problemática, está el desarrollo de la propuesta final donde se encuentra el contenido adecuado para la realización de la idea que solucionará el problema planteado al inicio del trabajo de titulación.

Es importante indicar que los grandes cambios que día a día se presentan en nuestro país se toman cada vez más difíciles referente a la economía y encontrar un mejor desarrollo, y de esta manera actuar de manera individual y colectiva para alcanzar resultados positivos.

La estrategia de asociatividad nace como uno de los mecanismos de cooperación que busca el surgimiento de valor, mediante la soluciones de problemas, conflictos, disputas, creadas por la falta de escala. Es importante señalar la falta de cooperación y fortalecimiento que existen entre los dueños, la falta de incorporación de tecnologías, la inserción de nuevos mercados entre otros.

## **MARCO CONTEXTUAL**

### **PROBLEMA**

#### **TEMA**

“ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD PARA MEJORAR EL FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN ENTRE LOS DUEÑOS DE LAS CABAÑAS RESTAURANTES DEL SECTOR DE LA PLAYA DE MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA”

#### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En la última década el incremento de la población mundial, con ellos los avances tecnológicos trajo consigo un aumento de la demanda de productos dando el nacimiento de nuevas micros, medianas y pequeñas empresas que el siglo XIX busca ser más competitividad, o si no van a desaparecer en un mercado globalizado.

En el Ecuador los pequeños grupos que no eran tomado en cuenta antes de que se aplicaran estrategias de Asociatividad para ser competitivos y ser escuchados, siempre quedaban aislados, llegando a desaparecer. Por lo que en la actualidad se aplican estrategias para ser tomados en cuentas y ser fuertes en un mercado que es consumista.

Santa Elena una Provincia joven naturalmente rica, en donde se encuentra una de sus Parroquias Rural más importante turísticamente del país como es Manglaralto que está situada a 64 kilómetros de la cabecera cantonal Santa Elena.

Desde estos inicios, los habitantes de esta prestigiosa Parroquia Manglaraltenses, humildes y siempre optimistas, empezaron su valioso aporte al desarrollo peninsular, regional y nacional, pues las divisas (pesetas, francos y libras esterlinas) que entraban en el ámbito nacional eran considerables.

Posteriormente, el petróleo, el cacao, el banano ocuparon los primeros roles de la economía ecuatoriana, pero la importancia de la tagua y la paja toquilla y del puerto de Manglaralto en la dinamia comercial del pasado serán inolvidables para la historia y cultura de nuestro país.

Manglaralto creció de la mano del tiempo y forjó distintas realidades familiares, cuyas aportaciones han terminado incidiendo en el desarrollo de la comunidad. Históricamente, Manglaralto sobresalió por la elaboración original de tejidos de paja toquilla y otros productos confeccionados a mano, los cuales dieron fama internacional a esta Parroquia.

En la actualidad los habitantes de la Cabecera Parroquial Manglaralto se dedican a otras formas de subsistir como: agricultura, pesca, elaboración y construcción de casas entre otros; es importante recalcar que hace 10 años la creación las cabañas restaurant del sector el estero fueron creadas el 14 de enero del 2004, en este tiempo este sector de las cabañas tuvo mayor demanda económica y reconocimiento por parte de turistas y gente local de la comunidad. Hoy en día no están siendo acogidas por ciertos problemas de funcionamiento.

Los productos o servicios deben ser más competitivos en este caso de la indagación de los servicios de los restaurantes en la

s cabañas de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto que antiguamente eran 18 cabañas restaurantes, durante un gran tiempo fueron reconocidos y acogidos por un gran número de turistas que visitaban las playas; pero ahora no están siendo visitados con un gran concurrencia, ya que solo trabajan 12 cabañas.

Antes de su conformación, estos dueños no contaban con canales de comercialización adecuados para sus productos y sus ingresos eran prácticamente para subsistencia de las cabañas, además debido a sus problemas de gestión y al alto grado de rivalidad desarrollado en el sector estas empresas tendían a desaparecer.

## **FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

### **Formulación del problema**

¿Cómo las estrategias de Asociatividad, influyen en el fortalecimiento y cooperación entre los dueños de las cabañas restaurantes de la playa de Manglaralto, con la cual se logre identificar objetivos comunes, para así aprovechar las oportunidades del mercado?

### **Sistematización del problema**

- ✓ ¿Cuál es la situación actual de los dueños de las cabañas restaurantes de la playa en la cabecera Parroquial de Manglaralto, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena?
- ✓ ¿Qué mecanismo de cooperación utilizarán de los dueños de las cabañas restaurantes de la playa en la cabecera Parroquial de Manglaralto, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena de Asociatividad?
- ✓ ¿Cuáles son las causas que han venido afectando a los restaurantes de las cabañas en la playa, Cabecera Parroquial Manglaralto?
- ✓ ¿Cuáles son los organismos gubernamentales que regulan los grupos asociativos?

## **JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA**

Las cabañas del sector de la Cabecera Parroquial de Manglaralto tienen varios problemas en su gestión que los están afectando directamente a los clientes por la falta de cooperación entre los dueños. La probabilidad de generar y dar precisas soluciones a los conflictos y problemas a nivel personal es poca y mínima reflexionando que estos negocios en su gran totalidad son empresas pequeñas, y no cuentan con los bienes necesarios ni con autoridad.

Mediante la cooperación y la participación de cada cabaña y entusiasmo que cada una presenta hace que cada cabaña decida de una manera personal sobre los objetivos comunes y esfuerzo mutuo que presentan, a través de la cooperación se podrán generar dichas soluciones, a los problemas que día a día se dan y de esta manera se podrá lograr los inconvenientes que tienen a nivel personal mas no grupal (CEPAL-Naciones Unidas y el Programa IberPyME 2004).

Según lo descrito en el problema, los principales inconvenientes de los restaurantes es el poco dominio de negociar frente a los proveedores, la competencia con otros restaurantes del sector, la falta de rentabilidad en el negocio, la carencia de integración como equipo de trabajo, la falta de unión y cooperación en la toma de decisiones. Estos dichos problemas pueden ser remediados, mediante acuerdos que logren generar una mayor cooperación entre los negocios.

En la cadena productiva es importante tener en cuenta sobre todo los tres elementos fundamentales que existen para su efectividad al momento de negociar con los distribuidores, a continuación se detalla el proveedor, la empresa y los clientes que es imprescindible conocer bien a estos tres elementos.

Existen ciertos casos que en algunas empresas dan relevancia y atención a los clientes, de estos depende que se genere una sostenibilidad apropiada para

alcanzar el éxito del negocio; y al proveedor ciertas empresas le dan una baja categoría. Gómez (2003).

Mediante la cooperación se puede brindar una mejor negociación con los restaurantes del sector, y de esta manera expresar la situación que cada empresa ya sea pequeña o mediana tiene, es importante recalcar que al negociar como grupo se lograrán tener mayores realidades y condiciones en lo que se refiere a los costos de producción y calidad. Asimismo se puede excluir a los intermediarios que están presentes en los procesos de distribución, optar por negociar de una manera directa con los comerciantes, por el acrecentamiento en las compras.

Otra de las ventajas de la cooperación sería fomentar el diálogo y los acuerdos entre los propietarios de los restaurantes con lo cual se pueda poner fin a la competencia destructiva que se ha generado, debido a las constantes disminuciones de los precios o la invariabilidad de los mismos.

Mediante estos acuerdos se puede lograr que los diferentes restaurantes compitan con las mismas circunstancias donde la discrepancia se de en la gestión interna de cada una de los negocios.

Como consecuencia de estos dos factores la rentabilidad de los restaurantes se verá afectada positivamente, debido a la disminución en los costos de insumos y a la fijación de un precio justo por el menú ofrecido.

Así mismo la insatisfacción de los clientes en cuanto a la calidad del producto sería solucionada debido a que la calidad de los insumos mejoraría notablemente, gracias a la negociación con mayoristas quienes ofrecen un producto de mejor calidad y a un menor precio.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Diseñar una estrategia de Asociatividad mediante técnicas de investigación que permita un fortalecimiento de la cooperación entre los dueños de los restaurantes del sector de las cabañas de Manglaralto, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

### **Objetivos Específicos**

- ✓ Determinar los fundamentos teóricos sobre la asociatividad en el fortalecimiento y cooperación de las cabañas restaurant de la playa en la Cabecera Parroquial de Manglaralto, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.
- ✓ Crear estrategias para la cooperación entre los dueños de las cabañas restaurantes de la playa en la Cabecera Parroquial de Manglaralto, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.
- ✓ Diseñar el modelo adecuado para el desarrollo de la Asociatividad entre los restaurantes del sector y de acuerdo con este, establecer reglas claras que permitan evitar cualquier tipo de conflicto entre los integrantes de la asociación.

## **HIPÓTESIS**

### **Formulación de hipótesis**

Mediante la ejecución de una Estrategia de Asociatividad, se mejorará la cooperación y el fortalecimiento en cada uno de los dueños de los restaurantes del sector de las cabañas de Manglaralto, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena”.

### **Variables**

#### **Variables Independientes**

- ✓ Asociatividad

#### **Variable Dependiente**

- ✓ Fortalecimiento y cooperación

## OPERATIVIDAD DE LAS VARIABLES

**Cuadro 1: Diseño operativo de la variable independiente**

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADOR	ITEMS	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN
<b>Asociatividad</b>	Es una herramienta de cooperación entre un grupo de micro pequeñas y medianas empresas, constituidas legalmente, deciden participar de manera espontánea, en donde cada integrante es independiente de establecer sus propias políticas.	Herramienta de cooperación  Micro pequeñas y medianas empresas,  Participar de manera espontanea  Propias políticas	Crecimiento socioeconómico  MIPRO  Nivel de confraternidad  Independencia jurídica	1.- ¿Qué entiende por economía popular y solidaria y el Buen vivir?  2.- ¿Qué entiende usted por la palabra asociatividad?  3.- ¿Cree usted que el asociarse mejora la cooperación entre los dueños de las cabañas restaurant del sector de la playa?	Grupo focal  Ficha de observación

**Elaborado por:** La autora

**Cuadro 2: Diseño operativo de la variable dependiente**

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN
Cooperación	La cooperación consiste en el trabajo en común llevado a cabo por parte de un grupo de individuos o entidades mayores hacia un objetivo compartido, generalmente usando métodos también comunes, en lugar de trabajar de forma separada en competición.	Compromiso de fortalecimiento  Dueños de cabañas restaurant	Procesos Negociación  Servicio de rentas Internas (SRI)	¿Cree usted que es necesario concientizar a los dueños de las cabañas para que mejoren el vínculo de equipo de trabajo?  ¿Cree usted que existe cooperación por parte de los dueños de cada cabaña, al momento de tomar una decisión?  ¿Qué cosas recomiendan como dueños de las cabañas para mejorar la asociatividad? Capacitación, talleres y sobre qué	Grupo focal  Ficha de observación

**Elaborado por:** La autora



### **1.1.2 Población y Extensión Territorial**

La parroquia de Manglaralto tiene una población de 29.512 personas, superficie de la parroquia (km<sup>2</sup>) es de 426.00 y su densidad poblacional es 69,28 según INEC (2010).

### **1.1.3 Límites**

La cabecera de Manglaralto según el Plan de Desarrollo elaborado por la Junta Parroquial del periodo 2011- 2016, la cabecera presenta los siguientes límites:

Norte: Montañita

Sur: Cadeate

Este: La Cordillera Chongon Colonche

Oeste: Océano Pacífico

### **1.1.4 ANTECEDENTES DE LA CABECERA PARROQUIAL MANGLARALTO**

Entre los años 1800 y 1822 se inició un proceso de recuperación y extensión territorial, un grupo de indígenas costeños de Colonche habían empezado a explotar y asentarse en la Cordillera Chongón-Colonche, explotando los ecosistemas propios del bosque húmedo tropical, descendieron al cauce del río Manglaralto, formando un pequeño caserío dedicándose a la pesca, agricultura y la explotación de los productos de la montaña como la paja toquilla y la cascarilla con fines comerciales. (PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL 2012-2016).

Los indígenas de Colonche empieza a atraer la atención de las embarcaciones pesqueras y mercantes que pasaban por el lugar, quienes llegaban a la orilla de la playa con el propósito abastecerse de agua y comida, o simplemente para

mercancear con los habitantes del recinto que había adoptado el nombre de Manglaralto.

En Manglaralto se apresura el proceso de desplazamiento comercial originado en 1858, debido al auge del comercio de la paja toquilla, cascarilla y tagua, llegando a radicarse en esta comunidad ciudadanos de Azogues y otros lugares del Ecuador, así como personas de otros países entre ellos peruanos, chilenos y españoles. Cada uno de ellos desarrollaba diferentes actividades de comercio importantes para la economía del lugar.

En su mayoría las casas en que habitaban los pobladores eran construidas con madera, con hojas de palmera, de paja toquilla, pero de repente se da la creación del bloque y del cemento que en ese entonces no había llegado a estas tierras de la Península de Santa Elena. Según datos de Alejandro Guerra en su obra “Apuntes para la historia de la Península”, tomo II. (1998).

En 1862 dejó de ser un pueblo pequeño, ascendiendo a la categoría de parroquia, por disposición del gobierno de Gabriel García Moreno. De acuerdo a lo señalado por Guerra. (1998), “La agricultura fue la verdadera fuente de riqueza para Manglaralto, fueron sus cultivos principales la tagua, la paja toquilla, el plátano, la cascarilla, la caña de azúcar, el café, el cacao, la naranjilla, la piña y la guayaba”, productos que marcaron sus ingresos en esa época, los cuales eran comerciados en Santa Elena, La Libertad y Guayaquil.

Pero lo que más sobresalió de la tierra fue la paja toquilla para la creación y confección de sombreros y adornos. Así pues, lo que parece asombroso es que el 75% de los sombreros manufacturados en Ecuador se hicieron con la paja toquilla de Manglaralto.

Según Guerra. (1998). En el año 1908, por iniciativa de la misma casa comercial de Vélez y Vélez, fue creada la banda de música cuyo primer director fue el señor

Mauricio Patricio Ampuero, siendo sostenida por el pueblo como dos años con cuyo concurso se compró el primer instrumental para la banda de músicos.

El desarrollo productivo y comercial que tuvo la parroquia fue de mayor relevancia para la economía del Gobierno Nacional. El puerto de Manglaralto fue declarado para la exportación en el año. Guerra (1998).

## **1.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.2.1 Relación de las variables de asociatividad y el fortalecimiento y la cooperación entre los dueños.**

La asociatividad para dar inicio a su creación en un ambiente que día a día suceden cambios ya sean positivos para su bienestar o negativos para detener un proceso asociativo, es indispensable buscar caminos claros para el fortalecimiento y cooperación de ciertas asociaciones, también es importante mencionar sobre los instrumentos necesarios que se suelen utilizarse al momento de crear o ejecutarse una asociación y esta a su vez implica esfuerzo, dedicación, está en particular se define como un mecanismo de cooperación que conlleva al impulso de desarrollar metas claras y conseguir algo bueno y equilibrado.

Para mejorar el fortalecimiento y cooperación por medio de una estrategia de asociatividad que favorezcan y ayuden a establecer pautas de compañerismo y de colaboración entre los dueños de las cabañas, con la finalidad de buscar eficiencia en los procesos de unión.

Se pretende generar alternativas que favorezcan a dar soluciones de fortalecimientos entre compañeros de una asociación, que se logre aumentar el desenvolvimiento, el compromiso, y de esta manera que permitan establecer la estrategia de asociatividad, dentro del marco de respeto y compañerismo social.

Este análisis en la investigación que se desarrolla mezclando tanto las variables dependientes como independientes ayudara al fortalecimiento y cooperación de los dueños de las cabañas restaurant de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.

### **1.2.1 Marco conceptual de Asociatividad**

Entonces logramos definir qué la Asociatividad es un elemento de contribución entre empresas, sociedades, organizaciones, grupos. En donde cada individuo conserva su independencia jurídica, decide voluntariamente participar en un grupo de trabajo para la búsqueda de objetivos, metas y oportunidades como se expresa en el siguiente párrafo.

López C. (2003). La asociatividad se basa en un componente de cooperación que se da entre las empresas pequeñas y medianas, en donde cada colaborador anuncia de forma independiente, es decir cada persona decide de manera voluntaria, natural participar con las otras personas mediante su esfuerzo y esmero mutuo, para así poder obtener un objetivo común y claro en beneficio de todos.

Para comprender la definición de Asociatividad es preciso realizar un breve análisis de la palabra Asociatividad. Esta a su vez se logra entender desde dos puntos de vista: el primero se refiere a la acción y resultado de poder asociarse, esto significa unir una cosa con otra.

Para Bustamante. (2008). La Asociatividad es un medio que indaga la integración de personas, comunidades o empresas voluntariamente a la colaboración, la unión de buscar un objetivo claro para su propio desarrollo y así optimizando la calidad de vida de las personas. También la Asociatividad favorece en el ámbito de la tecnología, organizaciones, capacidad de lograr resultados reales en una organización.

Analizada como proceso la Asociatividad percibe las acciones anteriores a la conformación de una asociación humanitaria entre otras: encuentro de igualdades, inteligencia entre quienes aceptan la igualdad, la aceptación de responsabilidades y compromisos individuales de grupos, acuerdos de reglas, formación de estructuras y obligaciones de los involucrados.

La estrategia asociativa es aquella que se creó como un instrumento de colaboración y cooperación, que ayuda a remediar daños de ciertos problemas que se generan ya sea por la carencia de unión entre ambas personas. La asociatividad es una estrategia que busca obtener nuevas técnicas de pertenencia de igualdad, competitividad, para lo cual es primordial que los socios o dueños tengan principios valores y cualidades complementarias.

En consecuencia de estas acciones la personalidad, entendiendo sus restricciones y la competencia de adaptarse a ciertos trabajos y de esta manera creando reglas y roles que desempeñaran cada participante para que todos como grupo trabajen en armonía.

### **1.2.2 Características de la Asociatividad**

Para Liendo, M. G. & Martínez, A. M. (2001). Instituto de Investigaciones Económicas Escuela de Economía, manifiesta que al hablar de asociatividad se refiere a que es un proceso bastante complicado que encierra un acumulado de hechos, pero además de todo esto siempre busca como objetivo importante ajustar fuerzas para lograr obtener el triunfo mutuo. Además es importante mencionar los siguientes requisitos importantes en la asociatividad.

## Ilustración 2: Características de la Asociatividad



Fuente: Para Liendo, M. G. & Martínez, A. M. (2001). Instituto de Investigaciones Económicas.  
Elaborado por: La autora

Estas cuatro características son importantes para poder cumplir y llevar a cabo una Asociatividad entre las personas que buscan su objetivo, cada Asociatividad tiene que tener un proyecto final, compromisos de integración entre ellos, además se deben plantear objetivos, metas comunes en bien de la organización.

Estos lineamientos conllevan con el proceso de Asociatividad por otra parte, estimula la especialización de cada conformación de personas, y también acrecienta la posibilidad de implantar redes de contacto y fomentando los esfuerzos individuales.

### 1.2.3 Etapas de la Asociatividad

Para DEL (BONO LILIANA, 1999) Artículo "Asociatividad entre Pymes" "En el proceso de formación de un grupo asociativo se pueden distinguir distintas etapas que podemos especificar de la siguiente manera:

### Ilustración 3: Etapas de la Asociatividad



Fuente: BONO LILIANA (1999) Artículo “Asociatividad entre Pymes “  
Elaborado por: La autora

En la primera etapa de gestación es cuando se da inicio o se despierta el interés de acercamiento a algo. Y es allí cuando comienzan la iniciativa de insertarse a los grupos para conformar una asociación.

En la segunda etapa de estructuración es cuando los socios se han unido y han elegido quien va a ser su presidente de la organización y cómo van a llevar a cabo su asociación.

En la tercera etapa se refiere al conocimiento y fortalecimiento que han alcanzado como grupo de asociación, también se define la forma jurídica y las necesidades propiamente planteadas por ellos.

En la cuarta etapa ya es la productiva y de gestión en este periodo se pretende establecer los objetivos planteados de cada organización o grupo de asociación.

Y en la última etapa de declinación es cuando en la organización las cosas no

están saliendo como se habían planteado y la relación entre los grupos socios es negativa en ocasiones se desintegran los grupos.

#### **1.2.4 Principios Fundamentales para mejorar la gestión asociativa en los dueños de las cabañas restaurant.**

Según Amèzaga, C. (2013). En su libro nos hace un análisis y clasificación acerca de los principios importantes que se tienen que tener en cuenta para mejorar la gestión, en este caso, en el estudio de las cabañas restaurant. Entre los principios que los individuos necesitan para fortalecer y ser sostenibles es que ellos compartan una visión común, mediante objetivos estratégicos que definan la misión de cada organización o instrucción que representan para poder ser asociado y organizado.

La visión es algo que debe reflejarse en resultados positivos partiendo desde un enfoque del fortalecimiento y cooperación entre los dueños o representantes de las cabañas de la playa es que ellos tengan su propia visión, es el punto de partida de conseguir lo que se está planteando.

La visión compartida es aquella que tiene un efecto multiplicador de energías, sinergia que busca un mismo fin. La misión y la visión están entrelazadas, estas dos palabras tan importantes son la expresión de un conjunto de valores y principios, es decir se mide el grado de actitud, comportamiento, conductas entre personas que caracterizan a la organización.

A continuación se hablaran de los siguientes principios importantes, para que en un trabajo, organización, puedan llevarse bien, y obtengan beneficios mutuamente.

### **1.2.3.1 La confianza**

La confianza es un valor muy importante en las personas, grupos o asociaciones, para llegar a la confianza se requiere de conocer los valores y objetivos y estar dispuesto a respetar y cumplir las reglas que se han planteado como organización. En el caso de los dueños de las cabañas de la playa se pretende mediante estrategias de Asociatividad fortalecer a estos grupos de personas para que entre ellos exista mucha lealtad.

Generar la confianza requiere de tiempo disposición y cambios, no es nada fácil obtenerla de inmediato pero si existen estrategias para lograrlo y manejarlo.

### **1.2.3.2 El Liderazgo**

El liderazgo es una palabra tan fundamental e importante que busca conseguir el éxito, es decir la persona líder es aquella que busca el bienestar de todos no solo individual sino también colectivo. También mediante el líder se logra mejorar la cadena de productividad o asociación que se pretenda estipular ya sea con su visión, misión, esta permitirá realizar trabajos óptimos y obtener resultados positivos en beneficio de todos.

### **1.2.3.3 La comunicación**

Para que una organización o asociación salga adelante es necesario tener comunicación constante, estar al tanto de todo, ser comunicativo, ser informativo ya que una comunicación eficaz es una comunicación transparente.

Sin una buena comunicación difícilmente se lograrán relaciones duraderas y menos una organización exitosa es por eso que desde un inicio se tienen que plantar reglas, valores para que cada dueño o socio de un negocio informe o

manifieste de que está sucediendo o como es el ambiente en el que están trabajando.

En una organización con una buena comunicación es que todos los asociados tengan acceso a la información estratégica y tengan acceso a la información de los resultados económicos de la gestión.

#### **1.2.3.4 La participación**

Hablábamos de que la visión compartida tiene un efecto multiplicador de energías; por eso, lo que una entidad de promoción debe buscar en su tarea de fortalecer una organización es que los líderes reconozcan que sin la participación activa de cada uno de los asociados el proyecto no va a salir adelante.

#### **1.2.3.5 El compromiso**

El compromiso que debe tener cada socio o dueño de una organización tiene que ser compacto preciso y leal. El compromiso de los asociados con los objetivos estratégicos y las metas de corto y mediano plazo, se facilita si los líderes incentivan la participación activa de los asociados y si hay una buena comunicación interna.

### **1.3.Marco conceptual de estrategias**

Como indica Lukac & Frazier, (2012). Define a la estrategia como: “Comienza con una visión de cómo la empresa quiere ser vista o, de hecho, cómo quiere verse a sí misma. En otras palabras, la estrategia habla acerca de lo que una empresa tiene la intención de hacer y, quizás más importante aún, lo que se propone no hacer.”

Es de fundamental relevancia, aportar que la estrategia es un punto de partida para generar cambios o como para no generarlos por lo que hace difícil ver con

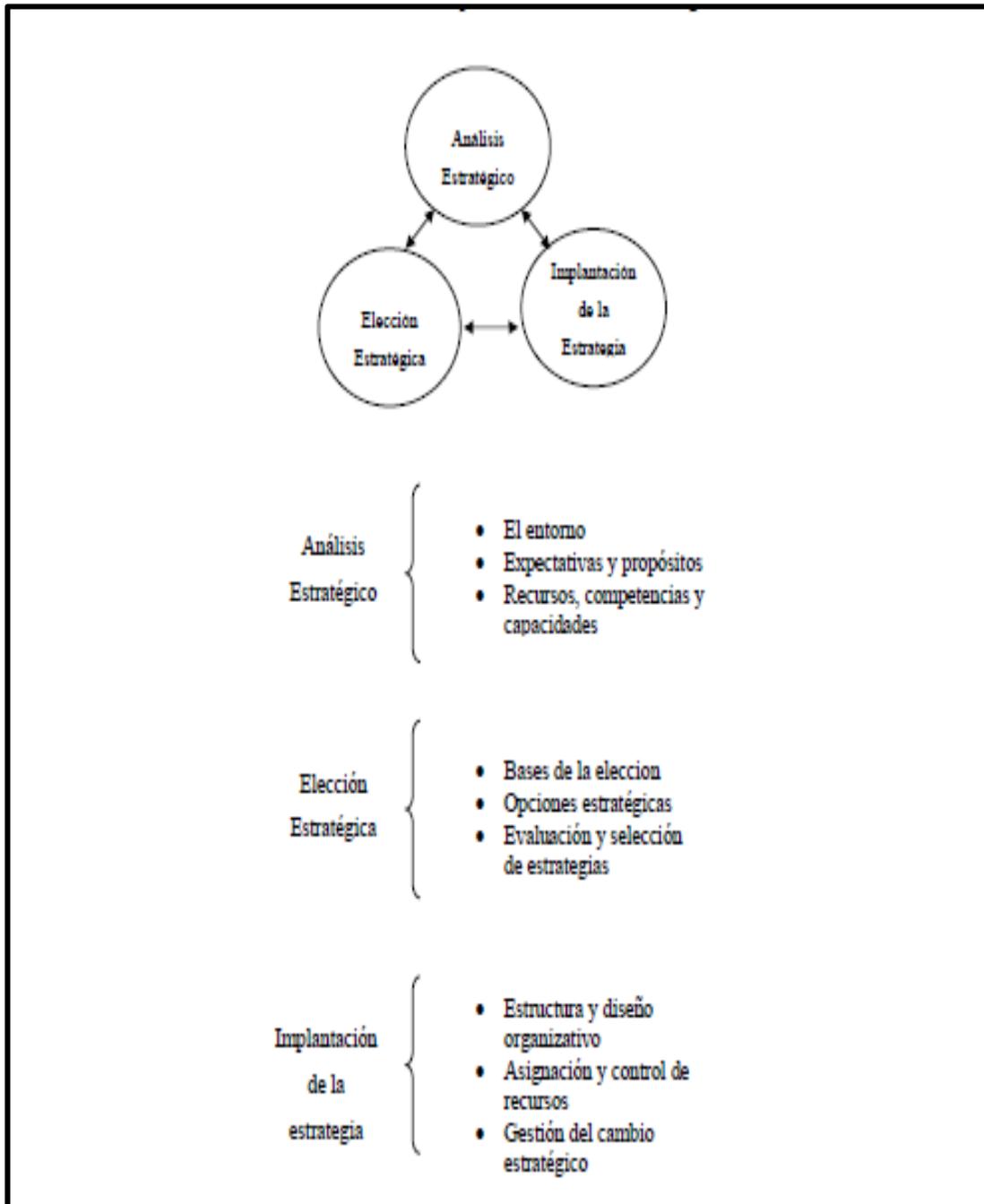
exactitud en qué situación se encuentra la organización como tal, y en qué escenario se está desarrollando este tipo de cambio. Pero no todas las veces es necesario llevar un panorama que cambio como una estrategia si no realizarla con más claridad para que la gente pueda vernos como nosotros queremos que nos vean.

Según Pena, (2004). La estrategia (como plano, posición o estratagema) tiene como origen el sistema, aunque sus demandas tengan reflejo en la organización y motiven su adaptación y mudanza. La búsqueda de una estrategia empieza con una visión del ambiente desde fuera para dentro, que va a determinar la forma de actuación de la empresa, bien para proyectarse en el futuro, para ocupar una nueva posición en el mercado o para engañar a la competencia.

Es importante mencionar que existen diferentes puntos de ver a una estrategia cuando se la aplica, para alcanzar un nivel más alto de madurez en un mercado que solo nos tiene hoy, hay otro punto que es el de vernos de afuera hacia dentro nosotros como empresa u organización esto ayudara a dar pasos seguros de cambios y hay otra la de engaño o para que la competencia vea que la estrategia aplicada está mal para ellos, como se dice un truco.

### 1.3.1. Modelo del proceso estratégico de Jhonson y Scholes

Ilustración 4: Modelo básico del proceso de dirección estratégico



**Fuente:** Jhonson y Scholes (2001). Dirección estratégica. Cap I., p. 16

**Elaborado por:** La autora

Expuesto el siguiente gráfico, explicado por los autores, en el cual enfatizan sobre los principales elementos que se requieren establecer en los procesos de crear la estrategia, esta se emplea de la siguiente forma:

✓ **Análisis estratégico**

En este primer elemento indica sobre la parte del entorno que se refiere al F.O.D.A., analizar las respectivas fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del entorno externo e interno, asimismo permite conocer sobre las expectativas y propósitos que se pretenden establecer dentro de la organización y de esta manera obtener información precisa mediante diagnósticos que permitan medir las capacidades, competencias de la misma.

✓ **Elección estratégica**

Después de analizar el primer elemento sobre el alcance y aproximación de la empresa u organización, a partir de esto se crea bases de elección de estrategias, con la inserción colaborativa de los participantes que existen dentro de la organización, y por finalizar este elemento se hace la evaluación, la misión y objetivos dentro de la selección de estrategias.

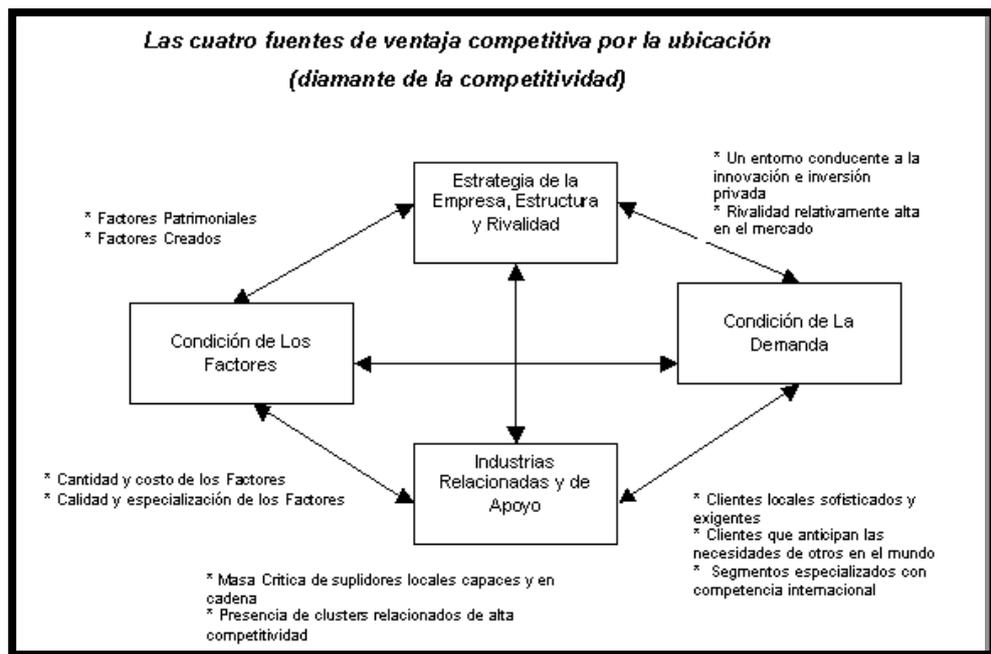
✓ **Implantación de la estrategia**

Este último elemento del esquema se refiere a plasmar la estrategia, mediante la creación del diseño y la estructura de cómo va a estar presentada, en este último paso se hace un continuo control sobre la gestión empleada en la estrategia.

## 1.3.2. Modelo asociativo

### 1.3.2.1. Modelo de Michael Porter

**Ilustración 5: Modelo Michael Porter de las Cuatro fuentes de Ventaja Competitiva**



**Fuente:** Modelo de Michael Porter las cuatro fuentes de ventaja competitiva  
**Elaborado por:** Michel Porter

El modelo de Porter va a ayudar y a orientar de cómo se debe dar una competitividad clara y efectiva, obteniendo resultados. Mediante este modelo conoceremos, los aspectos, características que se detallan en el texto.

Este modelo nos expresa acerca de la “ventaja competitiva de las naciones” que explican sobre la variedad de las relaciones que existen entre las pequeñas y medianas empresas, también mencionan sobre el grado de maduras que tienen cada una y el complejo de producción que poseen. Estas relaciones indican los cuatro puntos del diamante, es decir esto se refiere a, las relaciones de colaboración y apoyo, con los productores y con proveedores.

Según Porter en su frase expresa “el diamante de la competitividad: que son las

*formaciones para la creación de los clúster.*” La perspectiva de la definición se expresa mediante los cuatro aspectos importantes en el ambiente de los negocios que establecen las ventajas de la competencia de diferentes empresas. Al manejar de manera sincrónica en el tiempo y clima de los mismo.

A continuación se expresaran los aspectos importantes del modelo de Michael Porter y este se divide en tres aspectos.

- Los contextos de los factores
- La organización y la estructura que presentan las industrias que pertenecen a las empresas y el bosquejo de rivalidades y conflictos existentes.
- Las situaciones de la demanda y el ambiente de las industrias.

Al mencionar acerca de los aspectos importantes, se está expresando que las diferentes empresas no constan en una especie de vacío social, sino que trabajan en ambientes geográficos, sociales, económicos, y culturales, dependiendo del análisis de sus habilidades de competencia actuales, también para que estas alcancen un poder adquisitivo dentro de los entornos es importante examinar y analizar sobre la parte de la competitividad.

Estos cuatro aspectos que se mencionan ayudan a localizar y entender las definiciones de la Asociatividad ya que se define como un proceso en el que las empresas pequeñas, medianas deciden trabajar de una manera conjunta para obtener resultados productivos en el ámbito de comercialización.

Este autor en su modelo de Asociatividad se basa en identificar cual es el nivel de competitividad de las personas que están involucradas en el proyecto o asociación y se manifiesta en las acciones que deberían obtener los socios para alcanzar rentabilidad en los negocios.

La manera en que se muestran las fuentes de competitividad y la forma que interactúan entre sí, ayuda a que las empresas se desenvuelvan de una mejor

manera, además explican las empresas como hacen para generar y mantener ventajas de competencia en los negocios.

Es necesario también mencionar que el análisis de las categorías que consta cada empresa individual, al momento de distinguir los cuatro aspectos de la competitividad que se basan en las vías de la ampliación de la productividad existente, determina el desarrollo de su competencia.

Además es primordial realizar un análisis sobre las situaciones de la competencia que se dan en el ambiente de los negocios de dichas empresas, un ambiente de negocios que suele estar bien detallado y equilibrado por complejas relaciones entre los micros, medianas empresas del estado o privadas.

La asociatividad logra obtener entendimiento y contribución en que cada empresa vinculadas tengan mejores estándares de calidad y de esta forma lograr conseguir los resultados. La asociatividad tiende a fortalecerse como una encantadora opción para de esta manera lograr aumentar la competitividad de las diferentes empresas.

### **1.3.2.2. Gestión de proyectos de la Asociatividad según Porter**

Los procedimientos asociativos deben emplear hechos y propósitos a pequeño, mediano y largo tiempo con la valentía de provocar el interés, entusiasmo y la colaboración e implicación de las empresas.

Se puede mencionar que no todas las empresas colaboran en un trabajo asociativo, sino que persisten hasta el final del proceso de asociatividad, también vale indicar que cierta empresas carecen de compromisos de colaboración, la falta de identidad con los grupos de apoyo; y estas abandonan el proyecto de trabajo, por eso es fundamental, antes de iniciar acciones de alto riesgo de transformación, se debe iniciar por diligencias grupales que logren calcular la formalidad del proceso.

### **1.3.2.3. Estrategia asociativa Tarquino Barreto Ceballos y Martín García Montesinos**

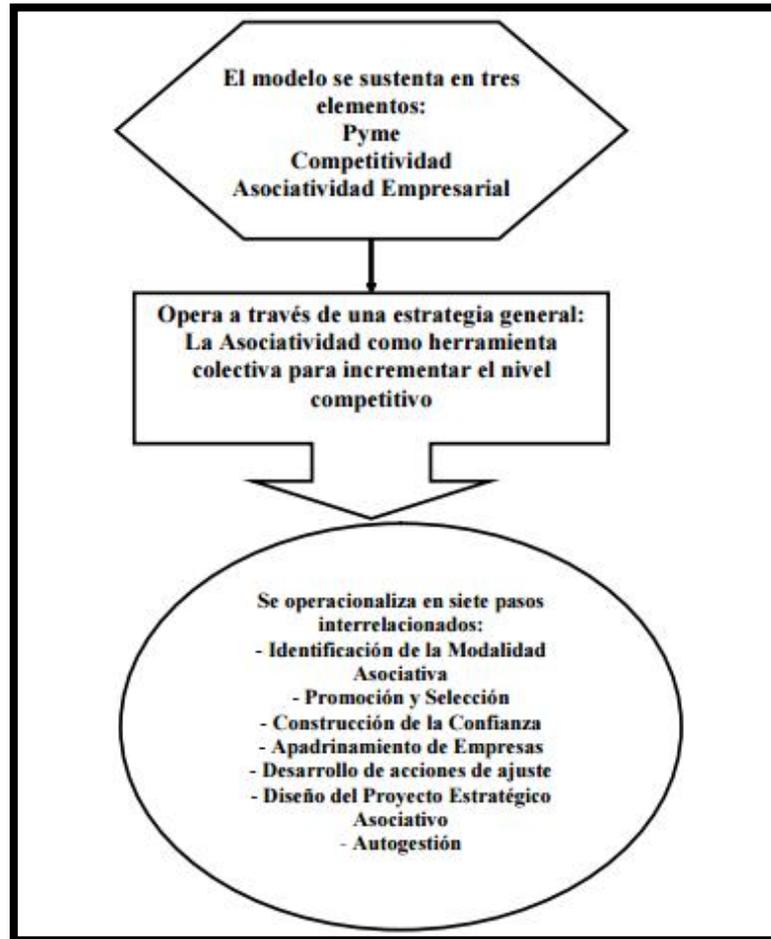
La estrategia planteada de estos autores se basa en el mejoramiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa, mediante la construcción y elaboración de una red asociativa para la PYME, que esta trata de elevar el poder competitivo a través de la cooperación interpresarial.

Para (Gerez y Grijalva, 1992) lo considera que esta estrategia es de carácter descriptivo ya que permite construir una figura de una realidad en que la especie humana la expresa con la iniciativa de actuar de manera natural, a traes del desarrollo por etapas y procesos lógicos, esta se da mediante la explicación de fases para lograr el complemento de interés asociativos de la PYME.

Además, explica sobre la estrategia que se establece con la finalidad de contraer la asociatividad como herramienta de colectividad para el aumento del nivel competitivo de la PYME. También estos autores manifiestan elevar el nivel de desempeño en todas las fases y las actividades que se desarrollaran en los procedimientos dentro de las empresas, lo que conlleva que estas empresas fortalezcan las ventajas competitivas, al tratar de ofertar sus productos o servicios, ya sea con buena imagen, presentación, precio adecuado en el mercado.

También estos autores establecen que es importante tener una gestión que conduzca al cambio de la cultura personal dependiendo de la PYME y una cultura de cooperación dentro de las empresas, a continuación se expresa mediante el grafico expuesto sobre la estrategia asociativa.

### **Ilustración 6: Estrategia asociativa para el mejoramiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa**



**Fuente: Tarquino Barreto Ceballos y Martín García Montesinos  
Elaborado por: La autora**

#### **1.3.2.3.1. Elementos que comprenden la estrategia**

Los elementos que constituyen esta estrategia se clasifican en tres:

- ✓ PYME
- ✓ Competitividad
- ✓ Asociatividad empresarial

## **La pequeña y medianas empresas (PYME)**

Entre los elementos que se clasifican a continuación se empieza a hablar sobre las pequeñas y medianas empresas explican sobre el tipo de empresas que hacen una breve caracterización sobre lo que contiene, como primer punto a los rasgos, a la carencia de cooperación, poca confianza, bajo nivel de gerencia, ausencia de sistemas, la inexperiencia de sus carencias como empresas, lo que el competidor elabore o cree sus producto sin ver analizar las propensiones del mercado.

### **Competitividad**

La competitividad se refiere a aquellas empresas que buscan el bienestar y equilibrio de rentabilidad en un mercado en relación a los competidores, según este modelo planteado busca incrementar el nivel de competitividad de la PYME que se ve enfocada mediante una red de conexiones, a través de este modelo de asociatividad, permite conseguir la cooperación interpresarial, mediante mecanismos de integración y de similitud con el ambiente.

### **Asociatividad Empresarial**

La asociatividad es un mecanismo de cooperación en este caso la PYME por voluntad propia decide participar de manera espontánea en el proceso de vinculación e integración asociativa, este modelo presente busca estar respaldado en la cooperación interpresarial, la cual se manifiesta en las empresas que fabrican el mismo servicio- o producto y aquellas que por determinación y prohibición tecnológica no operan en todas las fases del proceso de manufactura, también en este elemento estos autores hablan sobre las redes horizontales y verticales.

### **1.3.2.3.2. Fases de la estrategia de asociatividad**

Siguiendo con la explicación planteada a continuación la estrategia asociativa de estos dos autores se definen en el proceso de siete fases importantes y necesarias en la elaboración de la misma, además se pretende analizar y describir cada fase.

- ✓ Identificación de la modalidad asociativa.
- ✓ Promoción y selección
- ✓ Construcción de confianza
- ✓ Apadrinamiento de empresas
- ✓ Desarrollo de acciones de ajustes
- ✓ Diseño estratégico asociativo
- ✓ Autogestión

#### **Fase I. Identificación de la modalidad asociativa**

En esta fase se hace el desglose de la caracterización de la modalidad asociativa de cómo va a estar estructurada el grupo de empresas, determinando si la red que se va a crear será de manera horizontal o vertical.

#### **Fase II. Promoción y selección**

Esta segunda fase se refiere a la promoción de las empresas dentro de la asociatividad y la selección se basa en que las empresas participaran en el procedimiento de la asociatividad.

#### **Fase III. Construcción de confianza**

En esta fase vale esclarecer el significado de confianza ya que es muy importante en este caso se realizan actividades- tareas para lograr que tanto la PYME y participantes externos creen lazos de confianza para desarrollar un mejor desenvolvimiento en el trabajo.

#### **Fase IV. Apadrinamiento de empresas**

Esta cuarta fase se desarrolla mediante el apoyo y colaboración por parte de la PYME. Que se pretende superar las debilidades que se tienen como empresas.

#### **Fase V. Desarrollo de acciones de ajustes**

Esta fase se refiere a las actividades y proyectos que se desarrollan.; y esta fase a su vez se dividen en dos pasos importantes.

- ✓ Proyectos espontáneos a realizarse, atraes de acuerdos entre empresas.
- ✓ Realización proyectos, los cuales deben ser rápidos y fáciles a corto plazo.

#### **Fase VI. Diseño estratégico asociativo**

El diseño que va a tener dicha asociación y comprende:

Objetivos

Misión

Visión

Estructura

Constitución jurídica

#### **Fase VII Autogestión**

Y por culminar con esta última fase se basa en la administración autónoma y lograr objetivos en el manejo de los recursos colectivos.

## **1.4. MARCO CONCEPTUAL DEL FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN**

### **1.4.1. Definición de fortalecimiento institucional**

Para Márquez. (2012). “El fortalecimiento institucional se puede entender como las acciones sociales (acuerdos, conductas y aprendizajes) que le dan a la organización cierta fortaleza interna, que le permite ser eficiente en su entorno social, político, económico y cultural.”

Partiendo desde la definición que le otorga este autor al fortalecimiento institucional se puede comprender como el desarrollo de las capacidades que tienen las personas dentro de una organización, mediante los acuerdos o las formas de comportamientos de los que integran una asociación u organización.

Para López. (1999). “El fortalecimiento institucional es el desarrollo de capacidades, visiones, habilidades y actitudes para mejorar la calidad de la organización y el cumplimiento de su tarea”.

Esta definición citada por este autor se refiere a que el fortalecimiento institucional es aquel que persigue que las organizaciones o empresas creen sus propios comportamientos en habilidades para mejorar la estabilidad y armonía en el desarrollo de sus actividades planteadas, y de esta manera lograr ser una organización de calidad.

### **1.4.2. La asociatividad como estrategia de cooperación.**

Si analizamos la palabra asociatividad, se refiere a un elemento de cooperación basada entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada integrante o colaborador intervenga espontáneamente para conseguir un objetivo en conjunto con todos los participantes. Además los objetivos pueden ser de manera oportuna,

de tal modo como el volumen de materia prima, o componer una relación en equilibrio y satisfaciendo las necesidades y logros de los dueños, asimismo es necesario conseguir un beneficio común y crear un vínculo de contribución en el desarrollo de la misma.

La voluntad grupal de los colaboradores en la asociatividad puede concretarse de diferentes representaciones, desde la forma de un personal de compras o mayorista, hasta la creación de una empresa u organización con vida jurídica y pertenencia que este permita buscar formas de financiamiento de pequeñas empresas, garantías para mejorar la colocación de variedades de productos.

El concepto de asociatividad se origina como uno de los componentes de colaboración entre pequeñas y medianas que están direccionadas a los grandes cambios de economías en busca del desarrollo.

Los grandes cambios de la economía están determinando sobre los procesos de producción, elaboración en las variedades de fábricas del mundo entero, generando y abriendo puertas, para cambiar modelos de asociaciones, organizaciones, que necesitan tener nuevos diseños en el ambiente.

En la exploración de las estrategias más visibles para enfrentar la cooperación entre socios o empleados de una empresa es necesario que se creen vínculos de colaboración, responsabilidad en conjunto de las opciones que se clasifican entre las estrategias individuales ya que son de absoluta lealtad y las colectivas que son varios participantes.

Las estrategias individuales, no son iguales a las estrategias grupales, debido a que estas, tratan de unir a los representantes de forma de colectiva, esto depende del modo e impacto en que se estructuren como la estrategia planteada. Es importante crear modelos de diseños para la estrategia colectivas, pasaría a ser no solamente unas contingencias de desarrollar ventajas de cooperación individual sino que puede llegar a contribuir como un requisito primordial para la EPS. Que está encargada de estos grupos colectivos que se dedican a producir y a tener negocios

propios, es por eso que se hace la explicación de las estrategias basadas en esta ley de la economía popular y solidaria.

La cooperación como estrategia de asociatividad en la construcción social, no se basa solo en el análisis y resultado, sino más bien en la forma que este ha ido floreciendo hacia adelante creando las relaciones entre los personaje, actores, agrupaciones, con estrategias de calidad.

También la cooperación permite, el equilibrio entre flexibilidad de las personas y el aprovechamiento de las capacidades y recursos que tienen o poseen los socios, además es importante crear desarrollo en la parte tecnológica, y de esta manera reducir en gran parte los costos y lograr obtener economías de escala y embarcarse en nuevos mercados.

#### **1.4.3. Economía Popular y Solidaria (EPS) En Áreas De Apoyo**

La EPS es conocida en todo el Ecuador y esta a su vez se caracteriza por unir a diferentes grupos asociaciones o cooperativas en pos de emprendimiento, trabajo, que garantiza e incentiva a producir, comercializar productos que ayudan a satisfacer las necesidades y de esta manera se logran resolver y aumentar mejores ingresos a sus familias e integrantes.

Partiendo con la EPS fomentara a la vinculación con los pequeñas grupos o empresas, en este caso se da la necesidad de crear una estrategia de Asociatividad para un grupo de dueños de cabañas que actualmente se encuentra separado por la falta de cooperación, falta de fortalecimiento, falta de apoyo, es decir impulsar a que todos los dueños de las cabañas de la playa se unan y creen un compromiso en ellos, pero no solo como trabajadores sino también como dueños de las cabañas de la playa.

Consta de los siguientes principios:

- a) Incentivar en la búsqueda del buen vivir
- b) Lograr un comercio digno y con ética
- c) La igualdad de género
- d) El respeto a las diferentes culturas
- e) La responsabilidad social
- f) Creación de solidaridad
- g) La repartición equilibrada y solidaria.

Otro de los temas importantes que presenta la EPS es que esta se encarga de otorgar créditos para las pequeñas y microempresas destinadas a la producción de bienes o servicios para obtener un mejor desarrollo, vale indicar que las oportunidades son amplias en los habitantes- gobierno que se fortalecen para el bien de una sociedad.

#### **1.4.4. Definiciones de conciliación organizacional dentro del fortalecimiento en la cooperación.**

Siguiendo con la explicación de fortalecimiento institucional, se mencionara mediante autores acerca de la conceptualización de conciliación organizacional y conflicto organizacional, son tema de gran importancia y que está dentro del fortalecimiento y cooperación de la misma.

##### **1.4.4.1. Definición de varios autores sobre conciliación organizacional**

Según el autor Poelmans. (2003). Es su libro nos hace un análisis sobre la implementación de políticas que solicitan de un proceso para lograr conseguir los pasos para obtener su cumplimiento, primero se debe realizar una búsqueda de información sobre los problemas principales en este caso en el ejemplo que sita

este autor sobre las necesidades familiares que los empleados están demandando se busca mediante la metodología, entrevistas, encuestas, que ayuden a la recolección de información.

Según Benito. (2009). “Plantea que el término conciliar, responde a: componer las necesidades personales y laborales dentro de un equilibrio, para lograr mantenerlas proporcionalmente iguales”.

Por lo tanto la conciliación es aquella que busca obtener necesidades laborales y familiares para se mantengan en equilibrio, es decir que aquella persona actué por su propio bien sin molestar al otro, entendiendo que a menudo se pueden presentar situaciones que conlleven a un problema, pero siempre la conciliación busca la solución a un conflicto.

Otra definición acerca del mismo autor Benito. (2009). “A pesar de ello, son pocas las organizaciones que adoptan la conciliación como estrategia para gestionar el talento humano con el que se cuenta, y en parte es debido a la poca flexibilidad que poseen en su estructura organizacional”.

Según el texto afirma lo siguiente que la conciliación es una alternativa y herramienta para la resolución de conflictos, problemas que se generan entre ambas partes, está en ocasiones no asido asumida como un elemento que permita las organizaciones participar en los distintos conflictos que se desarrollan en el ámbito organizacional, existe la tensión, preocupación por parte de una persona al intentar alcanzar la eficiencia.

Para Ramírez. (2003, 2004) nos expresa que la conciliación se refiere a un medio extrajudicial que busca dar soluciones a ambas partes afectadas, ofreciéndoles la mejoría de buscar soluciones inmediatas de forma eficientes y de forma económica para su respectivo proceso.

El texto se refiere a que la conciliación es el acuerdo en que se plantean dos posturas que busca siempre la solución a un problema y también es un medio alternativo, haciendo referencia con el tema de investigación es que en ciertas ocasiones este medio servirá de mucho especialmente a los dueño propietarios de la cabañas para tratar de conllevar mejor la relación como dueños, además este medio busca la satisfacción y que ambas partes afectadas tengan una solución.

#### **1.4.4.2. Características de la conciliación organizacional**

Según el autor Ramírez. (2003, 2004). Nos hace una clasificación de cinco características primordiales que se deben tener en cuenta al momento de emplear una conciliación.

- 1) Consensual: Esta se basa en analizar ambas partes de manera individual y voluntaria, a través de los principios de la voluntad propia de cada persona.
- 2) Voluntario: Esta características se basa en que ambas partes deben actuar y colaborar de manera libre en la conciliación, presencia de un tercero: se refiere a que ambas partes afectadas tienen el derecho a discutir y elegir el centro necesario para dicha conciliación y de esta manera lograr resolver el problema persistente.
- 3) Informalidad: este punto indica de que la conciliación es un proceso elástico e informal e informal, lo que causa que este a su vez se desarrolle forma apresurada y en un entorno de mucha tranquilidad, pero también venerando las reglas y obligaciones de comportamientos de cada individuo.
- 4) Privacidad: se refiere a que solo las partes afectadas deben estar directamente involucradas en el conflicto.
- 5) Confidencialidad: esta última característica indica a que la información que se presenta debe de ser segura y reservada.

#### **1.4.4.3. Definiciones de conflicto organizacional dentro del fortalecimiento en cooperación.**

Según el autor Barrera Santos, Russed Yesid, (2004) manifiesta que la conciliación se da cuando dos o más partes se encuentran en desacuerdo con respecto a la repartición de recursos materiales o simbólicos y actúan movidos por la incompatibilidad de metas o por divergencia en los intereses.

Lo anotado anteriormente se basa en que el conflicto presenta aspectos conductuales que se refiere a la percepción o forma en que cada persona interpreta algo.

Hoy en día en la actualidad existen ciertas instituciones que siguen creyendo que los conflictos dentro de su organización deben tener un tratamiento psicológico. Existen teorías donde se piensa que el profesional de la psicología posee la varita mágica para encaminar todos los problemas sociales; y si no se solucionan, deben pasar a tratamiento psiquiátrico.

Según Ramírez. (2003). Proviene de la voz latina y significa luchar, enfrentar, combatir y pelear, así se define la palabra conflicto.

La palabra conflicto es tan amplio y se refiere a los problemas que diariamente se perciben en el trabajo, hogares etc., el conflicto también se puede definir como la forma de luchar, pelear con el objetivo de llegar a una solución.

Ramírez. (2003). explica la definición de la palabra conflicto se reflexiona como un acontecimiento en la que intervienen dos o más personas que tienen intereses recíprocamente diferentes, esto se refiere a que no son compatibles, esto genera un ambiente de bastante incertidumbre.

Haciendo un breve análisis sobre lo que significa conflicto es cuando una persona tiene rivalidades con la otra, es decir no existe el lazo de unión, es decir ambos polos son diferentes, ambos buscan solo beneficiarse uno a uno, entonces es allí cuando ocurre el conflicto.

En algunos casos las personas establecen que lo importante es tomar la mejor decisión al inicio, desconociendo que por esa misma razón, la relación tendrá problemas para su continuidad y consolidación en el mediano y largo plazo.

El texto descrito anteriormente este párrafo se refiere, a que se puede lograr en un futuro que las cosas salgan de una manera diferente, pero siempre y cuando tratando de superar las relaciones personales tanto individuales como la de los otros.

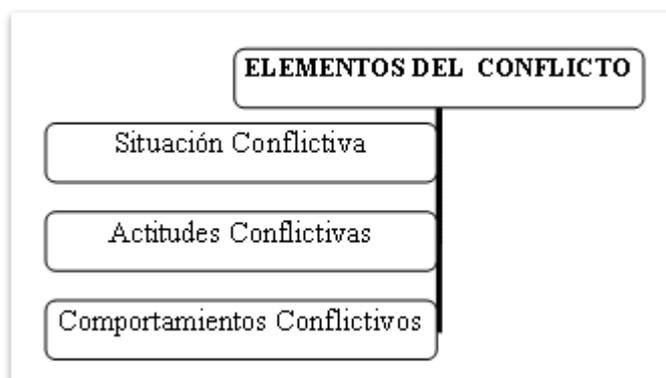
El conflicto se da cuando alguien percibe que otra parte lo está afectando o puede con el tiempo afectarlo de manera negativa, en cosas que la parte que percibe, estima o considera importantes para él. Esto se refiere a las situaciones que pueden ir o existir desde lo más sencillo, hasta lo más complicado, como puede ser el sistema de valores, la ética y la moral de cada individuo.

Puede que muchos lectores tengan información e influencia de las tendencias y escuelas que afirman que el conflicto debe ser evitado, pues ello indica un mal funcionamiento de los grupos, posición ésta que llamaremos tradicional y primitiva, por el período en que se estableció, se miraba el conflicto como algo disfuncional como resultado de una mala comunicación.

La poca confianza entre las personas y una falta de los administradores para responder a las aspiraciones de los empleados, funcionarios y directivos; en consecuencia, se pensaba que se debía evitar el conflicto, y para ello, deberíamos buscar las causas y eliminarlas, para regresar a los buenos niveles de productividad del grupo y el crecimiento organizacional.

#### 1.4.4. Elementos del conflicto

**Ilustración 7: Elementos del Conflicto**



**Fuente:** Manual de medios alternativos de resolución de conflictos.

**Elaborado por:** La autora

A continuación se detalla acerca de los elementos principales del conflicto que son de mucha importancia en el desarrollo de la misma.

##### **a. Situación conflictiva**

Según Ramírez. (2003). Al hablar de los elementos que constituyen el conflicto, como primer elemento tenemos situación conflictiva que es aquella donde se origina el problema haciendo énfasis con el trabajo de investigación que es crear estrategias de asociatividad para mejorar el fortalecimiento y cooperación es decir allí hay un problema.

Si se requiere de este medio para llegar a dicha solución, además de mejorar la cooperación entre los socios se busca la participación y la predisposición de todos

para llegar a dicha solución este elemento es de suma importancia porque explica la situación inicial de los problemas.

Para lograr entender la situación conflictiva se tiene que elaborar una técnica de mapeo en que se analiza al conciliador y a ambas partes a poseer una perspectiva clara y precisa acerca del conflicto y generar procedimientos y soluciones.

1. Descripción sumaria. En esta parte se refiere a la descripción en una hoja acerca del conflicto que esta por solucionar.
2. Historia del conflicto. En esta parte se analiza sobre los inicios y progresos del conflicto.
3. Contexto del conflicto. Se basa en el entorno actual del conflicto, es decir encierra todos los ambientes territoriales y las de comunicación.
4. Partes del conflicto. en esta parte se estudian las partes primarias y secundarias, las primarias se refieren a la que están involucrados directo con el problema y la secundarias a las que tienen un interés indirecto, es decir son aquellos que no se sienten involucrados en el conflicto.
5. Asuntos del conflicto: Se refiere a la presencia de una o más fuentes en el conflicto.
6. Dinámica: Esta parte se vasca en buscar posibles formas de tratar de resolver el conflicto mediante la creación de dinámicas.
7. Caminos alternativos en soluciones: Se basa en que cada uno de las personas obtendrán sugerencias para lograr solucionar dicho problema, también es de suma relevancia identificara alternativas que ayuden a dar soluciones.

## **b. Actitudes conflictivas**

Según el contexto existe dos variables importantes la primera son las emociones esta parte se refiere a que las partes en ocasiones tienen una carga emotiva de una historia conflictiva. Las emociones se tienen que mejorar antes de cualquier

asunto, los sentimientos no recae en buscar soluciones a los problemas. En la segunda variable de percepción expresa de cómo cada persona imagina o aprecia de una manera diferente la situación, modificando el perfil de la parte opuesta.

## **1.5. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

Al mencionar acerca de las organizaciones asociativas, en este caso las asociaciones involucradas en el proyecto de investigación son las cabañas restaurant de la playa, que estarán regidas por varias leyes.

Según el **artículo 319** de la **Constitución República del Ecuador**. (2008). Manifiesta acerca de las varias formas de organización que existen en el estado ecuatoriano, en donde cada grupo o persona que deben dedicar a la producción y comercialización, que promuevan e impulsen mediante un aporte económico y social a las comunidades en general , pero siendo honestos en las actividades productivas; por lo cual se denominan a las organizaciones familiares, asociaciones que es de mayor relevancia en este estudio de investigaron.

**Art. 326** Se refiere el derecho al trabajo se encuentra en los siguientes principios:

En este literal nos habla acerca del principio 7 que se refiere al derecho o prioridad que tienen los diferentes grupos o simplemente personas que se dedican a las actividades productivas, es decir a los diferentes trabajos como sindicatos, asociaciones que hace relevancia al tema de estudio; relacionándose y trabajando de esta manera en grupos los hacen más comercializadores en el mercado.

Según el Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) Es la forma de vida que permite la felicidad y la permanencia de la diversidad cultural y ambiental; es armonía, igualdad, equidad y solidaridad. No es buscar la opulencia ni el crecimiento económico infinito.

En contexto se refiere a que el plan busca crear y mantener una vida buena en condiciones humanas, mediante la felicidad, el amor, es decir encierra un sinnúmero de aspectos positivos en la permanencia de la cultura y el ambiente, el plan no está encargado de buscar riquezas económicas, sino lo que se a mencionado anteriormente.

Según el **Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017)** mediante la resolución del plan nacional del buen vivir y a través de nuestro presidente Rafael Correa, quien planteo rescatar la dignidad humana de las personas y lograr convertir la economía y el sentido de la política en nuestro país.

En la actualidad Ecuador ha logrado constituir, mediante sus cambios, proceso y experiencia democrática, una potencia que aporta a la reconstrucción de la identidad y la unidad de América Latina. Para logra conseguir el Buen Vivir, el Gobierno tomó desde sus inicio la responsabilidad y compromiso de cuidar y proteger el derecho de las poblaciones y de los ciudadanos a vivir en un ambiente sano, tranquilo, limpio y el respeto a proteger y cuidar la naturaleza.

El Plan es un conjunto de objetivos que expresan la voluntad de continuar con la transformación histórica del Ecuador.

A continuación se detalla sobre uno de los objetivos que es el octavo que hace referencia al tema de investigación este objetivo se denomina:

**El objetivo 8: Consolidar el sistema económico social y solidario de forma sostenible.** Según el texto descrito por SEMPLADES busca siempre exigir la igualdad en la relaciones de poder, tanto en el Ecuador como en otros países, haciendo un análisis sobre esta conceptualización, busca resumir aspecto como la inclusión económica y social de muchas personas, también busca la evolución y

transformación del modo de producir y comercializar de los otros países del sur, la regulación del sistema económico, la igualdad en todos los ámbitos, pero como este objetivo trata de consolidar la parte sostenible del sistema económico social.

En el contexto del párrafo anterior, La Constitución del Ecuador. (2008). En el texto se refiere a que el sistema económico social y solidario busca la estabilidad económica a nivel de la producción y empleo en el ámbito de la sostenibilidad.

Según CEPAL. (2013). En el contexto, este párrafo se refiere a que el crecimiento económico aumento y permitirá hacer ciertos cambios en la pobreza, en la desigualdad, en los empleos, en la calidad de vida, competencia y la innovación. El COOTAD mediante este objetivo se basa en establecer mecanismos de equidad de recursos, pero siempre y cuando logrando que se garantice el desarrollo de todos los territorios, mediante la oportunidad de igualdades.

Para lograr obtener los objetivos del mejoramiento de los niveles de vida, la capacidad fiscal, el esfuerzo administrativo y el cumplimiento de metas del Plan Nacional de Desarrollo y del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de cada Gobierno Autónomo Descentralizado. La consolidación del sistema económico social y solidario, de forma sostenible, implica colocar al ser humano por encima del capital, lo que significa priorizar el desarrollo de capacidades y complementariedades humanas.

A continuación se hablará sobre otro de los objetivos del buen vivir que tiene similitud con el tema de investigación que es el objetivo 9 Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.

**Objetivo 9 Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.** Como el Plan nacional del buen vivir. (2013-2017) Este párrafo está orientado a que el trabajo no tiene que ser visto, analizado ni estipulado como un factor más de producción, si no que este tiene que ser entendido como un elemento para el buen vivir,

encaminado a los talento que presentan los seres humanos para trabajar de manera digna y responsable.

Se refiere el plan de este objetivo hace un análisis en garantizar la igualdad de oportunidades de trabajo, es decir que sean bien remunerados, que exista variedad de trabajo para todos, mediante la dignidad humana. Dentro de una sociedad el trabajo se tiene que ver como un ente útil para supervenía entre familias mas no como un trabajo forzado. Por lo tanto un trabajo digno son las oportunidades de empleo que se tienen.

El trabajo remunerado según el objetivo 9 busca e implica la garantía de una remuneración justa, es decir pagar o cancelar de una manera recta y leal a un trabajador, sin explotación de acuerdo a las capacidades y calificaciones que posee cada trabajador, por otro lado, que conlleve a la satisfacción de las necesidades primordiales de la población y sus familias.

Según la (Constitución del Ecuador 2008), en su artículo 66 se refiere a que toda persona que este obligada o amenazada o simplemente trabaja de forma forzosa está en todo derecho de protestar y regirse bajo este artículo.

Según la **Ley de Economía Popular y Solidaria en el Ecuador**, en su artículo No 1, se refiere que la economía popular y solidaria es un conjunto de prácticas que da la facilidad y oportunidad a diferentes grupos, organizaciones o personas para vivir dignamente y en condición social que ayude en la armonía y tranquilidad.

En el capítulo 2 que se refiere a la forma de organización de la economía popular y solidaria en su párrafo # 2, indica las formas de economías popular y solidaria.

b. En este literal se refiere a las organizaciones establecidas por familias, grupos humanos de medianas comunidades con identidad étnica, cultural ya sean urbanas o rurales, dedicadas a las actividades de producción de bienes o servicios

orientados a complacer sus necesidades de consumo y propagarse a las condiciones de su ámbito próximo, tales como los restaurante, las comunidades campesinas, bancos comunales, bancos solidarios, cajas de ahorros, organizaciones de turismo comunitario que componen el sector comunitario.

Por lo tanto se analiza que a través de estos literales y artículo se puede sustentar la forma legal para la conformación de la asociación, generando actividades productivas y comerciales para recomfortar su competitividad, destacando que se puede conformar a partir de pequeños grupos, donde juntos pueden conseguir objetivo, metas con los emprendimientos para producir y comercializar por escala ya sea pequeña o grande.

**El artículo 3.-** de las características de la organización de la economía popular y solidaria, haciendo un breve análisis acerca de los literales que se detallaron, hace énfasis en la forma de hacer o proporcionar la participación enlazada en la asociación, buscando un bien para todos, y así mismo logrando beneficios para los que integran como asociación siempre y cuando exista rectitud y actúen todos por un mismo fin; es por eso que al hablar de asociación leal de cooperación y trabajo digno según lo estipulado en esta ley.

### **Valores**

Los valores que habla al artículo 4.- en este contexto se puede manifestar que los valores son la herramienta indispensable en el ser humano que deben formar tanto en la parte personal como en todos los tipos de asociatividad, en este caso la que se está realizando como propuesta, que será conformada mediante los principios éticos y responsabilidad social.

Según el **artículo 7.-** se refiere a la forma de regular las actividades de los diferentes tipos de asociatividad, que una vez conformados sean evaluados y supervisados, para que así cumplan con todos lo establecido.

En el **artículo 14.-** se refiere a la constitución de una asociatividad que será con fines de actividades comerciales o mercantiles, pero no tendrá opción para actividades solidarias.

**Artículo 24.-** En este artículo expresa el concepto preciso sobre que es asociatividad y cómo debe estar conformada, puede estar constituida por 5 personas, es decir no tiene límites de cuanto es el máximo de proveer recursos de máquinas o de comercializar de manera en que todos busquen optimizar su capacidad de competencia y así tratar de beneficiarse, es por eso que este artículo acoge la propuesta de asociatividad.

En este contexto el **artículo 26** asociados y organización interna.- se basa en la forma de elegir a las personas que estarán en la representación de los miembros de la asociación, se elegirá por la mayoría de votos, y la persona electa es quien llevara y se encargara de las gestiones administrativas de la asociación.

De igual manera explica que no se puede trasladar el papel de pertenecer a dicha asociación y si se llegase a extraviar la pertenencia no existirá recuperación que haya efectuado en asociación.

El presente artículo determina que el fondo social, no podrá ser repartido entre los socios de la organización u asociación, si no será destinado para el mejoramiento de dicha asociación.

En el **Artículo 29.-** que habla sobre la conformación de una asociación que debe de ser de manera legal, y lícita para el bien de todos los que integran como asociación, asimismo teniendo en cuenta los intereses de la misma.

Según el (COOTAD 2010) Código Orgánico de Organización Territorial,

## **Autonomía y Descentralización Cootad**

Esta ley, está encargada de regular la descentralización del territorio de los diferentes niveles de gobierno y el sistema de competencias.

El artículo primero de esta ley se basa en establecer modelos de descentralización en el manejo, organización y administración del gobierno autónomo, de las juntas parroquiales, y mediante esta ley se busca garantizar el ordenamiento y mejoramiento en el ámbito territorial.

Según el **artículo 3.-** de esta ley presenta los principios necesarios que deben mantener siempre los gobiernos autónomos descentralizados, a continuación se hablará de dos principios importante.

El primer principio es la Participación ciudadana, según este literal se refiere a que toda persona grupo tiene el derecho a participar de forma voluntaria, y es un derecho que será respetado por todos los órganos del estado, también su participación estará en la toma de decisiones, planificación y gestión de los asuntos públicos.

El **artículo 95.-** de la Constitución del Ecuador, manifiesta que es un derecho que se ejercerá a través de los mecanismos de la democracia representativa, democracia directa y democracia comunitaria.

En virtud de este principio, se garantizan además la transparencia y la rendición de cuentas, de acuerdo con la Constitución y la ley.

En el literal h).- este principio busca mejorar y asumir una visión integral que embarca todos los aspectos tanto económico, cultural, ambiental, para impulsar el desarrollo de la población en este caso mediante la estrategia que se plantea en los dueños de las cabañas de la playa, es buscar y crear una asociatividad y sustentabilidad entre los dueños. Este literal busca conseguir un territorio

tranquilo, justo y sobre todo que sea equitativo.

**La ley Orgánica de Participación Ciudadana** en su artículo 1.- y haciendo un análisis sobre el presente artículo que es objeto de la ley de participación ciudadana que es el encargado de velar, proteger, fomentar y garantizar los derecho de todos los ciudadanos, por medio de esta ley ellos podrán dar sus propias opiniones, decir por sí solos, tomar sus propias decisiones en beneficio de ellos y de las comunidades o nacionalidades que represente.

Según el **artículo 29.-** de la ley de participación ciudadana se refiere al poder ciudadano que trata de la incorporación de los seres humanos de forma individual o grupal en la toma de decisiones que los afectan de alguna manera en lo social, lo político, lo económico, lo ambiental, por medio de este artículo importante todos los ciudadanos tienen derecho a participar en todos los ámbitos.

En el contexto del **artículo 30.-** se refiere a la forma de asociarse en una organización, este se enfoca en las organizaciones sociales que pertenecen los ciudadanos, de vivir en buen estado, de participar en la construcción de la democracia, en este caso como es el estudio de las cabañas que busca crear estrategias de asociatividad donde los dueños o las personas podrán tomar sus propias decisiones, y fortaleciendo el poder ciudadano y sus formas de expresión.

Las organizaciones asociativas deberán generar la democracia internas entre ellos, rendición de cuentas y sobre todo respetar los derechos estipulados en la constitución. A continuación el artículo 33 que se refiere a fortalecer las organizaciones sociales, el estado es el encargado de brindar apoyo y capacitación a las asociaciones, organizaciones o grupos que deseen crearse de forma legal.

Según el **artículo 36.-** de la ley de participación ciudadana se refiere a la legalización de las diferentes organizaciones, en este caso las organizaciones que deseen crearse de forma legal y tener vida jurídica, deberán tramitarla para su respectivo registro.

Y por último se sujeta a la **Ley de Régimen Tributario Interno Ecuatoriano** en su **artículo 2.-** se refiere a aquellas personas naturales, empresas, sociedades, negocios que están en la obligación de llevar contabilidad, tanto las instituciones, empresas del estado ecuatoriano reguladas por la ley orgánica de empresas públicas.

En el artículo 5.- mediante el servicio de rentas internas cada grupo económico formado por personas naturales, respecto a la administración y relación comercial, el director de servicio de rentas internas se encargara de informar los principales grupos económicos.

El **Artículo 16.-** Entidades Públicas.- Se refiere a las *“Instituciones del Estado mediante declaración y pago del impuesto a la renta; las empresas públicas que se encuentren exoneradas del pago del impuesto a la renta en aplicación de las disposiciones de la Ley Orgánica de Empresas Públicas, deberán presentar una declaración informativa de impuesto a la renta; y, las demás empresas públicas deberán declarar y pagar el impuesto conforme las disposiciones generales”*.

Según el **artículo 37.-** se refiere a quienes están en la obligación de llevar contabilidad, y son todas aquellas empresas grandes, sucursales, negocios, exportación de bienes, la contabilidad deberá ser llevada de manera recta, responsable y con la firma de un contador legal. Los documentos de contabilidad deberán durar un mínimo de siete años de acuerdo con lo establecido del código tributario.

El **artículo 38,** se refiere a que toda personas, que tengan negocios fijos,

actividades empresariales en este caso los dueños de las cabañas restaurant de la playa están en la obligación de llevar contabilidad mediante cuentas de ingresos y egresos, es decir llevar sus propios registros de cuentas de lo que se vende a diario, mensual y anual para ver si su negocio es rentable, pero ciertos dueños de estos negocios no están acostumbrados a llevar contabilidad.

Dice la (ley de régimen tributario interno) el servicio de rentas internas en el Ecuador está representado por Econ. Ximena Victoria Amoroso Íñiguez, desde el 13 de marzo de 2014.- por invitación del señor Presidente de la República, Economista Rafael Correa Delgado.

Según el **artículo 41**.- este mencionado se basa en aquellos que se encuentren sujetas a tributos o estén sometidas a tarifa cero por ciento del IVA, independientemente de las condiciones de pago.

Según en el artículo 220, se refiere a las actividades que se realizan mediante la parte económica, el RUC corresponde a la identificación de personas naturales y sociedades dedicadas a las actividades económicas, negocio en este caso los representantes de los negocio de las cabañas deberá crear sus propio RUC, para pagar los impuestos.

El RUC registra la información del contribuyente, a continuación se detalla lo primordial.

- La dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, es decir la especificación del negocio.
- La descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, se refiere a las actividades que se van a realizar como empresa o negocio.
- Las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otra.

## **CAPÍTULO II**

### **2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación detallada a continuación, se ha elaborado mediante una investigación cualitativa considerada que este tipo de investigación es recomendada para el proyecto de investigación.

La indagación muestra en su estudio de asociatividad las características de los problemas que afectan la cooperación, el nivel de ingresos económicos, determina la posible hipótesis que permitirá solucionar los problemas que están afectando la productividad de los establecimientos de las cabañas restaurant del sector la playa, el diseño traerá estrategias aplicables y adaptables al desarrollo del ambiente, lugar y de la investigación, considerando que este sector se encuentra en pleno desarrollo, que existen cambios económicos, sociales, políticos y tecnológicos; contribuyendo con el desarrollo de la economía de la población local y nacional.

El tipos de investigación que se utilizará puede determinar la problemática de las cabañas restaurant, además las necesidades que se presente a los clientes o turistas que las visitan que están haciendo uso de los servicios con la aplicación de instrumentos como encuestas y entrevistas, se analizara además los resultados que contribuyen con la propuesta de Asociatividad que a su vez, contribuirá con el desarrollo de las funciones y mejoramiento de las actividades que se desarrollaran para una mayor satisfacción del cliente, generando un crecimiento local tanto económico como social.

## **2.1.MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

El modelo de la investigación según Hernández Sampieri. (2010), muestra temas comunes como el alcance de la investigación, tipo de investigación, diseño de la investigación, la selección, tipo y tamaño de muestra, cómo se realizó la recolección de los datos, el instrumento de medición y el análisis de los resultados, comprende interpretar cual es el mejor camino que llevara a una mejor cooperación, la realización de una investigación se debe llevar a cabo a partir de la realidad existente en el sector, para su análisis y dar una posible solución, aplicando estrategias.

La metodología aplicada tiene como objetivo mejorar la cooperación y actividades entre los dueños de las cabañas restaurant del sector de las playas de la Cabecera Parroquial Manglaralto. Hay que recalcar que el modelo de investigación presentado, se basa en ser una guía en la cual se apoyó como referencia de datos informativos, para el desarrollo de la investigación, o de la aplicación de la estrategia que se van a beneficiar las cabañas restaurant.

## **2.2.TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

En la presente indagación escogeremos el tipo de investigación de acuerdo a la utilización que haremos:

**2.2.1. Documental:** escogemos las teorías sobres textos que nos guiaran en la estrategia de asociatividad para las cabañas restaurant del sector la playa de la cabecera Parroquial Manglaralto ayudando a mejorar el nivel de cooperación entre los dueños.

**2.2.2. Exploratorio:** en la estrategia de asociatividad utilizamos este tipo de investigación porque realizaremos fichas de indagación como son las

fichas de observación que se familiariza al investigador con fenómenos relativamente desconocidos, permitiendo establecer las bases de investigaciones más rigurosas, este nivel se caracterizó por ser más flexible en su metodología, en comparación con los estudios descriptivos y explicativos.

### **2.3.MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

**2.3.1. Analítico Sintético.-** El método de investigación analítico sintético que se tomó para analizar resultados que se obtuvieron al aplicar el grupo focal y la ficha de observación a los dueños o personas especializada en los temas de estrategias de asociatividad; y a través de éste análisis se llegaron a conclusiones generales. (YIBETZA & MIGUELANGEL, 2007)

**2.3.2. Histórico – lógico.-** Si se estudia los antecedentes del problema previamente establecido, ayudara a que los procedimientos actuales no comentan los mismos errores así como también las causas y consecuencias que trae con sigo. Es bueno saber cuál ha sido la evolución de las teorías de asociatividad a través del tiempo.

**2.3.3. Hipotético – deductivo.-** A través de este método se va a relacionar la hipótesis que fue elaborado previamente en la propuesta establecida. Sánchez, (2012), en este caso:

“Diseñar una Estrategia de Asociatividad, mediante técnicas de investigación que permita fortalecer la cooperación entre los dueños de los restaurantes del sector de las cabañas en la cabecera Parroquial de Manglaralto, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena”

## **2.4.TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

### **2.4.1. Técnicas para la recolección de datos primarios**

**La observación:** La técnica de observación es una de las más importante por se puede convivir con la realidad y captar a simple vista sus cualidades, mediante la cual nos permite obtener información por medio de nuestros sentidos. El sector donde se va a realizar es en las cabañas restaurant de la playa de Manglaralto. (Torres, Karin, & Federico).

**Grupo focales:** En este estudio de investigación se utilizara la técnicas de grupo focal que es de carácter cualitativo y busca la participación de un grupo de 6 a 12 de personas para recopilar información y tiene similitud con la entrevista; como es el caso el de la investigación de los dueños de las cabañas, nos regiremos bajo esta técnica, para conseguir información necesaria.

Korman1 define un grupo focal como: "una reunión de un grupo de individuos seleccionados por los investigadores para discutir y elaborar, desde la experiencia personal, una temática o hecho social que es objeto de investigación".

Por otro lado, Romo y Castillo (2007) señalan que el grupo focal tiene predominantemente una finalidad práctica que busca recopilar la mayor cantidad de información posible sobre un tema definido. Además, mencionan que se estimula la creatividad de los participantes y se crea un sentimiento de participación por parte de los entrevistados.

Por medio de esta técnica los entrevistados hablan en su propio lenguaje, desde su propia estructura y empleando sus propios conceptos, y son animados para seguir sus prioridades en términos propios.

#### **2.4.2. Técnicas para la recolección de datos de segunda mano**

**Bibliotecas.** Existen departamentos bibliográficos que contienen libro de autores que aciertan en muchos de sus procesos, son personas que se han dedicado al estudio constantes de hechos similares a lo que nosotros estamos proponiendo, a se puede bajarse en sus procesos productivo como ejemplo de superación aplicado a nuestro tema de estudio. (Libros, revistas)

**Documentos.** Se basa exclusivamente en la información que ya existe, y que es considerada como datos importantes para el investigador, para que él pueda analizarlos criticarlos y detectar los posibles métodos que ayudaran a nuestro proceso, las proyecciones del establecimiento, mucha información es plasmada en documentos como; actas, cartas, revistas, diarios, periódicos, tesis, monografías, etc.

#### **2.4.3. Población**

La población se denominada a un conjunto de individuos o elementos que pertenecen a un determinado espacio geográfico con características únicas, de la cual se quiere obtener información, o en la cual se va a investigar, la población puede estar determinando como finita o infinita dependiendo del tamaño de los elementos que conforman la población, o de las personas que habitan en el lugar, depende del tipo de estudio que se vaya a realizar. (Luz Marina Valdés, 2000).

La población a la que está dirigida la siguiente investigación, está estructurada por dueños, de las cabañas restaurant de la playa de Manglaralto. Los datos aquí detallados son tomados del grupo focal y la ficha de observación que se le realiza a los dueños de las cabañas, quienes manifiestan las siguientes cantidades.

**Cuadro 3: Población**

<b>POBLACIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Dueños de las cabañas	18
Total	18

**Fuente:** Dueños de las cabañas restaurant de la playa de Manglaralto.

**Elaborado por:** La autora

## **2.5. REALIZACIÓN DE GRUPO FOCAL**

El grupo focal se realizó con un grupo de doce dueños de las cabañas restaurant, ubicada en la Parroquia Manglaralto, en la playa, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena. Este grupo focal se llevó a cabo en el mes de enero y tuvo una duración de dos secciones de una hora cada una.

Esta técnica de investigación sirvió para conocer las opiniones expuestas por cada dueño sobre el tema de asociatividad, para una mejor comprensión en la aplicación de la estrategia de asociatividad de las cabañas del sector de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto. (Observar el tabla # 4 Actividades del Grupo Focal).

**Cuadro 4: Actividades del Grupo Focal**

MES DE ENERO SEMANAS	Primera				Segunda			
	1	2	3	4	5	6	7	8
Días								
Dialogo para programar el Grupo Focal con los dueños de las cabañas								
Indagación sobre temas de Grupos Focal								
Preparar el programa del Grupo Focal								
Terminación del programa del Grupo Focal								
Dialogo para fijar la fecha que se va a realizar								
Realización del Grupo Focal								
Realización de las tipiadas, opiniones de los dueños de las Cabañas								
Análisis y recomendaciones por parte del investigador								

Fuente: Dueños de las cabañas restaurant de la playa de Manglaralto.  
Elaborado por: La autora

### 2.5.1. Justificación del Grupo focal

El grupo focal se enfocó en observar las relaciones y formas de cooperación que existen entre los dueños de cada cabaña en torno a la estrategia de asociatividad, mediante opiniones y expresiones de las preguntas que se elaboraron como grupo, además mediante el grupo focal se ahorró tiempo por

ser una cantidad pequeña. Es técnica de investigación fue muy indispensable utilizarla ya que contribuye a la caracterización de las situaciones comunes como la de cooperación en la toma de decisiones, falta de compromiso que existen dentro del grupo de las cabañas y de esta manera se logró tomar en cuenta las opiniones de los dueños de las cabañas, para con ellas visualizar futuros riesgos que impidan que la estrategia de asociatividad no alcance las metas planteadas.

## **2.6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DEL GRUPO FOCAL**

### **a. ¿Qué entiende por economía popular y solidaria y el Buen vivir?**

Según la mayoría de la personas entrevistadas ellos consideran que, la economía popular y solidaria es al compromiso de solidaridad que requiere a trabajar en conjunto ya sea en este caso microempresas, cabañeros, artesanos, o grupo de personas que tengan un trabajo, y además explican que en su negocio de las cabañas casi nunca realizan prestamos al banco, sino que manejan su propio capital, para mantener el negocio, también explican que en la temporada baja existe decadencia, es decir la estabilidad económica es un poco baja. En estos en cuanto a la explicación de la economía popular y solidaria para esta población.

La mayoría da un significado real al buen vivir y para ellos es que todos los seres humanos debe tener una vida digna, en equilibrio armónico en ambas partes ya sea en las personas y el estado, de esta manera tratando de velar por la familia, el trabajo y alcanzar los mejores niveles de vida, tanto en el desarrollo personal como en el desarrollo de un país.

### **¿Qué entiende usted por la palabra asociatividad?**

La gran mayoría de la población entiende desde sus propios criterios que la palabra asociatividad se define como un mecanismo, basada en el compromiso de unión y cooperación de directivos, grupo de personas, mediante acciones que conduzcan a buscar pautas, estrategias de participación con el fin de agruparse y unir fuerzas para alcanzar su objetivo y así constituirse como asociación.

#### **b. ¿Cree Ud. Que el asociarse mejora la cooperación entre los dueños de las cabañas restaurant del sector de la playa?**

En su gran mayoría respecto a la tercera pregunta, las personas entrevistadas optaron por el sí y manifestaron sobre el beneficio que van a recibir si se crea la asociatividad, ellos detallan que anteriormente recibieron ayuda por parte del CPR, que inicio dándoles créditos a estas cabañas, pero piensan que mediante la creación de la asociación podrá mejorar la cooperación entre ellos, no se va a depender solo de un grupo, si no también se verá la participación, y la ayuda del estado, municipio; además acotaron que el asociarse hace que la gente se una y cree un propio compromiso, en este caso cada dueño se hace responsable de lo que sucede y también ayuda a que exista de disposición y colaboración por parte de todos como grupo.

#### **c. ¿Cómo cree usted que mediante la asociatividad podrán mejorar las actividades que se realizan en las cabañas restaurant de la playa?**

La mitad de la población en lo que se refiere a la explicación de esta pregunta los dueños de las cabañas contestaron lo siguiente manifiestan según ellos que el asociarse va ayudar a que todos participen, mediante la colaboración y responsabilidad en los dueños de las cabañas, de tal manera que va a ayudar a mejorar el vínculo de trabajar en equipo, también piensan que la asociatividad les

ayudara a que todos se unan más y formen su propia estructura como cabaña ya que comentaron que existía un poco de peleas, conflicto, rivalidades pero afirman que es posible que se logre mejorar las actividades siempre y cuando todos obtén por un mismo compromiso, y de esta manera poder mejorar el plan de vida de cada cabaña.

**d. ¿Qué implica la asociatividad? Entiende de su estructura**

La mitad de la población acertaron en esta pregunta casi todos contestaron similar y piensa que la asociatividad implica el esfuerzo, unión, confianza, mediante la colaboración e interés de parte de todos los dueños de las cabañas restaurante, también es necesario que exista organización y responsabilidad, y así hacer cumplir a todos el deber del socio. También implica lograr y tener negocio eficiente que generen muchas ganancias para poder lograr lo mencionado.

**e. ¿Cómo desea usted que sea asociado el grupo de las cabañas restaurant de la playa ya sea por capacitaciones, charlas del MIPRO, IEPS o como usted las desea?**

Poca parte de la población entrevistada desea que el grupo de las cabañas restaurant sea asociado por medio de charlas de IEPS, media parte de las personas entrevistadas desea por medio de capacitaciones que hables temas como:

- La unión y compromiso como socios, la cooperación mutua
- La forma de atender al cliente.
- Aprender inglés pero lo esencial

Y la mayoría de la población desea que el grupo de las cabañas sea asociado por medio de charlas del MIPRO y hablen temas acerca de:

- Cooperación y fortalecimiento

- Clases de inglés
- La participación y predisposición de cada dueño al momento de tomar una decisión.
- Formas de asociarse

Y haciendo una explicación breve acerca de lo que comentaron los entrevistados para que faciliten un curso de inglés porque en ocasiones los clientes, turistas son extranjeros y es demasiado complicado entenderles, también estoy de acuerdo que como grupo de cabañas se incentive a todos los representante para que se den las reuniones seguidas, así evitar la falta de unión de cada dueño.

**f. ¿Cree usted que es necesario concientizar a los dueños de las cabañas para que mejoren el vínculo de equipo de trabajo?**

La mayoría de la población entrevistada manifiesta que si es obligatorio que se concientice a todos los dueños de cada cabaña para poder mejorar el trato con cada dueño de trabajo para poder socializar, discutir, para lograr el respeto y llevarse bien con todos como grupo y hacer conciencia de lo que está sucediendo como cabañeros, además es importante también comunicar e informar a los dueños para que juntos colaboren y salir adelante mediante la participación y el compromiso que cada uno dispone como dueño de la cabaña.

**g. ¿Cree usted que existe cooperación por parte de los dueños de cada cabaña, al momento de tomar una decisión?**

La mayoría de la población manifestó que en ocasiones existe la falta de cooperación y unión al momento de tomar decisiones que beneficien a ambas cabañas, mencionan un ejemplo en donde se ve la necesidad de poder cooperar, existen cabañas que en sus alrededores contienen palos, cañar y por más que los otros dueños de las cabañas le dicen esto se ponen molestos, pero no hacen la limpieza, sino bien la dejan allí, y es aquí cuando ocurren la falta de iniciativa para tomar decisiones.

La minoría de la población cree que existe soluciones rápida, para dar soluciones a los problemas, además afirman que como grupo de cabañas que actualmente funcionan 12 han creado un banquito que se basa en ahorrar cada semana un cierto monto de ingreso ha dicho banquito; y cuando ellos tengan la necesidad podrán pedir.

Otros comentan que su área del sector donde se encuentran ubicadas las cabañas tiene siempre limpia para dar buen imagen al turista que llega; pero que alrededor existen cabañas que están en mal estado y otras por construir ella nos cuenta que ya en muchas ocasiones se les ha dicho al dueño de estas cabañas que las arreglen y que cogían la basura, pero se ponen molesto y no colaboran.

**h. ¿Qué cosas recomiendan como dueños de las cabañas para mejorar la asociatividad? Capacitación, talleres y sobre qué.**

Poca parte de la población de las cabañas restaurant entrevistadas recomiendan que es necesario recibir capacitaciones en:

- Mantenimiento y cuidado en el área donde se encuentran las cabañas.

Estas personas necesitan estas clases de capacitaciones debido a que el área donde se encuentran las cabañas, se ve desorden, basura, y nos explica que hacen la limpieza en su área de cabaña y cerca de la playa, el barco que llega vota basura asimismo el artesano.

La mayoría de las personas acertaron que es necesario como dueños recibir talleres de:

- Fortalecimiento y compromiso
- cuidado y manejo del sector
- charlas de ingles
- atención e imagen de presentación de platos.
- compromiso y deberes del socio

- fortalecimiento y cooperación.
- fortalecimiento entre las personas y toma de decisiones para lograr una mejor actitud de vida.

Esta población manifiesta que es necesario recibir estos talleres porque los van a fortalecer y a su vez a tomar de decisiones para lograr una mejor actitud de vida, y lograr un mejor vínculo como equipo de trabajo.

Esta población manifiesta que se le brinde charlas de inglés por que llegan muchos turistas extranjeros y se nos hace complicado entenderles, es por eso que se requiere que den estas clases para dar una mejor imagen al momento de atender al cliente.

**i. ¿Cree usted que falta coordinación y fortalecimiento en los dueños de las cabañas para mejorar el desenvolvimiento en equipo de trabajo?**

La mayoría de la población dijo que SI al momento que se le empleo la pregunta si creen que existe la falta coordinación y fortalecimiento en los dueños de las cabañas para mejorar el desenvolvimiento en equipo de trabajo, debido a que en ocasiones por no pelearse o por no haber malos entendidos con otros, mejor no opinan y dejan las cosas así como están, pero realmente piensan que están actuando mal ya que tienen que conseguir ser un buen equipo de trabajo.

**j. ¿Cree usted que mediante la asociatividad pueden unirse y ser de nuevo 18 cabañas?**

La mayoría está de acuerdo que sean de nuevo 18 cabañas, en tiempos anteriores efectivamente eran 18 cabañas pero que hoy en la actualidad las permanentes son solo 12 y con la creación de la asociatividad creen que es posible que se reestructuren de nuevo y formen parte del grupo de las cabañas, además informan que están en proceso, y con la creación del malecón en la zona del estero es imprescindible que estén todas para que den buena vista y atención a los turistas que visitan las cabañas restaurant de la playa.

Poca parte de esta población esta indecisa que se logre porque existen muchos problemas para que puedan ser las de antes.

La mitad de la población piensan que es complicado pero no imposible con la creación de la asociatividad, mediante el sacrificio y esmero se consiguen las cosas, además es un reto más a seguir y ser de nuevo las cabañas y aun con la creación del malecón, se encuentran al pie de él y si se ve la necesidad de que todas habrán para atender al público, a los turistas, se acerca carnaval y es una época de mayor demanda, ingresos una buena imagen al sector de las cabañas.

**k. ¿Cómo es la relación actual entre dueños de cada cabaña restaurant?**

La mayoría de las personas entrevistadas muestran que la relación actual entre dueños es un poco inestable como en todo trabajo, empresa, microempresa existen rivalidades, discordia o conflictos que hacen que la relación disminuya como cualquier ser humano, además explicaron que el coordinar del grupo siempre trata de llevarse bien con todos los del grupo. Pero que desde el punto de vista de ellos y del tiempo que tiene trabajando en las cabañas si se ve la falta de compañerismo y confianza para poderse llevar bien y mantener una relación sana y equilibrada.

**l. ¿En la actualidad el servicio que ofrecen tiene buena acogida por parte de las personas nacionales o internacionales?**

En relación a los ingresos que presentan cada negocio, en este caso las cabañas la mayoría de los dueños nos supieron expresar que en temporadas altas como en los meses desde diciembre hasta marzo los ingresos alcanzan la rentabilidad, es favorable y moderado el ingreso para cada cabañas por lo que invierten y ganan el triple, cada dueño de cabaña maneja su propio dinero ellos se auto gestionan, en los meses de abril hasta agosto las ventas son bajas, y se ve la escasez de los clientes, y la rentabilidad baja.

**Cuadro 5: Relación de ideas y aportes de los dueños**

<b>PROBLEMAS</b>	<b>SUGERENCIAS</b>	<b>PROPUESTAS</b>
Falta de unión y compañerismo	Mejorar la comunicación  Fortalecer valores	Recibir talleres acerca de compañerismo y confianza entre los dueños.
Relación inestable entre compañeros	Compañerismo entre dueños.  Consenso de grupo	Ideas escuchas en las respectivas reuniones
Falta de fortalecimiento y compromiso entre los dueños.	Recibir capacitaciones	Que además de recibir capacitaciones en estos temas también reciban unas clases de inglés.
Cabañas en mal estado, causan mala imagen	Implementación de una cuota como aporte de los dueños.	Creación de un fondo interno de la asociación para brindar apoyo.
No están asociados	Agilización de tramites	Que sea asociado por charlas del MIPRO, IEPS
Poca participación entre dueños	Tiempo y predisposición para tomar decisiones	Que sean beneficiados por medio de charlas.
No tienen una directiva	Nueva directiva creada en beneficio de los dueños.	Receptando firmas para concretar la asociación.
Reuniones desequilibradas	Convocar a las reuniones cada 15 días	A través de invitaciones individuales y firmadas.
Falta de capacitaciones en el personal	Asociado por medio de charlas del MIPRO	Que se den capacitaciones con mayor frecuencia.

**Fuente:** Cabañas – restaurant playa de Manglaralto.

**Elaborado por:** La autora

## **2.7.CONCLUSIONES GENERALES DEL GRUPO FOCAL**

Este instrumento de investigación, facilitó para darnos a conocer sobre las situaciones reales que viven y presentan los dueños de las cabañas restaurant de la playa de Manglaralto, informan que no existe ese vínculo de unión de cooperar y dar soluciones a los problemas, además afirman que como grupo de cabañas que actualmente funcionan 12, ellos han creado un mecanismo que consiste en un banquito para ahorrar cada semana un cierto monto de ingreso ha dicho banquito; y cuando ellos tengan la necesidad podrán pedir.

Otros de los problemas es la desorganización que tienen ciertos dueños por la falta de compromiso y predisposición para tener limpio el área de las cabañas, también es importante que se generen charlas para que ellos tengan noción de cuidar el habita donde se encuentran.

Además la elaboración de este instrumento sirvió para darnos a conocer sobre ciertas falencias que tienen como dueños de cabaña, se puede manifestar también que la carencia de capacitaciones en fortalecimiento y cooperación ha impedido que en partes este grupo de cabañas surja como compañeros. También se palpa los conflictos y problemas que existen, la relación es un poco conflictiva, lo que conlleva a tomar decisiones de manera lenta, y esto hace que las cosas se demoren más. Mediante esta estrategia de asociatividad se da la apertura para que exista el vínculo de fraternidad y unión, de cooperar para un mejor desarrollo de la misma.

Otro punto importante que se analizó dentro del grupo focal fue la realidad en cuanto a los ingresos actuales que presentan los dueños de las cabañas y ellos manifiestan en temporadas altas como en los meses desde diciembre hasta marzo los ingresos alcanzan la rentabilidad, es favorable y moderado el ingreso para cada cabañas por lo que invierten y ganan el triple, cada dueño de cabaña maneja su propio dinero ellos se auto gestionan, en los meses de abril en adelante las

ventas son bajas, y se ve la escasez de los clientes, y la rentabilidad baja, pero que toca seguir con el negocio de la venta de comida en las cabañas.

## **2.8.RECOMENDACIONES**

- Los talleres de integración se deben de realizar más seguidos para que los dueños se puedan conocer más y dejen sus diferencias a un lado, se puedan encaminen al desarrollo del sector y la comunidad y porque no del cantón.
- Para que se pueda ver con exactitud los cambios que se pueden dar por una mejor administración en conjunto o en asociación de las Cabañas Restaurant Manglaralto, de deben desarrollar foros en donde cada uno de los dueños y la comunidad en general pueda dar a conocer sus ideas en beneficios de las familias de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.
- Lo promulgación y charlas sobre que es en si la Asociatividad ayudará a que los dueños de las cabañas restaurant, no desconfíen del proceso.
- Involucrar a cada uno de los dueños para que ellos sean los partícipes y porta voz a sus familias y comunidad en general para que todo marche bien.
- Dejar que las instituciones educativas puedan dar capacitaciones en ramas que ellos soliciten para una mejor administración de las Cabañas Restaurant del Sector de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTRATEGIA ASOCIATIVA PARA MEJORAR EL FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN ENTRE LOS DUEÑOS DE LAS CABAÑAS RESTAURANTES DEL SECTOR DE LA PLAYA, DE MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2015.**

#### **3.1.Descripción de la propuesta**

La actual propuesta de la estrategia asociativa direccionada a la creación de una asociatividad destinada a los representantes y dueños de las cabañas restaurant.

Es importante mencionar que dentro de la estrategia será de mucha utilidad para estos dueños, podrán tener estatutos claros y tareas establecidas por medio de la directiva que en consenso desee estipularse, en el mejoramiento de los socios.

Con la iniciativa y preparación de la estrategia asociativa para los dueños de las cabañas restaurant, será factible contar con instituciones del estado, con el municipio.

También es indispensable indicar que los grandes cambios que día a día se presentan en nuestro país se toman cada vez más difíciles referente a la economía y encontrar un mejor desarrollo, de esta manera actuar de manera individual y colectiva para alcanzar deducciones, respuestas clara y precisas.

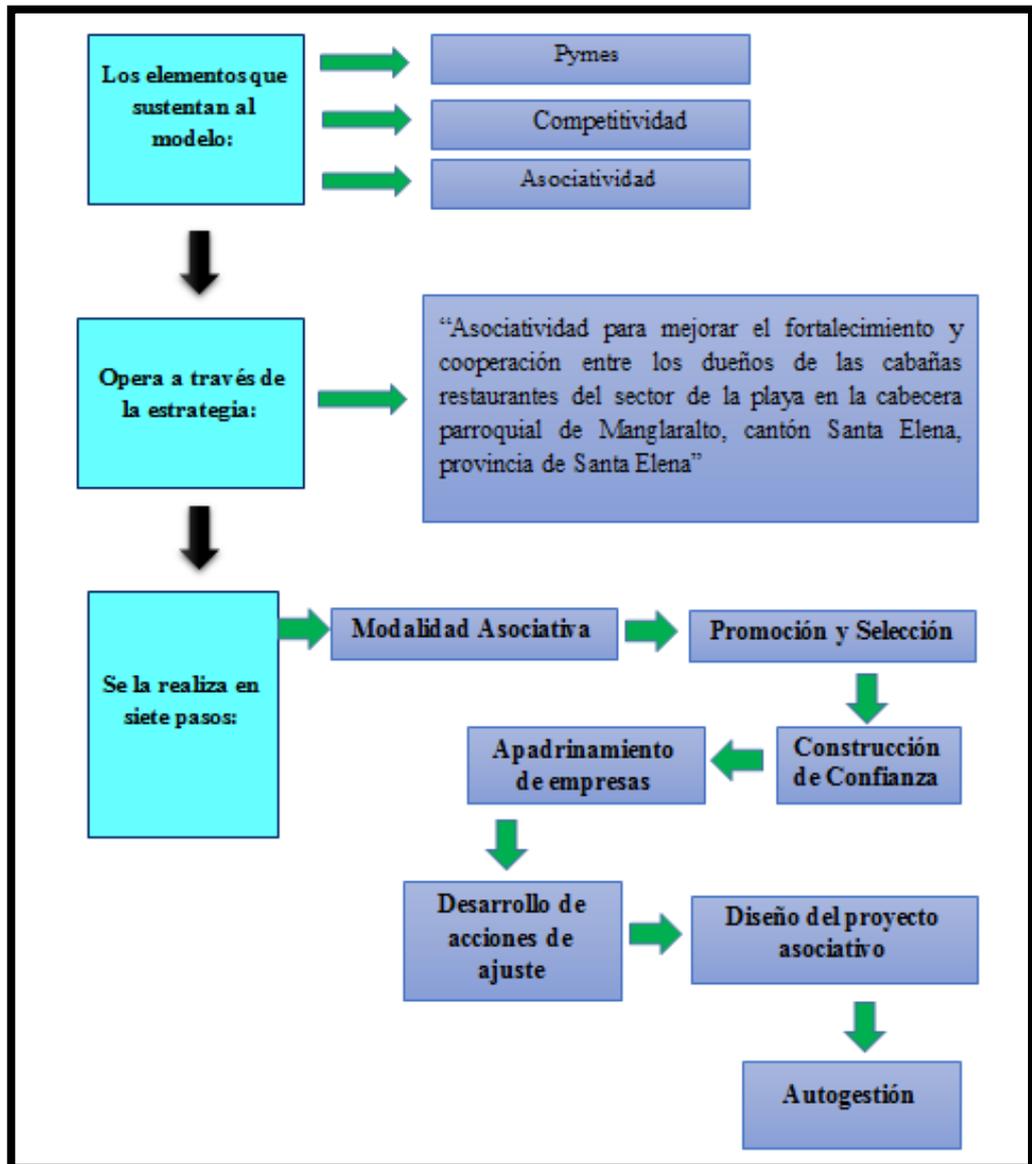
El tema asociación se origina como uno de los componentes de colaboración, mediante la participación del micro, medianas empresas asociaciones u organizaciones que se unen mediante un compromiso y esfuerzo constante para

enfrentar los conflictos y las dificultades que se presentan en un mundo globalizado y en desarrollo.

Bajo esta perspectiva la asociatividad se enmarca en la economía popular y solidaria que es la encargada de crear la unión de formas y prácticas económicas, individuales o colectivas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, mediante la EPS en este caso la conformación de una asociación ayudara a velar y afrontar las amenazas y conflictos que se detectan en una asociación y también es de suma importancia aprovechar las oportunidades que se presentan.

La estrategia de asociatividad nace como uno de los mecanismos de cooperación que busca el surgimiento de valor, mediante la soluciones de problemas, conflictos, disputas, creadas por la falta de escala. Es importante señalar la falta de cooperación y fortalecimiento que existen entre los dueños, la falta de incorporación de tecnologías, la inserción de nuevos mercados entre otros.

**Ilustración 8: Estrategia Asociativa de la propuesta.**



**Fuente:** Adaptado a la Estrategia Asociativa de Tarquino Barreto Ceballos y Martín García Montesinos para el mejoramiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa del sector confección. Aplicación de la estrategia asociativa para las cabañas restaurant de la playa de Manglaralto.

**Elaborado por:** Tarquino Barreto Ceballos y Martín García Montesinos.

## **3.2. Elementos que sustentan la estrategia asociativa**

### **3.2.1. Las Pymes**

Las pequeñas y mediana tienen un rasgo diferentes a grandes organizaciones porque entre ellas no generan confianza, por no tener problemas ante el mercado que siempre está atento con lo que poas con las pymes. Sin embargo son las pequeñas y medianas empresas que son más vulnerables en un mercado muy grande que cada día está consumiendo a los más débiles.

Hay nace las diferentes estrategias de fortalecimiento y cooperación entre las Pymes para tener mejores oportunidades no como una sola pequeña o mediana empresa si no como un grupo de apoyo que genere esa confianza por medio de una estrategia de asociación con empresas similares de la misma actividad como son las Cabañas restaurant del sector de la playa de la cabecera Parroquial Manglaralto del cantón Santa Elena.

### **3.2.2. Competitividad**

Ser competitivo genera en cada uno de los procesos a desarrollarse un nivel de esfuerzo fuera de lo normal para cada fase de la estructura organizativa, no solo en detalles que siempre van hacer exigidos como tal si no que tiene que ver con todo de lo particular a lo general, desde atender al cliente como negociar con los proveedores.

Los dueños de las cabañas restaurant estando asociados, están llamados a crear precios asociables al consumidor y una atención al cliente de calidad para que puedan ser competitivos con la competencia y con el bolsillo de los turistas. También tienen que ser flexibles al cambio y capacidad de respuesta al mercado es lo que le va ayudar a salir adelante.

### **3.2.3. Asociatividad**

La estrategia asociativa fue propuesta a cada uno de los dueños de las cabañas restaurant del sector de la playa, en donde ellos voluntariamente decidieron aceptar participar en la creación de una asociatividad, en la que el modelo se sustenta con la independencia jurídica por parte de cada una de las micro empresas que operan con la misma actividad en el sector.

La Asociación de Cabañas restaurant del sector de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto, del cantón Santa Elena, Provincia Santa Elena, República del Ecuador, se constituyese como persona jurídica de derecho privado, que no busca los fines económicos de la asociación, patrimonio individual, la duración indeterminada, y la cantidad de socios, tendrá como dirección los estatutos, reglamento interno, reglamento para la aprobación de los estatutos, codificaciones y reformas, registros de los socios y disolución, y directivas; de las organizaciones predichas en el Código Civil, Ley de Fomento Artesanal, las Leyes Especiales y la Ley de Arbitraje y Mediación.

### **3.3.Opera a través de una estrategia general**

**“ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD PARA MEJORAR EL FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN ENTRE LOS DUEÑOS DE LAS CABAÑAS RESTAURANTES DEL SECTOR DE LA PLAYA EN LA CABECERA PARROQUIAL DE MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA 2015”.**

### **3.4.La estructura Operacional de la estrategia**

#### **3.4.1. Análisis asociativo**

La propuesta de la estrategia asociativa tiene como finalidad crear una asociación para los dueños de las cabañas mediante una visión clara, misión, objetivos que encaminen a la elaboración de la misma, y de esta manera estas cabañas tengan su propio estatuto, y órgano funcional con sus respectivas actividades designadas a cada representante.

Además se mencionarán y se hará énfasis en la elaboración de la matriz F.O.D.A. Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas, a través de este análisis se pretende comprender y entender sobre la realidad que persiste en los dueños de las cabañas restaurant de la cabecera parroquial de Manglaralto.

#### **3.4.1.1. Análisis del entorno interno**

En los dueños de las cabañas se fortalecen las respectivas debilidades, mediante la realización de un análisis en torno asociativo, el análisis con lo que cuenta, la Falta de compromiso y responsabilidad entre compañeros de cabaña.

#### **3.4.1.2. Análisis del entorno externo**

Se analiza el ambiente externo, mediante la iniciativa de modelos y estrategias para la creación de la asociatividad que ayudará al fortalecimiento y cooperación entre los dueños de la asociación.

**Cuadro 6: Matriz F.O.D.A.**

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación, sector de las cabañas, estas cabañas están frente a la playa y diagonal al malecón que recién fue creado y este a su vez genera mayor demanda de turistas.</li> <li>• Los dueños poseen una adecuada estructura para recibir a los turistas.</li> <li>• Diversidad de platos al paladar para degustar a los potenciales clientes platos y presentaciones, variedad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La comunicación es poco fluida entre los dueños de las cabañas.</li> <li>• Se tardan demasiado en tomar una buena decisión.</li> <li>• Falta de compromiso y responsabilidad entre compañeros de cabaña.</li> <li>• Falta de políticas claras por parte de los dueños.</li> <li>• Falta de capacitaciones en el personal</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La existencia de temporada alta feriados. en esta época se ve mayor demanda y ganancia al sector de las cabañas.</li> <li>• El grupo de las cabañas será asociado por medio de charlas del IEPS y MIPRO que involucren el desarrollo en Manglaralto.</li> <li>• Ellos se transportan a la libertad porque los víveres son más económicos y alcanza mercadería, y obtienen mayores ganancias.</li> <li>• La creación de la asociatividad ayudará al fortalecimiento y cooperación entre los dueños</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inestabilidad de las políticas gubernamentales.</li> <li>• La inflación de los víveres para preparar las comidas</li> <li>• la competencia con la variedad de precio de los otros restaurant de Manglaralto.</li> <li>• Fenómenos naturales</li> </ul>

**Fuente:** Aplicación del F.O.D.A. En las cabañas restaurant de la playa de Manglaralto.

**Elaborado por:** La autora

### **3.4.2. Modalidad asociativa**

Según Perdomo (2006) intervienen dos clases de modalidad de la asociatividad expresada, la primera plantea de manera informal o de hecho y la segunda formal o de hecho, planteadas en sus proyectos pauta de la asociatividad.

#### **3.4.2.1. De manera informal o de hecho:**

Esta se refiere a que no se inicia con una nueva organización, o empresa, asociación, simplemente la mayoría de empresas constan con metas y objetivos concretos y se fijan metas para conseguirlo, su permanencia es de corto plazo, centralmente en esta modalidad se puede fijar acuerdos entre los representantes, o integrantes para diseñar actividades de trabajo y de esta manera dar tareas y responsabilidades según correspondan.

Dichos proyectos que se desarrollan en esta primera parte como ya se mencionó anteriormente que son a corto plazo, y en ciertos asuntos o caso consiguen el mediano plazo. Esto indica subrayar que el elemento principal para dar soluciones a este proyecto. Es rescatar el valor tan primordial como es la confianza que debe prevalecer entre los asociados, porque sin confianza no se llega a nada bueno, pues de esta dependerá el desarrollo y la obtención de los objetivos creados del proyecto de asociatividad.

Asumiendo la realidad que en la actualidad no existe una buena comunicación y cooperación entre los dueños de las cabañas restaurant, en este caso se debe crear y que se den las reuniones cada quince días, y de esta manera puedan conocerse mejor y si dialogan y comparten ideas y los objetivos de cada uno.

De esta manera es primordial que se estipulen reglas y obligaciones entre ellos, para que impidan problemas, conflictos que pueden suceder en la asociación. Coexisten variedades de modelos en esta modalidad informal o de hecho, a continuación del documento se detallan dos que son: los centros de gestión y las mesas de confianza y que tiene similitud en el caso de estudio, presentan

características el involucramiento en procesos asociativos que estos deben contratar tipos de manejo en asesoría profesionales, por medio de las cuales se creen alternativas para resolver problemas que se puedan presentar en la obtención de los objetivos y que los dueño no puedan resolver sin la presencia de un profesional.

El precio o presupuesto de estos honorarios principales, como contaderos, administradores, publicistas que se comparten entre los asociados. De esta manera se podrán pagarse estudios de mercado, investigaciones a profundidad y capacitaciones constantes para los dueños dependiendo de las necesidades que se vayan generando en la asociación.

En la asociación de los dueños de las cabañas restaurant los costos deben ser repartidos por todos los dueños, pero siempre y cuando dependan de las necesidades que se vayan generando.

En la apertura del proyecto asociativo es indispensable que las cabañas restaurant creen su presidente que este siempre presente con ellos y que pueda dirigir la mejor manera este proceso ya que conjuntamente unidos todos se puede alcanzar lo planteado; y más adelante con los proyectos que se están dando se podría necesidad y también un publicista y también se puede crear la presencia de un abogado si realmente los dueños de las cabañas requieren y posteriormente toman la decisión de establecer la asociación.

#### **3.4.2.2. De manera formal o de hecho:**

Esta se basa y en la forma formal de crear una estructura en base al trabajo colectivo, y esta estructura involucra una forma jurídica que dirija los intereses de las organizaciones o asociaciones que se han comprometido.

Esta manera de poder asociarse es de largo plazo y de alta responsabilidad y disponibilidad, por lo que es necesario e importante el origen de una nueva figura jurídica que abarque de manera seria a todos los asociados.

Internamente para poder asociarse o agruparse se originan organismos jurídicos superiores, las cuales se integran. Vale indicar que este proyecto será por organismos que expliquen y especifiquen en primero, segundo y tercer grado.

Después de realizar el grupo focal a los dueños de las cabañas restaurant podemos especificar la asociación de cabañeros de Manglaralto de este estudio como organismos de primer grado, debido a que estos en su gran mayoría son muy pequeños negocios o microempresas propias la cual figuran como personas naturales.

Las pautas de la asociatividad los organismos de primer grado se basan en aquellos que conforman personas naturales y que están crean un vínculo jurídico.

Es de suma importancias que desde un inicio, no es preciso crear una modalidad jurídica, ya que esta podría ser una decisión muy rápida, asumiendo que uno de los errores es pretender formalizar procesos antes de alcanzar el nivel de madurez.

En el tema de las cabañas restaurant las actividades y proyectos que se exponen en este trabajo de investigación, no sería rigurosamente necesario llegar a la formalización del proceso de asociatividad, pues la realización de una figura jurídica no interviene en el desarrollo de los proyectos generados.

Un elemento que siempre se debe de tomar en cuenta es la falta de toma decisiones, la falta de conocimiento, falta de cooperación y unión y la poca experiencia que existe en los dueños, lo cual se genera una baja disposición de cambio, esto se debe a la desconfianza a la hora de tomar dichas decisiones en bien de la asociación, la creación de una figura jurídica simboliza para los asociados la manera de alcanzar los compromisos, confianza y responsabilidad.

#### **3.4.2.3.Organigrama Funcional**

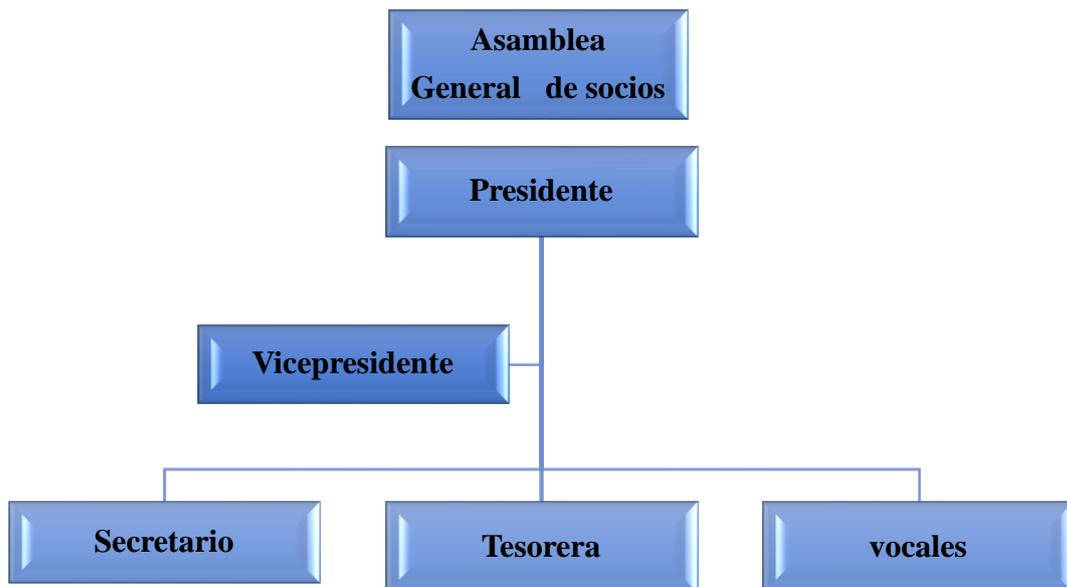
El directorio es el Órgano ejecutivo de la Asociación y tiene el compromiso de, emprender, proyectar y guiar la gestión de la Asociación. El orden jerárquico del

directorio de la Asociación de las Cabañas Restaurant del sector de la Playa de la Cabecera Parroquial Manglaralto es:

- a. Presidente
- b. vicepresidente
- c. Secretario
- d. Tesorera
- e. Vocales.

La estrategia ayudará a que el modelo asociativo de los dueños de las cabañas los restaurant tengan una secuencia ordena y especifica de las funciones que cada integrante tendrá que cumplir o desarrollar.

**Ilustración 9: Organigrama**



**Fuente:** Organigrama de la asociación de las cabañas restaurant de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.

**Elaborado por:** La autora

#### **3.4.2.4. Órgano funcional**

##### **FUNCIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS**

La asamblea general de socios de la asociación de las cabañas restaurant es el ente regulador y tendrá las siguientes funciones:

- ❖ Estar al tanto y afirmar el balance cada semestre pulido por el gerente y previamente inspeccionado por el presidente.
- ❖ Ajustar los compromisos y trabajos ejecutados de acuerdo a los fines planteados por la organización.
- ❖ Elegir comprobadamente a los miembros del Directorio.
- ❖ Legalizar y modificar los Estatutos y el Reglamento Interno de la Asociación;
- ❖ Corroborar el presupuesto periódico y el plan ordinario de acciones realizadas.
- ❖ Certificar las cuotas ordinarias y extraordinarias.
- ❖ Aprobar la ausencia o destitución de los socios, así como su entrada según sea el caso.
- ❖ Remediar los problemas y reclamos con experiencia práctica y precisa de consentimiento con los Estatutos y el Reglamento Interno.

##### **FUNCIONES DEL DIRECTORIO**

- ❖ Constituir la dirección de la Asociación
- ❖ Confeccionar el plan de actividades de trabajo y presupuesto periódico, para ser puesto a comedimiento de la Asamblea para su estudio y consentimiento y enviarlo al MIPRO.
- ❖ Aprender y plantear la reforma de Estatutos y Reglamentos para su aprobación.
- ❖ Favorecer el Banco para el depósito de los fondos de la Asociación; y,
- ❖ Designar las comisiones que se soliciten.

## FUNCIONES DEL PRESIDENTE

- ❖ Personificar de manera judicial y legal a la Asociación.
- ❖ Nombrar y regir las reuniones del Directorio como de la Asamblea General.
- ❖ Obtener el RUC de la Organización y enviar una duplicado al MIPRO.
- ❖ Certificar la carta oficial y más documentos de la Asociación, delegar pagos, examinar vales e interponerse en todo lo que se refiere con la dirección de los patrimonios de la Organización.
- ❖ Dar decisiones en los asuntos de extrema obligación, correspondiendo de ello comunicar en las reuniones del Directorio.

## FUNCIONES DEL VICEPRESIDENTE

- ❖ Asistir debidamente a las asambleas del Consejo Directivo y de la Asamblea General.
- ❖ Auxiliará en las funciones del Presidente en retirada temporal o concluyente, asimismo desempeñando con las habilidades legales actuales. El Vicepresidente reemplazará al Presidente con todas sus facultades y deberes.

## FUNCIONES DEL SECRETARIO

- ❖ Transcribir y certificar con el Presidente la comunicación oficial.
- ❖ Formalizar la comunicación correspondida con el pensamiento íntimo de la asociación.
- ❖ Citar a las reuniones de la Asamblea y del Directorio, previo observación del Presidente.
- ❖ Expedir, con anterior orden del Presidente, los certificados que requieren.

## FUNCIONES DEL TESORERO

- ❖ Congregar y tomar los fondos de la Asociación, que estarán bajo su responsabilidad. Para rescatar el cargo, si el Directorio así lo apreciare, deberá alcanzar una garantía económica.
- ❖ Exponer cada tres meses un informe de balance de los bienes / servicios tomados a la Asamblea.
- ❖ Consentir la investigación de los manuales de contabilidad a su cargo con disposición de la directiva, cuando el caso así lo solicite o por mandato de la Asamblea.
- ❖ Establecer los desembolsos delegados por el Directorio y la Asamblea.
- ❖ Inspeccionar y legalizar mediante firmas con el Presidente, en todos los balances bancarios y para efectos de congregación de fondos.
- ❖ Tomar el inventario de instrumentos y conceder al encargado.

## FUNCIONES DE LOS VOCALES

- ❖ Cumplir y participar en la toma de decisiones dentro de la directiva.
- ❖ Colaborar con los que integran la directiva en las actividades necesarias de la asociación.
- ❖ Trabajar en equipo según las comisiones designadas para el periodo lectivo si fueran elegidos.

### **3.5.Promoción y Selección**

Es importante recalcar que cada micro empresa que va a participar de la Asociación de las Cabañas Restaurant del sector de la playa de la Cabecera

Parroquial Manglaralto esta apropiada para ser parte o iniciar con la estrategia asociativa, en la que es necesaria nombrar las activas y las que van a participar:

❖ Tomas Tomalá	Cabaña-restaurant “Alegre calamar”
❖ Hilda Gonzabay	Cabaña- restaurant “Mar y rio”
❖ Seferino Muñoz	Cabaña “almuerzos Platos a la carta”
❖ Aracely Baque	Cabaña café- restaurant
❖ Patricia García	Cabaña- restaurant
❖ Roscio Torres	Cabaña- restaurant
❖ Guillermo Rodríguez	Cabaña- restaurant
❖ Maribel Solórzano	Cabaña- restaurant
❖ William Gutiérrez	Cabaña- restaurant
❖ Santa Villegas	Cabaña- restaurant “Estrella de mar”
❖ Gloria Parraga	Cabaña- restaurant “ de Evelyn”

### **3.6.Construcción de Confianza (Estatutos)**

#### **ESTATUTOS DE LA ASOCIACIÓN CABAÑAS RESTAURANT “MANGLARALTO”**

**Dirección: Cabecera Parroquial Manglaralto**

**Diagonal al Malecón**

#### **CAPÍTULO I**

#### **CONSTITUCIÓN, DOMICILIO, FINES Y MEDIOS**

**Artículo 1.-** La Asociación de Cabañas restaurant del sector de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto, del Cantón Santa Elena, Provincia Santa Elena, Republica del Ecuador, se constituyese como persona jurídica de derecho privado, que no busca los fines económicos de la asociación, patrimonio individual, la duración indeterminada, y la cantidad de socios, tendrá como dirección los estatutos, reglamento interno, reglamento para la aprobación de los estatutos, codificaciones y reformas, registros de los socios y disolución, y directivas; de las organizaciones predichas en el Código Civil, Ley de Fomento Artesanal, las Leyes Especiales y la Ley de Arbitraje y Mediación.

**Artículo 2.-** La Asociación Cabañas Restaurant “Manglaralto” no podrá participar en eventos de carácter políticos y religiosos.

**Artículos 3.-** Son fines de la Asociación Cabañas Restaurant “Manglaralto”:

- a. Suscitar a la solidaridad, unidad y mutua colaboración, en coordinación de los diferentes grupos de trabajos y el Directorio;
- b. Tecnificar la producción y comercialización de los servicios primarios y secundarias;
- c. Aumentar la publicidad para buscar mercados y mejorar los precios para las ventas de los servicios;
- d. Encaminar mejoras en las vidas de los que integran la asociación y las familias.
- e. Establecer técnicas de trabajo, propósitos y programas que favorezcan al desarrollo de la asociación y de la cabecera parroquial.
- f. Brindar charlas y capacitaciones a los socios en la Capacitar a los socios en la orientación de la organización con energía y eficiencia.
- g. Mostrar compañerismo con organizaciones que tengan parentesco.
- h. Conseguir los implementos necesarios como: herramientas y máquinas para la elaboración y producción de los servicios que brindan.
- i. Ejecutar mediante los GAD del estado e instituciones privadas, de carácter nacional e internacional, para obtener un mejor financiamiento en los proyectos que se vallan a realizar.
- j. Empezar con instauración del crédito y el ahorro, en patrocino de todos los que conforman la asociación.

**Artículo 4.-** En el desempeño de sus fines la asociación de las cabañas de la asociación, maneja todos los medios necesarios legales aprobados por la presente ley.

## **CAPÍTULO II**

### **SOCIOS DE LAS CABAÑAS RESTAURANT “DE LA PLAYA DE MANGLARALTO”**

**Artículo 5.-** Se llaman socios aquellos firmaron el acta constitutiva que consecuentemente requieren su entrada por escrito y fueren aceptados por la Asamblea, claro si cumplen con los requerimientos estipulados en el estatuto y el reglamento interno, y que se localizan al día en el acatamiento de sus compromisos y deberes de la asociación.

**Artículo 6.-** Derechos de los socios:

- ✓ Estar presente en la Asamblea General y participar de manera individual, dando opiniones.
- ✓ Tomar decisiones al momento de elegir y ser elegido por parte de la Asamblea de la asociación.
- ✓ Intervenir y participar en los eventos que promueva la asociación.
- ✓ Solicitar información de la gestión financiera y benéfica de la asociación.
- ✓ Disfrutar de los beneficios que constituya la Asociación en mejoras de los socios.
- ✓ Participar en la Asamblea General en los proyectos y consejos para mejorar la asociación.
- ✓ Colaborador de los bienes y muebles que conste la asociación.

**Artículo 7.-** Obligaciones de los socios:

- a. Ejercer y hacer cumplir con los Estatutos, Reglamentos Internos y demás determinaciones y pactos originados por los Órganos de los Directorios de la Asociación.
- b. Favorecer en forma segura la realización de los objetivos establecidos en la asociación.
- c. Asistir en las Asambleas Ordinarias y Extraordinarias requeridas.
- d. Contribuir con las cuotas, establecidas por la Asamblea General.

**Artículo 8.-** La calidad del socio se pierde cuando:

- a. Retiro voluntarios que es aceptado por la Asamblea General.
- b. Por fallecimiento. No se impide si existe la voluntad del conyugue o de su hijo si alcanza la mayoría de edad, que en representación de los hijos menores quiere seguir en la Asociación, se verificará la situación del socio. Y en caso que no exista el heredero se aplicara lo estipulado en el Código Civil.
- c. Por la destitución en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) se corresponderá conservar renovado el registro de los socios.

**Artículo 9.-** La liquidación de los socios:

Se tendrá en cuenta el arqueo inmediato anterior a la fecha de apartamiento del socio. En las nociones de activos y de utilidades se instituye lo que pertenece de forma equitativa.

- a. Se pondrá una cláusula que restara del valor del literal anterior; todo los que los socios adeuden como: créditos individuales, cuotas incompletas de pago, multas aplazados deterioros producidos en bienes de los socios.
- b. Tendrá un plazo el socio de 7 días para apelar o justificar cualquier reclamo.

### **CAPÍTULO III**

#### **DE LOS ORGANISMOS DE DIRECCIÓN**

Artículo 10.- Los Organismos de Dirección son:

- a. La Asamblea General
- b. El directorio

**Artículo 11.-** La Asamblea General es la máxima autoridad y la componen todos los socios que gocen de sus derechos y participan en la toma de decisiones se darán por el mayor número de votos, serán convocadas y administradas por el presidente.

**Artículo 12.-** Las Asambleas serán de carácter Ordinario y Extraordinario. Las ordinarias, se realizarán en los fines de cada mes previa convocatoria, su anticipación será con dos días. Las Asambleas extraordinarias se efectuarán en cualquier ocasión o cuando el caso lo merezca.

**Artículo 13.-** Toda Asamblea será legalmente efectuada si consta con la mitad y un socio en la primera convocatoria y en la segunda se dará con los socios presentes.

**Artículo 14.-** Las determinaciones de las Asambleas General, serán de carácter obligatorio para todos los socios, inclusivamente para los ausente en la Asamblea.

**Artículo. 15.-** Capacidades de la Asamblea General:

- a. Estar al tanto y afirmar el balance cada semestre pulido por el gerente y previamente inspeccionado por el presidente.
- b. Ajustar los compromisos y trabajos ejecutados de acuerdo a los fines planteados por la organización.
- c. Elegir comprobadamente a los miembros del Directorio.
- d. Legalizar y modificar los Estatutos y el Reglamento Interno de la Asociación;
- e. Corroborar el presupuesto periódico y el plan ordinario de acciones realizadas.
- f. Certificar las cuotas ordinarias y extraordinarias.
- g. Aprobar la ausencia o destitución de los socios, así como su entrada según sea el caso.
- h. Remediar los problemas y reclamos con experiencia práctica y precisa de

consentimiento con los Estatutos y el Reglamento Interno.

**Artículos 16.-** El directorio es el Órgano ejecutivo de la Asociación y tiene el compromiso de, emprender, proyectar y guiar la gestión de la Asociación.

**Artículo 17.-** El orden jerárquico del Directorio.

Tendrá un orden de la siguiente manera:

- f. Presidente
- g. vicepresidente
- h. Secretario
- i. Tesorera
- j. Vocales.

El directorio deberá registrarse en el MIPRO

**Artículo 18.-** Las fechas de reuniones que tendrá el Directorio serán los 15 de cada mes y en las reuniones extraordinarias cuando la ocasión lo amerite.

**Artículo 19.-** Las elecciones del Directorio serán cada dos años y las funciones que ejercerán por igual periodo.

**Artículo 20.-** Las atribuciones del Directorio son:

- ✓ Constituir la dirección de la Asociación.
- ✓ Confeccionar el plan de actividades de trabajo y presupuesto periódico, para ser puesto a comedimiento de la Asamblea para su estudio y consentimiento y enviarlo al MIPRO.
- ✓ Aprender y plantear la reforma de Estatutos y Reglamentos para su aprobación.
- ✓ Favorecer el Banco para el depósito de los fondos de la Asociación; y,
- ✓ Designar las comisiones que se soliciten.

**Artículo 21.-** Pertenecer al Directorio se requiere:

- a. Haber estado en la asociación por lo menos siete meses ante de la elección.
- b. Tener todo en orden y haber cancelado las cuotas.
- c. No haber cometido faltas o comportamientos desleales en la asociación.
- d. Alcanzar la mayoría de edad es decir de 18 años.

**Artículo 22.-** Derechos del presidente:

- ✓ Personificar de manera judicial y legal a la Asociación.
- ✓ Nombrar y regir las reuniones del Directorio como de la Asamblea General.
- ✓ Obtener el RUC de la Organización y enviar una duplicado al MIPRO.
- ✓ Certificar la carta oficial y más documentos de la Asociación, delegar pagos, examinar vales e interponerse en todo lo que se refiere con la dirección de los patrimonios de la Organización.
- ✓ Dar decisiones en los asuntos de extrema obligación, correspondiendo de ello comunicar en las reuniones del Directorio.

**Artículo 23.-** Deberes del vicepresidente:

- ✓ Asistir debidamente a las asambleas del Consejo Directivo y de la Asamblea General.
- ✓ Auxiliará en las funciones del Presidente en retirada temporal o concluyente, asimismo desempeñando con las habilidades legales actuales. El Vicepresidente reemplazará al Presidente con todas sus facultades y deberes.

**Artículo 24.-** Deberes del secretario:

- a. Transcribir y certificar con el Presidente la comunicación oficial.
- b. Formalizar la comunicación correspondida con el pensamiento íntimo de la asociación.
- c. Citar a las reuniones de la Asamblea y del Directorio, previo observación del Presidente.

- d. Expedir, con anterior orden del Presidente, los certificados que requieren.

**Artículo 25.-** Deberes del tesorero:

- a. Congregar y tomar los fondos de la Asociación, que estarán bajo su responsabilidad. Para rescatar el cargo, si el Directorio así lo apreciare, deberá alcanzar una garantía económica.
- b. Exponer cada tres meses un informe de balance de los bienes / servicios tomados a la Asamblea.
- c. Consentir la investigación de los manuales de contabilidad a su cargo con disposición de la directiva, cuando el caso así lo solicite o por mandato de la Asamblea.
- d. Establecer los desembolsos delegados por el Directorio y la Asamblea.
- e. Inspeccionar y legalizar mediante firmas con el Presidente, en todos los balances bancarios y para efectos de congregación de fondos.
- f. Tomar el inventario de instrumentos y conceder al encargado.

## **CAPÍTULO IV**

### **SON SANCIONES**

**Artículo 26.-** Se merecen una sanción los beneficiarios negligentes, los que sin causa evidenciada agraviaren a las reuniones ordinarias y extraordinarias. Si la falta realizada es grave y demostrada dará lugar a que se reflexione la exclusión.

**Artículo 27.-** Quienes quebrantaren con las disposiciones legales se harán merecedores, según el caso y el compromiso del deterioro, a las subsiguientes sanciones:

- a. advertencia
- b. Sanciones y multas
- c. Interrupción de los derechos por 90 días
- d. Eliminación.

## **CAPÍTULO V PATRIMONIO**

**Artículo 28.-** Se constituye por:

- a. Por las cuotas ordinarias y extraordinarias de los socios.
- b. Las herencias y contribución, que crearen a la Asociación individuos naturales o jurídicos.
- c. Los patrimonios que se consigan por la realización de diligencias numerosas conformes con los fines planteados.
- d. Los bienes muebles e inmuebles que tengan y se obtengan por los medios reglamentarios.
- e. Las sanciones y multas cobradas.

## **CAPÍTULO VI SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

**Artículo 29.-** Los socios deben de solucionar las controversias entre ellos; los problemas y conflictos que tengan la “Asociación Cabañas Restaurant Manglaralto”, tendrán solución de acuerdo a lo que estipula el estatuto interno, al

no lógralo serán intervenidos por los centros de mediación y arbitraje según el caso lo amerite, cuya acta deberá ser puesta en conocimiento del Ministerio de Industrias y Productividad.

## **CAPÍTULO VII**

### **DISOLUCIÓN**

**Artículo 30.-** La asociación se disolverá por los siguientes:

- a. Por incumplimiento con los fines.
- b. Por reducir sus socios a un número menor de cinco integrantes.
- c. Por resolución de mayor cantidad y conforme de los socios presentes en la última Asamblea General.
- d. Por causas o acciones establecidas en el Código Civil.

Corresponderá ser notificada al Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) para su dicha aprobación.

**Artículo 31.-** Al quedar desleída la Asociación, los bienes pasarán justamente a cada uno de los socios que persistan hasta el instante cuando se pactó la suspensión.

## **CAPÍTULO VIII**

### **DISPOSICIONES GENERALES**

**Artículo 33.-** El presente Estatuto podrá ser cambiado con la aprobación del Directorio y de la Asamblea General citada explícitamente para el efecto posteriormente dos años de validez.

**Artículo 34.-** Con relación a las generalidades que hay en los estatutos, serán detalladas en el Reglamento Interno.

**Artículo 35.-** Los problemas íntimos corresponderán ser solucionados de consentimiento con las habilidades legales y en caso de permanecer, se someterán al procedimiento de intervención y mediación ante el Centro benéfico de la Procuraduría General del Estado y al arbitraje ante el Centro perteneciente del domicilio de la Organización, de conformidad con la Ley.

## **DISPOSICIÓN FINAL**

Que los presentes Estatutos, fueron leídos, analizados, discutidos y aprobados en sesiones de Asamblea General realizadas

### **3.7. Instituciones de Apoyo (Apadrinamiento de empresas)**

Las instituciones que van a estar presentes en la elaboración del modelo asociativo y que van a guiar en beneficio de las mismas a continuación se detallan:

- ❖ La universidad (Estatad Península de Santa Elena)
- ❖ GAD - PM (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia Manglaralto).
- ❖ Instituciones financieras, públicas del Estado
- ❖ Asesores

#### **3.7.1. Universidad**

- ❖ Unos de los pilares fundamentales para brindar apoyo a los micro empresarios son las instituciones educativas en este caso una institución de estudio superior como la Universidad Estatal Península de Santa Elena

(UPSE), mediante los estudiantes y docentes que están comprometidos con el desarrollo de la provincia de Santa Elena y del país.

- ❖ Crear diferentes programas que puedan ayudar a un mejor desenvolvimiento en las áreas que ellos requieren como es el área de planificar, ejecutar y controlar. Entre las más importante está el are del marketing será una herramienta de gran utilidad.
- ❖ En el área que deben entrar con fuerza es el de finanzas para que ellos puedan llevar acabo todas sus actividades con normal tranquilidad y sin ningún problema legal y donde se le puede dar asesoría legal.
- ❖ Para esta asociación es importante la capacitación de cada uno de los miembros de la asociación en temas de liderazgo.

### **3.7.2. Asesores**

Este punto se basa en los actores que son las diferentes instituciones públicas o privadas, profesionales y las diferentes carreras que ofrecen asesorías y capacitaciones para proporcionar la creación de proyectos de desarrollo en nuestra provincia.

- ❖ Recomendar y asesorar a los dueños de las cabañas restaurant en el campo de la cooperación y fortalecimiento entre ellos.
- ❖ Seguimiento y retroalimentación
- ❖ Iniciar y diría la estrategia aplicar

### **3.7.3. Instituciones Financieras, Públicas del Estado**

- ❖ El apoyo más importante es el de las, publicas del estado son Corporación Financiera del Ecuador (CFE), entre otras que brinden asesoramiento y que evalúen cada parte del proyecto para llegar a ver su factibilidad.

- ❖ Las instituciones financieras que sustenten en financiamiento en la realización del proyecto.

### **3.8.Desarrollo de Acciones de Ajuste**

#### **3.8.1. Estrategias**

##### **3.8.1.1.Definición de estrategia**

La definición (Burgelman 2002) se basa en una característica en el ámbito de la estrategia, que explica, por un lado las acciones primordiales para llevar de la mejor manera la organización de lo que es actual y lo que será en un futuro, y por otro lado también se da una breve interpretación de las circunstancias que se han dado en el desempeño de la organización, originada en el pasado. Es decir, la estrategia es una teoría de la relación causa-efecto entre el desempeño buscado y los factores que lo influyen. De acuerdo con este concepto la estrategia indica qué es lo que la organización quiere lograr a un futuro y los componentes que intervienen en que se alcance sí o no.

##### **3.8.1.2.Estrategias de Fortalezas**

- ❖ Aumentar la promoción mediante un marketing más informativo para dar a conocer con exactitud la ubicación, los servicios que ofrecen, y así generando mayor demanda de turistas.
- ❖ Mayor inversión en los infraestructura de los Cabañas restaurante del sector de la playa de la cabecera Parroquial Manglaralto.
- ❖ Implementar promociones en los platos en días de feriados.

##### **3.8.1.3. Estrategias de Oportunidades**

- ❖ Organizar eventos sociales y deportivos que entretengan a los turistas locales nacionales e internacionales.
- ❖ Capacitación por parte de instituciones estatales como MIPRO e IEPS.
- ❖ Crear políticas de negociación que ayuden a la adquisición de la materia prima con los proveedores.
- ❖ Motivar a los dueños de las cabañas restaurant a tener una cultura ahorrativa, para que genere fondos.

#### **3.8.1.4. Estrategias de Debilidades**

- ❖ Organizar eventos internos, que incentiven a mejorar el vínculo de confraternidad entre cada uno de los que integran las cabañas restaurant.
- ❖ Sensibilizar por parte del directorio de la asociatividad a cada dueño de las cabañas restaurant cuando se valla a tomar una decisión.

#### **3.8.1.5. Estrategias de Amenaza**

- ❖ Solicitar apoyo a gobiernos seccionales en el mejoramiento de la infraestructura pública como un mejor acceso al sector de las cabañas restaurant del sector de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.
- ❖ Crear un sistema de compra de vivires para los locales ante un solo proveedor y con un buen volumen de los productos, en donde salga más barato.
- ❖ Implementar un tipo de alianza con organizaciones locales, nacionales y porque no internacionales para contribuir con una mayor demanda de los turistas.

### 3.8.1.6. Cronograma de Estrategias

**Cuadro 7: Cronograma de Estrategias**

N°	ESTRATEGIAS	M	A	2 M	0 J	1 J	5 A	S	O	N	D
1.-	Aumentar la promoción mediante un marketing más informativo para dar a conocer con exactitud la ubicación, los servicios que ofrecen, y así generando mayor demanda de turistas.										
2.-	Mayor inversión en las infraestructura de las Cabañas restaurante del sector de la playa de la cabecera Parroquial Manglaralto.										
3.-	Implementar promociones en los platos en días de feriados.										
4.-	Organizar eventos sociales y deportivos que entretengan a los turistas locales nacionales e internacionales.										
5.-	Capacitación por parte de instituciones estatales como MIPRO e IEPS.										
6.-	Crear políticas de negociación que ayuden a la adquisición de la materia prima con los proveedores.										
7.-	Motivar a los dueños de las cabañas restaurant a tener una cultura ahorrativa, para que genere fondos.										
8.-	Organizar eventos internos, que incentiven a mejorar el vínculo de confraternidad entre cada uno de los que integran las cabañas restaurant.										
9.-	Sensibilizar por parte del directorio de la asociatividad a cada dueño de las cabañas restaurant cuando se valla a tomar una decisión										
10.-	Solicitar apoyo a gobiernos seccionales en el mejoramiento de la infraestructura pública como un mejor acceso al sector de las cabañas restaurant del sector de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.										
11.-	Implementar un tipo de alianza con organizaciones locales, nacionales y porque no internacionales para contribuir con un mayor número de demanda de los turistas										

**Elaborado por: La autora**

### **3.8.1.7. Seguimiento y control de las estrategias expuestas**

Es importante e imprescindible realizar una respectiva vigilancia sobre las estrategias, debido a que cada una de las estrategias fue creada mediante las opiniones expuestas por los dueños. Con la necesidad de fortalecer la cooperación entre los integrantes de la asociación; naciendo las necesidades de establecer funciones obligatoria en las áreas que la requieran. Por lo que se determinara un control en cada una de las estrategias.

1.- Aumentar la promoción mediante un marketing más informativo para dar a conocer con exactitud la ubicación, los servicios que ofrecen, y así generando mayor demanda de turistas.

- ✓ Esta estrategia se dará en los meses Marzo- Abril – Mayo del año 2015 los delegados para dar estas promociones al terminar estos meses deberán rendir cuentas sobre cómo ha aumentado la demanda de clientes.

2.- Mayor inversión en los infraestructura de los Cabañas restaurante del sector de la playa de la cabecera Parroquial Manglaralto.

- ✓ Esta estrategia se empleara en los meses desde mayo hasta septiembre del presente año, a través de los vocales.

3.- Implementar promociones en los platos en días de feriados.

- ✓ Esto se ejecutara en todo el año, dependiendo de los meses que son épocas de feriado y estará a cargo de un seguimiento por parte de la directiva.

4.- Organizar eventos sociales y deportivos que entretengan a los turistas locales nacionales e internacionales.

- ✓ La directiva será la encargada de crear un grupo para eventos sociales y deportivos, por ser unos de los meses más bajos en la afluencia de turistas.

5.- Capacitación por parte de Instituciones Estatales como MIPRO e IEPS.

- ✓ Estas se darán en los meses de mayo hasta octubre del presente año, y estará a cargo del vicepresidente quien deberá inscribir a los beneficiarios en el curso.

6.- Crear políticas de negociación que ayuden a la adquisición de la materia prima con los proveedores.

- ✓ Esta labor estará a cargo del Presidente y Vicepresidente durante todo el año ayudando a disminuir los costos de los servicios o productos que se ofrece la asociación.

7.- Motivar a los dueños de las cabañas restaurant a tener una cultura ahorrativa, para que genere fondos.

- ✓ Esta estrategia está a cargo de la tesorera y un Vocal principal de la directiva a que cada socio de una cuota mensualmente, y de esta manera tener fondos para problemas imprevistos, se realizará en los meses de Mayo hasta Diciembre.

8.- Organizar eventos internos, que incentiven a mejorar el vínculo de confraternidad entre cada uno de los que integran las cabañas restaurant.

- ✓ Estará a cargo del presidente y vicepresidente en los meses de marzo hasta Agosto.

9.- Sensibilizar por parte del directorio de la asociatividad a cada dueño de las cabañas restaurant cuando se valla a tomar una decisión.

- ✓ Esta labor será encomendada por parte del secretario, esto se realizará cuando el caso sea de suma urgencia.

10.- Solicitar apoyo a gobiernos seccionales en el mejoramiento de la infraestructura pública como un mejor acceso al sector de las cabañas restaurant del sector de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.

- ✓ Estará direccionada por parte de la directiva en los meses de marzo hasta noviembre del 2015, en esta estrategia nos referimos al cambio o mejoramiento en todo el sector de las cabañas o porque no decir de la Cabecera Parroquial, como hemos visto la construcción del malecón que ha generado un mayor afluencia de turistas.

12.- Implementar un tipo de alianza con organizaciones locales, nacionales y porque no internacionales para contribuir con una mayor demanda de los turistas.

- ✓ La encargada de esta estrategia será toda la directiva, mediante la aprobación de los socios y se realizaran en los meses previos a la temporada como son en los meses de Noviembre-Diciembre.

### **3.9.Diseño del proyecto estratégico asociativo:**

#### **3.9.1. Proyección estratégica**

##### **3.9.1.1.Filosofía asociativa**

Existimos como una gran asociación dedicada a brindar servicio de calidad que satisfaga las necesidades de los turistas locales, nacionales e internacionales en la Playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto, del cantón de Santa Elena, Provincia Santa Elena. Aportando al desarrollo socioeconómico del sector, con estrategias en la buena atención con valor agregado, servicio de la más alta calidad para quienes nos visiten.

### **3.9.1.2.Misión Asociativa**

“Brindar un servicio de la más alta calidad, en alimentación a precios cómodos, proporcionando seguridad y satisfacción a nuestros clientes, a través de la una asociación fundamentada en la cooperación, permitiéndonos aumentar el nivel competitivo y el progreso de nuestras familias, sociedad en general”.

### **3.9.1.3.Visión Asociativa**

“Lograr ser un grupo de cabañas restaurant líderes del sector, con un compromiso ante la sociedad que brinde un servicio diferente y competitivo, llegando a tener los más altos estándares de calidad que el cliente se sienta satisfecho, un personas comprometidas en el trabajo y una ética profesional bien establecida, ayudando al desarrollo socioeconómico del cantón de Santa Elena y por qué no del país”.

## **3.9.2. Valores asociativos comunitarios**

**Trabajo en equipo.-** Se puede definir como trabajo en equipo al conjunto de personas que intervienen o pertenecen a un grupo de trabajo, tomando decisiones y alternativas individuales con el fin de conseguir objetivos y metas compartidas, es decir que no exista peligro en ellos y además que se fortalezca la relación en el equipo de trabajo. La cooperación se basa en que cada representante del equipo de trabajo colabore y así alcanzar el logro del bien común.

**Compañerismo.-** Es un valor muy importante para los seres humanos, se refiere a la unión y fuerza que exista entre las personas, entre compañeros, entre amigos. El compañerismo es fundamental para que un equipo de trabajo sea exitoso y siga adelante. Los equipos comparten normas de conducta, sentimientos, valores que se inculcan desde los hogares, además el compañerismo hace que las personas sean solidarias, colaboradoras.

**Comunicación.-** La comunicación es otro de los valores primordiales en esta sociedad que día a día presenta grandes cambios y se refiere a la forma de comunicar o dialogar, mediante el intercambio de mensajes, noticias que se transmiten, es decir que cada vez que nos comunicamos con nuestras familias, amigos, trabajo, logramos establecer una conexión con la finalidad de dar y recibir noticias e información de algo.

**Responsabilidad.-** La responsabilidad se refiere a la conciencia acerca de las consecuencias que tiene o dejamos de hacer sobre nosotros mismos o sobre los demás. Un trabajo bien hecho y entregado a tiempo es sinónimo de responsabilidad. La responsabilidad garantiza el cumplimiento en el compromiso y genera confianza y tranquilidad entre los seres humanos.

**Compromiso.-** Este valor se refiere a la obligación de cumplir con lo que lo han encomendado y este a su vez se ha comprometido. El compromiso requiere de conocimiento de algo, es decir no podemos comprometernos con algo si no sabemos de qué se trata, es por eso que es indispensable que cada persona sepa lo que tiene que hacer antes de comprometerse para quedar bien.

Es importante recalcar que cuando una persona se siente comprometida en este caso podría ser en un proyecto, en un trabajo, en una actividad, para lograr alcanzar los objetivos, entonces en este ejemplo se ve que existe el valor del compromiso.

### **3.9.3. Objetivos**

#### **3.9.3.1. Objetivo general**

Aplicar el modelo de asociatividad mediante la implementación de la estrategia, ayudando al aumento de la cooperación para el fortalecimiento institucional entre los dueños de las cabañas restaurant del sector de la playa de Manglaralto, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

#### **3.9.3.2. Objetivo específico**

- Determinar las funciones, responsabilidades y roles con sus respectivas competencias, contar con el personal idóneo para una mejoramiento de sus actividades de las cabañas restaurant del sector de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.
- Mejorar las relaciones entre los dueños de los restaurantes mediante reuniones y actividades recreativas que fomente la cooperación. Identificar y dar a conocer que beneficios obtendrán los restaurantes al formar parte de la asociatividad.
- Implementar políticas o metas que se puedan medir en corto plaza para que los dueños de las cabañas restaurant no se sientan tenso o presionados por qué será lo que vaya a pasar sino que se lleve todo con la mejor manera.

#### **3.9.4. Satisfacción de las necesidades de los clientes**

En este caso la asociación de cabañeros, desea que tenga una mejor cogida y aceptación por parte de los clientes, y es de suma importancia que el trato o la forma de atender al turista que visita el sector de las cabañas, sintiéndose acogido por parte de las personas que trabajan dentro de esta asociación; sean apropiados.

- ✓ Los clientes satisfechos demuestran interés y grado de acogida cuando vuelen al negocio muy a menudo.
- ✓ Se crea un ambiente de confianza entre el dueño del restaurant y el cliente, ya sea por buen trato o por calidad del producto.
- ✓ Recordar siempre que el cliente es quien tiene la razón
- ✓ Crear promociones en servicios o productos que sean de mayor acogida.

### 3.9.5. Identificación del producto

**Cuadro 8: Descripción de los menús de la asociación**

Menú	Descripción	Precio
<b>Desayunos</b>		
	<b>Café con bolón y huevo</b>	<b>\$ 2.50</b> <b>Depende en desayuno</b>
<b>Almuerzos</b>		
	<b>Sopa, arroz con pescado frito y ensalada, jugo</b>	<b>\$3.00</b>
<b>Platos a la carta</b>		
	<b>Arroz marineró</b>	<b>El precio se encuentra entre \$ 5.00 a \$8.00 dólares</b>

**Fuente:** Cabañas restaurant Manglaralto  
**Elaborado por:** La autora.

Los principales menú se encuentran en el sector de las Cabañas restaurant de Manglaralto, en las que cada uno de ellos representa los mejores valores e

ingredientes que son parte en las recetas cuando el cliente se acerca a disgustarlos y está en el rostro se ve lleno de felicidad.

### **3.9.5.1. Definición Clientes y Proveedores**

#### **a) Clientes**

Saber que lo más importante por parte de los dueños y trabajadores es el cliente porque representa el motor del funcionamiento de la asociación, en donde el niño, joven, adulto o anciano tiene el gusto totalmente diferente por la edad y son ellos los que tienen las preferencias.

El valor agregado que se le da en las cabañas restaurant del sector de la playa de la Cabecera Parroquial Manglaralto es tan sencillo la mejor atención que no excluya a nadie tanto para turistas locales, peninsulares, nacionales y porque no hablar de los turista extranjeros.

#### **b) Proveedores**

Las principales ingredientes para la elaboración de los menú son adquirido en su gran mayoría en el mercado central del cantón La Libertad, como es el Mercado central de mariscos, el mercado de víveres, también hay proveedores menoristas que llegan a la cabecera Parroquial Manglaralto que son los que dan esa pauta más fresca y buen sabor.

También tenemos un puerto cercano que se encuentra a 15 minutos de distancia como es la comuna de San Pedro, con cualquier pescado, marisco, y víveres, por lo que en caso o tiempo de feriados largos se queden sin materia prima lo van a comprar a esta comuna vecina generando economía para el sector de la Parroquia Manglaralto.

### **3.10. Autogestión**

La autogestión explica sobre las actividades a realizarse, debido a que las estrategias expuestas y analizadas, deben de ser guiadas, de manera coordinada y equilibrada.

También es de suma importancia recalcar que la directiva de la asociación, está en el derecho de dar a conocer la facultad de exponer y mostrar una documentación de la gestión que se realice, y de aquella que han dado el logro de las estrategias, donde se describen las tareas que han sido elaboradas para alcanzar los fines de la asociación presente.

Autogestión abarca el seguimiento y control de las estrategias expuestas, y analizadas mediante un cronograma de estrategias que indica la manera en que se a realizar, y los responsables de las tareas asignadas, y por terminar indica la evaluación.

Y por finalizar este modelo de gestión será de mucha utilidad para que la asociación de las cabañas restaurant de Manglaralto, la emplee de la mejor manera.

## **CONCLUSIONES**

La creación del trabajo de tesis o titulación en su indagación ha ayudado resolver muchas interrogantes a lo largo del proceso, dejándonos con nuevos conocimientos que están desde hoy y para el resto de nuestros días en la mente de quienes desarrollan un trabajo de titulación. El proyecto tiene un enfoque de solucionar varios problemas de cooperación mutua entre los dueños de las cabañas restaurant del sector de la playa de la cabecera Parroquial Manglaralto del Cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena, mediante la cual solo unos pocos están saliente adelante, sin dar ese brazo a los compañero que están contribuyendo en la activación de su cabaña, por lo que se hace necesario la implementación de una propuesta asociativa entre los las Cabañas Restaurant de Manglaralto. La poca cooperación hace a su vez que tengan un mal procedimiento en el área administrativo por lo que es necesarios varios capacitaciones en por mejoras del sector. Hay que estar hay para ver con exactitud que clases de contribución uno como estudiante se le puede dar o no como estudiante si no como ya un profesional en temas que para unos son sencillo, ellos la ven como un poco complicado pero no imposibles. Brindar capacitaciones en temas de asociatividad y de cómo llevar a cabo una asociación con éxito y de apoyo para cada uno que la conforman.

## RECOMENDACIONES

- Hay lugares que son tan lindos que la sabia naturaleza nos provee y que no somos capaces de darnos cuenta que están ahí para darle un uso adecuado, respetando cada parte de nuestra atmosfera pero saliendo adelante con una palabras tan pero tan sencilla como son unión, cooperación y apoyo mutuo entre cada partícula que existe a nuestro alrededor.
- Los talleres de integración se deben de realizar más seguidos para que los dueños se puedan conocer más y dejen sus diferencias a un lado y se puedan encaminen al desarrollo del sector y la comunidad y porque no del cantón
- Para que se pueda ver con exactitud los cambios que se pueden dar por una mejor administración en conjunto o en asociación de las Cabañas Restaurant Manglaralto, de deben desarrollar foros en donde cada uno de los dueños y la comunidad en general pueda dar a conocer sus ideas en beneficios de las familias de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.
- Involucrar a cada uno de los dueños para que ellos sean los partícipes y porta voz a sus familias y comunidad en general para que todo marche bien.
- Dejar que las instituciones educativas puedan dar capacitaciones en ramas que ellos soliciten para una mejor administración de las Cabañas Restaurant del Sector de la playa de la Cabecera Parroquial de Manglaralto.

## Bibliografía

- Amézaga, Carola. Orientaciones Estratégicas. San Salvador- El Salvador, 2013.
- Aristizabal, Luis Alberto Gutiérrez Mejía y María Isabel Silva. LA ASOCIATIVIDAD TERRITORIAL ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y REGIONAL. Colombia, 2013.
- Barreto Ceballos, Tarquino, y Martín García Montesinos. «Modelo asociativo para el mejoramiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa.» Revista Venezolana de Economía Social, segundo semestre 2005: 99-113.
- Burgelman. , RA Estrategia es Destino : Cómo estrategia de decisiones moldea el futuro de una empresa. Nueva York: The Free Press, 2002.
- Carlo Ferraro, Giovanni Stumpo. Políticas de apoyo a las pymes en Latinoamerica. Chile, 2010.
- CARLOS, LOPEZ CERDAN. Redes empresariales, Experiencia en la región Andina,. Perú, 2003.
- CEPAL-Naciones Unidas y el Programa IberPyME. Asociatividad, cooperación empresarial y exportación PyME: experiencias recientes es América Latina y Europa. Buenos Aires: Publicación de las Naciones Unidas, 2004.
- CRUZ CARLOS, REYES JOSÉ. Propuesta de un modelo de asociatividad para generar competitividad en las microempresas panificadoras de los municipios de Osicala,. Meanguera y Joateca del depto de Morazan; [en línea] revisado el (5 diciembre) del 2014);, (2006);.
- Daniza, Gómez Hernández Lizeth. Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva como factores que impulsan la cadena productiva. Mexico, 2003.

- HECTOR, PEREGO LUIS. Competitividad a partir de los agrupamientos industriales. Un modelo integrado y replicable de Clusters Productivos, Argentina. . Argentina, 2003.
- Juan A. Rivera Moreno, fsc. Pertenencia Asociativa. Roma: Hermanos de las Escuelas Cristianas, 2005.
- L., Carlos G. Salas. ASOCIATIVIDAD, COOPERACION, EMPRESARIAL Y ENCADENAMIENTOS PARA LA COMPETITIVIDAD. Costa Rica, 2006.
- Lukac, E. & Frazier. «Vinculación de la estrategia de valor.» NNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 2012: 33(4), 49-57.
- MANGLARALTO, GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PARROQUIAL. PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL. Santa Elena , 2012.
- Márque, Angoitia. «A qué nos referimos cuando hablamos de fortalecimiento institucional de las OSC.» Expok, 2012: 50.
- Martínez, Mónica G. Liendo Adriana M. ASOCIATIVIDAD. UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía , 2001.
- Nacional, Asamblea. «LEY DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA.» Quito, 2013.
- Orozco, Elina del Carmen. Las teorías asociacionistas y cognitivas del aprendizaje: diferencias, semejanzas y puntos en común. Colombia, 2009.
- Pena, Mundim. «Ética y estrategia en un marco teórico referencial de la ética de negocios.» Revista de Administración Contemporánea , 2004: 229-252.

Porter, Michael. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Buenos Aires: ., Buenos Aires: Editorial Vergara.

Ramírez, Wilson Vasquez. Manual de medios alternativos de conflictos. 2003.

RODRÍGUEZ, ROSA YELENA GRANJA. «LAS FORMAS ASOCIATIVAS SOLIDARIAS; UNA ALTERNATIVA PARA EL EMPRENDIMIENTO CULTURAL.» Prosperidad para todos. Colombia, 2012.

Sampieri, Hernández. Metodología de la investigación. Mexico: Published, 2014.

Vargar, Fabian. Economía solidaria Salinerita. Quito, 2014.

## Anexos.

### Anexo 1: Modelo para la realización del Grupo Focal

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
CARRERA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO  
INVESTIGACIÓN TESIS DE GRADO  
*GRUPO FOCAL A REALIZAR A DUEÑOS DE LAS CABAÑAS*

NOMBRE:

EDAD:

### Modelo para realización del Grupo Focal

1. Que entiende por economía popular y solidaria y el Buen vivir.
2. ¿Qué entiende usted por la palabra asociatividad?
3. ¿Cree usted que el asociarse mejora la cooperación entre los dueños de las cabañas restaurant del sector de la playa?
4. ¿Cómo cree usted que mediante la asociatividad podrán mejorar las actividades que se realizan en las cabañas restaurant de la playa?
5. ¿Qué implica la asociatividad? Entiende de su estructura.
6. ¿Cómo desea usted que sea asociado el grupo de las cabañas restaurant de la playa ya sea por capacitaciones, charlas del MIPRO, IEPS o como usted las desea?
7. ¿Cree usted que es necesario concientizar a los dueños de las cabañas para que mejoren el vínculo de equipo de trabajo?
8. ¿Cree usted que existe cooperación por parte de los dueños de cada cabaña, al momento de tomar una decisión?
9. ¿Qué cosas recomiendan como dueños de las cabañas para mejorar la asociatividad? Capacitación, talleres y sobre qué.
10. ¿Cree usted que falta coordinación y fortalecimiento en los dueños de las cabañas para mejorar el desenvolvimiento en equipo de trabajo?
11. ¿Cree usted que mediante la asociatividad pueden unirse y ser de nuevo 18 cabañas?
12. ¿Cómo es la relación actual entre dueños de cada cabaña restaurant?

### Esquema base para grupo focal

#### *Grupo FOCAL Estrategia de asociatividad*

<b>SEGMENTO</b>	<i>Dueños de las cabañas- restaurant</i>
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<i>Edad adultos, sexo indiferente, escolaridad indiferente.</i>
<b>OBJETIVO</b>	<i>Conocer criterios por parte de los dueños en la socialización de los temas a tratarse como en la creación de una asociatividad, la economía popular y solidaria, fortalecimiento en la cooperación de los que integran las cabañas.</i>
<b>DURACIÓN</b>	<i>120 minutos</i>
<b>MODERADOR</b>	<i>Doménica Cabezas Vicuña</i>
<b>EQUIPO DE TRABAJO</b>	<i>1 cámara fotográfica 1 grabadora</i>

## Anexo 2: Ficha de Observación

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
 FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD  
 ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
 CARRERA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO  
 INVESTIGACIÓN TESIS DE GRADO

**OBJETIVO:** Obtener información que aporte a la estrategia de asociatividad de las cabañas restaurant del sector la playa de la cabecera parroquial de Manglaralto, avalado por la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

FECHA: \_\_\_\_\_

HORA: \_\_\_\_\_

### FICHA DE OBSERVACIÓN / CAMPO

ASPECTOS	VALORACION			
	EXC	M.B	B	R
<b><u>Ambiente del sector de las cabañas restaurant</u></b>				
Organización			X	
Higiene			X	
Atención al turista			X	
<b><u>Ambiente interno de las cabañas</u></b>				
Cooperación entre los dueños				X
Estructuras de las cabañas			X	
Implemento de higiene de las cabañas			X	
Colaboración entre los trabajadores				X
Comunicación			X	
<b><u>Ubicación de las cabañas restaurant</u></b>				
Atmósfera natural adecuada	X			
Vías de acceso	X			
<b><u>Perfil de los trabajadores de las cabañas restaurant</u></b>				
Higiene del personal		X		
Valores y ética		X		
Idóneos y capacitados			X	
Uniformidad				X

**Anexo 3: Fotos de la infraestructura de las Cabañas Restaurant**



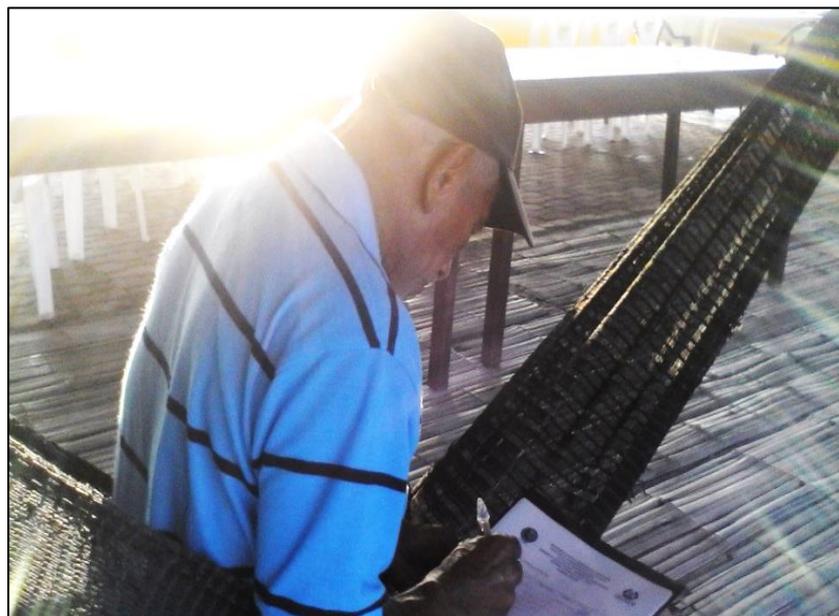
**Anexo 4: Fotos de cabañas en proceso de elaboración.**



**Anexo. 5 Fotos de elaboración del Grupo Focal**



**Anexo 5: Foto del grupo focal realizado a la señora Patricia Gracia dueña de la cabaña.**



## Anexo 6: Firmas de respaldo



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD  
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES  
CARRERA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO  
PERIODO ACADÉMICO 2014 – 2015  
**GRUPO FOCAL**



LUGAR / FECHA Manabí / Cabaneros / Restaurant Mes de enero 2015.

OBJETIVOS DE LA REUNIÓN / EVENTO:

Socialización con los dueños de las cabaneros,  
Apertura del Grupo Focal

TEMAS ANALIZADOS / ACONTECIMIENTOS:

- Inicio del Grupo focal, Presentación del tema a tratarse.  
Socialización con el tema de "Asociatividad"

TEMAS DE ACUERDOS:

- \* Economía Popular y Solidaria, Buen vivir
- \* Cooperación entre los dueños de cada cabanero.
- \* tomar decisiones
- \* Recomendaciones como dueño para mejorar la asociatividad.
- \* Coordinación y fortalecimiento
- \* Relación actual entre dueños.
- \* Implica la asociatividad
- \* El asociarse mejora la cooperación entre los dueños.



## CERTIFICADO DE REVISIÓN DE LA REDACCIÓN Y ORTOGRAFÍA

Yo, Magister, Oswaldo Flavio Castillo Beltrán. Certifico: Que he revisado la redacción y ortografía del contenido del proyecto educativo: **“ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD PARA MEJORAR EL FORTALECIMIENTO Y COOPERACIÓN ENTRE LOS DUEÑOS DE LAS CABAÑAS RESTAURANTES DEL SECTOR DE LA PLAYA EN LA CABECERA PARROQUIAL DE MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA 2015”**, elaborado por la egresada. Cabezas Vicuña María Doménica, previo a la obtención del título de: **LICENCIADA EN ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO.**

Para efecto he procedido a leer y analizar de manera profunda el estilo y la forma del contenido del texto:

- Se denota pulcritud en la escritura en todas sus partes
- La acentuación es precisa
- Se utilizan los signos de puntuación de manera acertada
- En todos los ejes temáticos se evita los vicios de dicción
- Hay concreción y exactitud en las ideas
- No incurre en errores en la utilización de las letras
- La aplicación de la Sinonimia es correcta
- Se maneja con conocimiento y precisión de la morfosintaxis
- El lenguaje es pedagógico, académico, sencillo y directo, por lo tanto es de fácil comprensión.

Por lo expuesto y en uso de mis derechos como Magister en Docencia y Gerencia en Educación Superior, recomiendo la VALIDEZ ORTOGRÁFICA de su tesis previo a la obtención del Título de Licenciada y deja a vuestra consideración el certificado de rigor para los efectos legales correspondientes.

Atentamente,



**Dr. Oswaldo Castillo Beltrán. Mg**  
Registro SENESCYT 1006-11-733293  
Cuarto Nivel