



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE
MUJERES RUTA DEL SOL DE CADEATE, EN
LA PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2015.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: TANNIA PATRICIA MÉNDEZ ROSALES
TUTOR: LCDO. EDUARDO PICO GUTIÉRREZ, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR
2015

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE
MUJERES RUTA DEL SOL DE CADEATE, EN
LA PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2015.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: TANNIA PATRICIA MÉNDEZ ROSALES

TUTOR: LCDO. EDUARDO PICO GUTIÉRREZ, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2015

La Libertad 11 de diciembre del 2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, PLAN ESTRATÉGICO PARA LA “ASOCIACIÓN DE MUJERES RUTA DEL SOL DE CADEATE” elaborado por la Srta. TANNIA PATRICIA MÉNDEZ ROSALES, egresada de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académico y científico, por lo cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....
Lcdo. Eduardo Pico Gutiérrez, MSc.

TUTOR

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de Titulación “PLAN ESTRATEGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE MUJERES RUTA DEL SOL DE CADEATE, EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015, elaborado por quien suscribe la presente, declara que los datos, análisis, opiniones y comentarios que constan en este trabajo de investigación son de exclusiva propiedad, responsabilidad legal y académica del autor. No obstante es patrimonio intelectual de la Universidad Estatal Península De Santa Elena.

La libertad, 26 de diciembre del 2014

Atentamente

.....
Tannia Patricia Méndez Rosales

0927263319

DEDICATORIA

A DIOS, por ser el guía incondicional de mi camino, a mis padres quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento y a mi hijo quien es la razón de mí existir.

Tannia Méndez Rosales

AGRADECIMIENTO

Agradezco a DIOS, por haberme permitido culminar este trabajo a mis padres por el apoyo incondicional, a mi esposo y a mi hijo por darme las fuerzas necesarias para seguir adelante a mis maestros y las personas que de alguna u otra forma han intervenido en la culminación del presente trabajo

Tannia Méndez Rosales

TRIBUNAL DE GRADO

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

Econ. Félix Tigrero González MSc.
**DIRECTOR DE LA ESCUELA
INGENIERÍA COMERCIAL**

Lcdo. Eduardo Pico Gutiérrez. MSc.
PROFESOR TUTOR

Econ. Hugo Álvarez Plua MSc.
PROFESOR DE AREA

Abg. Joe Espinoza Ayala
SECRETARIO GENERAL

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

PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE
MUJERES RUTA DEL SOL DE CADEATE EN LA
PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015.

Autora: Tannia Méndez Rosales
Tutor: Lcdo. Eduardo Pico Gutierrez

RESUMEN

El presente trabajo trata sobre la implementación de una Plan Estratégico para la ASOCIACIÓN DE MUJERES RUTA DEL SOL de la comuna Cadeate propuesta que contribuirá al mejoramiento de las actividades que se realizan dentro de la asociación de manera eficiente y eficaz para el logro de sus objetivos y metas. Así mismo en la metodología de investigación se tomó en cuenta los diferentes tipos de investigación que fueron primordial para realizar nuestro proyecto. El presente trabajo enmarca conceptos científicos sobre el plan estratégico, políticas, estrategias y procedimientos, entre otros elementos fundamentales que orientan y facilitan el análisis, diagnóstico y hacen viable la ejecución del plan. Para el desarrollo del proyecto se contó con la participación activa de los socios y fue elaborado de acuerdo a las actividades que deben de ejercer cada uno de sus integrantes. Mediante los planes establecidos se planificará y se ejecutará un ambiente agradable en la asociación brindando excelente servicio al cliente, y adecuarse a los cambios internos y externo de la comunidad. En la asociación, las estrategias de crecimiento y mejoramiento y el servicio al cliente son parte fundamental para el progreso de la organización. Es importante realizar un plan estratégico, que permita contribuir a cada comerciante a ser competitivo y la vez hacer un mercado atractivo para los consumidores. Es elemental la comunicación efectiva, con una información clara, con la finalidad de evitar errores de parte de los comerciantes, la misma puede ser mediante una capacitación continua sobre la forma de llevar a cabo las estrategias, ya que estas contribuyen el bienestar de la asociación. Los comerciantes de la asociación ejecutaran y cumplirán con las políticas manteniendo un clima organizacional para la ejecución de sus proyectos que desean alcanzar.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|------------------------------------------|------|
| PORTADA | i |
| APROBACIÓN DEL TUTOR | ii |
| AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN | iii |
| DEDICATORIA | iv |
| AGRADECIMIENTO | v |
| TRIBUNAL DE GRADO | vi |
| RESUMEN | vii |
| ÍNDICE GENERAL | viii |
| ÍNDICE DE CUADROS | xiii |
| ÍNDICE DE GRÁFICO | xv |
| ÍNDICE DE ANEXOS | xvi |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| Marco contextual..... | 4 |
| Tema..... | 4 |
| Problema | 4 |
| Planteamiento del problema..... | 4 |
| Delimitación del problema..... | 6 |
| Formulación del problema | 6 |
| Sistematización del problema | 6 |
| Evaluación del problema..... | 7 |
| Justificación de la investigación | 8 |
| Justificación teórica..... | 8 |
| Justificación metodológica..... | 9 |
| Justificación práctica..... | 9 |
| Objetivos | 10 |
| Objetivo general | 10 |
| Objetivos específicos | 10 |

| | |
|--------------------------------------------------------|-----------|
| Hipótesis..... | 11 |
| Variables | 11 |
| Variable independiente..... | 11 |
| Variable dependiente..... | 11 |
| Operacionalización de las variables | 12 |
| CAPÍTULO I..... | 14 |
| MARCO TEÓRICO | 14 |
| 1.1 ANTECEDENTES..... | 14 |
| 1.2 ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES..... | 16 |
| 1.2.1. Definición del Plan Estratégico..... | 16 |
| 1.2.2. Importancia del plan estratégico | 17 |
| 1.2.3. Características de las Estrategias | 17 |
| 1.2.4. Modelos de Planes Estratégicos | 18 |
| 1.2.5. Principios Básicos de un Plan Estratégico | 22 |
| 1.2.6 Definición de Estrategia Organizacional | 23 |
| 1.2.7 Direccionamiento Estratégico..... | 23 |
| 1.2.7.1. La Misión | 23 |
| 1.2.7.2. La visión | 24 |
| 1.2.7.3. Los Objetivos Estratégicos | 24 |
| 1.2.7.4. Los valores..... | 25 |
| 1.2.8. Análisis Situacional..... | 25 |
| 1.2.8.1. Matriz MEFI..... | 25 |
| 1.2.8.2. Matriz MEFÉ..... | 26 |
| 1.2.8.3. Análisis Interno | 26 |
| 1.2.8.4. Análisis Externo | 27 |
| 1.2.8.5. Matriz F.O.D.A..... | 27 |

| | | |
|-----------|------------------------------------------------------|-----------|
| 1.2.9. | Implementación Estratégica | 28 |
| 1.2.9.1. | Programas | 28 |
| 1.2.9.2. | Proyectos | 28 |
| 1.2.10. | Planeación Operativa..... | 29 |
| 1.2.10.1. | Seguimiento Y Control..... | 29 |
| 1.3 | DESARROLLO INSTITUCIONAL..... | 30 |
| 1.3.1 | Aspectos Constitutivos..... | 30 |
| 1.3.1.1 | Historicidad | 30 |
| 1.3.1.2 | Constitución Asociación de Mujeres Ruta del Sol..... | 31 |
| 1.3.2 | Productos..... | 32 |
| 1.3.2.1 | Artesanías | 32 |
| 1.3.2.2 | Platos típicos | 32 |
| 1.3.3 | Servicios..... | 33 |
| 1.3.3.1 | Hospederías Comunitarias | 33 |
| 1.3.3.2 | Cabañas Restaurantes | 33 |
| 1.4 | MARCO LEGAL | 34 |
| | CAPÍTULO II | 36 |
| | METODOLOGÍA | 36 |
| 2.1 | DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN | 36 |
| 2.2 | MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN | 37 |
| 2.3 | TIPOS DE INVESTIGACIÓN | 38 |
| 2.3.1. | Por el Propósito | 38 |
| 2.3.2. | Por el nivel de estudio | 38 |
| 2.3.3. | Por el lugar | 39 |
| 2.4 | MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN | 40 |

| | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.4.1. | Método Inductivo | 40 |
| 2.4.2. | Método Analítico..... | 40 |
| 2.5 | TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN..... | 41 |
| 2.5.1. | Entrevista..... | 41 |
| 2.5.2. | Encuesta | 41 |
| 2.6 | POBLACIÓN Y MUESTRA | 42 |
| 2.6.1. | Población..... | 42 |
| 2.6.2. | Muestra..... | 43 |
| 2.7 | PROCEDIMIENTO Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS.... | 44 |
| 2.7.1 | Procedimiento..... | 44 |
| 2.7.2 | Procesamiento | 45 |
| CAPITULO III..... | | 46 |
| ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS..... | | 46 |
| 3.1 | ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTA | 47 |
| 3.1.1 | Entrevista dirigida a los integrantes principales que conforman la directiva de la asociación de Mujeres “Ruta Del Sol” | 47 |
| 3.2 | ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS..... | 55 |
| CAPÍTULO IV | | 69 |
| PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE MUJERES ‘RUTA DEL SOL’ DE CADEATE EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015..... | | 69 |
| 4.1 | PRESENTACIÓN..... | 69 |
| 4.2 | DATOS DE IDENTIFICACIÓN DE LA INSTITUCIÓN | 70 |
| 4.3 | MODELO DEL PLAN ESTRATÉGICO | 71 |
| 4.4 | DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO | 72 |
| 4.4.1. | Misión | 72 |

| | | |
|--------|-----------------------------------------|-----|
| 4.4.2 | Visión | 72 |
| 4.4.3 | Valores | 72 |
| 4.4.4 | Objetivo General | 73 |
| 4.5. | ANÁLISIS SITUACIONAL | 74 |
| 4.5.1. | Matriz MEFI | 74 |
| 4.5.2. | Matriz MEFE | 76 |
| 4.5.3. | Análisis Externo | 80 |
| 4.5.4. | Análisis Interno | 82 |
| 4.5.5. | Matriz F.O.D.A. | 84 |
| 4.5.6. | Matriz Estratégica | 85 |
| 4.6. | FORMULACIÓN ESTRATEGICA | 86 |
| 4.6.1. | Estratégicas y cursos de acción..... | 89 |
| 4.6.2. | Políticas | 91 |
| 4.7. | IMPLEMENTACIÓN ESTRATÉGICA | 92 |
| 4.7.1. | Programas y proyectos | 92 |
| 4.7.2. | Procedimientos..... | 93 |
| 4.7.3. | Matriz B.C.G..... | 95 |
| 4.8. | PLANEACIÓN OPERATIVO | 96 |
| 4.8.1. | Presupuesto | 97 |
| 4.8.2. | Seguimiento y Control | 99 |
| | CONCLUSIONES | 102 |
| | RECOMENDACIONES | 103 |
| | BIBLIOGRAFÍA | 104 |
| | ANEXOS | 106 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|-------------------------------------------------------------|----|
| CUADRO N°1: Estrategias organizacionales..... | 12 |
| CUADRO N° 2: Desarrollo Institucional de la Asociación..... | 13 |
| CUADRO N° 3: Población | 42 |
| CUADRO N° 4: Muestra | 44 |
| CUADRO N° 5: Calidad de productos y servicio..... | 55 |
| CUADRO N° 6: Servicios y productos..... | 56 |
| CUADRO N° 7: Calidad del servicio | 57 |
| CUADRO N° 8: Atención al cliente | 58 |
| CUADRO N° 9: Atención Efectiva | 59 |
| CUADRO N° 10: Beneficios para la asociación | 60 |
| CUADRO N° 11: Organización de la asociación | 61 |
| CUADRO N° 12: Gestión para recursos..... | 62 |
| CUADRO N° 13: Mejorar actividades | 63 |
| CUADRO N° 14: Planificación evitar amenazas | 64 |
| CUADRO N° 15: Cumplir Objetivos | 65 |
| CUADRO N° 16: Formular estrategias | 66 |
| CUADRO N° 17: Modelo de plan estratégico..... | 71 |
| CUADRO N° 18 : Matriz MEFI..... | 74 |
| CUADRO N° 19: Matriz MEFE..... | 77 |
| CUADRO N° 20 : Matriz macroentorno | 81 |
| Cuadro N° 21: Matriz Microentorno..... | 83 |
| CUADRO N° 22: Matriz F.O.D.A..... | 84 |

| | |
|------------------------------------------|-----|
| CUADRO N° 23: Matriz estratégica | 85 |
| CUADRO N° 24: Programas y proyectos..... | 92 |
| CUADRO N° 25: POA | 96 |
| CUADRO N° 26: Capacitación | 97 |
| CUADRO N° 27: Recursos materiales | 97 |
| CUADRO N° 28: Recursos materiales | 98 |
| CUADRO N° 29: Medios Publicitarios | 98 |
| CUADRO N° 30: Resumen | 98 |
| CUADRO N° 31: Plan de acción..... | 100 |

ÍNDICE DE GRÁFICO

| | |
|-----------------------------------------------------|----|
| GRÁFICO N° 1: Calidad de productos y servicio | 55 |
| GRÁFICO N° 2: Servicios y productos | 56 |
| GRÁFICO N° 3: Calidad del servicio..... | 57 |
| GRÁFICO N° 4: Venta producto | 58 |
| GRÁFICO N° 5: Atención Efectiva..... | 59 |
| CUADRO N° 6: Beneficios para la asociación | 60 |
| GRÁFICO N° 7: Organización de la asociación | 61 |
| GRÁFICO N° 8: Gestión para recursos | 62 |
| GRÁFICO N° 9: Mejorar actividades..... | 63 |
| GRÁFICO N° 10: Planificación evitar amenazas | 64 |
| GRÁFICO N° 11: Cumplir Objetivos..... | 65 |
| GRÁFICO N° 12: Formular estrategias | 66 |
| GRÁFICO N° 13: Organigrama | 86 |
| GRAFICO N° 14: Recaudación de las socias | 93 |
| GRÁFICO N° 15: Ayuda a entidades públicas..... | 94 |
| GRÁFICO N° 16: Matriz B.C.G..... | 95 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| ANEXO 1 Guia de entrevista para las dirigentes de la asociación | 107 |
| ANEXO 2 Guia de entrevista a las socias..... | 108 |
| ANEXO 3 Cuestionario realizados a los clientes de la asociación..... | 109 |
| ANEXO 4 Vista de las cabañas restaurantes | 110 |
| ANEXO 5 Vista de la hospederia comunitaria | 110 |
| ANEXO 6 Socialización con las socias | 111 |
| ANEXO 7 Entrevista con la directiva..... | 112 |
| ANEXO 8 Lista de la socias | 113 |

INTRODUCCIÓN

La constante innovación y el desarrollo económico de la provincia, ha obligado a las organizaciones a introducirse en nuevos métodos de gestión y emprendimiento pero muchas de éstas entidades no cuentan con las directrices necesarias, y la falta de conocimientos en las áreas de mayor desempeño en la organización causan desmotivación en sus miembros y resultados bajos o insuficientes.

Es por ello que este trabajo va orientado a una de las asociaciones que tiene a cargo a mujeres que realizan distintas actividades para el desarrollo de su comunidad y de sus familias de ahí la idea de diseñar un Plan Estratégico para dicha asociación que ayude a visualizar claramente un eje estratégico que vaya enfocado en el desarrollo no solo de quienes la integran si no de la comuna en general en base a una investigación que ayude a enfrentar la problemática que está impidiendo el desarrollo de la misma.

El presente trabajo tiene como fin estudiar y analizar cada uno de los componentes participativos que permitan la elaboración de los objetivos estratégicos para la asociación de mujeres Ruta del Sol, pertenecientes a la comuna Cadeate del cantón Santa Elena.

El contenido de este informe está organizado en cuatro capítulos los mismos que están distribuidos de la siguiente manera: Marco contextual en donde se hace referencia a la selección del tema, planteamiento del problema, justificación de la investigación, objetivos de la investigación, planteamiento de la hipótesis y operacionalización de las variables, aspectos relevantes, pues contienen la información necesaria que orienta y nos explica la realidad de la asociación.

A continuación mencionaremos las cuatro secciones que componen el siguiente estudio de investigación: El Capítulo I: Marco Teórico, Capítulo II: Metodología de la investigación, Capítulo III: Análisis e Interpretación de los Resultados; y

Capítulo IV: propuesta de Plan Estratégico para la Asociación de Mujeres Ruta del Sol de Cadeate.

El Capítulo I, consta de diferentes teorías, las mismas que fueron seleccionadas y moldeadas de conformidad con el tema de investigación, obteniendo parámetros que orientan el desarrollo de la propuesta, involucrando directamente a la asociación de mujeres ruta del sol de Cadeate”, y conociendo acertadamente, qué es y para qué sirve un Plan Estratégico, además de los beneficios que éste genera empleándose eficientemente y de las estrategia organizativas importantes en el desarrollo de la asociación, tomando referencia a diferentes autores para el estudio de cada uno de los elementos participativos, involucrados en el estudio de la asociación.

En este capítulo se describe además el direccionamiento estratégico, análisis situacional, formulación estratégica, implementación estratégica, y planeación operativa que participan directamente en la variable independiente del objeto de estudio, de igual manera se describe la variable dependiente considerando los aspectos constitutivos, los recursos, productos y servicios que brinda la asociación.

En el Capítulo II, se describe la metodología de la investigación, en donde se detalla el diseño y las modalidades, los tipos y métodos a utilizar, las técnicas de investigación, aplicadas para el levantamiento de información, así como los instrumentos empleados para recolectar datos certeros, como la observación, las encuestas y entrevistas a participantes involucrados directamente con la Asociación de Mujeres Ruta del Sol de la Comuna Cadeate de que nos ayudaran a la elaboración del documento.

Este capítulo contiene además la estimación de la población y la muestra tomando datos verídicos y confiables tanto de páginas del INEC como directamente proporcionada de los datos de la comuna y de estudios realizados recientemente

relacionados directamente con la asociación, permitiéndonos conocer quiénes y cuántos serán los que nos facilitaran dicha información relevante para dar solución al problema.

El Capítulo III, contiene el análisis e interpretación de los resultados, en el que se detalla la respectiva tabulación y análisis tanto de las entrevistas y las encuestas realizadas con la muestra reflejada en el capítulo II, brindando información de valiosa importancia. Se muestra además las conclusiones y recomendaciones generales del capítulo sintetizando el proceso realizado.

Con los resultados se obtendrá las pautas para tomar las decisiones relevantes, fundamentales y decisivas para solucionar los problemas que presenta la Asociación, y las guías para elaborar el Plan Estratégico con mayor efectividad, con las estrategias organizacionales pertinentes dándole paso al siguiente capítulo culminando el trabajo de investigación.

El Capítulo IV, comprende el desarrollo del Plan Estratégico para la Asociación de Mujeres “Ruta del Sol” de la Comuna Cadeate del cantón Santa Elena en el cual se plantea un nuevo esquema de trabajo, que abarca la solución de los problemas, pautas de desarrollo, planificación de las actividades, diseño de planes, estrategias y políticas, además de futuros programas y proyectos que permitirán a la Asociación tener éxito y mantener una eficiente gestión administrativa, que comprometa a todos los socios y beneficie a la colectividad.

MARCO CONTEXTUAL

TEMA:

Incidencia de las estrategias organizacionales en el desarrollo institucional de la Asociación de mujeres Ruta del Sol de Cadeate. Plan estratégico para la Asociación Ruta del Sol de Cadeate en la Provincia de Santa Elena, año 2015.

PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La asociación de mujeres “RUTA DEL SOL ”de la comuna Cadeate es una agrupación formada el 20 de enero de 1996 por personas naturales, nació de una ilusión de 15 mujeres que tenía la visión de desarrollo y emprendimiento, el motivo de la creación de esta asociación fue porque creían que teniendo parte de la infraestructura, podrían lograr el desarrollo de la comuna y el sustento de sus familias pero hacía falta cierta inversión para su estructura, como personas naturales no tenían acceso al apoyo por lo tanto debían conformarse como asociación.

Esta se estableció con vida jurídica el 22 de diciembre del 2005 con un número de 18 integrantes las mismas que en primer instancia lograron el apoyo de FEDESO (Fundación Ecuatoriana de Desarrollo Social) y del Gobierno de Navarro España obteniendo la construcción de 15 cabañas – restaurantes ubicadas en la parte frontal de la playa con el fin de promover no solo la economía de la comuna sino más bien dándole apertura a las mujeres emprendedoras que en ese entonces luchaban por mejorar su calidad de vida.

Posteriormente se logró edificar 18 habitaciones comunitarias detrás de las cabañas con el 75% de avance; actualmente la asociación está conformada por 25 socias dedicadas a diferentes actividades entre ellas la elaboración de artesanías elaboradas manualmente utilizando materia prima de la región.

El problema de la asociación surge desde sus inicios, al ser constituida legalmente no identifica claramente el eje administrativo y de planificación, basándose tan solo en una administración empírica hasta el día de hoy. Esto ha ocasionado que la asociación no tome correctivos necesarios por lo que a lo largo del tiempo las consecuencias se han ido acumulando, por ejemplo el no trabajar en equipo y solo por el beneficio propio se ha ido perdiendo el objetivo por la que fue creada, sobre todo la inestabilidad que puede llegar a tener dentro del mercado y su posición frente a las comunidades aledañas.

Actualmente existen muchas debilidades y amenazas debido a que la asociación no cuenta con un sistema de comunicación entre la directiva y las asociadas, lo cual ha producido deficiencia en el manejo de los recursos, los mismos que no están siendo invertidos por lo que originalmente se formó la asociación, cada una trabaja individualmente y los recursos económicos no se destinan en beneficio colectivo sino buscan otros fines.

La poca capacidad de formular estrategias de la Asociación ha tenido como consecuencia un limitado acceso a la información de oportunidades y a una limitada participación en el mercado lo que origina un menor nivel de ventas y por ende bajos niveles de ingresos en las diferentes actividades que se realizan.

Las socias utilizan el nombre jurídico para préstamos individuales con fines ajenos a la organización por la cual se presta los documentos de estar legalmente constituida pero los recursos de muchas de ellas va dirigido a cualquier otra actividad que no se relacionan con la asociación ocasionando un desequilibrio y pérdida de interés en el trabajo en equipo con la directiva.

En la asociación se han generado grandes conflictos de gestión debido a la falta de conocimiento administrativos y financieros ocasionando inactividades en sus labores y una mala planificación de sus recursos por lo que se deben tomar medidas preventivas que ayuden al crecimiento de la organización.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Área: Administrativa.

Aspecto: Plan Estratégico para la Asociación de mujeres Ruta del Sol.

Campo: Planeación Estratégica.

Tiempo: 2015

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué incidencia tienen las estrategias organizacionales en el desarrollo institucional de la asociación de mujeres de la comuna Cadeate de la Provincia de Santa Elena?

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ✚ ¿De qué manera se fundamentó el desarrollo de la propuesta de Plan Estratégico para la Asociación de Mujeres Ruta del Sol?
- ✚ ¿Cuál es el modelo metodológico que se utilizó en el desarrollo del presente estudio?
- ✚ ¿Cuáles son las técnicas que se utilizaron para conocer las fortalezas y debilidades de la Asociación de Mujeres Ruta del Sol de la comuna Cadeate?
- ✚ ¿Cuál sería la rentabilidad o el beneficio que tendría la aplicación de las estrategias en la Asociación Ruta del Sol?
- ✚ ¿Cuáles son los beneficios de elaborar un Plan de Acción para la Asociación Ruta del Sol?
- ✚ ¿Cómo contribuirá la elaboración de un Plan Estratégico en la Asociación de Mujeres Ruta del Sol?

EVALUACIÓN DEL PROBLEMA

La evaluación del trabajo de investigación permite conocer lo indispensable del objeto de estudio, considerando que el plan estratégico es una herramienta importante para el desarrollo de la asociación por lo que su evaluación contó con factores relevantes como son:

Delimitado. El estudio se realizó en la comuna cadeate específicamente a la Asociación de mujeres Ruta del Sol conformado por 25 socias, dedicadas a brindar hospedaje y alimentación a turistas y visitantes entre otras actividades, las mismas que no cuentan con un plan estratégico que les ayude a direccionarse al objetivo de su creación y a la implementación de estrategias para su desarrollo.

Claro. El trabajo redacta en forma precisa el problema, además es fácil de comprender e identificar los factores que abarca el plan estratégico así como también los método de recolección de información para la determinación de los principales problemas que tienen en las actividades desarrolladas como lo son las hospederías y las cabañas restaurantes actividades principales dentro de la asociación y aquellas complementarias como son la artesanías.

Es **evidente** debido a que mediante las técnicas de investigación se identifica claramente las causas y consecuencias del entorno en el que vive la asociación, identificando factores importantes para la realización del plan estratégico, así como también los efectos que puede ocasionar al realizar un diagnóstico preciso para lograr los objetivos.

Concreto. Con el desarrollo del tema, podremos lograr un mejoramiento contundente con la asociación y con la comuna en general, considerando el nivel de vida, el nivel económico, de desarrollo en la propuesta de alojamiento, entre otros aspectos que permitan a las mujeres de la asociación a contribuir con el desarrollo de la comuna.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La propuesta del plan estratégico es de gran relevancia para la asociación de mujeres Ruta del Sol de la comuna Cadeate puesto que al evidenciar varios problemas, a los cuales deben hacer frente, sobre todo el problema de la no utilización de estrategias de sus productos y servicios se constituye un asunto de mucho interés para poder realizar la investigación y tomarla como referencia para la aplicación de las socias dentro de su organización.

El objeto de estudio se evidencia de la situación actual y de los problemas de la comuna Cadeate tomando como punto específico a la asociación de mujeres que se ven en la imperiosa necesidad de conocer y elaborar estrategias organizacionales que permitan el crecimiento de la asociación y técnicas, conociendo conceptos y fundamentos teórico del tema en general permitiéndole la elaboración del plan integrando las principales metas y políticas de una organización, y a la vez establecer las acciones coherentes a realizar.

Para poder describir los puntos específicos de la investigación se recopiló información en función de los distintos autores permitiéndonos fundamentar teóricamente los conceptos necesarios y relevantes para la investigación llevándonos a la fácil comprensión de los conocimientos científicos ya investigados y darle soporte al objeto de estudio para una mejor comprensión o interpretación.

Debido a las falencias antes mencionadas se evidencia la necesidad de elaborar un Plan Estratégico para la Asociación de Mujeres de la Comuna, el mismo que mejorará la gestión administrativa, desarrollando estrategias que faciliten alcanzar los objetivos institucionales. El proceso de la planificación estratégica consiste en formular la misión en donde se establece la razón de ser de la institución, la visión define hacia donde se quiere llegar y los objetivos que debe cumplir para alcanzar el éxito organizacional.

JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Para la realización de la investigación se utilizarán métodos y técnicas de recolección de información para alcanzar los objetivos propuestos, mediante la observación se identificará la situación actual en que se encuentra la asociación y la comuna en general , además de instrumentos que nos permitan indagar el objeto de estudio como lo son las encuestas y las entrevistas a los dirigentes y miembros de la asociación así como también a turistas para obtener datos verídicos e históricos que nos lleve al inicio del problema y al final de la solución.

Se realizarán estudios sobre las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas con las que cuenta la asociación realizando entrevistas a los propietarios de las cabañas y de las hospederías y a los clientes con el objetivo de descubrir necesidades, fundamental para el análisis externo e interno de la asociación y del entorno en general como es la competencia y los proveedores, factores importantes en la toma de decisiones.

JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Uno de los principios fundamentales en planificación es que lo único que tiene validez para las organizaciones, en este caso para las asociaciones es todo aquello que está documentado, por el cual este documento quedara de constancia para las socias de la asociación de mujeres Ruta del Sol de la comuna Cadeate, para su futura aplicación.

El estudio planteado además proporcionará en última instancia información útil sobre el manejo estratégico, esto permitirá generar experiencias para posteriores aplicaciones en empresas de similares características que han sido objeto de la vinculación de nuevos competidores y el desarrollo de otras comunidades se desarrollarán técnicas y estrategias útiles para la aplicación de la asociación de mujeres en las diferentes actividades que realizan para la superación y el desarrollo de la comuna Cadeate.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Diseñar estrategias organizacionales mediante el estudio analítico de los componentes participativos que permitan el desarrollo institucional de la asociación de mujeres ruta del sol en la comuna Cadeate, Provincia de Santa Elena.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✚ Establecer los fundamentos teóricos en función de los distintos autores que permitan el entendimiento del objeto de estudio.
- ✚ Determinar la metodología, tipo, técnicas e instrumentos de la investigación que permita la recolección de información relevante para obtención de datos que nos conlleve a la investigación.
- ✚ Realizar un análisis de la situación interna y externa de la asociación utilizando las herramientas necesarias para la identificación de las debilidades y amenazas con los datos obtenidos en la investigación.
- ✚ Elaborar las estrategias organizacionales mediante la información recolectada que permita cumplir con el objetivo general.
- ✚ Aplicar un plan de acción mediante el estudio de la situación actual de la asociación para el desarrollo, control y direccionamiento de la Asociación.
- ✚ Implementar un Plan Estratégico para la Asociación de Mujeres de la comuna Cadeate para el mejoramiento de su gestión administración.

HIPÓTESIS

¿La implementación de las estrategias organizacionales ayudará a lograr el desarrollo institucional de la asociación de mujeres Ruta Del Sol de la comuna Cadeate en la Provincia de Santa Elena?

VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE

ESTRATÉGIAS ORGANIZACIONALES

VARIABLE DEPENDIENTE

DESARROLLO INSTITUCIONAL DE LA ASOCIACIÓN DE MUJERES
RUTA DEL SOL DE CADEATE.

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

CUADRO N°1: Estrategias Organizacionales

| VARIABLE INDEPENDIENTE | DEFINICIÓN | DIMENSIONES | INDICADOR | ITEMS | INSTRUM. |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| ESTRATÉGIAS ORGANIZACIONALES | Es determinar la actitud en general de la empresa hacia el crecimiento y hacia la forma en que manejará sus líneas de negocios o productos a través de las acciones pertinentes para mejorar su desempeño organizacional. | <p>DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO</p> <p>ANALISIS SITUACIONAL</p> <p>FORMULACIÓN ESTRATEGICA</p> <p>IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGICA</p> <p>PLANEACIÓN OPERATIVA</p> | <ul style="list-style-type: none"> • MISIÓN • VISIÓN • OBJETIVOS • VALORES • MATRIZ MEFI • MATRIZ MEFE • ANÁLISIS INTERNO • ANÁLISIS EXTERNO • MATRIZ FODA • ANÁLISIS PORTER • ESTRUCTURA • ESTRATEGIAS • CURSOS DE ACCIÓN • POLÍTICAS • PROGRAMAS • PROYECTOS • PROCEDIMIENTOS • MATRIZ B.C.G. • PLAN OPERATIVO • FINANCIAMIENTO • PRESUPUESTO • SEGUIMIENTO Y CONTROL. | <p>¿La asociación Ruta del Sol tiene definida su filosofía institucional?</p> <p>¿Cuáles cree usted que son las fortalezas y debilidades de la asociación?</p> <p>¿Cómo miembro de la asociación cuál cree usted que son sus Oportunidades y amenazas?</p> <p>¿En la actualidad la institución cuenta con una adecuada estructura organizacional?</p> <p>¿Cree que la ejecución de los programas y proyectos de la asociación se estén llevando a cabalidad?</p> <p>¿La asociación cuenta con una adecuada planeación de las actividades que se llevan a cabo en la asociación?</p> | <p>ENCUESTAS</p> <p>ENTREVISTAS</p> |

Fuente: Estrategias Organizacionales.

Elaborado por: Tannia Méndez.

CUADRO N° 2: Desarrollo Institucional de la Asociación

| VARIABLE INDEPENDIENTE | DEFINICIÓN | DIMENSIONES | INDICADOR | ITEMS | INSTRUM. |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| DESARROLLO INSTITUCIONAL DE LA ASOCIACIÓN DE MUJERES RUTA DEL SOL DE CADEATE. | Se fundamenta en la expansión, crecimiento y progreso de la institución en base a las actividades que se planifican, diseñan y ejecutan con la utilización de los recursos óptimos para lograr el desarrollo de los productos y servicios de la entidad asociada. | <p>ASPECTOS CONSTITUTIVOS</p> <p>RECURSOS</p> <p>PRODUCTOS</p> <p>SERVICIOS</p> | <ul style="list-style-type: none"> • HISTORICIDAD • CONSTITUCIÓN • HUMANOS • TECNOLÓGICOS • ECONÓMICOS • ARTESANÍAS • PLATOS TÍPICOS • HOSPEDERIAS COMUNITARIAS • CABAÑAS RESTAURANTES | <p>¿La asociación de mujeres Ruta del Sol cumple a cabalidad con todos los reglamentos estipulados en la constitución?</p> <p>¿Ha recibido la asociación capacitación sobre manejo de recursos?</p> <p>¿Cuáles son los productos que ofrece la asociación?</p> <p>¿Cuáles son los servicios que ofrecen?</p> <p>¿De qué manera se organizan las socias para realizar sus actividades?</p> | <p>ENCUESTAS</p> <p>ENTREVISTAS</p> |

Fuente: Desarrollo Institucional de la Asociación
Elaborado: Tannia Méndez

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 ANTECEDENTES

La asociación de mujeres ruta del sol de Cadeate es una organización creada por mujeres emprendedoras que quisieron apoyar al sustento de sus hogares creando nuevas fuentes de ingreso para mejorar su calidad de vida ya que en ese entonces las panaderías era lo único relevante en el pueblo y no todos contaban con los recursos necesarios para la infraestructura de las mismas.

Anteriormente se formaron solo como un grupo de mujeres sin legalización alguna por lo que no podían acceder a ningún tipo de beneficios, esto hizo que se constituyeran legalmente y se formaran como asociación, así encontraron ayuda de fundaciones permitiéndole tener inicio en la infraestructura de cabañas y hospedería.

Con el pasar del tiempo las socias aún mantienen el estilo que la ayuda de organizaciones les han proporcionado, sin crecimiento alguno además, no existe un conocimiento técnico ni una herramienta que le permitan formular estrategias, acciones entre otros aspectos que fomenten su crecimiento y sobre todo conocer sus propias debilidades y amenazas para poder fortalecerlas tomando ventajas de ellas.

Al formular un plan estratégico se está dando la posibilidad que la organización sea competitiva, porque se planteará diferentes metas a largo plazo y estrategias organizacionales, de una forma coherente; todas las integrantes de la asociación deben ser eficientes en sus actividades, conjuntamente satisfaciendo las necesidades y expectativas de los clientes. Las estrategias que elija una

organización deben ser de acuerdo a las necesidades que tenga y en la posición donde se encuentre frente a sus competidores, conociendo sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Las estrategias deben ajustarse a los cambios que se dan en el mercado, ser diferentes, mejores e innovadores.

La estrategia organizacional se la realiza con el objetivo de fortalecer la administración que se lleva a cabo en este caso por la Asociación de Mujeres Ruta del Sol, para alcanzar los objetivos organizacionales mediante el desarrollo de planes y programas a corto, mediano o largo plazo, que se ejecutaran en los diferentes niveles de la organización.

El primer proceso es llevar a cabo un análisis de la situación de la empresa, interna y externa, micro y macro ambiental, esto significa analizar lo que sucede con sus competidores y con cada parte interna de la empresa en sí. El segundo proceso consiste en la fijación de objetivos, tanto a corto como a largo plazo. Esto significa crear una visión y misión.

El proceso final es el desarrollo de un plan estratégico que proporcione detalles sobre cómo se lograrán los objetivos propuestos para la empresa. De igual manera en el momento de establecer objetivos, es necesario que el equipo estratégico y demás colaboradores de la misma, realicen una planificación estratégica, donde se determine las adecuadas acciones a seguir que permitan lograr cumplir los objetivos planteados, tener una ventaja competitiva y satisfacer a los clientes, y por ende llegar a una satisfacción conjuntamente entre las socias.

Mediante la planificación estratégica para la asociación de Mujeres de la Comuna Cadeate se podrán alcanzar los objetivos organizacionales fomentando el buen ejercicio de los procesos que se den realizar en la Asociación dando como resultado mejoras no solo para las mujeres de la institución también para el desarrollo de toda la Comuna Cadeate; pero para ello es necesario realizar un diagnóstico de la situación actual priorizando los problemas para encontrar soluciones adecuadas.

1.2 ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES

1.2.1. Definición del Plan Estratégico

(Ancín, 2010) “Plan estratégico es el plan maestro que tiene la empresa, en que la alta dirección recoge las decisiones estratégicas corporativas que ha adoptado hoy, en referencia a lo que hará en los próximos años, para lograr ser una empresa competitiva que le permita satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de interés” (pág. 29)

La definición de Ancín indica que el plan estratégico es un método de planificar el futuro de la empresa, en relación a la asociación es necesario realizar esta planificación en el cual se detalle todas las tácticas, las actividades, el cronograma y presupuesto de cada una de las estrategias organizacionales que se desean emplear en la asociación.

Cada una de las estrategias que se desea implementar contribuirá a que la asociación sea realmente competitiva en el mercado local, satisfaciendo las necesidades y deseos que tiene el público que integran el segmento del mercado objetivo al cual se dirige.

(Martínez Pedros Daniel, 2012). “Plan Estratégico es un documento que sintetiza a nivel económico, financiero, estratégico y organizativo, el posicionamiento actual y futuro de la empresa” (pág. 18)

Se diseñará un documento en el cual se detalla la situación actual, se analizará a la asociación en tres áreas las cuales son determinante para la elaboración del presente Plan Estratégico, los aspectos son económico-financiero, estratégico y organizativo, al realizar el respectivo análisis de las áreas, antes mencionadas se procederá a planificar las acciones que se desarrollarán en el futuro para la asociación de mujeres, al finalizar el respectivo análisis se logrará alcanzar el posicionamiento de la asociación consolidándose en el segmento de mercado.

1.2.2. IMPORTANCIA DEL PLAN ESTRATÉGICO

(Ancín, 2010) “Es importante porque ayuda a que la empresa en el futuro sea sólida y consistente, enmarcando las decisiones estratégicas que satisfaga todas las aspiraciones del grupo de interés, determinando las funciones y responsabilidades, identificando los objetivos de la empresa a largo plazo, con la finalidad de asegurar la competitividad de la empresa en el futuro” (pág. 34)

La importancia del Plan Estratégico radica en que la asociación de mujeres Ruta del Sol, podrá tener en el futuro una ventaja competitiva que se permitirá consolidarse en el segmento de mercado al cual se dirige, logrando captar una cuota de mercado. Para esto es necesario tomar decisiones que contribuya a alcanzar con los objetivos planteados por la asociación a largo plazo, contando con la participación de todas las personas que integran la asociación, asignando funciones y responsabilidades, solo así se garantizará el éxito de la asociación.

1.2.3. Características de las Estrategias

(Martínez Pedros Daniel, 2012) “Es importante que las estrategias que integren el Plan Estratégico cuente, con filtros tales como: filtros de la ventaja competitiva, filtro de consonancia con el entorno y filtro de la factibilidad” (pág. 17).

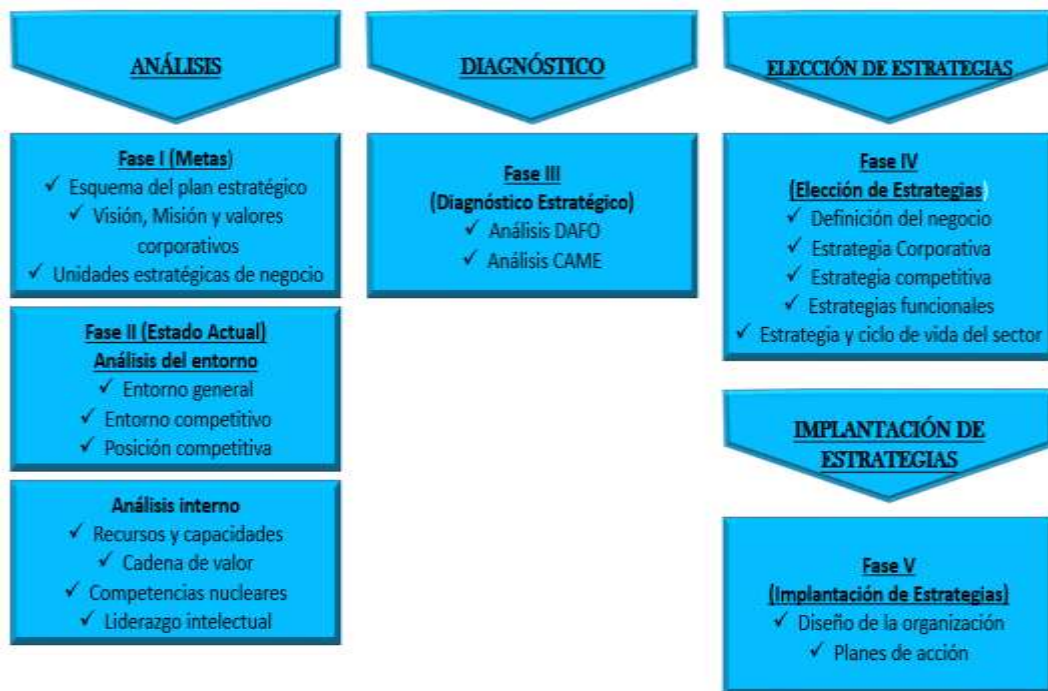
Para la aplicación de las estrategias que se encuentran en el plan estratégico es necesario que posean características, que corroboren que la estrategia a implementar sea la correcta, para esto cada una de ellas debe poseer un filtro.

La asociación de mujeres debe tener una ventaja que los diferencia de la competencia, las estrategias se deben adaptar al mercado, satisfaciendo las necesidades de clientes, representando metas y objetivos individuales que contribuyan con el del Plan Estratégico, utilizando los recursos con los que dispone la asociación.

1.2.4. Modelos de Planes Estratégicos

Modelo Martín Daniel

El modelo de Plan estratégico, diseñado por Martín, establece que el plan se divide en cuatro fases determinantes, a continuación se observa en el gráfico:



Fuente: Modelo Plan Estratégico (Daniel Martínez).
Elaborado: Tannia Méndez Rosales

El autor indica que en la fase de análisis estratégico, es importante debido a que en él se inicia el proceso del diseño del plan estratégico, en esta fase se analizan las estrategias que se desea implementar, para esto es necesario revisar la filosofía organizacional de la asociación, conocer aspectos como: misión, visión, valores corporativos, para conocer hacia donde desea dirigirse la asociación de mujeres Ruta del Sol, que objetivos y metas desea alcanzar en el presente y cuáles son las expectativas que desea cumplir en el futuro, bajo que principios y valores se rige para alcanzar las metas establecidas.

En el análisis del entorno, para su mejor comprensión y entendimiento es necesario subdividirlo en entorno general y sectorial, el entorno general corresponde a realizar una evaluación de la asociación de mujeres en determinados factores, que pueden afectar o beneficiar a la misma, aspectos como: político, económico, social y cultural.

El entorno sectorial se refiere al análisis de la industria la cual pertenece la asociación, es decir tiene que analizar a sus competidores directos e indirectos, que pueden convertirse en una amenaza para la asociación de mujeres. En el análisis interno es necesario conocer cuáles son las fortalezas de la asociación y sus respectivas debilidades, para construir la cadena de valor y conocer la ventaja competitiva de la asociación de mujeres Ruta del Sol.

En la fase II, según el modelo planteado en necesario realizar un diagnóstico situacional la asociación conociendo sus fortalezas y debilidades en los aspectos internos, mientras que en los aspectos externos se debe conocer las oportunidades y amenazas, esto se conoce a través de la elaboración del análisis DAFO, luego de realizar el análisis F.O.D.A., es necesario implementar el análisis CAME, Corregir las debilidades que tiene la asociación, es decir buscar soluciones, mecanismos para mejorar los aspectos débiles que no permiten el buen desarrollo de la asociación.

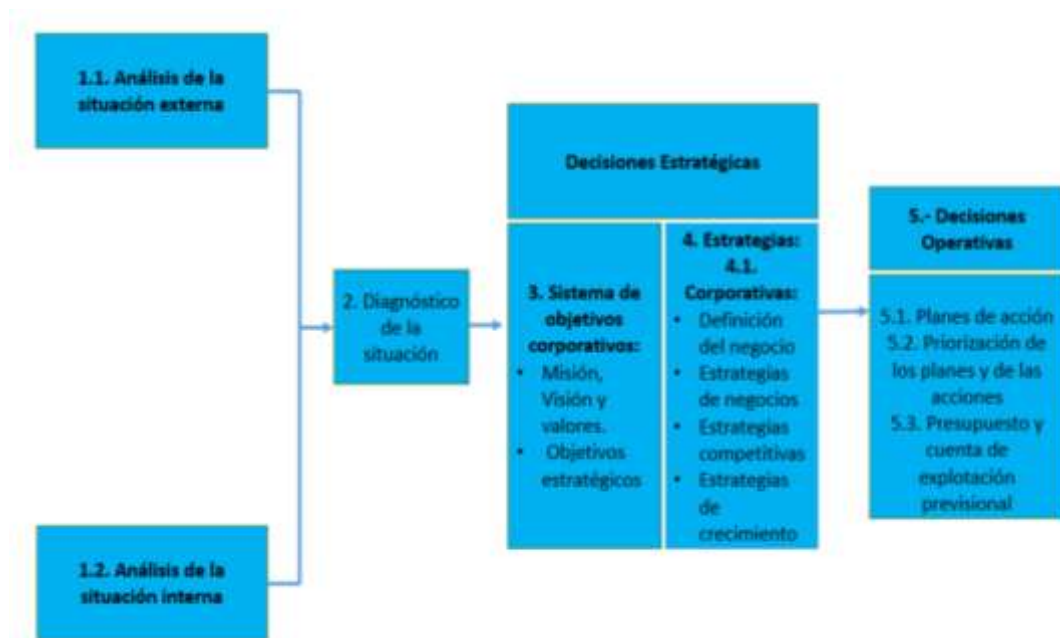
Afrontar las amenazas que tiene la asociación, es decir plantear estrategias que ayuden a explotar las fortalezas con las que cuenta la asociación, minimizando las amenazas, a través de la implementación de estrategias de supervivencia, es importante para la asociación de mujeres explotar sus fortalezas y mantenerlas en el tiempo, no se debe descuidar este factor importante, debido a que la asociación depende de las fortalezas para mantenerse en el mercado y finalmente se debe explotar las oportunidades que la asociación encuentre en el sector y en la parte externa para poder ser competitivo en el mercado local ya que nos encontramos en un ambiente que exige múltiples cambios, e innovación constante.

En la fase III, se elegirán las estrategias que se desean implementar en el plan estratégico para la asociación de mujeres, cada una de ellas contribuirá al mejor desempeño de la misma, satisfaciendo las necesidades de acuerdo al segmento de mercado.

Finalmente en la fase IV, corresponde a la implantación estratégica, la misma consiste en corroborar que la asociación cuente con los recursos necesarios para el correcto desarrollo de las actividades a que se encuentran detallado en el Plan de Acción.

Modelo de Plan Estratégico según Ancín

(Ancín, 2010) El modelo planteado por el autor, es el que a continuación se observa en el gráfico.



Fuente: Modelo Plan Estratégico (Ancín).
Elaborado: Méndez Rosales Tannia

El modelo de plan estratégico, propuesto por (Ancín, 2010), guarda cierta similitud con el modelo de (Martinez Pedros Daniel, 2012), sin embargo en la forma diferente, debido a que el autor (Ancín, 2010), considera que el proceso de elaboración de un plan estratégico, está dividido en 5 etapas.

La primera etapa se subdivide en dos aspectos importantes, la primera corresponde al análisis de la situación externa, es decir conocer aquellos factores que posee la asociación de mujeres, que se han convertido en una oportunidad de crecimiento y expansión, y aquellos factores que son considerados como una amenaza para la asociación, mientras que la segunda etapa corresponde a realizar un análisis de la situación interna, es decir visualizar y mantener las fortalezas que posee la asociación y de la misma manera conocer aquellos factores que son consideradas debilidades.

En la segunda etapa, corresponde a realizar un diagnóstico situacional de la asociación de mujeres, empleando el análisis F.O.D.A. y CAME.

En la tercera etapa se plantearán objetivos corporativos para la asociación a través de la elaboración de la filosofía organizacional, para conocer cuáles son los objetivos que desea alcanzar en el presente y las metas que se realizarán en el futuro, contando con la colaboración de sus socias y rigiéndose por los valores y principios de la asociación.

En la cuarta etapa, se implantará estrategias las cuales se dividen en estrategias corporativas y funcionales, las corporativas se aplican con la finalidad de buscar y construir una ventaja corporativa que ayuden a tener a mejorar los ingresos de la asociación de mujeres, mientras que las estrategias funcionales se enfocan a la mejorar los procesos y funciones que tiene la asociación de mujeres.

Finalmente en la quinta etapa, se tomarán decisiones operativas, a través de la realización de planes de acción y la elaboración del respectivo presupuesto.

1.2.5. Principios Básicos de un Plan Estratégico

(BOSCH, 2010) “Los principios básicos de un Plan Estratégico se basan en valores predeterminados y elementos adecuados para un juicio de valor (pág. 22)

Democrática.- Todas las integrantes de la asociación de mujeres Ruta del Sol, de la comuna Cadeate, gozan de los mismos derechos y obligaciones, las responsabilidades son otorgadas de manera equitativa, cada una de ellas ayudan a conseguir los objetivos propuestos por la asociación.

Integral.- La asociación de mujeres, cuenta con la participación de manera integral de todos sus integrantes, en cada uno de los procesos de elaboración y comercialización de los productos que ofrece al mercado local.

Flexible.- Al elaborar un plan estratégico, es necesario realizar un plan de contingencia que permita a la asociación de mujeres Ruta del Sol, de la comuna Cadeate, prepararse a cualquier acontecimiento inesperado que perjudique el rendimiento de la asociación, es importante prever lo que puede ocurrir debido a las amenazas que afectan a la asociación, por lo tanto es necesario diseñar alternativas que ayuden a contrarrestar las amenazas en un momento dado y que se puedan adaptar al plan estratégico.

Prospectiva.- Es necesario plantear mecanismos que contribuyan al desarrollo productivo de la empresa, es decir adelantarse a los acontecimientos que pueden ocurrir en el futuro para el buen desempeño de la asociación, y de la aplicación de nuevos métodos administrativos.

Evaluativo.- Es importante realizar una evaluación, del plan estratégico que se desea implementar en la empresa, realizar un seguimiento y control de las actividades que se desarrollarán, para corregirlas a tiempo, para que no exista dificultad en los diferentes procesos establecidos por la asociación.

1.2.6 Definición de Estrategia Organizacional

(Ricky W. Griffin, 2010). “Es determinar la actitud general de la empresa hacia el crecimiento y forma en que maneja sus líneas de negocios o productos” (pág. 25)

Las estrategias organizacionales, son aplicadas por muchas asociaciones, empresas, compañías, en la actualidad como instrumento de desarrollo, refiriéndose a la asociación de mujeres, este tipo de estrategia organizacional, permitirá que la asociación puede tener un crecimiento considerable, tomando en cuenta los recursos con los que dispone como es el recurso humano, tecnológico, material y financiero, que le permita crecer en el mercado local.

Al emplear estrategias organizacionales, se diseñará una estructura en la cual indique y detalle los respectivos lineamientos que debe de seguir para comercializar de manera correcta sus productos en el mercado.

1.2.7 Direccionamiento Estratégico

1.2.7.1. La Misión

(Martinez Pedros Daniel, 2012). “Abarca el propósito de la organización como la base de competencia y la ventaja competitiva, la declaración de misión es específica y centrada en los medios de los cuales la empresa competirá” (pág. 22)

La misión que representa a la empresa independientemente de la actividad económica a la cual se dedica, tiene que abarcar la ventaja competitiva que posee, de la misma manera debe constar la actividad comercial a la cual se dedica, cual es la identidad de la empresa, también debe estar presente aquellos valores que la identifican como asociación o empresa, cuales son los propósito desea alcanzar en el presente y bajo que principios y valores pretenden satisfacer las necesidades de sus clientes.

1.2.7.2. La visión

(Campoy, 2010). “Es el lugar hacia dónde quiere llegar la organización, el objetivo último” La visión se puede definir como lo que aspiramos ser, hacia donde vamos con nuestro emprendimiento, la promesa hacia nosotros, nuestro personal, nuestros clientes y nuestros proveedores (pág. 42)

La visión corresponde a las acciones que pretende alcanzar la empresa en el largo plazo, son exposiciones claras de que desea la empresa en un futuro, en la cual debe detallar la imagen corporativa de la asociación, que pasos deberá seguir para alcanzar la meta propuesta.

También se debe de tomar en cuenta los factores que pueden causar un impacto en la empresa, aspectos sociales, aspectos culturales y sobre todo tomar en consideración los aspectos tecnológicos, y demás factores que aparezcan en el segmento de mercado.

1.2.7.3. Los Objetivos Estratégicos

(Martínez Pedros Daniel, 2012). “Los objetivos estratégicos se utilizan para hacer operativa la declaración de la misión, es decir ayudan a proporcionar dirección de como la organización puede cumplir o trasladarse a los objetivos más altos de la jerarquías de metas” (pág. 25)

Los objetivos estratégicos que determine la empresa debe estar establecidos en función de la relación con la misión, es decir cada uno de los objetivos que se establezcan deben aportar y contribuir con la misión que ya fue establecida bajo los parámetros que anteriormente se detallaron.

Si los objetivos estratégicos están redactados en función de la misión, la empresa podrá consolidarse en el segmento de mercado al cual se dirige.

1.2.7.4. LOS VALORES

(Martínez Pedros Daniel, 2012). “Los valores corporativos son los ideales y principios colectivos que guían las reflexiones y las actuaciones de un individuo o un grupo de individuos. Son los ejes de conducta de la empresa y están íntimamente relacionados con los propósitos de la misma”. **Pág. # 25**

Los valores corporativos de la empresa, deben de describir lo que representa la empresa para cada una de las integrantes que pertenecen a la empresa y demás personas colaboradoras, además debe contener aspectos importantes de como los valores organizacionales contribuyen al cumplimiento de la misión y visión de la empresa.

1.2.8. Análisis Situacional

1.2.8.1. Matriz MEFI

(García, 2013) “Es una forma resumida de evaluar los factores internos de la gestión estratégica dado que resume las fortalezas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio, asignándoles una calificación y siendo determinantes en el éxito que pueda alcanzar la empresa con su estrategia” (pág. 58).

La Matriz MEFI, consiste en describir cuales son los aspectos internos que tiene la empresa, es decir esta matriz permitirá evaluar sus fortalezas y debilidades, a través de la realización de un proceso que consiste en asignarle una puntuación, y una ponderación, y dependiendo del resultado final de cada una de las variables que se someterán al proceso, indicará y se plantearan las estrategias correctas que sean eficientes y eficaces para ese segmento de mercado objetivo, las estrategias resultantes del proceso, permitirá alcanzar los objetivos que la empresa se ha planteado y a tomar decisiones relevantes para mejorar a la asociación.

1.2.8.2. Matriz MEFE

(García, 2013). “La matriz permite resumir y evaluar la información del entorno de carácter económico, social, cultural, demográfico y ambiental de la empresa” (pág. 59).

La matriz MEFE, es una matriz que ayudará a conocer a la empresa en aspectos externos mediante la evaluación de las diferentes situaciones que puedan afectar o beneficiar al rendimiento de la asociación, en torno a factores que no puede controlar la empresa, es decir aspectos externos, en la que intervienen las oportunidades y amenazas, el procedimiento para implementar la matriz MEFE es similar a la matriz MEFI, de la misma manera se le asignará una calificación, y si es satisfactoria se procederá a plantear estrategias garantizando el éxito de la empresa.

1.2.8.3. Análisis Interno

(BERTRAN & ROJAS, 2010). “El análisis interno de la compañía consiste en valorar todos los aspectos del funcionamiento interno de la empresa que puedan ayudar a determinar los objetivos del diagnóstico, es decir la determinación de las causas de la situación actual de la empresa y los detalles de dicho estado actual” (pág. 202).

Se debe realizar un diagnóstico interno de la empresa para conocer a profundidad la situación actual, por la que atraviesa, aspectos como conocer cuál es el mecanismo para elaborar y comercializar sus productos, que factores son los determinantes para el funcionamiento y rendimiento de la empresa, cual es el mecanismo que utiliza para la comercialización de su producto, conociendo la situación actual, es necesario plantear alternativas que permitirá que la empresa mejore su rendimiento en el mercado local.

1.2.8.4. Análisis Externo

(Agueda & Mondejar, 2013). “Se realiza para identificar amenazas y oportunidades, tanto actuales como futuras del entorno que provocan una constante evolución y dinamismo dentro de los mercados en que opera” (pág. 41).

Se someterá a evaluación los factores que representan una amenaza para la empresa, y se estudiará las oportunidades que se encuentran en el mercado local para beneficio de la asociación, es importante evaluar a la asociación en esos aspectos, en el cual deberá analizar cuatro variables para determinar dichas oportunidades y amenazas: clientes, competencia, industria y entorno.

1.2.8.5. Matriz F.O.D.A.

(BORELLO, 2010). “El nombre de esta matriz se deriva por las siglas que conlleva es decir evalúa las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, una de las funciones básicas de esta matriz es determinar los factores que pueden favorecer (fortalezas u oportunidades), u obstaculizar (debilidades y amenazas) el logro de los objetivos establecidos con anterioridad” (pág. 158)

La matriz F.O.D.A. es una poderosa herramienta de análisis que permite determinar las oportunidades que tiene la empresa en el ambiente externo, también este análisis permite dar una advertencia al gerente de la empresa de los obstáculos que puede enfrentarse, y lo más importante esta herramienta permite que la empresa conozca sus fortalezas y que las pueda explotar para neutralizar y minimizar los ataques de la competencia.

Fortalezas, son aspectos internos de la empresa que ayudan a la empresa a cumplir sus objetivos, mientras que las oportunidades, son situaciones que favorecen a la empresa, las debilidades son los puntos débiles de la empresa volviéndose un obstáculo y las amenazas son situaciones que afectan negativamente a la empresa.

1.2.9. Implementación Estratégica

1.2.9.1. Programas

La programación, orienta su campo de acción basándose en el plan operativo y ésta fundamentándose en la planificación estratégica. El éxito de un programa es directamente proporcional a la habilidad de jerarquizar las actividades de importancia en cuanto a la fecha de inicio y terminación de cada actividad.

Los programas son un esquema en donde se establece la secuencia de actividades específicas que habrán de realizarse para alcanzar los objetivos, y el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución.

1.2.9.2. Proyectos

(BORELLO, 2010) Propuesta que se formula de manera adecuada, esto es siguiendo diversos criterios o estándares pre establecidos, relacionados a la definición del problema que resuelve el proyecto, el análisis comercial - financiero respectivo y las actividades señaladas para la ejecución del mismo (pág. 11)

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantas, necesidades relevantes que presenta la asociación por lo que se necesita de la elaboración de planes y proyectos.

Entonces decimos que proyecto es un componente del proceso de planificación, constituye un instrumento importante, pues al utilizarlo permite alcanzar crecimiento y desarrollo en mayor grado, expresado ello entre otros por: una mayor producción, más empleos, mejor salud y otros indicadores que evidencian bienestar, progreso y mejoras en los niveles de vida precisamente lo que busca la organización con la elaboración de las mismas.

1.2.10. Planeación Operativa

(MATILLA , 2011) Considera que “la planeación operativa transformará las orientaciones estratégicas en programas concretos, de aplicación por todas las unidades organizativas” (pág. 53)

1.2.10.1. Seguimiento Y Control

El sistema de seguimiento y control tiene como finalidad conocer la marcha evaluar el nivel de cumplimiento y propiciar la oportuna y suficiente información que permita hacer correctivos al proyecto, sistematizar y capitalizar las experiencias.

El sistema de seguimiento y control se incorpora como un elemento esencial en la gestión de planificación de la empresa social (pública o privada), a través de la cual se gerencia responsable monitorea y valora los planes, programas y proyectos, ajustando las estrategias a los logros intermedios cuando se observen las desviaciones con respecto a los objetivos planteados, o cuando se prevé que el cumplimiento de estos pueden alcanzarse mejor, mediante el reajuste de las estrategias.

La base del control y seguimiento es la retroalimentación, entendida como información confiable y oportuna que permita tomar decisiones respecto a la ejecución del proyecto y tomar de alguna forma medidas que permitan encaminar lo establecido anteriormente.

El sistema de seguimiento y control nos lleva a ejecutar las actividades y monitorear de qué forma se están logrando los propósitos que la organización desea cumplir en un lapso de tiempo, asimismo controla y ejecuta el rendimiento en cada uno de sus departamentos para lograr el objetivo general de la organización y establecer un ambiente agradable.

1.3 DESARROLLO INSTITUCIONAL

1.3.1 Aspectos Constitutivos

1.3.1.1 Historicidad

Cadeate es una comuna situada a orillas del mar a lo largo de la ruta del Spondylus a aproximadamente 56 Km. de la cabecera cantonal en la provincia de Santa Elena. Tiene una población aproximada de 2000 habitantes los cuales se dedican a diferentes actividades tales como la panadería, construcción, la agricultura, turismo, comercio y artesanías. Su nombre se debe a que en la antigüedad los antepasados revelan que dicha denominación se debe a que en este lugar donde se encuentra ubicada la población, existió gran cantidad de plantas de tagua cuyas hojas de este árbol se le denominó Cade, las mismas que se utilizaban y se siguen utilizando para construir los techo de las viviendas, hasta la actualidad la comunidad se sigue llamando Cadeate

Como recinto fue creado aproximadamente en el año de 1750 y sus pobladores se dedicaban a la agricultura, cacería, y al trueque de productos alimenticios mientras que sus viviendas a las que se las denominaban covachas estaban construidas de madera, caña y el techo de cade. Lograron constituirse como comuna el 15 de enero de 1938 según acuerdos del Ministerio de Agricultura y Ganadería, en la ciudad de Quito. El 4 de marzo del 2009 se consigue el título como reconocimiento y asentamiento legal, en la notaria del cantón Santa Elena siendo la comuna absoluta y legítima propietaria de 635.10 hectáreas

La comuna es conocida a nivel nacional por el exquisito sabor del pan, elaborado artesanalmente en hornos de barro, de ahí la denominación de la capital del pan. A más del sabor del pan Cadeate es reconocida por sus atractivos y biodiversidad. La comuna Cadeate tiene los siguientes límites al norte la Comuna Rio Chico, al sur La Comuna San Antonio, al este la Comuna Dos Mangas, al oeste el Océano Pacífico, se encuentra organizada por la junta directiva dirigida por un presidente.

1.3.1.2 Constitución Asociación de Mujeres Ruta del Sol

La asociación de mujeres ruta del sol de la comuna Cadeate es una organización formada por 25 mujeres dedicadas a realizar actividades con el fin de lograr un desarrollo socio-económico no solo de quienes la conforman sino más bien al desarrollo de la comunidad en general fue fundada el 20 de enero de 1996 y se constituyó legalmente el 22 de diciembre del 2005 conformada por la siguiente directiva:

Presidenta: Sra. Letty Reyes

Vicepresidenta: Sra. Maricela Morales

Secretaria: Sra. Raquel Borbor

Tesorera: Jovita Suárez

La asociación cuenta con 25 mujeres dedicadas a diferentes actividades, las mismas que están capacitadas tanto física como psicológica a realizar con eficacia y eficiencia sus actividades.

Las mujeres se capacitan constantemente con ayuda de los organismos gubernamentales que prestan ayuda a mujeres emprendedoras en la ruta del Spondylus entre ellas tenemos al MIPRO, MIES y anteriormente del Semplades que les presta ayuda constantemente.

Los cursos que han recibido en su mayoría han sido conjuntamente con mujeres o habitantes de otras localidades en la comuna Manglaralto siendo esta la parroquia en donde llegan capacitadores nacionales con el fin de llegar hasta los lugares más apartados para impartir sus conocimientos y lograr emprendimientos en los pueblos. Esta asociación se dedica a brindar el servicio de alimentación debido a que cuenta con cabañas en donde se ofrece este servicio, además cuentan con cabañas para el alojamiento de turistas nacionales y extranjeros.

1.3.2 Productos

Las mujeres de la asociación Ruta del Sol realizan diferentes actividades aprovechando al máximo los recursos que le brinda la naturaleza para de esta manera buscar el sustento de sus familias:

1.3.2.1 Artesanías

Así mismo existen mujeres de la asociación que se dedican a la elaboración de artesanías confeccionados con madera, caña, paja toquilla, zapan de banano entre otros, en la actualidad ciertos habitantes, aun procesan la paja toquilla, la cual consiste en el cocinado y secado expuesta naturalmente al sol para luego ser utilizada en la producción de diferentes artesanías realizando excelentes productos como bisuterías, adornos, sombreros, canastos, etc. También se elaboran productos personalizados de acuerdo a los gustos y preferencias de los clientes.

Una vez analizado el objeto de estudio determinamos datos relevantes que nos permitirá el cumplimiento del tema propuesta que es el diseño de un plan estratégico para la asociación antes mencionada.

1.3.2.2 Platos típicos

Los Platos típicos que se ofrecen en la Asociación de Mujeres “Ruta del Sol” de la comuna Cadeate del cantón de Santa Elena, Provincia de Santa Elena; es muy variada ya que en la gastronomía se destacan los mariscos, los platos típicos que incluyen cazuela y el ceviche elaborados con diferentes clases de mariscos acompañado de los típicos patacones, el encebollado que es otro de los platos que se elaboran para la degustación de los turistas nacionales y extranjeros.

El plato que es servido por las socias tiene una presentación impecable cuidadosamente elaborado y servido, para su deleite, indiscutible la calidad del servicio que se brinda es excelente.

1.3.3 Servicios

1.3.3.1 Hospederías Comunitarias

A más de tener una hermosa y extensa playa para el sano esparcimiento de turistas nacionales y extranjeros, también se cuenta con 18 habitaciones con baño privado cerca de la playa con parqueadero de vehículos en un ambiente rustico y acogedor para mayor comodidad y descanso de los turistas.

También existen casas con cuartos adecuados para el alojamiento de los turistas que de igual forma brindan confort a los turistas de acuerdo a las necesidades y condiciones económicas de los turistas, cada persona es diferente y busca adaptarse a sus propios recursos.

Los precios que mantienen las habitaciones comunitarias son al alcance de bolsillo de los turistas de clase media y media baja, puesto que los visitantes considerados de más altos ingresos buscan hospedaje en otros lugares del sector que disponen de precios más elevados.

1.3.3.2 Cabañas Restaurantes

En un sector de la comunidad y frente al mar, se encuentran ubicadas las cabañas restaurantes denominadas Ruta del Sol, las cuales brindan servicios de ventas de comidas preparadas, entre los que se encuentran los siguientes platos típicos: Arroz con pescado frito y verde asado, ceviches de pescado, camarón y mixto, seco de pollo, cazuela de camarón, caldo de bola de pescado, encebollados y jugos naturales con frutas de la región, atendidos con la mayor cordialidad y simpatía.

La capacidad instalada de las cabañas y restaurantes permiten atender con suficiencia a la demanda de turistas que visitan el balneario y los sectores aledaños, quienes acuden a deleitarse de la variedad gastronómica que ofrece la comunidad de Cadeate donde se encuentra la Asociación.

1.4 MARCO LEGAL

La Subsecretaria de Bienestar Social del Litoral manifiesta que: de conformidad con lo prescrito en el numeral 19, del Art. 23 de la Constitución Política de la República, el Estado Ecuatoriano reconoce y garantiza a los ciudadanos el derecho a la libre asociación con fines pacíficos.

Que de conformidad con el literal j) del Art. 10 del Reglamento Orgánico Funcional del Ministerio de Bienestar Social, se delegó al Subsecretario de Bienestar Social, mediante Acuerdo Ministerial No. 02117 de fecha 10 de Agosto de 1999, y publicado con Registro Oficial No. 260 del mismo mes y año, otorgar Personalidad Jurídica a las organizaciones de Derecho Privado, sin fines de lucro sujetas a las disposiciones del Título XXIX del Código Civil y a las Cooperativas.

Art. 5.- El Ecuador podrá formar asociaciones con uno o más estados para la promoción y defensa de los intereses nacionales y comunitarios.

Art. 238.- Existirán regímenes especiales de administración territorial por consideraciones demográficas y ambientales. Para la protección de las áreas sujetas a régimen especial, podrán limitarse dentro de ellas los derechos de migración interna, trabajo o cualquier otra actividad que pueda afectar al medio ambiente. La ley normará cada régimen especial.

Los residentes del área respectiva, afectados por la limitación de los derechos constitucionales, serán compensados mediante el acceso preferente al beneficio de los recursos naturales disponibles y a la conformación de asociaciones que aseguren el patrimonio y bienestar familiar. En lo demás, cada sector se registrará de acuerdo con lo que establecen la Constitución y la ley.

En el Plan Nacional Para el Buen vivir el Art. 280, expresa el Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y

proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados.

Además el Art. 337, dispone que el Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

(GÓMEZ, 2009). “El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desee, es decir, es el plan de acción a seguir en el trabajo de campo” (pág. 86)

Una vez realizado el marco teórico se definirán las estrategias que se utilizarán en la presente investigación con el propósito de obtener información fundamental para la elaboración de la propuesta, además facilitará el conocimiento de la situación actual de la Asociación de Mujeres de Cadeate “Ruta del Sol” y las falencias que afectan su gestión administrativa.

El presente estudio se enfocará en la investigación cualitativa debido a que permitirá la recolección de información necesaria para ofrecer una alternativa de solución a la problemática que afecta al desarrollo de la institución. El diseño es un proceso que facilitará tener una visión clara de la investigación para aportar con ideas creativas al desarrollo del estudio planteado.

Mediante el enfoque cualitativo se aplicarán las entrevistas a los directivos de la Asociación de Mujeres “Ruta del Sol” permitiendo conocer la realidad de la institución mediante la opinión concreta y acertada de los entrevistados, el mismo que permitirá la sustentación de la propuesta, mediante el cual analizará la hipótesis planeada. La investigación realizada a la asociación de mujeres Ruta Del Sol de la comuna Cadeate es de conocimiento específico e incluye los tipos de estudio en las distintas etapas de su desarrollo por lo que se considera la investigación cualitativa describiendo las características y cualidades del objeto de estudio.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Las modalidades de investigación utilizadas en el estudio de la asociación de mujeres de la comuna Cadeate se basaron en la importancia de la calidad de información en donde se tomó en cuenta las más relevantes para la recolección veras de la información y los datos requeridos.

(LEÓN, 2011) “Desde el punto de vista metodológico, se suele denominar cuantitativa a la investigación que, predominantemente, tiende a usar instrumentos de medición y comparación que proporcionan datos cuyo estudio requiere el uso de modelos matemáticos y de la estadística” (pág. 39)

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizará la modalidad de proyecto factible o de intervención debido a que es la utilizada para este tipo de estudio, debido a que permitirá resolver la problemática en la Asociación de Mujeres “Ruta del Sol” de la comuna Cadeate. Existen ciertas etapas del proyecto factible las cuales permiten un diagnóstico del problema, planteamiento y fundamentación teórica, procedimientos metodológicos, estudio de factibilidad, ejecución de la propuesta y evaluación de la propuesta.

La investigación propuesta se direcciona por la modalidad de investigación de campo cumpliendo así con las actividades requeridas para la recolección de información necesaria para poder llegar a los problemas que impiden el desarrollo de la asociación de mujeres Ruta del Sol de la comuna Cadeate.

Otro tipo de modalidad que se utilizó para establecer la metodología de la investigación es la investigación documental el cual que permite la recolección de información de manera confiable y precisa que aportaran significativamente al estudio, los resultados que se obtendrán por su aplicación incrementaran el conocimiento y servirán de soporte para futuras investigaciones. Esta modalidad se basa en el enfoque cuantitativo debido a que se obtienen datos

2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

2.3.1 Por el Propósito

a) Investigación Aplicada

(MENDEZ , 2006). “Es también denominada investigación pura dirigida a resolver problemas; sin embargo, la investigación aplicada tiene un mayor énfasis hacia la toma de decisiones importantes a largo plazo” (pág. 44)

Es la aplicación de los conocimientos teóricos de los diversos autores sobre el Plan estratégico el mismo que permitirá fundamentar la propuesta profundizando en el estudio práctico, está relacionada con la investigación básica ya que busca generalizaciones en la investigación.

2.3.2 Por el nivel de estudio

b) Nivel Descriptivo

(TORRES, 2006). “La investigación se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador; cuando se plantean hipótesis en los estudios descriptivos, estas se formulan a nivel descriptivo y se prueban dichas hipótesis” (pág. 113)

Este nivel es también conocido como investigación estadística debido a que se realiza una descripción y análisis de los datos, proporcionados por las personas que serán objeto del presente estudio.

Se fundamenta en el análisis de los resultados obtenidos en la aplicación de las técnicas de investigación con el objetivo de describir en el comportamiento del problema sin necesidad de influir en el. Este nivel se basa en conocer las características, costumbres y actitudes mediante la descripción de las actividades y procesos que realizan las personas.

2.3.3 Por el lugar

a) Investigación Bibliográfica

La investigación bibliográfica es parte fundamental en todo estudio de investigación ya que permite obtener información teórica de un tema en particular mediante la utilización de datos de orden histórico, psicológico y sociológico, es una técnica de documentación precisa que aportan información transcendental para el estudio.

Esta investigación se realizó mediante la utilización de libros, revistas, periódicos, constituciones entre otros; constituye un apoyo o soporte para un estudio debido a que permite tomar el conocimiento de los experimentos ya realizados para seleccionar un marco teórico que vaya de acuerdo a la investigación en este caso será para la elaboración de un Plan estratégico para la Asociación de Mujeres Ruta del Sol.

b) Investigación de campo:

La investigación de campo es realizada en el lugar donde sucedieron los hechos obteniendo información concreta del estudio realizado que contribuirá para plantear una propuesta clara y precisa que ofrezca una solución a la problemática del estudio. Esta investigación es conocida como “In situ” (se la realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio), facilita al investigador el manejo de datos seguros y confiables para el investigador.

Esta investigación facilitará el proceso de recolección de información permitiendo conocer las falencias que afectan el desarrollo de la institución en este caso de la Asociación de Mujeres “Ruta del Sol” de la comuna Cadeate del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena. Además facilita el diagnóstico de las necesidades con la finalidad de aplicar los conocimientos prácticos. Esta investigación se la realizará con la aplicación de las técnicas de investigación.

2.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

2.4.1 Método Inductivo

(MOGUEL, 2011). “El método inductivo es un proceso en el que, a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos estudiados” (pág. 29)

Este método se fundamenta mediante el estudio y registro de la observación de los hechos analizando - observando la problemática con la finalidad de establecer las posibles alternativas de solución en este caso para la Asociación de Mujeres “Ruta del Sol” de la comuna Cadeate. Este método permite la comprobación de la hipótesis planteada, mediante la captación de indicios que permitan obtener una conclusión general de los hechos.

2.4.2 Método Analítico

El autor (GÓMEZ, 2009), indica que: “En este método se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado” (pág. 30)

En el presente método se analizan las partes de un todo descomponiendo sus elementos donde observaremos de forma ordenada las causas, la naturaleza del fenómeno que se estudia para conocer la naturaleza y comprender la esencia, en este caso se lo aplicará al plan estratégico para la Asociación de Mujeres “Ruta del Sol” ubicado en comuna Cadeate.

En donde se planteará resolver la problemática que actualmente afecta la rentabilidad y estabilidad de la institución promoviendo el bienestar de las socias de la organización. Este método permite el análisis de cada una de las partes que conforman el plan estratégico con el objetivo de estructurarlo correctamente.

2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas de investigación se las utiliza con el propósito de recolectar información necesaria para estructurar el Plan estratégico.

2.5.1 Entrevista

La entrevista es un dialogo formal entre dos o más personas, en este proceso el entrevistador debe formular cuestionamientos lógicos, precisos y claros orientando al entrevistado a emitir información relevante para la investigación, con la finalidad de lograr el objetivo establecido. La razón fundamental para realizar este proceso es captar información relevante en este caso para la elaboración de un Plan Estratégico para la Asociación de Mujeres “Ruta del Sol”.

En la presente investigación se la realizará entrevistas a los dirigentes y socias de la asociación con la finalidad de captar información relevante para la formulación de la propuesta el mismo que contribuirá a mejorar la administración de la organización.

2.5.2 Encuesta

Es una técnica que se utiliza para recolectar información a una gran cantidad de personas, para ello se realiza un cuestionario con preguntas claves las mismas que contribuirá con el presente estudio de investigación. Estas preguntas se realizan de forma que el encuetado pueda seleccionar las opciones que consideren según lo que se le está cuestionando.

La encuesta se la realizará a los clientes de la organización que son los turistas que llegan a la comuna Cadeate, con esta información se contribuirá para la elaboración del Plan Estratégico ya que se podrán conocer las falencias que tiene la asociación” Ruta del Sol” para posteriormente elaborar la propuesta.

2.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

2.6.1 Población

La población o universo es la totalidad del fenómeno a estudiar, en donde las unidades de población poseen una característica en común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación, para

(Fuentelzas, 2006). Indica que la población, es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. Cuando se conoce el número de individuos, que la componen, se habla de población finita y cuando no se conoce su número, se habla de población infinita. (Pag.55).

Según los datos adquiridos Cadeate tiene una población aproximada de 1800 habitantes donde el 25% son mujeres adultas (450 mujeres) de las cuales 25 forman la asociación las mismas que se convierten en la población de estudio, El siguiente cuadro muestra la población que se tomará de referencia para la investigación.

CUADRO N° 3: Población

| ELEMENTOS | Ni |
|------------------|------------|
| DIRIGENTES | 5 |
| SOCIAS-MUJERES | 20 |
| CLIENTES | 100 |
| TOTAL | 225 |

Fuente: Población

Elaborado por: Tannia Méndez Rosales

2.6.2 Muestra

Es aquella parte representativa de la población, o considerado como el subconjunto del conjunto población, la muestra descansa en que una parte de la población representa al todo y por lo tanto, refleja en ciertas medidas las características que definen la población de la cual fue extraída.

La investigación debe inferir en la generalización de los resultados obtenidos por medio del muestreo que se refiere al procedimiento mediante el cual se obtiene una muestra de la población. La Muestra se clasifica en Probabilística y No Probabilística.

Para el presente estudio se concentra en la muestra por criterio por considerarse que es factible su utilidad debido a que toda la población puede constituirse en la muestra que se apliquen los instrumentos de investigación preparados para el efecto, en este caso se aplicarán entrevistas a los directivos principales de la Asociación y a las socias integrantes de la Asociación Ruta del Sol de la Comuna Cadeate.

DETALLE DE LA FORMULA DE MUESTREO

$$n = \frac{N \cdot z\alpha^2 p \cdot q}{d^2(N-1) + (z\alpha)^2 p \cdot q}$$

Dónde:

n = tamaño de la muestra

N = universo

p = posibilidades a favor de la hipótesis

q = posibilidades en contra de la hipótesis e = error admisible e = 5% K = 2:

Para el cálculo de la muestra a los clientes también se establecerá en función del muestreo por criterio, por las características propias de la investigación y la dispersión de los datos, la misma que bajo la consideración del autor se aplicará la encuesta, que se ve reflejado en el cuadro siguiente.

CUADRO N° 4: Muestra

| MUESTRA | Ni |
|----------------|------------|
| DIRIGENTES | 5 |
| SOCIAS-MUJERES | 5 |
| CLIENTES | 100 |
| TOTAL | 110 |

Fuente: Muestra

Elaborado por: Tannia Méndez Rosales.

2.6 PROCEDIMIENTO Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS

2.6.2 Procedimiento

Un procedimiento, en este sentido, consiste en **seguir ciertos pasos predefinidos** para desarrollar una labor de manera eficaz. Su objetivo debería ser único y de fácil identificación, aunque es posible que existan diversos procedimientos que persigan el mismo fin, cada uno con estructuras y etapas diferentes, y que ofrezcan más o menos eficiencia.

El procedimiento que se siguió en la presente investigación corresponde a los siguientes aspectos:

- ✚ Revisión bibliográfica
- ✚ Identificación del problema

- ✚ Selección del problema
- ✚ Elaboración del proyecto
- ✚ Marco teórico
- ✚ Formulación de hipótesis
- ✚ Elaboración de objetivos generales y específicos
- ✚ Estrategias metodológicas
- ✚ Elaboración del instrumento
- ✚ Aplicación del instrumento
- ✚ Recolección de datos

2.6.3 Procesamiento

El procesamiento de la información se la realizará de manera minuciosa con el fin de que se cumplan a cabalidad siguiendo el siguiente esquema:

- ✚ Ordenamiento de la información
- ✚ Tabulación de los datos
- ✚ Elaboración de cuadros y tablas
- ✚ Diseño de gráficos
- ✚ Análisis e interpretación de la información
- ✚ Elaboración de la propuesta
- ✚ Entrega del informe final

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Para proceder a la realización de la presente investigación, de mercado, se utilizaron herramientas que permitan obtener datos cualitativos y cuantitativos de fuente primaria. Se procedió a aplicar una entrevista a profundidad a los dirigentes de la asociación, mediante una guía de preguntas que permitan conocer la problemática que enfrenta la empresa en la actualidad.

Se aplicaron ocho preguntas enfocadas a conocer cuáles son sus principales fortalezas y debilidades, para que la información sea veraz, también se procedió a aplicar una entrevista en profundidad a una pequeña parte de las socias que conforman la asociación, de igual manera esta consta de ocho preguntas puntuales enfocadas a conocer cuáles son sus fortalezas y sobre todo aquellos factores que impiden el desarrollo y crecimiento de la asociación.

También se procedió a utilizar un cuestionario de preguntas dirigidas a los clientes de la asociación de mujeres de la comuna Cadeate, con la finalidad de conocer la solución de la problemática que enfrenta la asociación, la encuesta aplicada a los clientes consta de 12 preguntas, la misma está conformada por preguntas abiertas y cerradas, también contiene preguntas de respuesta múltiple para mejor comprensión.

En este capítulo de investigación de mercado se analizarán cada una de las respuestas, que dieron los miembros de la directiva actual de la asociación, las respuestas de las socias y sobre todo se analizaran, las respuestas que dieron los clientes, al finalizar el presente estudio de mercado, se plantearan conclusiones del estudio y de la misma manera se realizaran recomendaciones de acuerdo al criterio del investigador.

3.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTA

3.1.1 Entrevista dirigida a los integrantes principales que conforman la directiva de la asociación de Mujeres “Ruta Del Sol”

1.- ¿Cuántos años lleva en la administración de la asociación?

En la actualidad, la presente asamblea conformada por los 5 dirigentes, los mismos llevamos tres años en la dirección de la asociación, nosotros fuimos elegidos por la votación de las socias, para un periodo de cuatro años y en la actualidad tenemos un año en el poder, durante este tiempo considero que hemos llevado muy bien la administración de la asociación, cada uno de nosotros trabajamos en conjunto para alcanzar las metas que hemos establecido para el respectivo año de administración, cada miembro de la directiva trabajamos en conjunto con las socias para el crecimiento de la asociación a la cual representamos.

2.- ¿Cuenta con la infraestructura adecuada para llevar a cabo las reuniones que se realizan con las socias para la respectiva socialización?

A pesar que la asociación comenzó desde hace ya ocho años aún no cuenta con un local en donde nos podamos reunir para celebrar las respectivas asambleas que se realizan cada mes, con la finalidad de informar sobre las actividades que se realizan en pro de la asociación, generalmente todas las reuniones que hemos tenido las realizamos en la residencia de cada una de las socias activas, sin embargo en algunas ocasiones, alquilábamos locales para desarrollar actividades de integración, socialización y sano esparcimiento. Se han establecido actividades para realizar una sede para poder reunirnos con tranquilidad, pero aún no contamos con el recurso financiero que se requiere para iniciar la construcción de la misma, por eso estamos esperando que las autoridades nos ayuden quizá en un préstamo para incrementar los negocios.

3.- ¿Qué actividades realiza en conjunto para obtener los Recursos Financieros?

Para obtener el respectivo capital financiero, para desarrollar las diferentes actividades establecidas que se realizan para el bienestar y el desarrollo de la asociación, se utilizan dos tipos de mecanismos, para alcanzar el respectivo presupuesto para las actividades.

Las dos fuentes de financiamiento que se emplean son mediante las aportaciones que realizan cada una de las socias activas de la asociación se les asignan una cierta cantidad de dinero, para efectuar las actividades mientras que la otra fuente de ingresos financieros para la asociación, es mediante la aportación de instituciones representativas de la localidad, diferentes organismos nos ayudan cuando le solicitamos apoyo.

4.- ¿Qué factores considera que le hace falta a la comuna Cadeate?

A pesar que la comuna Cadeate, es privilegiada por estar en un lugar estratégico, de la provincia de Santa Elena, es decir se encuentra en el perfil costanero, por ende goza de mucha afluencia de turistas nacionales y extranjeros, en los respectivos días de feriados y cuando inician las temporadas playeras, la comuna no cuenta con las facilidades para llegar a ciertos lugares representativos de la localidad.

Este problema radica que en la actualidad no existe señalización para ingresar a lugares específicos donde se encuentran atractivos turísticos, la falta de señalética en la localidad, es el principal problema que tenemos debido que el turista nacional o extranjero no puede identificar de manera clara los lugares donde que pueden visitar en su estadía en la comuna, los tipos de turismo que existen en la localidad son: turismo cultural, gastronómico y vivencial, estos requieren de mayor difusión y señalización.

5.- ¿Cuenta con el apoyo de las socias para efectuar las actividades?

Somos pocas las asociaciones que indican que todos sus miembros son mujeres, este es un punto a nuestro favor, debido que somos mujeres, tenemos muchas fuerzas para desarrollar cualquier tipo de actividad, cada una de nosotras desempeñamos muy bien nuestro rol como socias y también como madres, amigas y porque sabemos lo difícil que es efectuar varias actividades a la vez, nos conocemos y contamos con el apoyo incondicional de cada una de las integrantes de la asociación.

En las reuniones de la asociación se socializan temas para mejorar el desempeño de la asociación y a cada una de las integrantes se le asigna una tarea específica que tendrá que realizar, en un determinado periodo de tiempo, contando siempre con la predisposición, de las socias activas.

6.- ¿Qué características cree que posee la Asociación de mujeres de la comuna Cadeate en relación a las demás asociaciones?

La asociación cuenta con varias características que son consideradas fortalezas que nos indica como diferenciarnos de la competencia que existe en el mercado local, entre las cuales se puede destacar, que contamos con un recurso humano especializado, cada una de las socias activas poseen capacidades y habilidades únicas que aportan a la asociación, el recurso humano con el que contamos, es muy unido siempre están dispuestas a ayudar cuando sea necesario para el mejor rendimiento de la asociación.

Una de las otras características que nos diferencia de las demás asociaciones que se encuentran en la localidad, es la calidad del producto que se comercializa en el mercado local, los productos son debidamente elaborados por cada una de las socias activas, y la elaboración de los platos de comida son preparados, con los debidos cuidados que se requieren.

7.- ¿Qué proyectos tiene para la asociación en el futuro?

Los proyectos que se han planteado y debidamente debatidos en las reuniones para contar con la aprobación y colaboración de las socias, es continuar con las respectivas actividades que se han venido realizando en la actualidad para la construcción de la sede de la asociación, se ha vuelto nuestro principal meta que debemos alcanzar en esta administración, no queremos defraudar a las socias que han confiado en nosotros, tenemos la construcción de la sede como objetivo principal.

Otros de los proyectos que se quiere realizar en la actual administración, es el mejoramiento de las cabañas, se quiere tener un mejor diseño de la misma, se procurara mantener el mismo diseño rustico que tiene en la actualidad las cabañas, simplemente se quiere renovar el estilo, mejorar la presentación de la misma para captar mayor números de clientes.

8.-En relación a las socias ¿Qué acciones realizará para mejorar el desempeño de cada una de ellas?

Cada una de las socias cuenta con capacidades y habilidades diferentes, ellas son experta en la elaboración de las artesanías que realizan y más aún son expertas en la preparación de platos representativos de la localidad, pero es necesario implementar nuevas herramientas que permitan mejorar la imagen de la asociación, es por esta razón que la actual directiva está pensando que es necesario que las socias reciban capacitaciones.

Las capacitaciones que se dictaran corresponden a temas relacionados, con el Servicio al Cliente, aunque las socias atienden con mucho respecto a sus clientes es necesario que conozcan como brindar un excelente servicio a los clientes conocer técnicas de servicio al cliente y hacer que este vuelva en otra oportunidad.

3.1.2 Análisis de los resultados de la entrevista dirigida a las socias de base de la asociación “Ruta Del Sol”

1.- La asociación cuenta con Filosofía Organizacional

La asociación tiene en la actualidad ocho años en el mercado local, en el transcurso de todo este tiempo, no nos hemos guiado bajo una Filosofía Organizacional, sin embargo lo que hemos realizado a lo largo de este tiempo es plantearnos objetivos.

La asociación se plantean objetivos y cada uno de las integrantes aportan para que se cumpla la meta establecida, pero no nos basamos en un documento solo, realizamos empíricamente, considero que es necesario que la asociación establezca una Filosofía Organizacional, en la cual se considere una misión de lo que se quiere alcanzar en la actualidad y también considero necesario que se deben de establecer una visión para que en el futuro seamos una asociación sólida y ser más competitiva.

2.- Para diferenciarse de los competidores ¿Cuál es su principal ventaja competitiva?

La asociación tiene muchas características específicas que ayuda que la asociación se diferencia de las demás asociaciones que se encuentra en la localidad sin embargo consideramos que nuestra principal ventaja competitiva es el precio. El precio que se dispone a cada una de las artesanías que se elaboran dentro de la organización, y el precio que tiene el alquiler de las cabañas son accesibles para los clientes en relación a los precios que coloca otras asociaciones, los productos que elaboramos son calificamos pues cada una de las socias somos expertos en el área gastronómica y artesanal, cada uno de los productos que se ofrecen al mercado, son de calidad y los mismos cuenta con diseños exclusivo que gozan del agrado de los clientes.

3.- ¿Cuáles son las amenazas que se encuentran en el mercado?

En la actualidad existe mucha competencia, debido a que todas las personas buscamos mejorar nuestra calidad de vida, y buscamos crear nuevos emprendimientos que ayuden a explotar nuestro potencial, demostrando las habilidades que cada persona tiene, por tal razón existen creaciones de emprendimientos y asociaciones.

Existen muchas asociaciones que se encuentran a nivel de la Ruta del Spondylus, lo cual se vuelve una amenaza para la asociación que representamos, existen asociaciones que están conformadas y estructuradas de una mejor manera, tienen una mejor administración de los recursos financieros, poseen un capital financiero para cumplir las actividades, trabajan bajo una guía que permite llegar a las metas que se han establecido.

4.- ¿Qué factores han impedido el crecimiento de la asociación?

Existen muchos factores y circunstancias que han impedido, el crecimiento de nuestra asociación, a lo largo de los años que llevamos en el mercado local, pero sin duda alguna que el principal factor que impide el crecimiento de nuestra asociación, es la difusión de la empresa y de los servicios que ofertamos al mercado.

Consideramos que es más que necesario contar con las debidas herramientas publicitarias que ayudaran a la empresa a difundir los productos bienes y servicios que ofrece al mercado, no conocemos los mecanismos correctos que se aplican para llegar de manera eficaz a nuestros clientes, necesitamos un plan que nos sirva como guía para alcanzar las metas establecidas, la publicidad ayudara que la asociación sea conocida a nivel local y sobre todo a nivel provincial, es un aspecto muy importante para todo los miembros que conformamos la asociación de mujeres de la comuna Cadeate.

5.- ¿Cómo considera usted la administración de la actual directiva de la asociación?

Consideramos que existe una diferencia de opiniones de parte de cada una de las socias, por lo cual se considera existen dos escenarios.

En el primer escenario existe una inconformidad con algunos de las dirigentes porque muchas socias afirman la actual directiva no realiza las gestiones necesarias para ofrecer nuevos mecanismos de desarrollo institucional y comercial, muchas veces solo ofrecen pero no cumplen con lo que han expuesto, y en el segundo escenario están las socias que apoyan la administración de la actual directiva, porque a lo largo del tiempo que han estado en el mandato han realizado un buen trabajo, ofreciendo apoyo a cada una de las socias.

6.- Con respecto a la planificación de las diferentes actividades, ¿Para desarrollar proyectos o programas se cuenta con la colaboración de todas las socias?

Las actividades que son planificadas durante las asambleas que se realizan todos los meses, se dan directrices para cumplir cada una de ellas, se les otorga una responsabilidad a las integrantes de la asociación.

Cada una de las mujeres que integramos la asociación tenemos una buena comunicación con todos los miembros y las socias que están desde la creación de la asociación son muy colaboradoras, trabajan en conjunto para tener una mejor relación con los demás, siempre estamos pendientes, de nuestras compañeras, de lo que necesitan, si tienen comentarios o dudas, si están dispuestas a dar sugerencias siempre serán escuchadas nos enfocamos a enseñarles a las demás compañeras como realizar ciertas actividades y siempre le damos apoyo incondicional, sobre todo confianza y motivación para cumplir con actividades específicas pero no se realizan muchas planificación con respecto a la asociación.

7.- ¿Cuáles son los meses de mayores ventas?

Los meses de mayores ventas de nuestra asociación, son los generalmente los días que se dan feriados, los turistas nos visitan para esa fecha, con mucha afluencia, son los meses más rentables para la asociación.

Mientras que existen otros meses de mayores ventas los cuales corresponde a los meses que dan inicio a la temporada playera, las ganancias son muy representativas para las mujeres que integramos la asociación.

Los meses en los cuales también recibimos turistas son en los meses de vacaciones de los alumnos que están estudiando en la Sierra, recibimos muchos turistas de esta región, que vienen a disfrutar sus vacaciones en compañía de sus familiares.

8.- ¿Considera necesario realizar un Plan Estratégico para la Asociación?

Consideramos que se deben dar nuevos proyectos y programas en beneficio de la asociación, es importante realizar planes que nos ayuden a tener un crecimiento representativo dentro de la industria debido a que tenemos mucho tiempo, en el mercado local, por lo cual es necesario aplicar nuevos planes.

Así que si consideramos que es una parte fundamental emplear un plan estratégico para nuestra asociación en él se debe detallar todas las estrategias, las tácticas necesarias y finalmente detallar las diferentes acciones y actividades que se deben aplicar para el mejor funcionamiento, desempeño y rendimiento de la asociación.

Todo lo que beneficie a la asociación, será implementando oportunamente y siempre se contará con el apoyo incondicional de los integrantes principales de la directiva, y sobre todo con la colaboración de cada una de las socias activas.

3.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

1.- ¿Qué tan de acuerdo está con los servicios y productos que brinda la asociación?

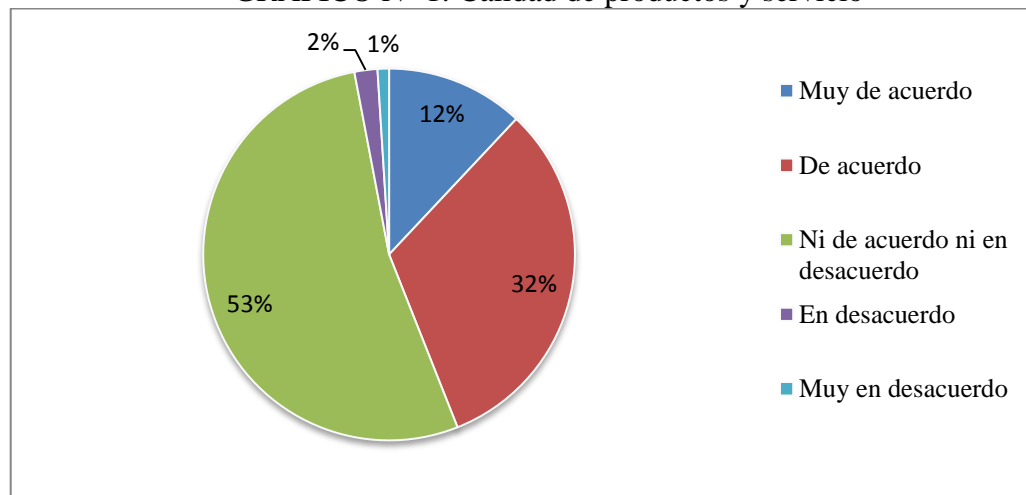
CUADRO N° 5: Calidad de productos y servicio

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | PORC. |
|----------|--------------------------------|------------|------------|
| 1 | Muy de acuerdo | 12 | 12% |
| | De acuerdo | 32 | 32% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 53 | 53% |
| | En desacuerdo | 2 | 2% |
| | Muy en desacuerdo | 1 | 1% |
| | TOTAL | | 100 |

Fuente: Calidad del servicio

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 1: Calidad de productos y servicio



Fuente: Calidad de productos y servicio

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

Según los datos obtenidos en la encuesta la mayoría considera que los productos y servicio es regular ya que nos muestra que no está ni en desacuerdo ni en acuerdo, mientras que en un menor número nos dijeron que si estaban de acuerdo y una mínima cantidad están totalmente en desacuerdo de lo que se ofrece dentro de la asociación

2.- ¿Está de acuerdo en que se debería mejorar la calidad de los servicios y productos que se ofrecen?

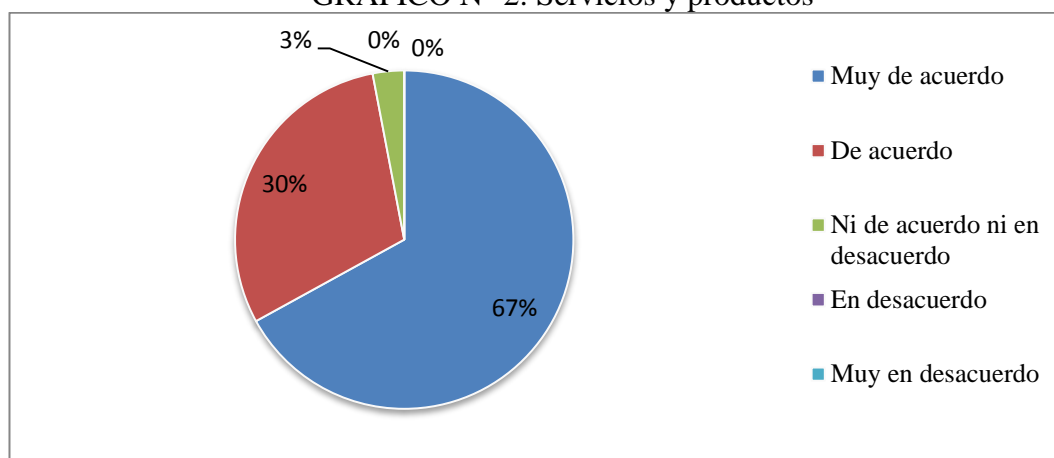
CUADRO N° 6: Servicios y productos

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | PORC. |
|--------------|--------------------------------|------------|-------------|
| 2 | Muy de acuerdo | 67 | 67% |
| | De acuerdo | 30 | 30% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 3% |
| | En desacuerdo | 0 | 0% |
| | Muy en desacuerdo | 0 | 0% |
| TOTAL | | 100 | 100% |

Fuente: Servicios y productos

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 2: Servicios y productos



Fuente: Servicios y Productos

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

Según la encuesta realizada se obtuvieron datos en donde se muestra que la mayoría está totalmente de acuerdo en que se debe mejorar la calidad de los productos y servicios y en una cantidad mínima nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además nadie nos respondió que está en desacuerdo con mejorar los servicios y productos

3.- ¿Considera que debería implementarse estrategias para mejorar la calidad del servicio y los productos?

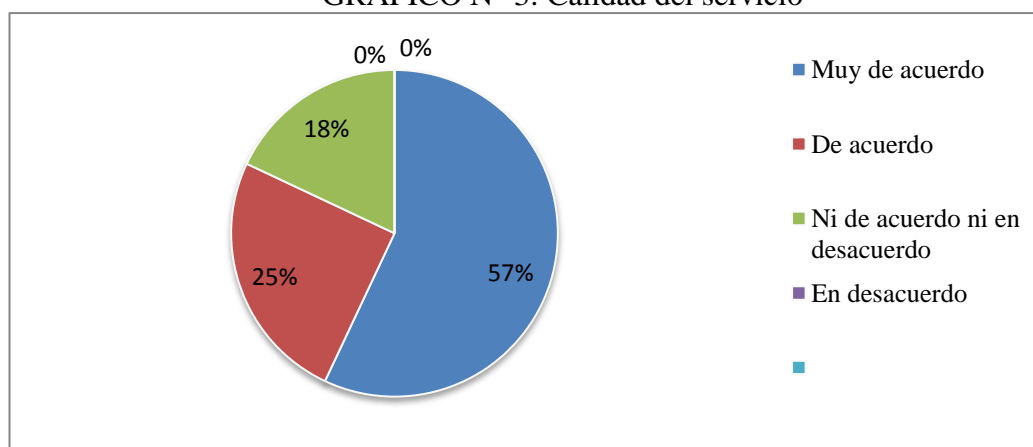
CUADRO N° 7: Calidad del servicio

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIAS | PORC. |
|----------|--------------------------------|-------------|------------|
| 3 | Muy de acuerdo | 57 | 57% |
| | De acuerdo | 25 | 25% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 18 | 18% |
| | En desacuerdo | 0 | 0% |
| | Muy en desacuerdo | 0 | 0% |
| | TOTAL | | 100 |

Fuente: calidad del servicio

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 3: Calidad del servicio



Fuente: Clientes de la Asociación Ruta del Sol

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

Se obtuvieron datos en donde se muestra que la mayoría está totalmente de acuerdo en que se implementen estrategias para mejorar la calidad de los productos y servicios y en una cantidad mínima nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además nadie nos respondió que está en desacuerdo en la implementación de estrategias que mejoren los servicios y productos en la asociación

4.- ¿Considera que la atención al cliente es un punto importante para la venta de un producto o servicio?

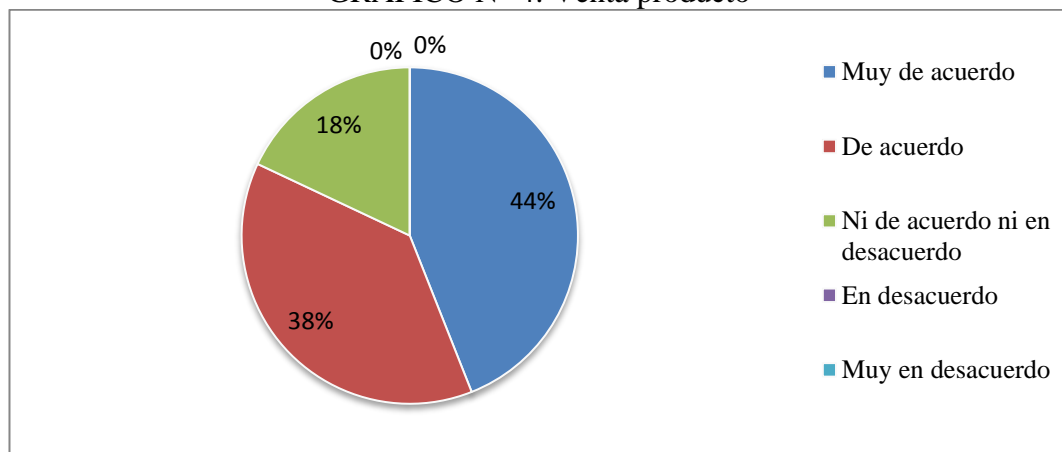
CUADRO N° 8: Atención al cliente

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIAS | PORC |
|----------|--------------------------------|-------------|-------------|
| 4 | Muy de acuerdo | 44 | 44% |
| | De acuerdo | 38 | 38% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 18 | 18% |
| | En desacuerdo | 0 | 0% |
| | Muy en desacuerdo | 0 | 0% |
| | TOTAL | 100 | 100% |

Fuente: Atención al cliente

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 4: Venta producto



Fuente: Atención al cliente

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

Según la encuesta realizada se obtuvieron datos en donde se muestra que la mayoría está totalmente de acuerdo en que la atención al cliente es un punto importante para la venta de los productos y servicios y en una cantidad mínima nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además nadie nos respondió que está en desacuerdo en la importancia de la atención al cliente.

5.- ¿Qué tan efectiva es la atención que se brinda en la asociación?

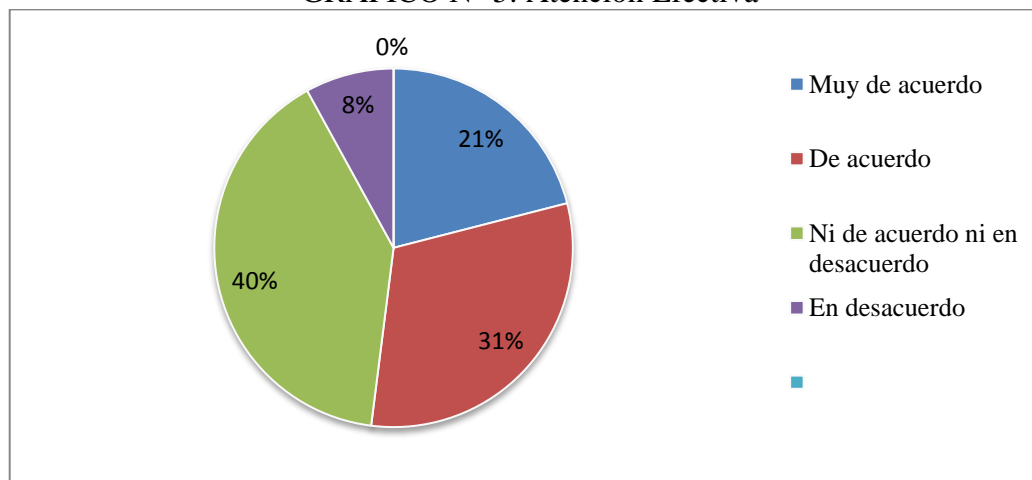
CUADRO N° 9: Atención Efectiva

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIAS | PORC. |
|----------|--------------------------------|-------------|-------------|
| 5 | Muy de acuerdo | 21 | 21% |
| | De acuerdo | 31 | 31% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 40 | 40% |
| | En desacuerdo | 8 | 8% |
| | Muy en desacuerdo | 0 | 0% |
| | TOTAL | 100 | 100% |

Fuente: Atención Efectiva

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 5: Atención Efectiva



Fuente: Atención Efectiva

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta la mayoría está totalmente de acuerdo con la efectividad de la atención de los productos y servicios y en una cantidad mínima nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además una cantidad mínima no está en desacuerdo en la efectividad de los productos y servicios

6.- ¿Considera que si se trabajara en equipo se lograría mayores beneficios para la asociación?

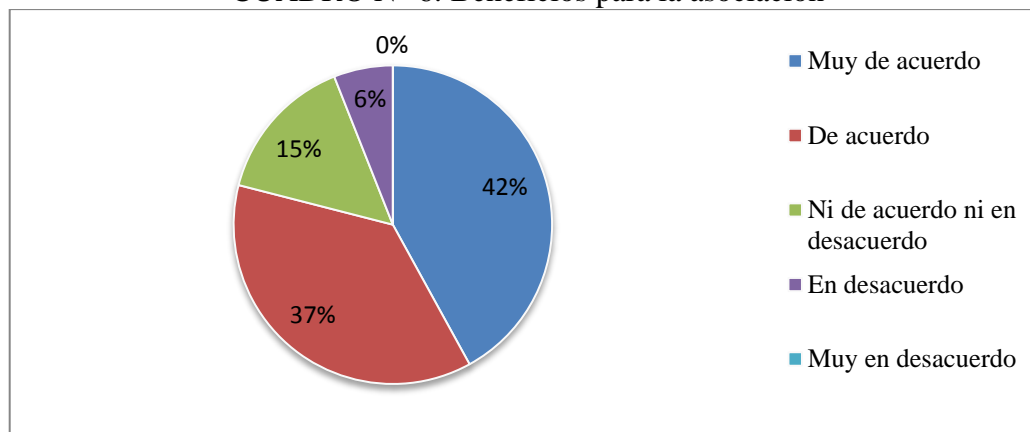
CUADRO N° 10: Beneficios para la asociación

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIAS | PORC. |
|----------|--------------------------------|-------------|------------|
| 6 | Muy de acuerdo | 42 | 42% |
| | De acuerdo | 37 | 37% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 15 | 15% |
| | En desacuerdo | 6 | 6% |
| | Muy en desacuerdo | 0 | 0% |
| | TOTAL | | 100 |

Fuente: Clientes de la Asociación Ruta del Sol

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

CUADRO N° 6: Beneficios para la asociación



Fuente: Beneficio para la asociación

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

Según los datos obtenidos en la encuesta la mayoría está totalmente de acuerdo en que si se trabaja en equipo se lograría mayores beneficios y en una cantidad menor nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además una cantidad mínima no está en desacuerdo en que con el trabajo en equipo se lograría mayores beneficios para la asociación.

7.- ¿Qué tan de acuerdo está con la manera en que se encuentra organizada la asociación?

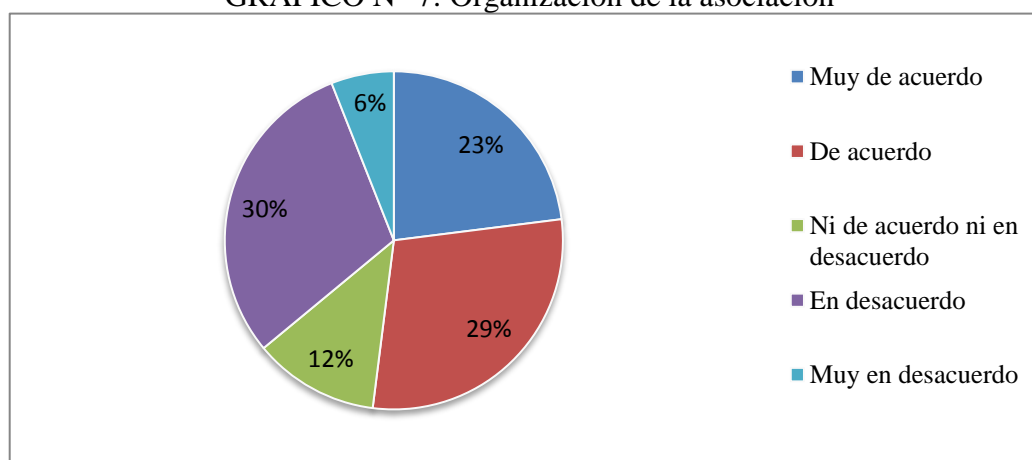
CUADRO N° 11: Organización de la asociación

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIAS | PORC. |
|----------|--------------------------------|-------------|------------|
| 7 | Muy de acuerdo | 23 | 23% |
| | De acuerdo | 29 | 29% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 12 | 12% |
| | En desacuerdo | 30 | 30% |
| | Muy en desacuerdo | 6 | 6% |
| | TOTAL | | 100 |

Fuente: Organización de la asociación

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 7: Organización de la asociación



Fuente: Organización de la asociación

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta la mayoría está totalmente de acuerdo con la efectividad de la atención de los productos y servicios y en una cantidad mínima nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además una cantidad mínima no está desacuerdo en la efectividad de los productos y servicios

8.- ¿Considera usted que la directiva debería hacer gestión para buscar recursos que mejore a la asociación?

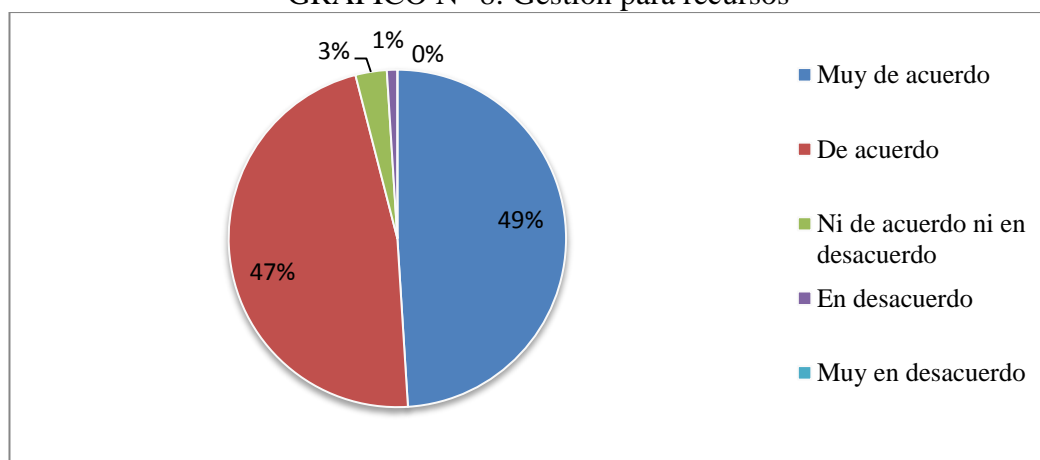
CUADRO N° 12: Gestión para recursos

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIAS | PORC. |
|----------|--------------------------------|-------------|------------|
| 8 | Muy de acuerdo | 49 | 49% |
| | De acuerdo | 47 | 47% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 3% |
| | En desacuerdo | 1 | 1% |
| | Muy en desacuerdo | 0 | 0% |
| | TOTAL | | 100 |

Fuente: Gestión para recursos

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 8: Gestión para recursos



Fuente: Organización de la asociación

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

Según los datos obtenidos en la encuesta la mayoría está totalmente de acuerdo en que si se trabaja en equipo se lograría mayores beneficios y en una cantidad menor nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además una cantidad mínima no está en desacuerdo en que con el trabajo en equipo se lograría mayores beneficios para la asociación.

9.- ¿Considera usted que los recursos económicos ayudarían a mejorar las actividades que se realizan en la asociación?

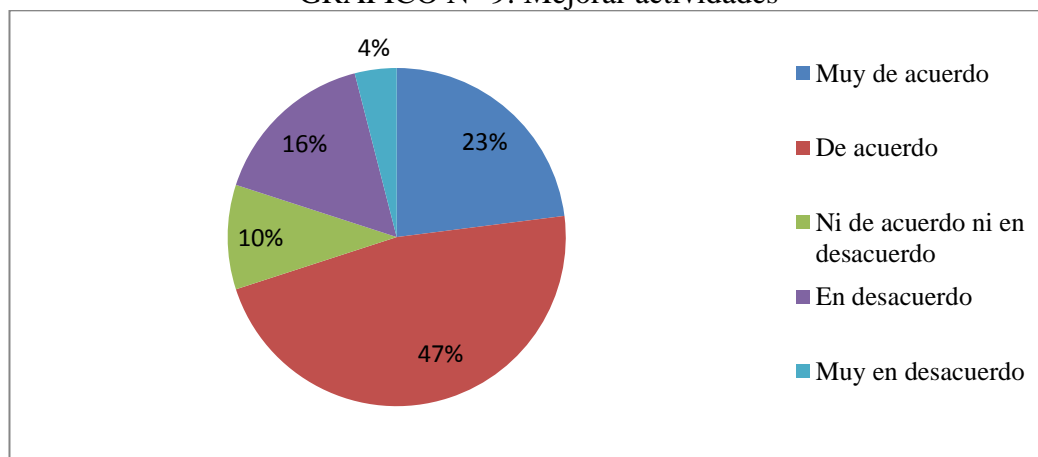
CUADRO N° 13: Mejorar actividades

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIAS | PORC. |
|----------|--------------------------------|-------------|------------|
| 9 | Muy de acuerdo | 23 | 23% |
| | De acuerdo | 47 | 47% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 10 | 10% |
| | En desacuerdo | 16 | 16% |
| | Muy en desacuerdo | 4 | 4% |
| | TOTAL | 100 | 96% |

Fuente: Mejorar actividades

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 9: Mejorar actividades



Fuente: Mejorar actividades I

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

Según los datos obtenidos en la encuesta la mayoría están totalmente de acuerdo en que los recursos económicos ayudarán a mejorar actividades y en una cantidad menor nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además una cantidad mínima no está en desacuerdo en que los recursos económicos ayuden a mejorar a la asociación.

10.- ¿Qué tan de acuerdo está usted en que la asociación planifique para evitar amenazas futuras?

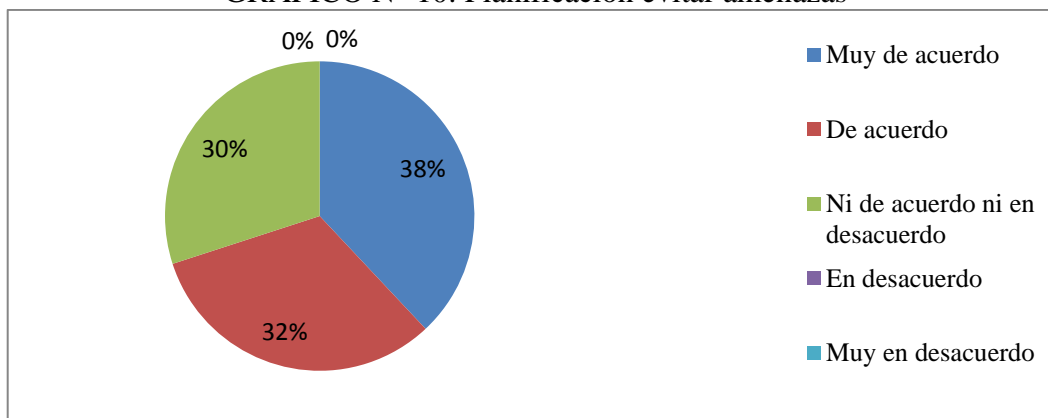
CUADRO N° 14: Planificación evitar amenazas

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIAS | PORC. |
|----------|--------------------------------|-------------|------------|
| 10 | Muy de acuerdo | 38 | 38% |
| | De acuerdo | 32 | 32% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 30 | 30% |
| | En desacuerdo | 0 | 0% |
| | Muy en desacuerdo | 0 | 0% |
| | TOTAL | | 100 |

Fuente: Planificación para planificara amenazas

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 10: Planificación evitar amenazas



Fuente: Planificación para planificara amenazas

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos la mayoría está totalmente de acuerdo en que la asociación debe planificar para evitar amenazas futuras mientras que una cantidad menor nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además nadie respondió en que no está en desacuerdo en que se realice algún tipo de planificación

11.- ¿Considera usted que planificar las actividades nos permita cumplir los objetivos propuestos?

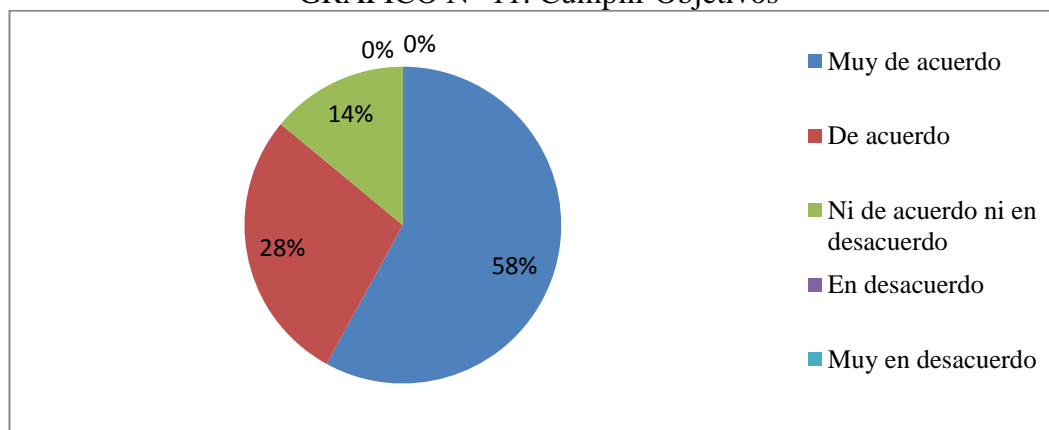
CUADRO N° 15: Cumplir Objetivos

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIAS | PORC. |
|----------|--------------------------------|-------------|-------------|
| 11 | Muy de acuerdo | 58 | 58% |
| | De acuerdo | 28 | 28% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 14 | 14% |
| | En desacuerdo | 0 | 0% |
| | Muy en desacuerdo | 0 | 0% |
| | TOTAL | 100 | 100% |

Fuente: Cumplir objetivos

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 11: Cumplir Objetivos



Fuente: Cumplir objetivos

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

Según los encuestados la mayoría está totalmente de acuerdo en que la asociación debe planificar las actividades para cumplir con sus objetivos y una cantidad menor nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además nadie respondió en que no está desacuerdo en que se realice algún tipo de planificación para alcanzar los objetivos deseados.

12.- ¿Considera usted que se debe realizar un plan que le permita a la asociación formular estrategias para ser más competitivos?

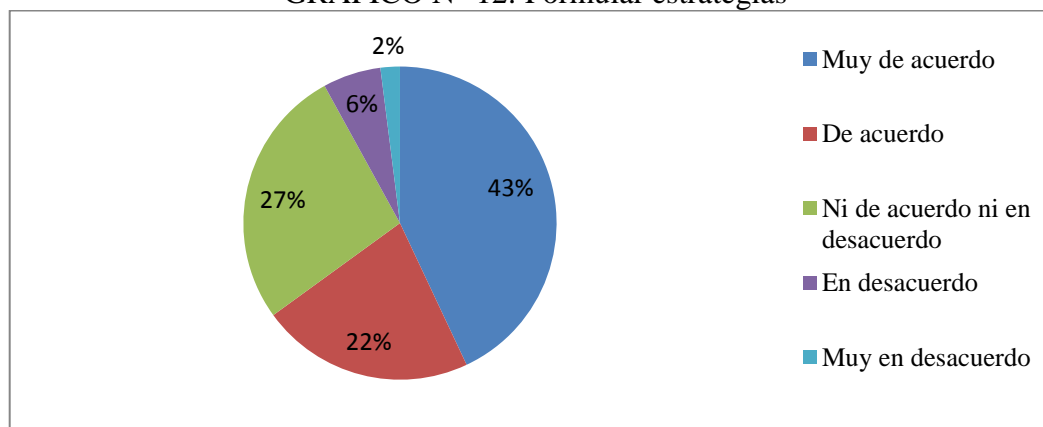
CUADRO N° 16: Formular estrategias

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | PORC. |
|----------|--------------------------------|------------|------------|
| 12 | Muy de acuerdo | 43 | 43% |
| | De acuerdo | 22 | 22% |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 27 | 27% |
| | En desacuerdo | 6 | 6% |
| | Muy en desacuerdo | 2 | 2% |
| | TOTAL | | 100 |

Fuente: Formular estrategias

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

GRÁFICO N° 12: Formular estrategias



Fuente: Formular estrategias

Elaborado por: Tania Méndez Rosales.

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos la mayoría está totalmente de acuerdo en que la asociación debe elaborar un plan estratégico para formular estrategias mientras que una cantidad menor nos refleja indiferencia es decir que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, además una mínima cantidad respondió en que no está en desacuerdo en que se realice algún tipo de planificación.

CONCLUSIONES

De acuerdo a los datos obtenidos en la entrevista a los dirigente nos podemos dar cuenta que las integrantes de la asociación son mujeres emprendedoras con ganas de desarrollarse pero en sí, tienen muchas falencias en cuanto a la organización grupal, no cuentan con una filosofía organizacional, que permita guiar a todos sus miembros, a cumplir con sus objetivos a pesar de que se plantean objetivos pero no se basan en una misión y por ende no tienen visión de la asociación en el futuro, no cuenta con el capital financiero que ayude a financiarlas actividades que desean realizar en la actualidad.

La asociación de mujeres considera que una de las fortalezas que posee en relación a la competencia, es la calidad de los productos que elaboran las socias, sus productos elaborados con diseños exclusivos, otra fortaleza importante para ellas es el apoyo incondicional y la colaboración de todas las socias, en relación a la ventaja competitiva consideran que el precio de los productos, debido a que los precios son accesibles para el consumidor final.

Según los datos obtenidos en la investigación realizada a los clientes la falta de planificación en la Asociación es la causa de que existan muchas falencias en la administración de la organización.

Los resultados reflejaron que la Asociación debería implementar estrategias para que se puedan mejorar la atención prestada a los clientes, elevando así la calidad en el servicio y productos brindados, además los dirigentes deberán gestionar los recursos económicos necesarios para que la empresa pueda adquirir recursos necesarios para mejorar su administración.

La implementación de un Plan Estratégico contribuirá a mejorar la gestión administrativa que se lleva a cabo en la Asociación de Mujeres Ruta del Sol para el establecimiento de programas que permitan que la organización sea rentable.

RECOMENDACIONES

Los directivos de asociación de mujeres de la comuna Cadeate, deben plantearse objetivos y metas que desea alcanzar en el futuro a través de la implementación de una Filosofía Organizacional, en la cual debe evaluar sus principales fortalezas, y las oportunidades que tendrá en el futuro a través de la realización de la visión, así mismo debe plantearse mecanismos para la realización de actividades sociales que le permitan obtener el respectivo capital financiero.

La asociación de mujeres debe realizar diferentes actividades enfocadas a realzar sus fortalezas, es decir implementar mecanismos que permitan destacar la calidad de los productos que oferta al segmento de mercado objetivo, la exclusividad de los diseños y sobre todo debe aplicar estrategias enfocadas a la ventaja competitiva que posee la asociación.

Es necesario que la Asociación de mujeres Ruta del Sol realice una adecuada planificación de las actividades que permitan la contribución apropiada y oportuna de las herramientas que faciliten el cumplimiento y logro de los objetivos propuestos.

Es necesario que se implementen estrategias organizacionales, funcionales y operativas para la Asociación de Mujeres Ruta del Sol, mejorando la atención al cliente y la gestión en ventas que se realice para captar un mayor número de clientes del mercado objetivo.

Es necesario la elaboración e implementación inmediata de un Plan estratégico que facilite el diseño de la estructura, el direccionamiento estratégico, y el planteamiento de estrategias efectivas para el logro de los objetivos institucionales, que fomenten el mejoramiento de la rentabilidad de la Asociación y faciliten alcanzar el éxito esperado.

CAPÍTULO IV

PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE MUJERES ‘RUTA DEL SOL’ DE CADEATE EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2014.

4.1. PRESENTACIÓN

El presente capítulo comprende la elaboración de un Plan Estratégico para la Asociación de Mujeres Ruta del Sol el mismo que será realizado con el propósito de mejorar el servicio que brinda esta organización a los turistas nacionales y extranjeros; gracias a la colaboración de los dirigentes, socias y los clientes o turistas que llegan a esta comuna, se pudo conocer las falencias existentes en la institución.

Es fundamental para el desarrollo de la Asociación contar con este Plan Estratégico debido a que permitirá fortalecer la gestión administrativa realizada por las dirigentes de la Asociación Ruta del Sol, debido a su elaboración se podrán aplicar estrategias que permitan que la organización alcance los objetivos y metas propuestas.

Debido a la situación en la que se encuentra la Asociación de mujeres , se hace necesario el desarrollo de un Plan Estratégico; el mismo que les brindará a la, acciones coadyuvantes al control del comportamiento de la misma frente al entorno en que se desenvuelve, su actividad con el cliente y la competencia, el manejo de los gastos, control de las actividades en si permitirá generar una planificación estratégica efectiva que impulse el desarrollo, además de ir obteniendo resultados a corto plazo y responder de manera inmediata a los cambios ya que es un documento flexible y adaptable a la situación en que se encuentre la asociación.

4.2 DATOS DE IDENTIFICACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Se estableció legalmente el 22 de diciembre del 2005 con un número de 18 integrantes, inicialmente contaron con el apoyo de FEDESOL. Esta asociación se creó con el propósito de contribuir con el desarrollo de la comuna Cadeate. La asociación brinda a los turistas el servicio de alimentación, hospedajes y artesanías, debido a que cuenta con cabañas ubicadas frente al mar para el deleite de los platos típicos que se expenden en la asociación.

ASOCIACIÓN DE MUJERES “RUTA DEL SOL” DE CADEATE

Logotipo.



Slogan: “El placer del sol en comunión con la naturaleza”

Correo electrónico: asociacionrutadelsol@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/asomujeresrutadelsol

Twitter: @asomujeresrutadelsol

Productos y servicios que ofrece:

Productos: Diversos platos típicos de la región, Artesanías.

Servicios: Hospedajes.

4.3. MODELO DEL PLAN ESTRATÉGICO

CUADRO N° 17: Modelo de plan estratégico

| | | |
|----------|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fase I | Direccionamiento Estratégico | <input type="checkbox"/> Misión <input type="checkbox"/> Visión <input type="checkbox"/> Objetivos <input type="checkbox"/> Valores |
| Fase II | Análisis Situacional | <input type="checkbox"/> Matriz MEFI <input type="checkbox"/> Matriz MEFE <input type="checkbox"/> Análisis Interno <input type="checkbox"/> Análisis Externo <input type="checkbox"/> Matriz FODA <input type="checkbox"/> Análisis Porter |
| Fase III | Formulación Estratégica | <input type="checkbox"/> Estructura <input type="checkbox"/> Estrategias <input type="checkbox"/> Cursos de Acción <input type="checkbox"/> Políticas |
| Fase IV | Implementación Estratégica | <input type="checkbox"/> Programas <input type="checkbox"/> Proyectos <input type="checkbox"/> Procedimientos <input type="checkbox"/> Matriz B.C.G. |
| Fase V | Planeación Operativa | <input type="checkbox"/> Plan Operativo <input type="checkbox"/> Financiamiento <input type="checkbox"/> Presupuesto <input type="checkbox"/> Seguimiento y Control |

Fuente: Modelo de plan estratégico

Elaborado por: Tania Méndez

4.4 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

La Asociación Ruta del Sol de la comuna Cadeate es un grupo de mujeres comprometidas a brindar un producto y servicio de calidad para los turistas en un ambiente agradable y con una buena atención permitiendo genera beneficios comunes y para la comuna en general

4.4.1 Misión

Ofrecer productos y servicios de calidad a turistas nacionales y extranjeros brindándoles buena atención y con excelente servicio para la satisfacción del cliente, generando beneficios y rentabilidad para las socias con responsabilidad social y ética

4.4.2 Visión

Liderar el mercado local ofreciendo productos y servicios de calidad en un ambiente agradable contando con personal capacitado mediante la elaboración de planes y proyectos que permita aumentar el nivel competitivo de la asociación con responsabilidad social y ambiental

4.4.3 Valores

- ✚ **Respeto:** Es un valor fundamental en una institución debido a que debe existir consideración entre las integrantes de la Asociación.
- ✚ **Lealtad:** Es necesario que las dirigentes y socias tengan lealtad hacia la institución para fortalecer su desarrollo.
- ✚ **Solidaridad:** Las socias deben colaborar unas con otras contribuyendo unos con otros.
- ✚ **Ética:** Este valor es fundamental en toda organización debido a que muestran cómo se rigen las bases morales.

OBJETIVOS

4.4.4. Objetivo General

Diseñar un plan estratégico mediante la elaboración de planes y proyectos que contribuyan con el desarrollo, crecimiento competitivo de las mujeres emprendedoras de la asociación.

4.4.5 Objetivos Específicos

1. Contribuir con el desempeño de los dirigentes y socias mediante la realización de programas de capacitación para el mejoramiento de sus actividades diarias.
2. Efectuar la promoción de los servicios y productos que se ofrecen mediante la elaboración de ferias logrando el incremento de clientes.
3. Desarrollar campañas publicitarias mediante el uso de los medios tradicionales y no tradicionales.
4. Mejorar el desarrollo de las actividades de la asociación mediante la adquisición de tecnología facilitando su administración.
5. Crear un sistema de señaléticas informativa en las cabañas de la asociación permitiendo su implementación
6. Gestionar el financiamiento de la infraestructura mediante la realización de préstamos para el mejoramiento de la asociación.

4.5. ANÁLISIS SITUACIONAL

4.5.1. Matriz MEFI

La Matriz MEFI es un instrumento para formular estrategias. Resume evalúa las fortalezas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre diferentes áreas.

A continuación se detalla la matriz MEFI, la misma consiste en analizar los factores internos de la asociación de mujeres de la comuna Cadeate, Ruta del Sol, cada una de las fortalezas y debilidades de la asociación, fueron debidamente analizados y ponderados con la finalidad de conocer el peso de cada una de los factores, dando como resultado la valoración de 3, es decir la empresa posee una fuerte posición interna.

CUADRO N° 18 : Matriz MEFI

| Asociación de mujeres Ruta del Sol | | | |
|------------------------------------|----------|------|-----------|
| Fortalezas | Pond. | Cla. | Resultado |
| Recursos Humanos | 0.10 | 4 | 0.40 |
| Espacio físico | 0.13 | 3 | 0.39 |
| Precio | 0.10 | 4 | 0.40 |
| Calidad de los productos | 0.14 | 4 | 0.56 |
| Comunicación | 0.18 | 4 | 0.72 |
| Debilidades | | | |
| Capital escaso | 0.03 | 1 | 0.03 |
| Falta de gestión administrativa | 0.02 | 1 | 0.02 |
| Poca difusión de los productos | 0.10 | 2 | 0.20 |
| Infraestructura | 0.05 | 3 | 0.15 |
| Señalización | 0.15 | 1 | 0.15 |
| Total | 1 | | 3 |

Fuente: Matriz MEFI
Elaborado por: Tania Méndez

Descripción MEFI:

1. - FORTALEZAS

RECURSO HUMANO.- Una de las principales fortalezas con la que cuenta la asociación son las mujeres emprendedoras que la conforman, cada una de ellas tiene deseo de superación, lo que facilita cualquier proceso de cambio dentro de la asociación.

ESPACIO FÍSICO.- Dentro de las diferentes actividades que realizan las mujeres de la asociación están las cabañas restaurantes las mismas que cuentan con un espacio físico aceptable frente al mar donado por la comuna, así como también para las hospederías, aunque les falte infraestructura tienen un espacio en donde pueden ser reconstruidas y/o mejoradas.

PRECIO.- El precio es uno de los atributos importantes para los clientes, la asociación ofrece productos y servicios más bajos en comparación a las comunidades aledañas o las de otras asociaciones por lo que hace del precio una fortaleza para la asociación, así se atrae un mayor número de clientes ganado su fidelidad.

CALIDAD DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS.- La calidad de los productos y servicios que se ofrecen en la asociación son aceptables de acuerdo a la actividad que se realiza, las artesanías son innovadoras y los materiales que se utilizan son productos de la naturaleza, de la misma manera los restaurantes y hospederías brindan calidad en lo que ofrecen para ganar credibilidad ante la competencia.

3.- DEBILIDADES

CAPITAL ESCASO.- Uno de los factores que impide el desarrollo de la asociación es el recurso monetario, a falta de capital no se puede mejorar y no se puede invertir para incrementar los negocios lo que sería muy útil para el crecimiento de la asociación.

FALTA GESTIÓN ADMINISTRATIVA.- Debido al desconocimiento por parte de la directiva y de las socias sobre aspectos administrativos no se ha podido generar planes o proyectos en beneficio de la asociación por lo que no se han realizado estrategias que guíen a las socias al mejoramiento en sus negocios, estas una gran debilidad, esto impide que se cumplan los objetivos individuales de las socias y de la asociación en general.

POCA DIFUSIÓN DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS.- Tomando como referencia a la falta de gestión administrativa se hace énfasis a la difusión de los productos y servicios que se ofrecen puesto que como no existe una buena coordinación en la administración y no existe el conocimiento por parte de la directiva no se realizan estrategias o se gestiona la propagación para hacer que la gente conozca lo que se realiza en la asociación haciendo publicidad o cualquier otro tipo de estrategias, además en este sentido no se cuenta con el apoyo de la directiva de la comuna para que se promocióne la asociación.

INFRAESTRUCTURA.- A pesar de tener el espacio físico las instalaciones de las cabañas y de las hospederías no están en condiciones de recibir al turista en grandes cantidades ya que a pesar de tener el 50% construido aún les falta la imagen adecuada para poder competir con las comunidades o asociaciones vecinas que si tienen una infraestructura adecuada además de la competencia local que también cuenta con una buena infraestructura.

4.5.2. Matriz MEFE

Para realizar el diagnóstico de la asociación de mujeres ruta del sol de la comuna Cadeate, optamos por la elaboración, de la Matriz MEFE herramienta importante para determinar el desempeño de la asociación con respecto al entorno en el que se desenvuelve integrando procesos externos que identifiquen las amenazas para poder prevenirlas o erradicarlas, y las oportunidades que se presenten se aprovechen al máximo.

La matriz de evaluación de los factores externos permite a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva.

El resultado del análisis de las fuerzas externas de la asociación de mujeres de la comuna Cadeate “Ruta del Sol”, es de 3 lo cual indica que la empresa tiene muchas oportunidades de crecimiento en el segmento de mercado al cual se dirige por eso debe de aprovechar las situaciones que se presentan de acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla que se presenta a continuación:

CUADRO N° 19: Matriz MEFE

| Asociación de mujeres Ruta del Sol | | | |
|-------------------------------------------|--------------|-------------|------------------|
| Oportunidades | Pond. | Cla. | Resultado |
| Ferías | 0.18 | 4 | 0.72 |
| Prestamos | 0.18 | 4 | 0.72 |
| Mercado en crecimiento | 0.17 | 4 | 0.68 |
| Organismos e instituciones | 0.10 | 3 | 0.30 |
| Amenazas | | | |
| Competencia | 0.15 | 2 | 0.30 |
| Desastres Naturales | 0.10 | 2 | 0.20 |
| Economía del País | 0.07 | 1 | 0.07 |
| Políticas | 0.05 | 1 | 0.05 |
| Total | 1 | | 3 |

Fuente: Matriz MEFE
Elaborado por: Tania Méndez

Descripción MEFE

A continuación se detallan cada uno de los factores externos que se relacionan he influyen directamente hacia la asociación de mujeres de la comuna Cadeate “Ruta del Sol”

1.- OPORTUNIDADES

PRÉSTAMOS.- El recurso monetario es un factor importante en el crecimiento de los negocios, por ende la asociación de mujeres deberá gestionar para aprovechar las oportunidades que brindan actualmente las entidades financieras o instituciones en otorgar préstamos o financiamiento para invertir y hacer crecer los negocios.

FERIAS.- La asociación está participando en ferias locales y provinciales en donde se exponen las artesanías que se realizan en la comunidad, esta ha sido una gran oportunidad para dar a conocer sus productos en otras ciudades y también promocionar no solo a la asociación sino más bien a la comunidad en general aportando así con la difusión de los productos y servicios que se ofrecen y así llegar al turista para que visiten a la comuna.

MERCADO EN CRECIMIENTO.- Las playas del Ecuador son muy visitadas, no solo por turistas nacionales sino también internacionales que buscan cada temporada suelen pasar su estadía en playas cálidas con la admiración de la naturaleza, y todo su entorno es por esto que la ruta del Spondylus se ha convertido en una de las más visitadas.

Por ende la afluencia de los turistas incrementa año a año por lo que se espera que con la mejora de servicios y productos las playas de la comuna Cadeate sean más concurridas ayudando a la superación de las familias de las socias y de la comuna en general.

4.- AMENAZAS

COMPETENCIA.- Dentro de la ruta del Sol se encuentran otras asociaciones que están mejor organizadas y poseen mejores beneficios, ya sea por mayores recursos o por una buena gestión administrativa, lo que hace que sea una de las principales amenazas, estas se encuentran en comunidades aledañas a Cadeate y como consecuencia tienen mayor afluencia de turistas o visitantes.

DESASTRES NATURALES.- Las cabañas restaurantes se encuentran ubicadas en la playa, frente del mar por lo que frecuentemente recibe el agua, en las altas mareas lo que hace que la madera con la que están construidas las cabañas se vayan deteriorando y con el tiempo se vayan deteriorando.

Con respecto a las artesanías se hace difícil adquirir materia prima debido a varios factores relacionados con el clima, de la misma manera la afluencia de los turistas es baja o en ciertos casos nulos por lo que las hospederías comunitarias no reciben turistas que deseen hospedarse.

ECONOMÍA.- Varios son los factores que determinan la economía del país, lo que hace que las personas o bien tengan sustento o no, debido a esto se puede presentar la baja de poder adquisitivo de la asociación y de sus socios así como la de los turistas que son los consumidores de los productos sean estos bienes y servicios que se ofrecen al mercado y de ellos depende la estabilidad y el bienestar de las familias de la comuna en especial de aquellas que viven de sus emprendimientos.

POLÍTICAS.- Este factor es un punto relevante en las organizaciones, en este caso para la asociación, ya que se pueden crear políticas que afecten a la organización de la asociación con respecto a su conformación, políticas o aspectos legales que influyen directamente.

4.5.3. Análisis Externo

Estos factores son considerados ajenos a la asociación de mujeres Ruta de Sol, pero intervienen directamente en el manejo de la asociación, por esta razón es necesario analizarla, todos estos factores entre los cuales intervienen los factores políticos, económicos, sociales, ambientales y tecnológicos.

Dimensiones Políticas.- Se refiere a las políticas internas que existen dentro de la localidad donde está asentada la asociación, es decir los requisitos con los cuales debe cumplir la asociación para el correcto funcionamiento de la misma, aspectos legales con respecto a los permisos de funcionamiento municipales.

Dimensiones económicas.- Podemos citar las leyes que generalmente interfieren en la venta de los productos que ofertan las diferentes empresas a nivel nacional, en el caso de la asociación tenemos que podrían alzar los precios de los productos alimenticios a través del alza de los productos de la canasta familiar.

Dimensiones Sociales.- Con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los pobladores de la comuna Cadeate, nace la idea de la creación de la asociación de mujeres, cada una de las integrantes de esta asociación,

Dimensiones Ambientales.- Con respecto a los factores ambientales, la asociación cuenta con un hermoso paisaje debido a que se encuentra en la comuna Cadeate, este es su mayor atractivo, por lo cual las integrantes de la asociación mantienen una cultura ambiental, protegiendo las áreas que son vulnerables, además cuenta con el apoyo de los demás pobladores quienes conjuntamente tratan de conservar el ecosistema en este caso la playa en donde se encuentran las cabañas.

Dimensiones Tecnológicas.- La organización pretende adquirir tecnología, dentro de la asociación se necesita contar con herramientas tecnológicas que permitan desarrollarse ya que en la actualidad esta dimensión forma parte del crecimiento competitivo a nivel mundial así se mejora el rendimiento administrativo y de la misma manera ofrecer un mejor producto y servicio a los clientes que las visitan.

CUADRO N° 20 : Matriz Macroentorno

| FACTORES CLAVES | | IMPACTO EN LA EMPRESA | IMPLICADOS |
|---------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------|
| COD | FACTORES | IMPACTO EN LA ASOCIACIÓN | IMPLICADOS |
| Dimensión Económica | | | |
| E1 | Inflación | Alza de precios de productos | Proveedores Clientes Socias |
| Dimensión Político-Legal | | | |
| PL1 | Disposiciones Legales | Impiden funcionamiento | Clientes Socias Municipio |
| Dimensión Social | | | |
| S1 | Mejorar calidad de vida de las socias | Bienestar en la localidad | Pobladores Socias Directivos |
| Dimensiones Ambientales | | | |
| A1 | Concientización Ambiental | Cuidado del medio ambiente | Pobladores Socias Directivos |
| Dimensión Tecnológica | | | |
| T1 | Recursos Tecnológicos | Mejorar la atención de clientes y socias | Pobladores Socias Directivos |

Fuente: Matriz marcoentorno
Elaborado por: Tania Méndez

4.5.4. Análisis Interno

Dentro del análisis interno de la empresa es necesario tomar en cuenta los factores que la asociación puede controlar de manera directa, es decir puede establecer una buena relación con cada de ellas, para el mejor funcionamiento y desarrollo de la asociación.

Poder de negociación con los proveedores.- La asociación de mujeres de la comuna Cadeate Ruta del Sol, mantienen una buena comunicación con sus proveedores, las socias de la asociación se enfocan a mantener un buen contacto con todos sus proveedores con la finalidad de tener el mejor producto para ofrecer un excelente producto a sus clientes.

Poder de negociación con los clientes.- Debido a que la asociación se encuentra localizada en un lugar privilegiado, no realiza muchos esfuerzos para llegar al cliente sin embargo cada una de las socias le brinda un excelente servicio a cada uno de los turistas que visitan la asociación para adquirir los productos que ofrece al mercado.

Amenazas de nuevos competidores.- Todas las personas que viven a lo largo de la ruta del Spondylus, tienen la oportunidad de crecer y por esta razón buscan crear emprendimientos para mejorar la calidad de vida a través de la creación de asociaciones que permitan explotar sus habilidades.

Rivalidad y competencia en el mercado.- La competencia directa para las mujeres de Ruta del Sol, son las demás asociaciones acentuadas en la ruta del Spondylus, muchas se dedican a satisfacer este segmento de mercado, generalmente cuenta con mayores recursos y mejor capacidad instalada, sin embargo la asociación de mujeres del Sol, cuenta con muchos años en el mercado.

Amenaza de Productos Sustitutos.- Las empresas de que se dedican a la comercialización de comida rápida, es decir los diferentes tipos de empresas que ofrecen servicio a domicilio, estos son los productos sustitutos de la asociación de mujeres de la comuna Cadeate Ruta del Sol.

CUADRO N° 21: Matriz Microentorno

| FACTORES CLAVES | | IMPACTO EN LA EMPRESA | IMPLICADOS |
|---------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------|
| COD | FACTORES | IMPACTO EN LA ASOCIACIÓN | IMPLICADOS |
| Proveedores | | | |
| P1 | Los proveedores son eficientes en el mercado | Entrega de productos de calidad y puntualidad | Proveedores Clientes Socias |
| Clientes | | | |
| C1 | Clientes satisfechos por el servicio | Aumento de Ingresos | Clientes Socias Directivos |
| Competidores Actuales | | | |
| CA1 | Asociaciones con mayores recursos | Baja participación en el mercado | Emprendimientos Socias Directivos |
| Competidores Potenciales | | | |
| CP1 | Nuevos emprendimientos en el mercado | Aumento de la competencia | Pobladores Socias Directivos |
| Productos Sustitutos | | | |
| PS1 | Nuevas alternativas de alimentación | Baja los índices de ventas | Nuevas empresas Socias Directivos |

Fuente: Matriz Microentorno

Elaborado por: Tania Méndez

4.5.5. Matriz F.O.D.A.

CUADRO N° 22: Matriz F.O.D.A.

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Recurso humano 2. Espacio físico 3. Precios 4. Calidad de los productos y servicios 5. Comunicación | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ferias 2. Préstamos 3. Mercado en crecimiento 4. Ayuda de organismos e instituciones 5. Capacitaciones |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Capital escaso 2. Falta gestión administrativa 3. Poca difusión de los productos y servicios 4. Infraestructura 5. Señalización | <ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia 2. Desastres naturales 3. Políticas económicas 4. Inflación |

Fuente: Matriz F.O.D.A.
Elaborado por: Tania Ménde

4.5.6. Matriz Estratégica

CUADRO N° 23: Matriz estratégica

| | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ELEMENTOS INTERNOS</p> <p>ELEMENTOS EXTERNOS</p> | <p>FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Recurso humano 2. Espacio físico 3. Precios 4. Calidad de los productos y servicios 5. Comunicación | <p>DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capital escaso 2. Falta gestión administrativa 3. Poca difusión de los productos y servicios 4. Infraestructura 5. Señalización 6. Falta de recursos tecnológicos |
| <p>OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ferias 2. Préstamos 3. Mercado en crecimiento 4. Ayuda de organismos e instituciones 5. Capacitaciones | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitaciones Continuas (1-5) ✓ Realizar ferias con los productos que se ofrecen (2-1) | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Adquisición de recursos tecnológicos.(6-3) ✓ Realizar campañas publicitarias mediante el uso de la tecnología (3-5) ✓ Programas publicitarios(5,3) |
| <p>AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia 2. Desastres naturales 3. Políticas económicas 4. Inflación | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Implementar señalizaciones en las cabañas (2-1) | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realización de préstamos para mejorar infraestructura (1-3)(4-1)(2-4)(1-5) |

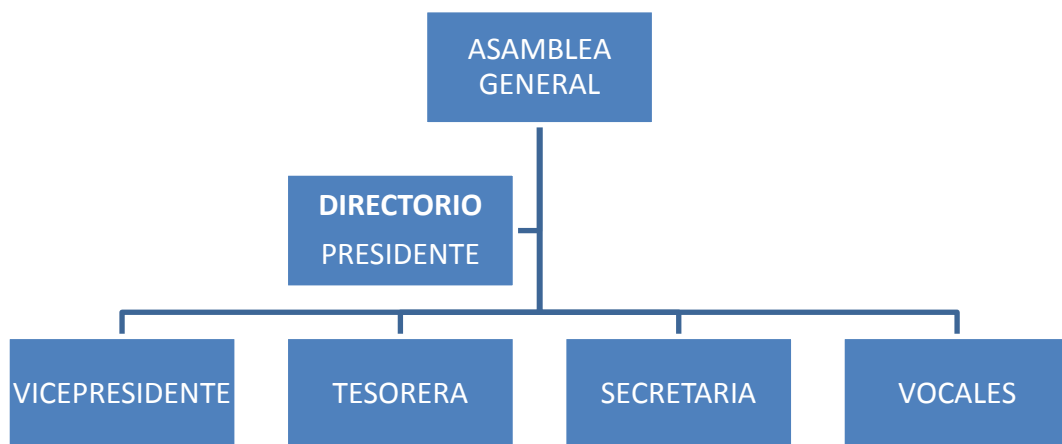
Fuente: Matriz Estratégica

Elaborado por: Tania Méndez

4.6. FORMULACIÓN ESTRATEGICA

IDENTIFICACIÓN DEL PERFIL DE LA DIRECCIÓN

GRÁFICO N° 13: Organigrama



Fuente: Organigrama
Elaborado por: Tania Méndez

PERFIL DE LA DIRECCIÓN DE LA ASOCIACIÓN

PERFIL DEL DIRECTORIO

- ✚ Ejecutar acuerdos de asamblea general
- ✚ Formular el plan anual de trabajo con su respectivo presupuesto y presentárselo a la asamblea general para su aprobación.
- ✚ Acordar la afiliación y desafiliación de los asociados
- ✚ Hacer la convocatoria para asambleas generales y anunciarlas en la comunidad
- ✚ Si la organización posee salón comunal, deberá elaborar un reglamento interno para su uso y deberá ser aprobado en asamblea general.
- ✚ Representar a la asociación ante los organismos públicos y privados

FUNCIONES DEL PRESIDENTE:

- ✚ Representación legal
- ✚ Presidir las sesiones de junta directiva y asamblea general
- ✚ Presentar a la asamblea general un informe anual de labores a nombre de la junta directiva
- ✚ Velar por el correcto desempeño de los demás miembros de la junta.
- ✚ Velar porque se cumplan los acuerdos de asamblea general y junta directiva
- ✚ Coordinar las diversas actividades y trabajos de la asociación

FUNCIONES DE LA VICEPRESIDENTA:

- ✚ Subrogar a la Presidenta en todas sus funciones en caso de ausencia temporal o definitiva
- ✚ Asumir la presidencia de la asociación por el resto del periodo, cuando se produzca la ausencia definitiva del presidente.
- ✚ Colaborar con el desempeño de las funciones de la Presidenta
- ✚ Fomentar la unión y velar por el bienestar de las socias
- ✚ Desempeñar las demás funciones que se le asigne el Estatuto o el Reglamento Interno.

FUNCIONES DE LA SECRETARIA

- ✚ Llevar en forma actualizada un registro de todas las socias
- ✚ Llevar y custodiar el libro de Actas de Asamblea General y Directorio
- ✚ Convocar a petición de la Presidenta a sesiones de Asamblea General y de Directorio
- ✚ Suscribir conjuntamente con la Presidenta las Actas de Asamblea General y de Directorio; así como todo documento oficial que emita la asociación.
- ✚ Organizar y administrar el archivo de la asociación.

FUNCIONES DE LA TESORERA

- ✚ Abrir conjuntamente con la Presidenta cuentas bancarias, girar sobre ellas y cerrar las mismas en caso de ser necesario
- ✚ Efectuar los pagos por servicios contratados por el Directorio
- ✚ Llevar un inventario actualizado de todos los bienes muebles e inmuebles que pertenecen a la organización.
- ✚ Administrar los fondos según las disposiciones del Directorio o de la Presidenta
- ✚ Rendir cuentas de recursos financieros en forma escrita y verbal a la Asamblea General y al Directorio.

FUNCIONES DE LAS VOCALES

- ✚ Asistir con voz y voto a sesiones de Directorio
- ✚ Presidir las comisiones que conforme el Directorio
- ✚ Subrogar en caso de ausencia temporal o definitiva a los miembros del Directorio
- ✚ Las demás funciones que se le asigne en el Estatuto y en el Reglamento Interno.

FUNCIONES DE LOS SOCIOS

- ✚ Cumplir con el reglamento interno de la asociación
- ✚ Trabajar con ahínco en las actividades en las que se desempeña
- ✚ Realizar las diversas actividades y trabajos de la asociación
- ✚ Mantener en orden y limpieza las respectivas cabañas y habitaciones
- ✚ Dar seguimiento a las actividades, a los planes y estrategias que se realizan conjuntamente con la directiva

4.6.1. ESTRATÉGICAS Y CURSOS DE ACCIÓN

A continuación presentaremos las estrategias que facilitarán el desarrollo de la Asociación de Mujeres Ruta del Sol.

E1: Desarrollo de programas de Capacitaciones continuas

- 1.- Gestionar los recursos para las capacitaciones
- 2.- Seleccionar la institución que realizará las capacitaciones
- 3.- Definir las fechas de las capacitaciones
- 4.- Convocar a capacitaciones

Temas de capacitaciones:

Dirigentes:

- ✚ Motivación y liderazgo
- ✚ Procesos contables
- ✚ Trabajo en equipo
- ✚ Tributación

Socias:

- ✚ Servicio al cliente

- ✚ Estrategias de ventas

E2: Realizar ferias con los productos que se ofrecen

- 1.- Gestionar los recursos para la realización de la feria
- 2.- Preparar los platos típicos que se van a presentar en la feria
- 3.- Entrega de trípticos para dar a conocer la fecha de la ferias
- 4.- Prepara la logística

E3: Adquisición de recursos tecnológicos

- 1.- Gestionar los recursos para la adquisición de computadores e impresora
- 2.- Cotizar precios para la adquisición de estos recursos
- 3.- Seleccionar el almacén donde se realizará la compra
- 4.- Realizar la compra

E4: Realizar campañas publicitarias mediante el uso de la tecnología

- 1.- Gestionar los recursos para la realización de campañas publicitarias
- 2.- Seleccionar los medios mediante el cual se realizará la publicidad
 - ✚ Página Web
 - ✚ Redes Sociales
- 3.- Realizar cotizaciones del diseño de la página web
- 4.- Implementar los medios publicitarios

E5: Medios publicitarios

- 1.- Elegir el medio radial mediante el cual se emitirá el mensaje
- 2.- Definir el mensaje que se emitirá en el medio de comunicación.
- 3.- Establecer los meses que se pasará el mensaje.

E6: Implementar señalizaciones en las cabañas

- 1.- Gestionar los recursos para adquirir las señaléticas
- 2.- Cotizar los precios para la adquisición de la señaléticas
- 3.- Seleccionar los lugares que tendrán señalizaciones
- 4.- Implementar las señaléticas

E7: Realización de préstamos para mejorar infraestructura

- 1.- Seleccionar la institución financiera en la cual se realizará el préstamo
- 2.- Elegir la institución que brinda mayor seguridad y tasas de interés más bajas
- 4.- Realizar el préstamo

4.6.2. Políticas

Las políticas que se establecen en la asociación son lineamientos que le ayudarán a realizar de manera organizada las actividades que se realizan de manera interna para su cumplimiento por parte de las socias.

- ✚ Capacitación continua para personal para brindarle al cliente una excelente atención.
- ✚ Ofrecer productos a precio justo
- ✚ Mantener la higiene en el lugar donde están los productos.
- ✚ Mantener el orden y limpieza de las playas, hospederías y cabañas para conseguir una imagen adecuada para la asociación.
- ✚ Cuidar el orden de la asociación para ganar prestigio de las personas que visitan el lugar.
- ✚ Ofrecer productos de calidad.
- ✚ Conservar la cordialidad y respeto mutuo entre las socias y clientes.
- ✚ Asistir a las reuniones convocadas por la directiva.
- ✚ Cumplir con los pagos y cuotas establecidas.
- ✚ Crear una cultura de ahorro que les permita a las socias incrementar e innovar en sus negocios ofreciendo al cliente variedad de productos.
- ✚ Vigilar el cumplimiento de las disposiciones del reglamento de la asociación.
- ✚ Dar a conocer a los socios la recaudación llevando un control adecuado para el progreso de la asociación

4.7. IMPLEMENTACIÓN ESTRATÉGICA

4.7.1. Programas y proyectos

CUADRO N° 24: Programas y proyectos

| PROGRAMA | PROYECTO | OBJETIVO | ESTRATEGIA |
|------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Aprendizaje y crecimiento continuo | Capacitaciones dirigentes | Contribuir con el desempeño de los dirigentes y socias mediante la realización de programas de capacitación para el mejoramiento de sus actividades diarias. | Desarrollo de programas de Capacitaciones continuas. |
| | Capacitaciones a socias | | |
| Procesos | Adquisición tecnológica | Mejorar el desarrollo de las actividades de la asociación mediante la adquisición de tecnología su administración | Adquisición de recursos tecnológicos. |
| | Promoción de ventas | Efectuar la promoción de los servicios y productos que se ofrecen mediante la elaboración de ferias logrando el incremento de clientes | Realizar ferias con los productos que se ofrecen. |
| Programas de cliente | Plan de promoción | Desarrollar campañas publicitaria mediante el uso de los medios tradicionales y no tradicionales | Realizar campañas publicitarias mediante el uso de la tecnología. |
| | | | Medios publicitarios. |
| | Proyecto de señalizaciones | Implementar señaléticas en las cabañas de la asociación para mejorar su organización. | Implementar señalizaciones en las cabañas. |
| Programas financieros | Financiación | Ampliar la infraestructura de la asociación mediante la realización de préstamos para el desarrollo de la asociación | Realización de préstamos para mejorar infraestructura. |

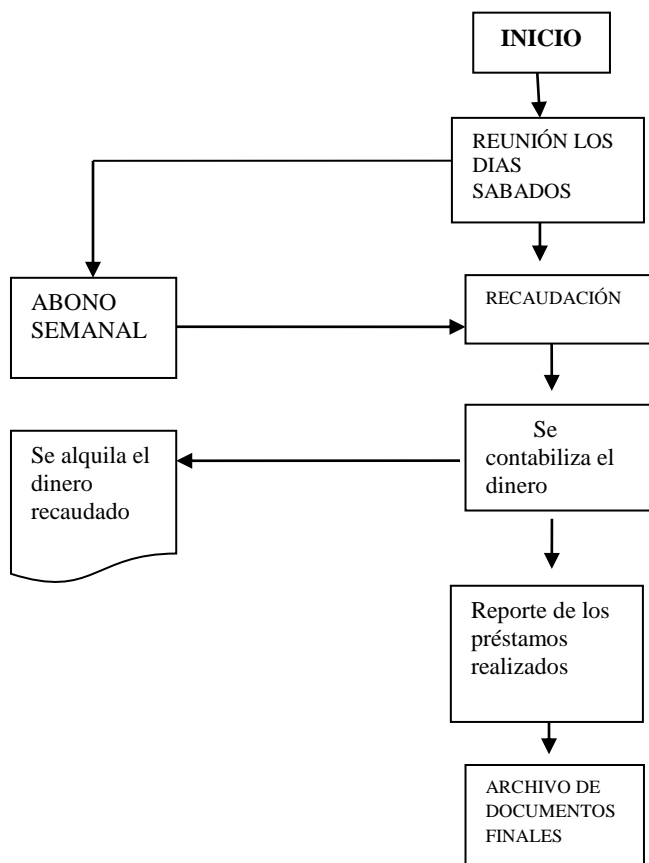
Fuente: Programas y Proyectos

Elaborado por: Tania Méndez

4.7.2. Procedimientos

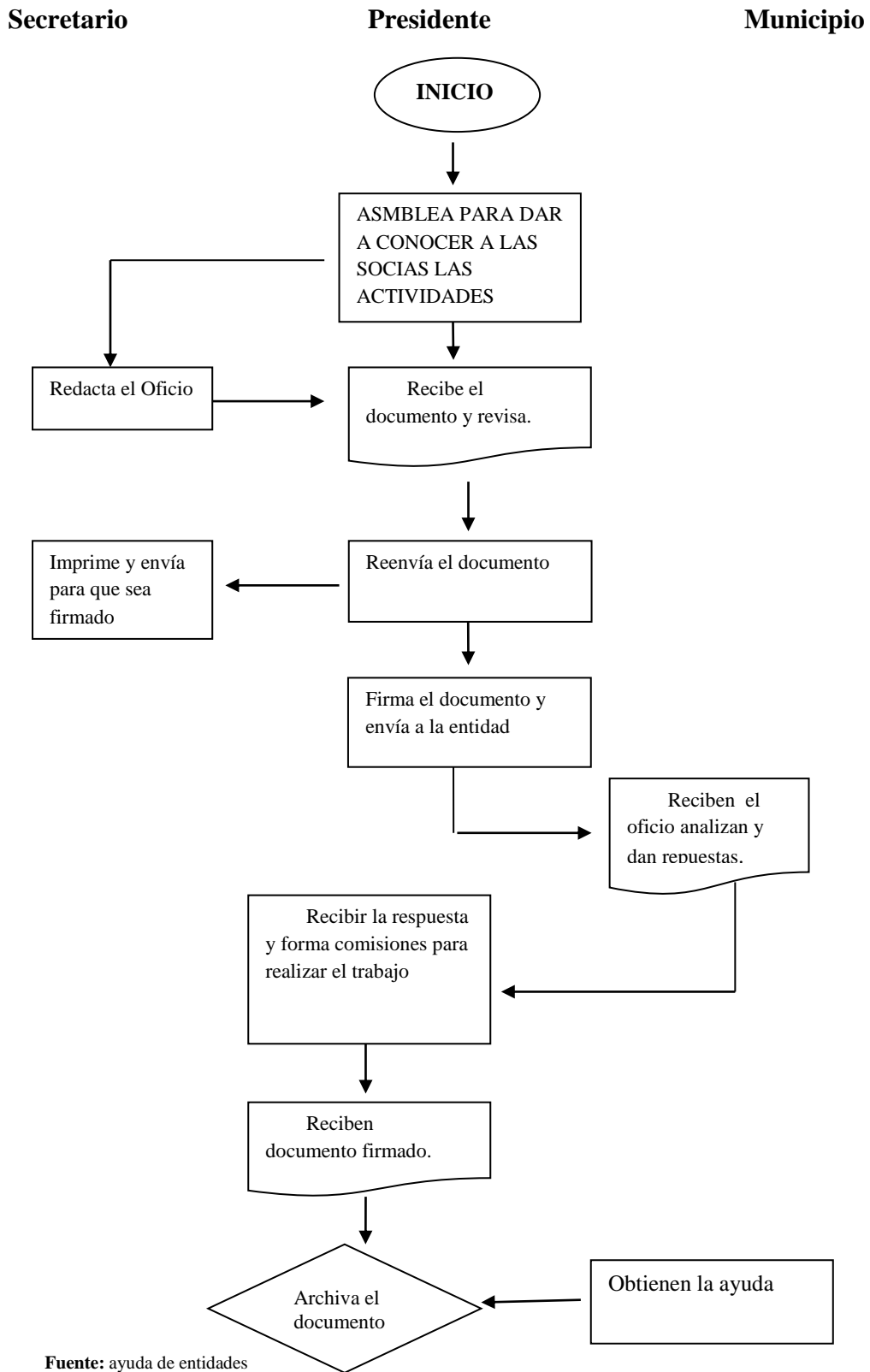
Para determinar los procedimientos de la asociación de mujeres Ruta del Sol de la comuna Cadeate seguimos un orden lógico con el fin de que se cumplan y ejecuten los programas y proyectos propuestos, en la recaudación de los socios se abonarán \$25 mensuales por cada socia con el fin de cumplir con las estrategias establecidas; el dinero recaudado será alquilado con el objetivo de incrementar los fondos para alcanzar los objetivos.

GRAFICO N° 14: Recaudación de las socias



Fuente: Recaudación de las socias
Elaborado por: Tania Méndez

GRÁFICO N° 15: Ayuda a entidades públicas



Fuente: ayuda de entidades
Elaborado por: Tania Méndez

4.7.3. Matriz B.C.G.

GRÁFICO N° 16: Matriz B.C.G.

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |
| <p>ESTRELLA</p> | <p>INTERROGANTE</p> |
|  |  |
| <p>VACA</p> | <p>PERRO</p> |

Fuente: Matriz B.C.G

Elaborado por: Tania Méndez.

La matriz BCG es utilizada para analizar el impacto en el mercado de los productos y servicios que ofrece la Asociación de Mujeres Ruta del Sol de la Comuna Cadeate; para ello se establecerá como producto estrella de la asociación el servicio de alimentación por ser un producto que se consume a diario por los visitantes; el producto vaca se ha denominado a las artesanías ya que contribuyen a generar efectivo para las socias, su comercialización es necesaria porque con su ayuda se podrán crear nuevos productos estrellas; la interrogante será el servicio de alojamiento debido a que tiene un gran crecimiento pero poca participación en el mercado por lo que es necesario crear nuevas estrategias que permitan mejorarlo y convertirse en estrella.

4.8. PLANEACIÓN OPERATIVO

CUADRO N° 25: POA

| PROGRAMA | PROYECTO | OBJETIVO | ESTRATEGIA | ENCARGADO | 2015 | PRES UPUES | FUENTE FINANCIAMIENTO |
|------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------|----------------------|-------------|-----------------------|
| Aprendizaje y crecimiento continuo | Capacitaciones dirigentes Capacitaciones a socias | Contribuir con el desempeño de los dirigentes y socias mediante la realización de programas de capacitación para el mejoramiento de sus | Desarrollo de programas de Capacitaciones continuas. | Dirigentes | Marzo/Junio | \$ 1.955,00 | Gestión Propia |
| Procesos | Adquisición tecnológica | Mejorar el desarrollo de las actividades de la asociación mediante la adquisición de tecnología facilitando su administración | Adquisición de recursos tecnológicos. | Dirigentes | Junio/ julio | \$ 749,00 | Entidad Pública |
| Programas de cliente | Promoción de ventas | Efectuar la promoción de los servicios y productos que se ofrecen mediante la elaboración de ferias logrando el incremento | Realizar ferias con los productos que se ofrecen. | Dirigentes | Agosto/ Octubre | \$ 1.627,60 | Gestión Propia |
| | Plan de promoción | Desarrollar campañas publicitaria mediante el uso de los medios tradicionales y no tradicionales | Realizar campañas publicitarias Medios publicitarios. | | | | |
| Programas financieros | Financiación | Ampliar la infraestructura de la asociación mediante la realización de préstamos para el | Realización de préstamos para mejorar infraestructura. | dirigentes | noviembre/ diciembre | \$ 1.005 | Gestión Propia |

Fuente: POA

Elaborado por: Tania Méndez

4.8.1. Presupuesto

El presupuesto es un plan integrado y coordinado que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que comprenden una actividad para un periodo determinado con el fin de lograr los objetivos fijados o metas propuestas.

El presupuesto de la investigación se ve reflejado en el siguiente cuadro:

Presupuesto de Capacitaciones

CUADRO N° 26: Capacitación

| DESCRIPCIÓN | COSTO UNITARIO | CAPACITAC. POR AÑO | VALOR TOTAL ANUAL |
|-----------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| DIRIGENTES | | | |
| Motivación Liderazgo | 350,00 | 1 | 350,00 |
| Procesos Contables | 440,00 | 1 | 440,00 |
| Trabajo en equipo | 200,00 | 1 | 200,00 |
| Tributación | 320,00 | 1 | 320,00 |
| SOCIAS | | | |
| Servicio al cliente | 250,00 | 1 | 250,00 |
| Estrategias de ventas | 395,00 | 1 | 395,00 |
| TOTAL | \$ 1.955,00 | 6 | \$ 1.955,00 |

Fuente: Capacitación

Elaborado por: Tania Méndez

Presupuesto de Recursos Materiales

CUADRO N° 27: Recursos materiales

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | TOTAL |
|------------------------|-----------|------------------|--------------------|
| Escritorio | 2 | \$ 200,00 | \$ 400,00 |
| Sillas de escritorio | 3 | \$ 40,00 | \$ 120,00 |
| Archivadores | 1 | \$ 91,00 | \$ 91,00 |
| Ventilador de tumbado | 1 | \$ 42,00 | \$ 42,00 |
| Suministros de oficina | 1 | \$ 100,00 | \$ 100,00 |
| Carpas | 2 | \$ 126,00 | \$ 252,00 |
| TOTAL | 10 | \$ 599,00 | \$ 1.005,00 |

Fuente: Recursos materiales

Elaborado por: Tania Méndez

Presupuesto de recursos tecnológicos

CUADRO N° 28: Recursos materiales

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | TOTAL |
|--------------|----------|------------------|------------------|
| Computador | 1 | \$ 485,00 | \$ 485,00 |
| Impresora | 1 | \$ 264,00 | \$ 264,00 |
| TOTAL | 2 | \$ 749,00 | \$ 749,00 |

Fuente: Recursos materiales

Elaborado por: Tania Méndez

Presupuesto de publicidad

CUADRO N° 29: Medios Publicitarios

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | TOTAL |
|--------------------|-----------|--------------------|--------------------|
| Boletines radiales | 10 | \$ 5,00 | \$ 50,00 |
| Página web | 1 | \$ 1500,00 | \$ 1.500,00 |
| Gigantografías | 4 | \$ 12,00 | \$ 48,00 |
| Señalizaciones | 8 | \$ 3,70 | \$ 29,60 |
| TOTAL | 23 | \$ 1.520,70 | \$ 1.627,60 |

Fuente: Medios Publicitarios

Elaborado por: Tania Méndez

Resumen de presupuesto

CUADRO N° 30: Resumen

| DESCRIPCIÓN | VALOR |
|-----------------------|--------------------|
| Capacitación | \$ 1.955,00 |
| Recursos materiales | \$ 1.005,00 |
| Recursos Tecnológicos | \$ 749,00 |
| Publicidad | \$ 1.627,60 |
| TOTALES | \$ 3.709,00 |

Fuente: Resumen

Elaborado por: Tania Méndez

4.8.2. Seguimiento y Control

Con la finalidad de que todas las actividades que se detallaron anteriormente sean cumplidas como se las estableció, es necesario realizar un seguimiento y control para el correcto funcionamiento y rendimiento de la asociación de mujeres de la comuna Cadeate “Ruta del Sol”.

Para mejorar la administración de la asociación de mujeres Ruta del Sol, es necesario implementar actividades que ayuden a mejorar y corregir las funciones de los directivos y de las socias, por ende se va a realizar capacitaciones con temas puntuales sobre la administración de una asociación.

Es importante llevar un control de las capacitaciones que se va a exponer, se debe constatar que se realice de acuerdo a lo establecido, a la hora correcta y en el lugar estipulado. Estas capacitaciones son de gran relevancia debido a que pretende solucionar la problemática detectada.

También es necesario realizar un seguimiento de las actividades de publicidad que se va a realizar, en los diferentes medios de comunicación, con la finalidad de difundir los productos y servicios que ofrece la asociación de mujeres “Ruta del Sol”.

Es importante que la asociación de mujeres de la comuna Cadeate, “Ruta del Sol”, realice un control de las actividades que se va a desarrollar de acuerdo al cronograma de actividades establecido, para que no existan inconvenientes en el futuro.

Se debe llevar un seguimiento de las diferentes estrategias que se va a desarrollar dentro de la implementación del Plan Estratégico.

CUADRO N° 31: Plan de Acción

| PLAN DE ACCIÓN | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA: | PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE MUJERES RUTA DEL SOL DE CADEATE | | | | |
| FINALIDAD: | MEJORAR LA ADMINISTRACION DE LA ASOCIACIÓN | | | | |
| PROPÓSITO: | CUMPLIR CON LAS ESPECTATIVAS DE LA ASOCIACIÓN | | | | |
| INDICADOR GENERAL: | DESARROLLO ORGANIZACIONAL | | | | |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS | INDICADORES | ESTRATEGIAS | RESPONSABLE | ACTIVIDADES | FINANCIAM. |
| Contribuir con el desempeño de los dirigentes y socias mediante la realización de programas de capacitación para el mejoramiento de sus actividades diarias. | Crecimiento / Aprendizaje | Desarrollo de programas de capacitaciones continuas | Dirigentes | 1.- Gestionar los recursos para las capacitaciones | \$ 1.955,00 |
| | | | | 2.-Seleccionar la institución que realizará la capacitación | |
| | | | | 3.-Definir las fechas de capacitación | |
| | | | | 4.-Convocar a capacitaciones | |
| Efectuar la promoción de los servicios y productos que se ofrecen mediante la elaboración de ferias logrando el incremento de clientes | incremento de clientes | Realizar ferias con los productos que se ofrecen | Dirigentes | 1.- Gestionar los recursos para la realización de las ferias | \$ 1005.00 |
| | | | | 2.-Preparar los productos que se presentan en la feria | |
| | | | | 3.-Entrega de trípticos que se dan a conocer la feria | |
| | | | | 4.- Preparar la logística | |
| Desarrollar campañas publicitarias mediante el uso de los medios tradicionales y no tradicionales | Aumento del número de visitantes | Medios publicitarios | Dirigentes | 1.-Elegir el medio radial mediante el cual se emitira el mensaje | \$ 1.627,60 |
| | | | | 2.-Definir el mensaje que se emitirá en el medio de comunicación | |
| | | Implementación de campañas publicitarias mediante la tecnología | Dirigentes | 1.- Gestionar los recursos necesarios para la realización de campañas publicitarias | |
| | | | | 2.- Seleccionar el medio publicitario. | |
| | | | | 3.-Realizar cotizaciones del diseño de la pagina web | |
| | | | | 4.-Implementar los medios publicitarios | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Fuente: Plan de acción

Elaborado por: Tania Méndez

| PLAN DE ACCIÓN | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA: | PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE MUJERES RUTA DEL SOL DE CADEATE | | | | |
| FINALIDAD: | MEJORAR LA ADMINISTRACION DE LA ASOCIACIÓN | | | | |
| PROPÓSITO: | CUMPLIR CON LAS ESPECTATIVAS DE LA ASOCIACIÓN | | | | |
| INDICADOR GENERAL: | DESARROLLO ORGANIZACIONAL | | | | |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS | INDICADORES | ESTRATEGIAS | RESPONSABLE | ACTIVIDADES | FINANCIAM. |
| Mejorar el desarrollo de las actividades de la asociación mediante la adquisición de tecnología facilitando su administración. | Número de computadoras | Adquisición de recursos tecnológicos | Dirigentes | 1.- Gestionar los recursos para la adquisición de computadores e impresora. 2.- Cotizar precios para la adquisición de estos recursos 3.- Seleccionar el almacén donde se realizará la compra. 4.- Realizar la compra. | \$ 749,00 |
| Crear un sistema de señaléticas en las cabañas de la asociación permitiendo su implementación | Número de señaléticas | Implementar señalética de las cabañas | Dirigentes | 1.- Gestionar los recursos para adquirir las señaléticas. 2.- Cotizar los precios para la adquisición de la señaléticas 3.- Seleccionar los lugares que tendrán señalizaciones. 4.- Implementar las señaléticas | \$ 29,60 |
| Gestionar el financiamiento de la infraestructura mediante la realización de préstamos para el mejoramiento de la asociación. | Incremento de productividad | Realizar prestamos para mejorar de infraestructura | Dirigentes | 1.- Seleccionar la institución financiera en la cual se realizará el préstamo. 2.- Elegir la institución que brinda mayor seguridad y tasas de interés 3.- Realizar el préstamo. | \$ 10,00 |

Fuente: Plan de acción

Elaborado por: Tania Méndez

CONCLUSIONES

- ✚ El estudio y la propuesta realizada en el trabajo muestra que la realización del plan estratégico si es factible puesto que de acuerdo a los datos obtenidos nos refleja una aceptación considerable por los involucrados directos e indirectos a la mejora organizacional de la Asociación de mujeres “Ruta del Sol” de la comuna Cadeate, por lo que se deben seguir con las gestiones de ayuda gubernamental y con los planes y programas propuestos para la mejora y desarrollo de la institución.

- ✚ El plan estratégico propuesto se convertirá en el instrumento principal de desarrollo organizacional de la asociación, los elementos que este plan contiene permitieron mejorar la situación actual y direccionar las actividades de las socias hacia un mismo fin, permitiendo cumplir con los objetivos y la aplicación de estrategias las cuales se tiene previsto realizar a lo largo del año 2015.

- ✚ Las estrategias anteriormente detalladas permitirán a la asociación a tener un mejor funcionamiento, dentro de los ámbitos cada una de ellas mejorará la gestión administrativa que se realiza en la actualidad, ayudará a todas las personas involucradas dentro de la asociación, beneficiando a sus socias, a los directivos de la asociación, a las familias que se encuentra dentro de la localidad; de acuerdo al presupuesto total se genera una inversión de \$3.709,00 de acuerdo a las actividades que en ella se enmarcan.

- ✚ De acuerdo a las necesidades de implementar un plan estratégico para mejorar las actividades de la asociación y lograr el desarrollo de la misma se estima aplicar las estrategias correctamente y tener una recuperación en un lapso de dos años con el fin de ir creciendo y desarrollando continuamente como asociación.

RECOMENDACIONES

- ✚ Realizar mesas de conversación con las autoridades competentes para establecer convenios a través de las carteras del estado, gobiernos municipales y locales para mejorar la infraestructura de la localidad, implementar charlas mediante las capacitaciones con el fin de crecer y promover en las socias el espíritu de colaboración para bienestar propio y mancomunado.
- ✚ Con los programas y proyectos a realizarse la asociación pondrá en práctica el POA que le permitirá implementar estrategias para explotarlas y de esta manera ganar participación en el mercado haciéndole frente aquellas debilidades y amenazas que afectan a la asociación previniéndolas y tomando medidas que permitan convertirlas en fortalezas y aprovechar todas aquellas oportunidades que se presenten.
- ✚ La asociación implementará las estrategias que se detallan en el plan de acción, para mejorar las funciones dentro de la administración de la asociación, es importante realizar un seguimiento de las actividades que se llevaran a cabo para prever posibles inconvenientes que surjan en el momento de la implementación e inversión, puesto que se necesita un buen manejo de los recursos económicos en la administración.
- ✚ Establecer el desarrollo del plan estratégico debido a que mejorará la administración de la asociación, además de mejorar los procesos dentro de la misma y sobre todo permitirá dar conocer los servicios y productos que oferta la asociación estableciendo un seguimiento continuo para conocer y obtener los resultados que se están proyectando con la elaboración y ejecución del plan estratégico

BIBLIOGRAFÍA

- Agueda , E. T., & Mondejar, J. A. (2013). *Fundamentos De Marketing*. Madrid: Esic.
- Ancín, J. M. (2010). *El Plan Estrategico En La Practica* . Madrid : Esic.
- Bertran , C. S., & Rojas, G. J. (2010). *El Plan De Viabilidad*. Madrid: Profit.
- Borello, A. (2010). *El Plan De Negocios*. Barcelona: Diaz De Santos V.
- Bosch, H. (2010). *Conceptos Sobre Un Plan Estrategico*. Argentina: Universidad Tecnologica Nacional.
- Campoy, D. M. (2010). *Como Gestionar Y Planificar Un Proyecto En La Empresa*. Buenos Aires: Ideas Propias.
- Fuentelzas, G. C. (2006). *Elaboracion Y Presentacion De Un Proyecto De Investigacion Y Una Tesina*. Barcelona: Universiada De Barcelona.
- García, A. E. (2013). *Estrategias Empresariales* . Madrid : Bilineata Publishing.
- Gómez, M. M. (2009). *Introducción A La Metodología De La Inveestgación Científica*. Córdoba: Brujas.
- León, I. H. (2011). *Paradigmas Y Metodos De Investigación*. Caracas: El Nacional.
- Martinez Pedros Daniel, M. G. (2012). *La Elaboracion De Un Plan Estrategico A Traves De Un Cuadro De Mando Integral*. Madrid: Díaz De Santos.
- Matilla , K. (2011). *Los Modelos De Planificación Estratégica En La Teoría De Las Relaciones Publicas* . Barcelona: Uoc.
- Mendez , C. (2006). *Metodologia: Diseño Y Desarrollo Del Proceso De Investigación Con Enfasis En Ciencias Empresariales*. México: Limusa.

Moguel, E. A. (2011). *Metodología De La Investigación*. Universidad J. Autónoma De Tabasco.

Ricky W. Griffin, R. J. (2010). *Negicios*. Madrid: Pearson Educación.

Torres, C. A. (2006). *Metodología De La Investigación*. México: Pearson Educación .

Páginas de internet

<http://www.eumed.net/libros/2008a/362/Los%20principios%20del%20planeamiento%20estrategico.htm>).

http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/Planificacion_Estrategica.html

<http://www.eumed.net/libros/2008a/362/Los%20principios%20del%20planeamiento%20estrategico.htm>

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Planeacion-Estrategica/1764412.html>

<http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080219211129AA3QB9>

http://www.cca.org.mx/ec/cursos/ap044/contenido/contenidos/m3_tema3/principios.htm

http://es.wikipedia.org/wiki/Plan_estrat%C3%A9gico

<http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20081007202926AAhtKKv>

<http://www.gerentes.com/improplan-estrategia.htm>

<http://www.acodesi.org.co/bienestar.html>

<http://es.geocities.com/teoescalante/planificación03.htm>

ANEXOS



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

- 1.- ¿Cuántos años lleva en la administración de la asociación?

- 2.- ¿Cuenta con la infraestructura adecuada para llevar a cabo las reuniones que se realizan con las socias para la respectiva socialización?

- 3.- ¿Qué actividades realiza en conjunto para obtener los Recursos Financieros?

- 4.- ¿Qué factores considera que le hace falta a la Comuna Cadeate?

- 5.- ¿Cuenta con el apoyo de las socias para efectuar las actividades?

- 6.- ¿Qué características cree que posee la Asociación de mujeres de la Comuna Cadeate en relación a las demás asociaciones?

- 7.- ¿Qué proyectos tiene para la asociación en el futuro?

- 8.- En relación a las socias ¿Qué acciones realizará para mejorar el desempeño de cada una de ellas?

ANEXO 2 Guía de entrevista a las socias



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

- 1.- La asociación cuenta con Filosofía Organizacional

- 2.- Para diferenciarse de los competidores ¿Cuál es su principal ventaja competitiva?

- 3.- ¿Cuáles son las amenazas que se encuentran en el mercado?

- 4.- ¿Qué factores han impedido el crecimiento de la asociación?

- 5.- ¿Cómo considera usted la administración de la actual directiva de la asociación?

- 6.- Con respecto a la planificación de las diferentes actividades ¿Para desarrollar proyectos o programas se cuenta con la colaboración de todas las socias?

- 7.- ¿Cuáles son los meses de mayores ventas?

- 8.- ¿Considera necesario realizar un Plan Estratégico para la asociación?

ANEXO 3 Cuestionario realizados a los clientes de la asociación



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

INSTRUCTIVO: Para contestar este instrumento sírvase marcar con una **X** el número que corresponda a la alternativa que crea conveniente tomando en cuenta los siguientes parámetros.

- 5 MUY DE ACUERDO**
- 4 DE ACUERDO**
- 3 NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO**
- 2 EN DESACUERDO**
- 1 MUY EN DESACUERDO**

Seleccione una sola alternativa. No olvide que de sus respuestas depende el éxito de nuestro

| ÁREAS E INDICADORES | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|
| 1.- ¿Qué tan de acuerdo está con los servicios y productos que brinda la asociación? | | | | | |
| 2.- ¿Está de acuerdo en que se debería mejorar la calidad de los servicios y productos que se ofrecen? | | | | | |
| 3.- ¿Considera que debería implementarse estrategias para mejorar la calidad del servicio y los productos? | | | | | |
| 4.- ¿Considera que la atención al cliente es un punto importante para la venta de un producto o servicio? | | | | | |
| 5.- ¿Qué tan efectiva es la atención que se brinda en la asociación? | | | | | |
| 6.- ¿Considera que si se trabajara en equipo se lograría mayores beneficios para la asociación? | | | | | |
| 7.- ¿Qué tan de acuerdo está con la manera en que se encuentra organizada la asociación? | | | | | |
| 8.- ¿Considera usted que la directiva debería hacer gestión para buscar recursos que mejore a la asociación? | | | | | |
| 9.- ¿Considera usted que los recursos económicos ayudarían a mejorar las actividades que se realizan en la asociación? | | | | | |
| 10.- ¿Qué tan de acuerdo está usted en que la asociación planifique para evitar amenazas futuras? | | | | | |
| 11.- ¿Considera usted que planificar las actividades nos permita cumplir los objetivos propuestos? | | | | | |
| 12.- ¿Considera usted que se debe realizar un plan que le permita a la asociación formular estrategias para ser más competitivos? | | | | | |

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 4 Vista de las cabañas restaurantes



ANEXO 5 Vista de la hospedería comunitaria



ANEXO 6 SOCIALIZACIÓN CON LAS SOCIAS



ANEXO 7 Entrevista con la directiva



ANEXO 8 Lista de la socias

ASOCIACIÓN DE MUJERES “RUTA DEL SOL CADEATE”

Fundado el 20 de enero de 1996

Aprobado mediante resolución No. 989 del 22 de diciembre del 2005 registrado en el folio no. 828

| NOMBRES Y APELLIDOS | CED. IDENT. |
|------------------------------------|--------------------|
| ADELA ELIZABETH LINO EUGENIO | 1202253668 |
| VILMA LINDER LINO EUGENIO | 0903711760 |
| ELENA EMPERATRIZ MEREGILDO CORDOVA | 0902510254 |
| JUANA MORALES FLOREANO | 0903092334 |
| NELLY MARICELA MORALES YAGUAL | 0907117238 |
| MARIANITA REYES SUÁREZ | 0911759850 |
| LEOPOLDINA MALAVE DEL PEZO | 0927113605 |
| CELIDA PATRICIA REYES FLOREANO | 0927263389 |
| ELSA CATALINA FIGUEROA SUÁREZ | 0934183564 |
| JOSÉ MERCEDES RODRIGUEZ YAGUAL | 0907034250 |
| IRENE QUIRUMBAY FLOREANO | 0910065648 |
| JOVITA MARCIANA SUÁEZ LINO | 0918981366 |
| LIDIA MARIANA SÚAREZ REYES | 0911621366 |
| LUCINDA FLORA SÚAREZ REYES | 0925090029 |
| SORAIDA REYES SÚAREZ | 0917082059 |
| GENNY LETTY REYES SUÁREZ | 0907875215 |
| NINFA ROSA MAGALLANES GUALE | 0927361190 |

| | |
|-----------------------------------|-------------|
| MARÍA ELIZABETH SUÁREZ YAGUAL | 0978238956 |
| ZOILA JESSICA RODRIGUEZ RODRÍGUEZ | 0903451837 |
| DIANA ESTEFANIA MORALES ZAMBRANO | 0973183958 |
| MAGALY SULLY CASTILLO DEL PEZO | 09716384667 |
| CECILIA CECIBEL DEL PEZO MAGALLAN | 09263465986 |
| LETICIA MARÍA FIGUEROA | 09121378978 |