



UNIVERSIDAD ESTATAL

PENÍNSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL

CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS
PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR, EN LA
COMUNA SAN PABLO, CANTÓN SANTA
ELENA, PROVINCIA DE
SANTA ELENA,
2015-2019.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: JIMMY LEONEL GALDEA CHÁVEZ.

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 PEQUEÑOS
PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR, EN LA
COMUNA SAN PABLO, CANTÓN SANTA
ELENA, PROVINCIA DE
SANTA ELENA,
2015-2019.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: JIMMY LEONEL GALDEA CHÁVEZ.

TUTOR: LCDO. EDUARDO PICO GUTIÉRREZ, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2015

Libertad, 21 de enero del 2015.

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación del “PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR, EN LA COMUNA SAN PABLO, PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTÓN SANTA ELENA, 2015-2019”, elaborado por el Sr. JIMMY LEONEL GALDEA CHÁVEZ, egresado de la Carrera de Desarrollo Empresarial, Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

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

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de Titulación o Graduación “**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR, EN LA COMUNA SAN PABLO, PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTÓN SANTA ELENA, 2015-2019**”, 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, 20 enero del 2015

Atentamente,

.....

Jimmy Leonel Galdea Chávez

C.I. 092708072-1

DEDICATORIA

A mi familia quienes constantemente me brindan su apoyo y con su formación han hecho una persona luchadora lleno de principios, valores para conseguir mis objetivos propuestos.

A mis queridos Padres: Isidro Galdea y Leyda Chávez quienes son fundamentales con su esfuerzo en darme lo mejor y con sus palabras motivadoras forman parte en el cumplimiento de esta etapa tan importante de mi vida.

Jimmy Galdea Chávez.

AGRADECIMIENTO

Sería imposible enlistar a todas aquellas personas a quien debo un profundo y sincero agradecimiento;

Agradezco a DIOS, por darme vida y salud. A mis padres, por el apoyo incondicional que a pesar de estar inmerso en una situación económica muy dura pudieron transmitirme sus consejos para luchar constantemente a las adversidades que se presentan en el transcurso de la vida.

A mis docentes, por los conocimientos impartidos durante mi proceso de formación profesional. A la Universidad Estatal Península de Santa Elena, porque a través del estudiante impulsa y promueve proyectos de investigación donde la finalidad se alcanza en mejorar la calidad de vida de las personas inmersas en el estudio. En general agradecer a todas las personas que han vivido conmigo la realización de este trabajo de titulación.

¡Muchas Gracias!

Jimmy Galdea Chávez.

TRIBUNAL DE GRADO

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

Econ. Félix Tigero González, MSc.
**DIRECTOR DE ESCUELA DE
INGENIERÍA COMERCIAL**

Econ. Hugo Álvarez Plúa, MSc.
PROFESOR DE ÁREA

Lcdo. Eduardo Pico Gutiérrez, MSc.
TUTOR

Ab. Joe Espinoza Ayala.
SECRETARIO GENERAL

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

**“PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS
PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR, EN LA COMUNA
SAN PABLO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE
SANTA ELENA, 2015-2019.”**

Autor: Jimmy Leonel Galdea Chávez.

Tutor: Lcdo. Eduardo Pico Gutiérrez, MSc.

RESUMEN

El presente trabajo investigativo, se sostiene mediante la realización de un Plan Estratégico para la ASOPEPROMA resaltando el área administrativa en su forma de realizar sus gestiones en sus procesos de planificación dirección, liderazgo y control en cada una de sus actividades que ejerce su actividad. En el marco teórico y referencial tuvo como objetivo obtener conocimiento sobre los elementos que componen un plan estratégico y las conceptualizaciones de respaldo sobre el tema de investigación. Se consideró la metodología pertinente a través de una investigación de campo realizando un estudio descriptivo la cual permitió conocer los problemas de la asociación también se hizo uso de la técnica de la entrevista y la encuesta cuyo paso dio como objetivo recopilar información primaria pertinente en la que ayude a la formulación de la propuesta. Todos estos parámetros permitieron elaborar un modelo del plan, la cual tenga como prioridad mejorar la gestión administrativa y además plantear la propuesta del plan estratégico donde contenga el componente estratégico (filosofía, misión, visión, objetivo, valores) contar con estos parámetros dará mayor direccionamiento de las actividades que ejecute la asociación, análisis situacional, mediante el F.O.D.A. y las matrices MEFI, MEFE, se pudo conocer el potencial de la organización en el sector además cuales son los factores que atrasan su desarrollo y las oportunidades, amenazas que existentes donde incursionamos en la prestación del servicio, la formulación estratégica; la matriz DAFO permitió conocer las estrategias y los cursos de acción a seguir para su cumplimiento, mediante la estructura organizativa se plantearon las políticas según las áreas, implementación estratégica plantea los programas la cual generan los proyectos a seguir para mejorar la situación de la entidad, además los procedimientos y el seguimiento y control de las actividades que generan durante el desarrollo de la actividad, la planeación operativa es la recopilación de las actividades que se realizaran durante el año y los planes de acción que se ejecutaran en el periodo de 5 años manteniendo un presupuesto.

ÍNDICE GENERAL

| | Págs. |
|--|--------------|
| PORTADA | |
| CONTRAPORTADA | i |
| APROBACIÓN DEL TUTOR | ii |
| AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN | iii |
| DEDICATORIA | iv |
| AGRADECIMIENTO | v |
| TRIBUNAL DE GRADO | vi |
| RESUMEN | vii |
| ÍNDICE GENERAL | viii |
| ÍNDICE CUADROS | xiv |
| ÍNDICE GRÁFICOS | xvi |
| ÍNDICE ANEXOS | xviii |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| MARCO CONTEXTUAL | 3 |
| Tema:..... | 3 |
| Problema. | 3 |
| Planteamiento del problema. | 3 |
| Delimitación del problema..... | 11 |
| Formulación del problema | 12 |
| Sistematización del problema | 12 |
| Evaluación del problema..... | 13 |
| Justificación del tema..... | 14 |
| Justificación teórica..... | 15 |
| Justificación metodológica..... | 16 |
| Justificación práctica..... | 17 |
| Objetivos | 18 |
| Objetivo general | 18 |
| Objetivos específicos | 18 |

| | |
|--|-----------|
| Hipótesis..... | 19 |
| Operacionalización de las variables | 19 |
| CAPÍTULO I..... | 22 |
| MARCO TEÓRICO | 22 |
| 1.1. ANTECEDENTES | 22 |
| 1.2. ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES | 24 |
| 1.2.1. Conceptualización de estrategias | 24 |
| 1.2.2. Tipos de estrategias | 25 |
| 1.2.3. Definición de plan estratégico..... | 26 |
| 1.2.4. Importancia del plan estratégico | 26 |
| 1.2.5. Características del plan estratégico | 27 |
| 1.2.6. Modelos de planes estratégicos | 27 |
| 1.2.7. COMPONENTES DEL PLAN ESTRATÉGICO..... | 29 |
| 1.2.7.1. Direccionamiento estratégico..... | 29 |
| 1. Filosofía | 29 |
| 2. Visión | 30 |
| 3. Misión | 31 |
| 4. Objetivos | 32 |
| 5. Valores | 32 |
| 1.2.7.2. Análisis situacional. | 33 |
| 1. Análisis pestle | 33 |
| 2. Matriz de evaluación de factores externos | 34 |
| 3. Matriz de evaluación de factores internos..... | 35 |
| 4. Matriz F.O.D.A. | 37 |
| 5. FODA Estratégico..... | 38 |
| 6. Análisis de porter. | 39 |
| 7. Matriz BSC. | 41 |
| 1.2.7.3. Formulación estratégica | 42 |
| 1. Estructura | 42 |
| 2. Estrategias | 43 |
| 3. Cursos de acción | 43 |

| | |
|---|-----------|
| 4. Políticas | 44 |
| 1.2.7.4. Implementación estratégica..... | 44 |
| 1. Programas..... | 44 |
| 2. Proyectos | 45 |
| 3. Procedimientos | 45 |
| 4. Seguimiento y control | 46 |
| 1.2.7.5. Planeación operativa | 46 |
| 1. POA..... | 46 |
| 2. Presupuesto | 47 |
| 3. Plan de acción | 47 |
| 1.3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA | 48 |
| 1.3.1. Elementos constitutivos | 48 |
| 1. Historicidad..... | 48 |
| 2. Constitución | 50 |
| 3. Actividades..... | 52 |
| 1.3.2. Gestión | 52 |
| 1. Organización | 52 |
| 2. Dirección | 53 |
| 3. Control | 53 |
| 1.3.3. Recursos | 54 |
| 1. Humanos | 54 |
| 2. Materiales..... | 54 |
| 1.3.4. Servicios que ofrece la asociación | 55 |
| 1.3.5. Impacto ambiental..... | 56 |
| 1. Responsabilidad social..... | 56 |
| 2. Estudio ambiental o recursos naturales | 56 |
| 1.4. Marco legal..... | 57 |
| CAPÍTULO II | 59 |
| METODOLOGÍA | 59 |
| 2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN | 59 |
| 2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN | 60 |

| | |
|---|-----------|
| 2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN | 61 |
| 2.3.1. Por el propósito | 61 |
| 2.3.1.1. Investigación aplicada | 61 |
| 2.3.2. Por el nivel | 61 |
| 2.3.2.1. Investigación descriptiva | 61 |
| 2.3.3. Por el lugar | 62 |
| 2.3.3.1. Investigación bibliográfica | 62 |
| 2.3.3.2. Investigación de campo | 62 |
| 2.4. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN | 63 |
| 2.4.1. Método inductivo | 63 |
| 2.4.2. Método analítico | 63 |
| 2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN | 64 |
| 2.5.1. Entrevista | 64 |
| 2.5.2. Encuesta | 64 |
| 2.6. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN | 65 |
| 2.6.1. Guía de entrevista | 65 |
| 2.6.2. Cuestionario | 65 |
| 2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA | 66 |
| 2.7.1. Población | 66 |
| 2.7.2. Muestra | 67 |
| 2.8. PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS | 68 |
| 2.8.1. Procedimientos | 68 |
| 2.8.2. Procesamiento | 69 |
| CAPÍTULO III..... | 70 |
| ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS..... | 70 |
| 3.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A LA DIRECTIVA DE LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR. | 71 |
| 3.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN. | 77 |

| | |
|---|------------|
| 3.3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA A LOS TRABAJADORES INDIRECTOS DE LA ASOCIACIÓN. | 92 |
| CAPÍTULO IV | 109 |
| PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR, EN LA COMUNA SAN PABLO, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2015-2019..... | 109 |
| 4.1. PRESENTACIÓN..... | 109 |
| 4.2. DATOS DE IDENTIFICACIÓN..... | 110 |
| 4.3. MODELO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA | 111 |
| 4.4. COMPONENTES DEL PLAN ESTRATÉGICO..... | 112 |
| 4.4.1. Direccionamiento estratégico..... | 112 |
| 4.4.1.1. Filosofía | 112 |
| 4.4.1.2. Misión | 112 |
| 4.4.1.3. Visión..... | 112 |
| 4.4.1.4. Objetivos | 112 |
| 4.4.1.4.1. Objetivo general..... | 112 |
| 4.4.1.4.2. Objetivos específicos | 113 |
| 4.4.1.5. Principios y valores corporativos..... | 113 |
| 4.4.1.5.1. Principios corporativos..... | 113 |
| 4.4.1.5.2. Valores | 114 |
| 4.4.2. Análisis situacional | 115 |
| 4.4.2.1. F.O.D.A..... | 116 |
| 4.4.2.2. MEFI. | 117 |
| 4.4.2.3. MEFE..... | 118 |
| 4.4.2.4. Matriz estratégica..... | 119 |
| 4.4.3. Formulación estratégica | 120 |
| 4.4.3.1. Estructura organizacional..... | 120 |
| 4.4.3.1.1. Orgánico funcional..... | 121 |
| 4.4.3.2. Estrategias y cursos de acción..... | 133 |
| 4.4.3.2.1. Estrategia de crecimiento | 133 |
| 4.4.3.2.2. Estrategia de mejoramiento..... | 134 |

| | |
|--|------------|
| 4.4.3.3. Políticas | 136 |
| 4.4.3.3.1. Políticas de la junta general de socios | 136 |
| 4.4.3.3.2. Políticas del directorio..... | 136 |
| 4.4.3.3.3. Políticas de servicio al cliente | 137 |
| 4.4.3.3.4. Políticas de mantenimiento | 137 |
| 4.4.4. Implementación estratégica..... | 138 |
| 4.4.4.1. Programas..... | 138 |
| 4.4.4.2. Proyecto. | 141 |
| 4.4.4.3. Procedimientos | 147 |
| 4.4.4.3.1. Diagramación | 147 |
| 4.4.4.4. Seguimiento y control | 151 |
| 4.4.5. Planeación operativa | 153 |
| 4.4.5.1 POA..... | 153 |
| 4.4.5.2. Presupuesto. | 154 |
| 4.4.5.3. Plan de acción | 156 |
| CONCLUSIONES..... | 161 |
| RECOMENDACIONES..... | 162 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 163 |
| LINKOGRAFÍA: | 165 |
| ANEXOS | 166 |

ÍNDICE CUADROS

| | Págs. |
|--|--------------|
| CUADRO N° 1. Estrategias organizacionales | 20 |
| CUADRO N° 2. Gestión administrativa | 21 |
| CUADRO N° 3. Matriz de evaluación de factores externos | 35 |
| CUADRO N° 4. Matriz de evaluación de factores internos..... | 36 |
| CUADRO N° 5. Población..... | 66 |
| CUADRO N° 6. Muestra..... | 68 |
| CUADRO N° 7. Metas estratégicas | 77 |
| CUADRO N° 8. Objetivos | 78 |
| CUADRO N° 9. Valores | 79 |
| CUADRO N° 10. Estado situacional | 80 |
| CUADRO N° 11. Implementar estrategias | 81 |
| CUADRO N° 12. Políticas | 82 |
| CUADRO N° 13. Implementar proyectos..... | 83 |
| CUADRO N° 14. Capacitación..... | 84 |
| CUADRO N° 15. Obligaciones financieras | 85 |
| CUADRO N° 16. Seguimiento y control | 86 |
| CUADRO N° 17. Desarrollo de la asociación | 87 |
| CUADRO N° 18. Implementos necesarios | 88 |
| CUADRO N° 19. Informes financieros | 89 |
| CUADRO N° 20. Apoyo social | 90 |
| CUADRO N° 21. Implementación del plan estratégico..... | 91 |
| CUADRO N° 22. Misión y visión..... | 92 |
| CUADRO N° 23. Vallas publicitarias..... | 93 |
| CUADRO N° 24. Cursos o programas de inducción | 94 |
| CUADRO N° 25. Sistema de control | 95 |
| CUADRO N° 26. Gestionar proyectos..... | 96 |
| CUADRO N° 27. Asociación ente productivo..... | 97 |

| | |
|---|-----|
| CUADRO N° 28. Administración del local | 98 |
| CUADRO N° 29. Higiene del local | 99 |
| CUADRO N° 30. Señaléticas de prevención | 100 |
| CUADRO N° 31. Trabajar en otra actividad | 101 |
| CUADRO N° 32. Conflicto entre compañeros de trabajo | 102 |
| CUADRO N° 33. Remuneración obtenida del trabajo..... | 103 |
| CUADRO N° 34. Aprovechamiento de los recursos | 104 |
| CUADRO N° 35. Días de trabajo en el local | 105 |
| CUADRO N° 36. Mejorar gestión administrativa | 106 |
| CUADRO N° 37. Matriz F.O.D.A. de “ASOPEPROMA” | 116 |
| CUADRO N° 38. Matriz de evaluación de factores internos (MEFI). | 117 |
| CUADRO N° 39. Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)..... | 118 |
| CUADRO N° 40. Matriz estratégica..... | 119 |
| CUADRO N° 41. Programa N° 1. Capacitación para “ASOPEPROMA” | 138 |
| CUADRO N° 42. Programa N° 2. Incursionar en otra línea de servicios | 139 |
| CUADRO N° 43. Programa N° 3. Gestionar convenios con entidades. | 140 |
| CUADRO N° 44. Proyecto N° 1. Capacitación de contabilidad..... | 141 |
| CUADRO N° 45. Proyecto N° 2. Capacitación de servicio al cliente..... | 142 |
| CUADRO N° 46. Proyecto N° 3. Conseguir un cupo para la entrega | 143 |
| CUADRO N° 47. Proyecto N° 4. Elaboración de publicidad | 144 |
| CUADRO N° 48. Proyecto N° 5. Implementación de las señaléticas..... | 145 |
| CUADRO N° 49. Proyecto N° 6. Remodelación de 4 salas..... | 146 |
| CUADRO N° 50. Diagramación | 147 |
| CUADRO N° 51. POA de “ASOPEPROMA” 2015 | 153 |
| CUADRO N° 52. Presupuesto general programas y proyectos | 154 |
| CUADRO N° 53. Plan de acción 2015-2019 | 156 |
| CUADRO N° 54. Matriz de consistencia..... | 172 |
| CUADRO N° 55. Seguimiento y control de actividades ejecutas. | 173 |
| CUADRO N° 56. Monitoreo y control de los programas y proyectos..... | 174 |
| CUADRO N° 57. Matriz de evaluación de planes operativos anuales (POA).... | 175 |
| CUADRO N° 58. Presupuesto capacitación de contabilidad..... | 176 |

| | |
|--|-----|
| CUADRO N° 59. Presupuesto capacitación servicio al cliente | 176 |
| CUADRO N° 60. Presupuesto cupo de entrega | 177 |
| CUADRO N° 61. Presupuesto publicidad | 177 |
| CUADRO N° 62. Presupuesto elaboración de señaléticas..... | 178 |
| CUADRO N° 63. Remodelación de 4 salas | 178 |

ÍNDICE GRÁFICOS

| | Págs. |
|--|--------------|
| GRÁFICO N° 1. Modelo # 1 de plan estratégico..... | 28 |
| GRÁFICO. N° 2. Modelo de Plan Estratégico..... | 29 |
| GRÁFICO N° 3. F.O.D.A. | 37 |
| GRÁFICO N° 4. F.O.D.A. (Matriz estratégica)..... | 39 |
| GRÁFICO N° 5. Fuerzas competitivas de Porter..... | 41 |
| GRÁFICO N° 6. Organigrama de constitución de la asociación de 1981. | 51 |
| GRÁFICO N° 7. Local para el eviscerado de pescado | 55 |
| GRÁFICO N° 8. Metas estratégicas..... | 77 |
| GRÁFICO N° 9. Objetivos | 78 |
| GRÁFICO N° 10. Valores..... | 79 |
| GRÁFICO N° 11. Estado situacional..... | 80 |
| GRÁFICO N° 12. Implementar estrategias..... | 81 |
| GRÁFICO N° 13. Políticas. | 82 |
| GRÁFICO N° 14. Implementar proyectos | 83 |
| GRÁFICO N° 15. Capacitación. | 84 |
| GRÁFICO N° 16. Obligaciones financieras | 85 |
| GRÁFICO N° 17. Seguimiento y control | 86 |
| GRÁFICO N° 18. Desarrollo de la asociación..... | 87 |
| GRÁFICO N° 19. Implementos necesarios | 88 |
| GRÁFICO N° 20. Informes financieros..... | 89 |
| GRÁFICO N° 21. Apoyo social..... | 90 |
| GRÁFICO N° 22. Implementación del plan estratégico..... | 91 |
| GRÁFICO N° 23. Misión y visión..... | 92 |
| GRÁFICO N° 24. Vallas publicitarias | 93 |
| GRÁFICO N° 25. Cursos o programas de inducción..... | 94 |
| GRÁFICO N° 26. Sistema de control | 95 |
| GRÁFICO N° 27. Gestionar proyectos | 96 |

| | |
|---|-----|
| GRÁFICO N° 28. Asociación ente productivo | 97 |
| GRÁFICO N° 29. Administración del local | 98 |
| GRÁFICO N° 30. Higiene del local..... | 99 |
| GRÁFICO N° 31. Señaléticas de prevención | 100 |
| GRÁFICO N° 32. Trabajar en otra actividad..... | 101 |
| GRÁFICO N° 33. Conflicto entre compañeros de trabajo..... | 102 |
| GRÁFICO N° 34. Remuneración obtenida del trabajo | 103 |
| GRÁFICO N° 35. Aprovechamiento de los recursos..... | 104 |
| GRÁFICO N° 36. Días de trabajo en el local. | 105 |
| GRÁFICO N° 37. Mejorar gestión administrativa..... | 106 |
| GRÁFICO N° 38. Logo de “ASOPEPROMA” | 110 |
| GRÁFICO N° 39. Modelo de plan estratégico para “ASOPERPOMA”. | 111 |
| GRÁFICO N° 40. Estructura organizacional | 120 |
| GRÁFICO N° 41. Diagrama de selección del personal | 148 |
| GRÁFICO N° 42. Análisis de las gestiones..... | 149 |
| GRÁFICO N° 43. Servicio de atención al cliente..... | 150 |

ÍNDICE ANEXOS

| | Págs. |
|---|--------------|
| ANEXO N° 1. Formato de entrevista a la directiva de la asociación | 167 |
| ANEXO N° 2. Formato de encuesta a los socios de la asociación | 168 |
| ANEXO N° 3. Formato de trabajadores indirectos de la asociación | 170 |
| ANEXO N° 4. Matriz de consistencia | 172 |
| ANEXO N° 5. Matriz seguimiento y control de actividades ejecutas | 173 |
| ANEXO N° 6. Matriz monitoreo y control de los programas y proyectos | 174 |
| ANEXO N° 7. Matriz de Evaluación de planes operativos anuales (POA) | 175 |
| ANEXO N° 8. Presupuesto detallado de los programas-proyectos. | 176 |
| ANEXO N° 9. Fotos | 179 |
| ANEXO N° 10. Carta aval | 183 |
| ANEXO N° 11. Certificado del Gramatólogo | 184 |

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se llevó a cabo en “ASOPEPROMA” con la finalidad de sacar a reducir los problemas que presentan en la ejecución de la planificación donde se encontraron deficiencias en el área administrativa y es aquí donde nace la propuesta de diseñar un plan estratégico involucrando a todo el personal que desarrolla una actividad en la entidad, que mediante el análisis situacional conocer la situación real y establecer los factores que benefician o perjudican el desarrollo de la organización.

La investigación constante es importante en una organización en la que permitirán a las autoridades revisar modelos de otras empresas sobre la influencia de la visión, misión, objetivos, propósitos y demás parámetros que podrían aplicar para dar un mejor direccionamiento de las actividades, al tener un personal comprometido en la que tengan perspectivas con propósitos similares y poder de liderazgo.

La implementación del plan estratégico con sus nuevos procesos conducirán el aprovechamiento y mejor distribución de los recursos con el planteamiento de los objetivos serán definidos en forma clara en la que lleven a la consecución de las actividades propuestas. El proceso investigativo constituye un análisis administrativo, el mismo que está estructurado en el marco contextual y cuatro capítulo.

En el marco contextual del trabajo se plantea el problema de investigación y cuales son factores relevantes que están impidiendo el avance de la asociación su formulación y sistematización que sirven de mecanismos para implantar la metodología adecuada durante la investigación, se justificó el planteamiento del tema, la teoría a utilizar, la metodología y el ámbito práctico que tendrá la propuesta, este proceso es un paso importante para conocer mejor la realidad situacional; la hipótesis con su respectiva operacionalización de las variables.

En el Primer capítulo, es el marco teórico donde servirá de guía para analizar los diferentes conceptos y estructura de un plan estratégico, la cual contiene el direccionamiento, análisis situacional, formulación de estrategias, programas, proyectos y control, entre otras. La gestión administrativa de la asociación constituye la otra variable tomando en cuenta su historia, estructura, recursos, funciones de los socios, servicios que ofrece y la fundamentación legal.

El Segundo Capítulo, se detalla la metodología necesaria a utilizar en los procesos investigativo en la que abarca el diseño, modalidad, tipos, métodos y técnicas e instrumentos de investigación que se aplicó a la asociación y a los entes involucrados obtenido la muestra pertinente para obtener resultados oportunos.

El Tercer Capítulo, establece el análisis de los resultados de las técnicas de investigación empleadas tales como entrevistas y encuestas que fueron mecanismos de recopilación de información primaria, luego se realizó la respectiva interpretación de los datos obtenidos siendo piezas claves para la formulación de la propuesta.

El Cuarto Capítulo, detalla los aspectos de mayor relevancia del plan estratégico propuesto para la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, tenemos en cuenta que aplicar este proceso nos permite estar a la vanguardia de los cambios generados por la globalización y estar a las expectativas de las estrategias de la competencia.

La construcción de la matriz F.O.D.A. como medio de diagnóstico, sobre su deficiente gestión administrativa, mediante las estrategias generar programas y proyectos que den un nuevo giro económico para la asociación, donde las entidades públicas y privadas serán los motores fundamentales de inyección de recursos en el área de mejor conveniencia y puedan cumplir con los objetivos del plan estratégico teniendo sistemas de control que permita medir los avances.

MARCO CONTEXTUAL

Tema:

Incidencia de las estrategias organizacionales en el mejoramiento de la gestión administrativa de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, plan estratégico para la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, 2015-2019.

Problema.

Planteamiento del problema.

El Ecuador tiene una extensión territorial 255.970 Km², con una población de 1.500.0000 de habitantes aproximadamente, teniendo 24 provincias, la situación del problema a investigarse radica en la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, situada en la Comuna San Pablo y que impacto tendría con la aplicación de las estrategias organizacionales en la mejora de la gestión administrativa en sus diferentes áreas de trabajo.

La deficiencia en la administración de los recursos en las pequeñas, medianas empresas en el Ecuador han traído grandes consecuencias en su desarrollo económico, su forma de planificar y organizar causa un retraso en el cumplimiento de las actividades acordadas en el tiempo, por tal situación algunas instituciones han optado por diseñar planificaciones para mejorar su desempeño.

El eviscerado de pescado en la Comuna San Pablo se viene generado hace más 40 años aproximadamente donde en la actualidad va perdiendo fuerza esta actividad por lo que los habitantes se están empleando en otras fuentes de trabajo que le den una mejor calidad de vida.

Situación actual

El Ecuador es un país pesquero. En la década del 70 llegamos a ser la primera potencia pesquera del mundo. Esta categoría se logró debido a que nuestro mar es privilegiado por la enorme variedad y cantidad de recursos ictiológicos, tanto para el consumo humano y la fabricación de harina, aceite de pescado, pesca artesanal e industrial y otros empleos como el eviscerado de pescado, que se realiza en provincias como Manabí, Esmeralda, Santa Elena, entre otras.

La asociación de pequeños proveedores de productos del mar, se encuentra en el barrio Salitral, ubicada en la Comuna San Pablo a 16 km del Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, actualmente su principal actividad es alquilar el local a los clientes de las diferentes comunas aledañas, para el eviscerado de pescado, careciendo de recursos propios para aprovisionarse de la materia prima, generando de esta manera empleo indirecto para los habitantes de la comunidad y de otros sectores.

La asociación fue fundada el 15 de marzo de 1980 y obtuvo el Acuerdo Ministerial N° 000184 el 30 de marzo de 1982, teniendo 34 años de actividad con la finalidad de generar empleo y el desarrollo económico del sector, donde su actividad económica era proveerse de pescado, eviscerarlo y comercializarlo donde su labor ha cambiado notablemente debido a las malas organizaciones por partes de los directivos y socios.

La inexistencia de direccionamiento y objetivos estratégicos reflejan la ausencia de planeación a corto, mediano y largo plazo en la asociación, donde los socios suelen manejarse de una forma empírica, sin analizar sus ventajas y desventajas que poseen en sus factores internos y externo, donde esto determina que en ciertas ocasiones implica tomar decisiones desfavorables para la asociación atrasando el cumplimiento de los objetivos y desmotivación de los socios por seguir siendo parte del grupo asociativo.

Su actual directiva está conformada por las siguientes personas:

Presidente: Sr. Walter Merejildo

Vicepresidente: Sr. Isidro Muñoz

Secretario. Sr. Arnulfo Borbor

Tesorero: Sr. Luis Quirumbay

Síndico: Sr. Arístides Suárez

La Asociación pequeños proveedores de productos del mar, cuenta con 25 socios de los cuales el 80% han terminado su instrucción primaria y el 20% ha cursado la instrucción básica, careciendo de conocimientos gerenciales y sobre el funcionamiento de las áreas administrativas, financieros, legales lo que provoca una inseguridad al momento de querer realizar una planificación de alguna actividad dificultando la toma de decisiones.

Al tener un desconocimiento de los posibles conflictos que pueden presentarse en el futuro donde solo se proponen metas retrasando el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Por tal situación los estudios respectivos sobre qué implicaciones tendrían hacer un préstamo al Banco de Fomento por \$35000,00 a 5 años plazo fueron sin ninguna planificación donde gran parte del dinero fue invirtiendo en mejorar las condiciones de la infraestructura de local, sin dejar una reserva que les permita conseguir la materia prima a los proveedores que genere ingresos satisfactorios.

El local a pesar de estar en mejores condiciones para eviscerado de pescado dentro del mes de oscura (22 días) permanece cerrado a veces por semanas, los clientes de (Palmar, Monteverde, Jambelí) buscan lugares cercanos para el eviscerado de la materia prima, generando pocos ingresos para la asociación, por lo cual se está buscando alternativas de llegar a acuerdos con otras empresas.

En la actualidad solo están a la espera de los clientes de las comunas de (Palmar, Monteverde, Jambelí) alquilen su local para el eviscerado de pescado obteniendo ingresos aproximados de \$ 400,00 mensuales y de esta manera cubrir partes de las cuotas del préstamo que ascienden a \$ 500,00 sin generar una utilidad para asociación, causando la desmotivación de los socios por continuar en la misma y retirar sus aportaciones.

El eviscerado de pescado se viene realizando hace algunos años en el Ecuador donde ciertas empresas que se dedican al enlatado de la sardina requieren de esta especie para generar su producción, en algunos sitios de la costa ecuatoriana existen locales para realizar esta labor, la Provincia de Santa Elena por tener puertos pesqueros: (Santa Rosa, Chanduy, Anconcito) la cual tienen embarcaciones dedicadas a la pesca generando esta actividad y otros empleos.

La asociación a pesar de tener su local para el eviscerado de pescado, no cuenta con una cede donde les permita coordinar sus reuniones y llegar acuerdos entre los socios por lo que es molesto hacerla en la infraestructura debido a los malos olores que provienen de la fábrica causando malestar e incluso la insistencia del grupo asociativo.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), a través del Viceministro de Acuacultura y Pesca, en el Acuerdo Ministerial 047, del 09 de abril de 2010, estipula los periodos de veda para la pesca de pelágicos pequeños, del 1 al 31 de marzo y del 1 al 30 de septiembre de cada año.

El acuerdo establece la prohibición de captura de (sardina, carita, hojita, chaza, cherna, lechuza y otras especies juveniles), transportación y comercialización siendo reguladas por inspectores para el cumplimiento de la misma, donde estos factores afectan notablemente a la asociación que durante estos dos meses en el año tengan cerrado el local sin generar fuentes de ingresos.

Síntomas.

- ✚ Planeación deficiente en la asociación se establece por el incumplimiento de planes a corto, mediano, largo plazo atrasando las actividades y el cumplimiento de los objetivos estratégicos.
- ✚ La incorrecta gestión administrativa por parte de la directiva en realizar convenios con aliados estratégicos que le permitan obtener nuevos clientes y otras fuentes de financiamiento para mejorar la situación económica.
- ✚ Administración de los recursos es inadecuada sobre los ingresos que genera y del préstamo al Banco del Fomento invirtiendo gran parte en la infraestructura sin tener reservas para continuar su actividad como en sus inicios.
- ✚ Realizan investigaciones incompletas sobre los eventos futuros la cual implica tomar decisiones desfavorables para la asociación.
- ✚ Ineficiente entrega de los informes mensuales sobre el rendimiento de la asociación.

Causas.

- ✚ La directiva carece conocimientos de liderar un grupo asociativo y esto genera que las actividades acordadas ente los miembros se realicen en ciertas ocasiones a medias.
- ✚ En el área administrativa la directiva de la asociación organiza a los socios de una manera empírica también se debe al nivel de instrucción educativa de los socios y a la frecuencia de capacitaciones que recibe por parte de entidades gubernamentales.

- ✚ El desconocimiento del tema financiero y la capacitación por entidades públicas que son en ciertas ocasiones poco entendibles para los socios.
- ✚ La investigación debería ser una prioridad en la asociación donde los socios apliquen sus conocimientos adquiridos sobre su actividad económica y generen cambios positivos en la administración del negocio.
- ✚ Desconfianza de los socios por parte de la directiva en la administración de los recursos que genera la asociación.

Efectos.

- ✚ El incumplimiento de sus actividades mensuales se debe a la inasistencia de las reuniones por parte de los socios retrasa las tareas planteadas.
- ✚ El ingreso promedio para cubrir las cuotas del préstamo está por debajo y esto hace que sea una asociación que carezca de liquidez para afrontar sus obligaciones que se presentan en periodo de trabajo.
- ✚ La desconfianza de las instituciones del sector financiero se hace notar por los retrasos que tienen en el pago de las cuotas, esto genera conflictos entre los socios por el rendimiento económico de la asociación.
- ✚ La desmotivación en los socios es notable por continuar en la asociación debido a la mala administración por parte de la directiva donde poseen pocas alternativas de solución.
- ✚ La escasez de recursos imposibilita realizar estrategias de mercado que permitan ganar nuevos clientes y ser competitivos en el medio además su bajo grado de conocimiento en el área de mercadeo.

Situaciones futuras

Por las razones anteriores mencionadas deberán realizarse los correctivos necesarios en donde la asociación aproveche sus oportunidades que existen en el entorno y las fortalezas que cuenta. Al implementarse las estrategias que garantice el desenvolvimiento de los socios en la administración de los recursos, la infraestructura constituye un pilar para hacer frente antes sus competidores.

En la actualidad carecen de recursos para abastecerse de materia prima, esperando que los clientes lleguen a su local y puedan obtener recursos para asumir las cuotas esto solo está tratando de que sobreviva la asociación sin mirar al futuro que se merece debido al trabajo continuo que realizan los socios sería necesario hacer una evaluación para implementar estrategias de cambio.

La estrategia en una organización en la actualidad genera grandes cambios por lo que permite estar preparado para la competencia donde al convertirse en un sistema lógico para diferenciar las tareas inmediatas y administrativas y los roles a niveles corporativos, de negocios y funcionales de tal manera que la estructura se ajuste a la función.

En organizaciones en marcha, una vez hechos los planes, se analizará las nuevas formas de trabajo y sobre los puestos que generará el plan de operaciones donde esta entidad podrá poner en práctica lo que se ha propuesto mediante el cronograma establecido.

La aplicación del plan estratégico el diagnóstico situacional de la asociación se podrá identificar la problemática que existe en el entorno, para lo posterior realizar un análisis interno para conocer las fortalezas y debilidades de la empresa, de igual forma se hará un análisis externo para identificar las oportunidades con las que cuenta, así como también las amenazas al obtener la información respectiva de estos dos análisis se podrá elaborar la Matriz Estratégica.

Alternativas de solución

La situación actual de la asociación pequeños proveedores de productos del mar provocan que las diferentes gestiones que realizan son pocas efectivas, se hace necesario la implementación de un plan estratégico para que ayude en la coordinación de actividades internas como externas; donde se pueda analizar las funciones que tienen los directivos en sus diferentes áreas de trabajo organizándoles a realizar las actividades en conjunto.

Se pretende formar un liderazgo eficaz donde los socios aporten con ideas significativas y puedan establecer su manera de liderar en el grupo al momento de tomar una decisión en el tiempo preciso, manteniendo un direccionamiento claro y creando un compromiso en el establecimiento de los objetivos, metas y les facilite identificar la razón de ser de la asociación y de esta manera coordinar las actividades para obtener beneficios en común.

Se pretende aplicar estrategias se constara con una eficiente gestión y con grandes posibilidades de competir en su entorno, fortaleciendo las debilidades, anular las amenazas, aprovechará las oportunidades y fortalezas mostradas por la institución mediante el análisis situacional a realizarse, permitiendo identificar los puntos críticos que requieren de planes de acción.

Debido a las gestiones se buscará darle un nuevo uso al local con la finalidad de generar mejores ingresos unas posibilidades es alquilarle para el pelado de camarón por lo que cuenta con las condiciones requeridas por el cliente, dándole un nuevo giro en la actividad de la asociación y la conformidad de los socios por su rendimiento.

Por las situaciones mencionadas anteriormente es necesario implementar un plan estratégico para la asociación pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

Delimitación del problema

Delimitar el tema de estudio significa, orientarnos cual será nuestra área de interés para realizar nuestro proceso de investigación de en términos, especificar sus alcances, determinar sus límites, por lo tanto tendremos que llevar el problema de investigación de una situación o dificultad muy grande de difícil solución a una realidad concreta, fácil de manejar. Además, en este proceso tendremos algunas pautas para conocer el personal, los materiales y recursos que se necesitaran para llevar a cabo el estudio.

Aspecto. Se tendrá que llevar a cabo los siguientes puntos; calidad de estrategias, planes, procedimientos, políticas, reglas, planes de acción, seguimiento y control de las actividades.

Área. El tema en cuestión que se analizará durante el periodo de investigación será el plan estratégico la cual contiene algunos puntos importantes que se someterá a una evaluación y análisis para tomar las mejores estrategias a implementar.

Espacio. La investigación será; en la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo, porque existe una estructura administrativa muy débil donde se tendrá que realizar algunos ajustes para beneficio de los socios.

Tiempo. El periodo de trabajo en el proceso investigativo hasta culminar el proyecto será ente el año 2015-2019.

Universo. La población a investigarse será; socios, trabajadores indirectos que servirán de mucha ayuda para obtener información veraz de la situación real de la asociación.

Formulación del problema

¿De qué manera incide las estrategias organizacionales en el mejoramiento de la gestión administrativa de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena en el año 2015?.

Sistematización del problema

1. ¿Existe suficiente fundamento teórico en las diferentes fuentes de información primaria o secundaria que sustenten el desarrollo de la investigación para esta organización?
2. ¿Cuáles serían los instrumentos de investigación que medirán los indicadores y las variables donde se pueda obtener la información veraz acerca del objeto de estudio?
3. ¿Qué técnicas y métodos de investigación facilitan en la práctica la recolección y recopilación apropiada de información para la elaboración de la propuesta?
4. ¿Dará solución a los problemas que afectan a la asociación con la implementación de un plan estratégico y con la información recopilada se analizará los beneficios que aporta para la comunidad?
5. ¿De qué forma con el plan estratégico mediante un el enfoque participativo se podrá aplicar las estrategias organizacionales en la mejora de la gestión administrativa de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo?

Evaluación del problema

Delimitado. La necesidad de elaborar un plan estratégico en la asociación de pequeños proveedores de productos del mar que entre en funcionamiento en el periodo (2015-2019).

Claro. La propuesta establece la aplicación de métodos e instrumentos a los socios y las personas relevantes que intervienen en el proceso investigativo y por tanto obtener información primaria útil para el desarrollo del tema y de esta manera determinar las estrategias

Evidente. La propuesta apunta a la creación de los objetivos estratégicos de la Asociación de pequeños proveedores de productos del mar mediante una planificación adecuada.

Concreto. Es evidente que las malas organizaciones retrasan el cumplimiento de los objetivos en una organización con la propuesta se busca transmitir a los socios que sean eficaces al momento de realizar actividades en el grupo de trabajo.

Beneficiarios. Este proyecto beneficiara a todos los entes que intervienen en el desarrollo de la propuesta, socios, trabajadores indirectos, clientes y la comunidad en general.

Relevante. Es importante para la asociación realizar la debida investigación que permita descubrir cuáles son las verdaderas causas la cual implica el desarrollo de la asociación.

Factible. Por qué a través de la propuesta se podrá realizar un diagnóstico situacional y analizar los problemas que afectan el crecimiento de la asociación y de esta manera ellos puedan implementar las estrategias respectivas y cumplir con sus objetivos en el tiempo establecido.

Justificación del tema

La presente investigación se justifica debido a los diferentes problemas que se suscitan en las áreas de trabajo de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, donde el propósito es mejorar sus actividades de gestión administrativa en la consecución de proyectos que beneficien a la directiva y socios que constantemente luchan para mejorar su calidad de vida.

El plan estratégico ha solucionado grandes inconvenientes a muchas empresas por lo que se han sometido a una serie de análisis tanto interno como externo con la finalidad de buscar alternativas de solución que mejore el rendimiento de la organización, pero en ocasiones trae consecuencias negativas porque copian un modelo de otra entidad con otros tipos de problemas.

Los objetivos que se ha plasmado la directiva durante el tiempo son pocos realistas debido a la consecuencia de realizar una planificación adecuada en las que las actividades son cumplidas a medias por lo que carecen de conocimientos en diversos temas de administración empresarial la cual implica en ocasiones a tomar malas decisiones de negociación con los clientes.

El plan estratégico en una organización se podrá tener claro cuál será su visión en el futuro y que tipos de estrategias utilizar para que sus aspectos que tengan que realizar cambios sean los adecuados por lo que al errar se ha desperdiciado tiempo y dinero.

La Asociación de pequeños proveedores de productos del mar, hace necesario implementar el plan estratégico por lo que carece de una visión, misión, estrategias donde en la actualidad solo consiguen gestionar actividades de una manera empírica sin contar con un modelo que los dirija a realizar trabajos planificados y obtener los beneficios que realmente merece esta entidad.

Justificación teórica

Esta investigación busca mediante la aplicación de teorías y conceptos básicos de la administración y planeación, encontrar problemas que afectan a la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, tanto en el ámbito interno como en el desconocimiento de temas de administración, carencia de la visión, coordinación y organización de las actividades.

Analizar los factores externos es importante para constatar cuando afectan el medio donde incursiona y en qué manera influyen los clientes en el funcionamiento de la misma. Es de vital importancia respaldarse en lo que manifiestan diversos autores sobre lo que implica un plan estratégico para obtener un nuevo conocimiento previo en el desarrollo del tema de investigación.

Todo proceso de planificación se debe considerar un tiempo de corto, mediano o largo plazo, pero en la actualidad las empresas están optando por realizar planes proyectados de tres a cinco años debido a las nuevas tendencias del mercado, cambios bruscos por la globalización. Las entidades que carecen de preparación irán desapareciendo en el tiempo debido sus malas organizaciones.

El plan estratégico a implementarse deberá contener todos los aspectos relevantes para que la asociación diseñe su futuro y establezca la forma de alcanzar sus objetivos. La competitividad se regirá con la ejecución de estrategias de supervivencia, de crecimiento, de diferenciación mejorando el sistema de ingresos.

Las actividades cotidianas dentro y fuera de la organización para que se realicen de manera correcta, se deben establecer metas específicas donde sean claras y medibles en el tiempo; para obtener mediante un proceso respectivo el éxito esperado, por esta razón la planeación estratégica se ha vuelto imprescindible aplicarlas en las diferentes organizaciones.

Justificación metodológica

Se considerará de gran importancia realizar la investigación respectiva a la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, por el gran esfuerzo que han realizado en mantener al grupo asociativo, tiene un largo recorrido de 34 años donde los socios que han fallecido son suplantados por los hijos/as para conservar la asociación.

Para esta investigación se utilizó el enfoque cuanti-cualitativo para el procesamiento de datos recolectados que servirán para sacar las conclusiones pertinentes sobre la situación actual que atraviesa la asociación por lo que son indispensables considerar estos métodos por lo que se tomará en cuenta el procesamiento de datos y las cualidades de las personas.

El Método analítico se utilizó para descomponer cada una de las partes o elementos del tema conociendo su esencia o naturaleza para comprender mejor su comportamiento y poder observar el fenómeno, las causas o el origen de la situación implicara hacer analogías o comparaciones para identificar el comportamiento y establecer nuevas teorías.

Se utilizó la investigación bibliográfica para obtener información a través de libros, revistas sobre lo que implica un plan estratégico en las asociaciones y poder fundamentar el tema de estudio y analizar modelos la cual permitan direccionar la elaboración de la propuesta considerando los componentes necesarios para la organización.

La investigación de campo se utilizará técnicas de investigación como las entrevistas encuestas y de esta manera obtener una información confiable para obtener buenos resultados. También para que una investigación tenga el éxito esperado se deberá emplear instrumentos como el cuestionario, guía de entrevista y otros implementos que ayuden a obtener una buena realidad de los hechos.

Justificación práctica

Con el resultado de la investigación se pretende presentar a los asociados la viabilidad de la aplicación de un plan estratégico al momento de implementarla tendría el éxito esperado en desarrollo de la asociación. Cabe recalcar que el plan estratégico es una filosofía práctica para la gerencia pueda medir sus avances que tendrá la asociación tanto interna como externamente.

El plan estratégico será un proceso eficaz en el cual se implementaran cursos de acción, estrategias, políticas, con los que permitirá ampliar planes funcionales, donde la asociación tendrá un direccionamiento por su proceso lógico, paulatino, objetivo, coherente, orientado a las acciones que habrá de ejecutarse, utilizando sus recursos disponibles con la finalidad del cumplimiento de sus objetivos.

Crear una ventaja competitiva en el medio y sin duda dará mayores fuentes de rentabilidad en el tiempo, establecer los mecanismos de seguimiento y control en la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo tendrán un valor importante para el cumplimiento de las actividades las y lograr el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

Mediante la propuesta del plan estratégico se tendrá un nuevo horizonte en la consecución de sus objetivos, metas en la cual los socios serán realistas y precisos en la aplicación de las estrategias, además mediante la ejecución del plan la organización conseguirá mayores beneficios que conlleve a mejorar la calidad de vida de sus integrantes.

Con el plan tendrán una mejor coordinación y dirección en las acciones que se ejecutan, permitiendo así mantener una guía durante su periodo de trabajo se puede utilizar para crear interés en el personal sobre las estrategias implementadas y como medio de control para la revisión periódica sobre los resultados sobre el progreso y comparar con los objetivos previamente acordados.

Objetivos

Objetivo general

Elaborar las estrategias organizacionales pertinentes mediante un análisis situacional con enfoque participativo que facilite el mejoramiento de la gestión administrativa en base al diseño del plan estratégico para la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena en el año 2015.

Objetivos específicos

1. Fundamentar la teoría acerca del plan estratégico, mediante las diferentes fuentes de información que sustenten el conocimiento necesario de estas organizaciones para desarrollar la investigación.
2. Elaborar los instrumentos de investigación, considerando los indicadores, las dimensiones y las variables que permitan la obtención de datos sobre el objeto de estudio.
3. Diagnosticar estrategias de desarrollo organizacional mediante la aplicación de métodos y técnicas de recolección de información para la elaboración de la propuesta.
4. Determinar la viabilidad del plan estratégico en la asociación, mediante el análisis e interpretación de la información recolectada, resaltando así los beneficios que aporta para comunidad.
5. Elaborar un plan estratégico considerando el enfoque participativo que nos permita la determinación de los objetivos estratégicos en la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo.

Hipótesis

La aplicación de las estrategias organizacionales permitirá el mejoramiento de la gestión administrativa en la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo, de la Provincia de Santa Elena.

(Lerma Gonzalez, 2010); Las variables se utilizan para designar cualquier característica. Dichas terminologías pueden mostrar diferentes valores de unidad de observación a otra o variar con el tiempo en un mismo mecanismo de observación.

Una variable es independiente cuando se presume que los cambios en sus valores, causan cambios en los valores de otra variable denominada dependiente.

Una variable es dependiente cuando sus cambios son ocasionados por los sucedidos en otras variables. (Pág.#73).

Variable independiente. Estrategias organizacionales

Variable dependiente. Gestión administrativa Asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo

Operacionalización de las variables

(Lerma Gonzalez, 2010); Es un proceso mediante el cual la variable se transforma de un nivel abstracto a un nivel empírico de observación y medible. Una vez definida una variable de medición compleja, se identifican y definen sus subvariables o dimensiones. Luego se establecen los indicadores de cada una de ellas. Los indicadores señalan la forma de medir las variables o sus dimensiones. A este proceso se le denomina operacionalización o diseño de una variable.

Los indicadores deben ser establecidos en términos de cantidad o cualidad del atributo, expresando la respectiva unidad de medida y la forma de medida o expresión matemática para calcularlo. Los indicadores pueden ser utilizados para:

- ✚ Medir el estado de la variable en un momento determinado según los procesos.
- ✚ Medir los cambios de la variable. (Pág.#75).

CUADRO N° 1. Estrategias organizacionales

| Hipótesis | Variables | Definiciones | Dimensiones | Indicadores | Ítems para indicadores | Instrumentos |
|--|------------------------------|---|---|---|--|---------------------|
| La aplicación de las estrategias organizacionales permitirá el mejoramiento de la gestión administrativa en la Asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo | V. Independiente | Consiste en la implementación seguimiento y evaluación de las decisiones que se toman en una entidad, con la finalidad de conseguir los objetivos en un tiempo determinado además especifica la misión, visión, cursos de acción, políticas y proyectos y programas a seguir asignándoles recursos para su ejecución. | Direccionamiento estratégico | Filosofía Misión Visión Objetivos Valores | ¿Tienen conocimiento lo que implica un plan estratégico? ¿Con qué frecuencia realizan reuniones en la asociación? | Guion de Entrevista |
| | Estrategias organizacionales | | Análisis situacional | Análisis Pestle Matriz Foda Análisis Porter Matriz BSC | ¿Existe motivación por parte los socios en realizar las actividades? | |
| | | | Formulación de Estrategias | Estructura Estrategias Curso de Acción Políticas | ¿Se monitorean las actividades que planifica la asociación? ¿Cuentan con estrategias para afrontar eventos futuros? | Cuestionario |
| | | | Implementación de Estrategias | Programas Proyectos Procedimientos Seguimiento y Control | ¿Existe algún reglamento en la asociación en el que se promueva el uso de valores éticos? | |
| | Planeación Operativo | | Plan Operativo Anual Presupuesto Plan de acción | ¿Considera usted que la creación de la misión, visión y objetivos permitirá a la Asociación establecer estrategias y procesos operativos hacia un fin visionario? | | |

Fuente: Estrategias organizacionales.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez

CUADRO N° 2. Gestión administrativa

| Hipótesis | Variables | Definiciones | Dimensiones | Indicadores | Ítems para indicadores | Instrumentos |
|---|---|---|---|---|--|----------------------------|
| <p>La aplicación de las estrategias organizacionales permitirá el mejoramiento de la gestión administrativa en la Asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo</p> | <p>V. Dependiente</p> | <p>Tiene como finalidad regular y controlar cada uno de los departamentos en la organización y de esta manera fijarse metas de forma responsable, profesional que contribuya al cumplimiento de las mismas.</p> | Elementos constitutivos | <p>Historicidad Constitución Actividades</p> | <p>¿Conoce usted sus derechos y deberes como socios?</p> <p>¿Se tiene creado un Organigrama funcional?</p> | <p>Guión de Entrevista</p> |
| | Proceso administrativo | | <p>Organización Dirección Control</p> | <p>¿Cuáles son las funciones de la directiva?</p> | | |
| | Recursos | | <p>Humanos Materiales Técnicos Tecnológicos</p> | <p>¿El local para el eviscerado de pescado se encuentra en la ubicación estratégica para su alquiler?</p> <p>¿Es un ente productivo la Asociación en la Comuna San Pablo?</p> | | |
| | Productos o Servicios de la Asociación. | | <p>Alquiler de local para el eviscerado de pescado</p> | <p>¿La asociación obtiene los ingresos necesarios para cubrir sus obligaciones?</p> | | |
| | | | Impacto Ambiental | <p>Responsabilidad Social Estudio ambiental o Recursos Naturales</p> | <p>¿En la asociación existe personal capacitado para desempeñar las funciones en las diferentes áreas de trabajo?</p> <p>¿En qué medida considera usted que la asociación ha cumplido con sus fines?</p> <p>¿Cómo considera la atención al cliente por parte de la asociación?</p> <p>¿Cómo considera usted La gestión que realiza la directiva?</p> | <p>Cuestionario</p> |

Fuente: Gestión administrativa.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. ANTECEDENTES

La planeación estratégica sus inicios fueron a partir de la revolución industrial en el siglo XVIII, donde las grandes potencias de los productos industrializados estuvo envuelta en la competencia y tuvieron que adoptar algunas estrategias para combatir a las fuerzas del mercado además con la oferta de grandes cantidades de dinero por parte de países capitalistas las empresas tuvieron la oportunidad de abrirse a nuevos mercados y aumentar su escala de producción gran parte de esto se debe por la ampliación de las vías de transportes

Durante la segunda década de siglo XX, las empresas por lo general eran controladas por emprendedores, comerciantes, que solo recurrían a utilizar algún proceso administrativo cuando sus ventas aumentaban y tenían que contabilizar su dinero, en aquel tiempo estas funciones fueron realizadas sin una debida coordinación estratégica porque cada departamento poseía información la cual transmitía al otro, para analizarla separadamente impidiendo a llegar acuerdos importantes para beneficio de la organización

Los primeros precursores en año de 1913, sobre la aplicación de estrategias de negocios son: Henry Ford, Alfred Sloan durante su desempeño como gerente de General Motor, aplicando su estrategia de diversificación además de dar origen sobre el pensamiento lógico de superar sus debilidades y combatir sus amenazas antes su competidores buscando la forma de separar los diferentes segmentos del mercado de acuerdo con las posibilidades económicas que tenían los habitantes de los diferentes sectores.

La planeación estratégica tuvo sus inicios en los años cincuenta y fue utilizada con mayor frecuencia por las grandes empresas estadounidenses en los años sesenta, setenta siendo una herramienta fundamental para la solución de sus problemas internos y externos, sin embargo, en este periodo llegó a su auge debido a su mala aplicación y al seguimiento profundo continuo a las organizaciones, pero en los años noventa tiene un resurgimiento y actualmente es usada notablemente en el mundo de los negocios.

Los grupos asociativos en algunas provincias como Manabí, Esmeralda, Santa Elena que se dedican tanto a la pesca artesanal e industrial generan diferentes actividades de negocio donde los dueños de embarcaciones necesitan de locales para realizar el eviscerado de pescado, pero en la actualidad las asociaciones que se dedican a esta actividad tienen inconvenientes sobre las malas condiciones de estos lugares.

En la Comuna San Pablo existen 4 locales para el eviscerado de pescado las cuales los propietarios son: Sr. Jaime Cacao, Sr Sigfredo Borbor, Empresa NIRSA y la Asociación de pequeños proveedores de productos del mar, además otros grupos asociativos, cooperativas que realizan otras actividades económicas en la que carecen de conocimientos en diferentes áreas para ejecutar un plan.

Es notable enunciar que tanto las personas naturales, como la asociación están por debajo de la empresa NIRSA, por lo que durante el periodo 2008-2012 realizaron una planificación estratégica y constantemente elaboran planificaciones anuales, planes de acción, investigación estando preparados para los cambios del entorno.

En la actualidad con el aporte de los graduados en la Universidad Estatal Península de Santa Elena, UTE, han tomado la iniciativa sobre este tema de gran importancia como es el plan estratégico realizando tesis como modelos a implementar para asociaciones, empresas que algunas la han ejecutado y durante su proceso se ha visto cambios en las significativos.

1.2. ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES

Estrategia proviene del griego *strátēgos* su primera utilización fue mediante la obra del filósofo chino Sun Tzu titulada el Arte de Guerra hace 2500 años, la cual contenía algunos parámetros importantes para emplearla en alguna batalla: como tácticas para combatir al enemigo, como analizar sus puntos débiles y fuertes, la organización del equipo, entre otras.

Este libro ha sido una base para que algunas organizaciones adopten estos términos en el mundo empresarial, tomando como referencia en la década de los 80 empresas japonesas tuvieron grandes éxitos debido a la capacidad, calidad y control de la producción quitándole gran parte al mercado estadounidense con la introducción de sus productos y de aquí en adelante se dispararon diferentes métodos para tener mayor eficacia y eficiencia.

1.2.1. Conceptualización de estrategias

(Palacios Acero, 2010); Es el conjunto de objetivos (propositos o metas), planes, políticas y programas que define el campo de acción de los negocios, los proveedores y la organización humana, tecnológica y económica que requiere una empresa para satisfacer a los clientes, socios y empleados durante su etapa de trabajo en una entidad creando unas ventajas competitivas en el entorno.(Pág.#13).

Para que la aplicación de estos elementos genere óptimos beneficios en las empresas, se debe de tomar en cuenta la experiencia del talento humano, en observar las oportunidades y ventajas que poseen tanto en ámbito interno y externo y aprovecharlos para ser competitivos en el entorno.

Escoger las estrategias adecuadas para el desenvolvimiento de la organización será indispensable porque toda acción que se desee ejecutar deberá estar vinculada con los objetivos analizando la información de la situación real de la empresa haciendo el seguimiento y control de las actividades.

1.2.2. Tipos de estrategias

Estrategia de crecimiento. En el mundo globalizado se hace necesaria la investigación constante que nos permita ser mejores competidores. Con el conocimiento de los gustos y preferencia de los clientes actuales se buscará penetrar en otros nichos de mercado con el desarrollo de nuevos productos o servicios.

La estrategia de extensión. En la que hace énfasis sobre la utilización de los recursos que posee la empresa y solo necesita inversión de capital de trabajo esto implica la reducción de los costos fijos contribuyendo a la eficiencia en sus diferentes áreas.

Estrategia respecto al valor. En la diferenciación de un producto o servicio se destacan el valor de mercadeo hace referencia sobre los posibles canales de comunicación para llegar al cliente. Valor de atención implica las diferentes relaciones que se tiene con los consumidores para llegar a las negociaciones.

Estrategia de competitividad. Tenemos la ofensiva es donde la entidad en este proceso busca la estabilidad económica distribuyendo el producto en un segmento estrecho del mercado total, rigiéndose en la calidad, los precios competitivos y por contar con una tecnología de punta que permite tener una mayor productividad, además del personal organizado con todos estos parámetros crear un dominio estratégico.

Las defensivas. Se da cuando las empresas competentes del sector se someten a una guerra de precios la cual tiene implicaciones que pueden generar grandes pérdidas en la actividad económica. Las océanos azules su finalidad es identificar las oportunidades que se encuentran en el entorno debido a las investigaciones, los pioneros en explorarla tendrán una ventaja sobre el producto o servicio.

1.2.3. Definición de plan estratégico

(Gómez Serna, 2010); Que es el proceso mediante el cual quienes toman decisiones en una entidad obtienen, procesan y analizan información oportuna, interna y externa con el fin de evaluar la situación actual de la empresa y así con su nivel de competitividad en el mercado para poder anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la institución hacia el futuro. (Pág.#28).

El plan estratégico es considerado en la actualidad un proceso que genera beneficio en un determinado tiempo; tanto así, que permite a los líderes empresariales, estar a la vanguardia de los cambios que se suscitan en el entorno; esto se desarrolla analizando su misión, visión la cual permitirá a las organizaciones direccionarse estratégicamente para el futuro deseado.

Se deben coordinar las actividades internas y externas que genere la organización donde los gerentes o responsables tengan las herramientas necesarias para contrarrestar a la competencia mediante el lanzamiento de los productos innovadores o mejorando sus escalas de producción en las áreas.

1.2.4. Importancia del plan estratégico

La planificación estratégica podría ser útil para crear vínculos de pertenencia entre los miembros de una organización dando su esfuerzo, demostrando su desempeño en cada una de sus áreas para conseguir sus metas y objetivos del grupo de trabajo. El proceso de la planeación y las estrategias han servido de gran utilidad para los negocios en el mundo.

Los planes estratégicos se pueden aplicar y adaptar a cualquier tipo de empresa, donde la finalidad es prepararlas para las nuevas tendencias tecnológicas, económicas, políticas, ambientales y de mercado en donde los responsables deberán aplicar en el tiempo oportuno las estrategias adecuadas para mantener el ritmo competitivo y la sobrevivencia de las mismas.

1.2.5. Características del plan estratégico

Según (Limas Suárez, 2012); Define las siguientes características del plan estratégico:

- ✚ Es original, en el sentido que constituye la fuente u origen para los planes específicos subsecuentes.
- ✚ Establece un marco de referencia general para toda la organización y sus respectivas áreas funcionales.
- ✚ Se maneja información fundamentalmente externa.
- ✚ Afronta mayores niveles de incertidumbre en relación con los otros tipos de planeación.
- ✚ Normalmente, cubre amplios períodos.
- ✚ Su parámetro principal es la efectividad en cada proceso según el área de estudio.
- ✚ Tiene su límite de tiempo (Pág.#242)

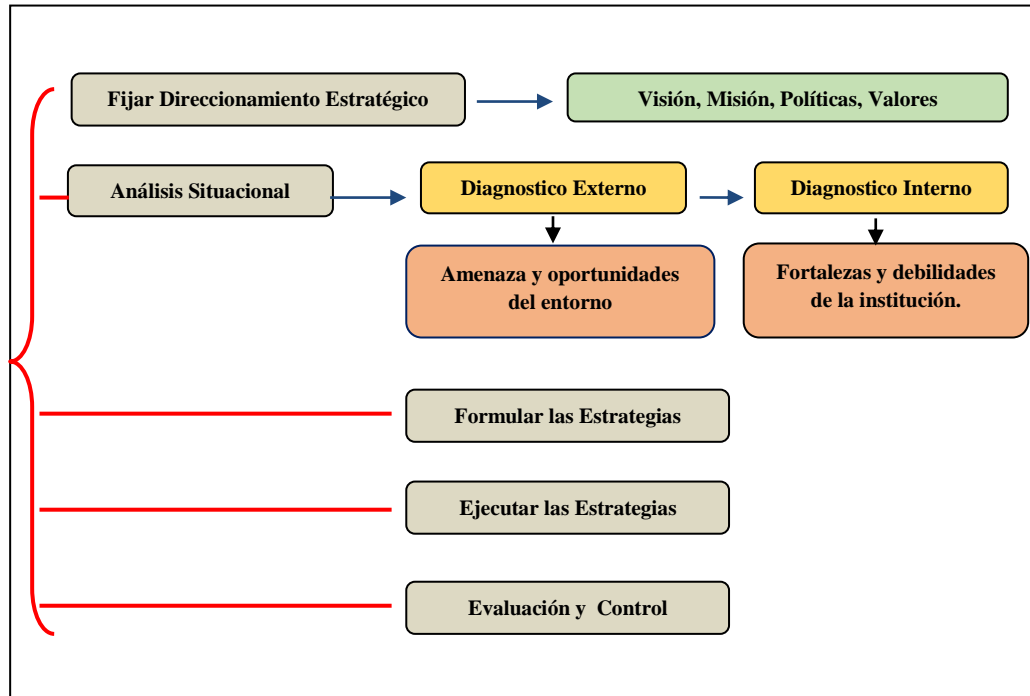
La planificación estratégica en el periodo de trabajo la institución que se someterá a la revisión interna y externa en la cual deberá realizarse la evaluación respectiva que nos permita medir los avances y los cambios que han suscitado en desarrollo de la investigación mediante la evaluación y seguimiento continuo.

1.2.6. Modelos de planes estratégicos

Modelo # 1. Por lo general el modelo del plan estratégico se utiliza comúnmente en las grandes organizaciones donde tienen como finalidad estar en constante crecimiento y además a la vanguardia de la competencia, las ONG tienen desconocimiento en lo que implica una planificación, por lo que se centran en cubrir sus necesidades e implementar objetivos imprecisos perjudicando notablemente al desempeño de la institución.

Para que una organización tome las decisiones adecuadas se conducirá que los involucrados fomenten el liderazgo direccionando la gestión administrativa mediante la coordinación de la inversión en el tiempo, talento humano, tecnológico y poder medir los avances.

GRÁFICO N° 1. Modelo # 1 de plan estratégico

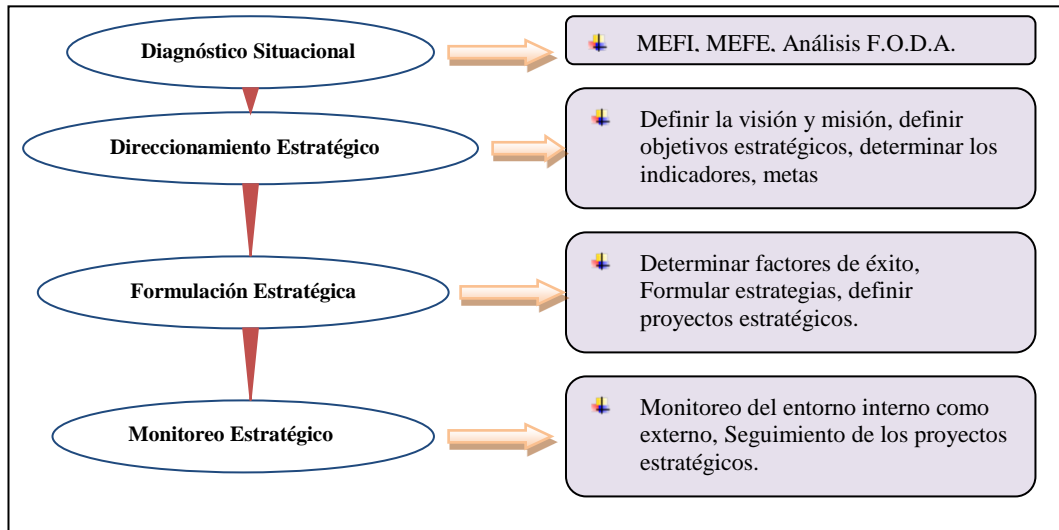


Fuente: Modelo # 1 plan estratégico.
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Modelo # 2. El modelo de planificación estratégica nos permite tener un conocimiento claro del proceso sistemático que se debe llevar para el establecimiento de metas organizacionales, es de vital importancia utilizar los lineamientos adecuados para el direccionamiento y el manejo de las estrategias que facultara en la implementación de un plan estratégico, para la asociación pequeños proveedores de productos del mar en la Comuna San Pablo.

Él estudiante a cargo de la investigación tendrá la oportunidad analizar sus falencias sobre el funcionamiento en sus diferentes áreas y al realizar un respectivo diagnóstico tanto (interno, externo) donde el ambiente laboral y el compromiso que tienen los socios en el cumplimiento y coordinación de sus actividades correspondientes. Con las situaciones detalladas se puede establecer que los modelos de plan estratégico se pueden adaptar para cualquier organización.

GRÁFICO. N° 2. Modelo de Plan Estratégico



Fuente : Modelo # 2 de plan estrategico
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

1.2.7. COMPONENTES DEL PLAN ESTRATÉGICO

1.2.7.1 Direccionamiento estratégico

1. Filosofía

(Palacios Acero, 2010); Es aquella que define el sistema de principios, supuestos, creencias, cultura y principios, que nos hace saber quienes somos y en que creemos nos permite conocer cuales son los preceptos, nuestros compromisos las responsabilidades con los clientes tanto interno como externo, con los proveedores, inversionistas, el Estado, la sociedad y el medio ambiente. (Pág.#48).

Plantea las directrices a seguir en la empresa, donde las creencias, valores o principios, de qué forma se direccionan en el grupo de trabajo poniendo en práctica para cumplir los objetivos planteados y para diseñarla se debe constar de dos factores fundamentales analizando el comportamiento, pensamiento de la organización luego su ejecución con la finalidad de transmitir a los involucrados cual es nuestro compromiso en el medio donde realizamos nuestra actividad.

2. Visión

(Chiavenato, 2010); Muestra la imagen de la institución en cuanto a la realización de los negocios que ha planificado en el futuro. Trata de predecir el futuro, pero sin asegurarlo en el presente. La visión de los negocios crea un “ estado positivo de tensión” entre el mundo como es y el que nos gustaría que fuese (sueño). (Pág.#45).

La visión es el horizonte donde queremos estar, teniendo en cuenta un límite de tiempo y mediante el análisis tanto del cliente interno como externo podremos evaluar el rendimiento de nuestros compradores actuales y de qué manera esperamos que fuesen en el futuro, este proceso implica un compromiso tanto de la gerencia, colaboradores en sentirse identificados con la institución para dar su esfuerzo con eficiencia, eficacia, productividad en cada una de las actividades.

Características de la visión

La visión también desarrolla características que se deben considerar para formularla:

- ✚ Explica claramente el objetivo ambicioso que se desea conseguir en el futuro y engloba todos los objetivos a corto, mediano y largo plazo, mediante una buena planificación.
- ✚ El líder de una organización en conjunto con todos los miembros deberán plasmar su visión y de esta manera tener una orientación de lo que desea conseguir en el futuro.
- ✚ Para definir la visión deberán realizarse un diagnóstico empresarial la cual se enfocara a la realidad y sobre las amenazas y oportunidades del entorno la radica con gran importancia el recurso olas estrategias que mediante un proceso pueda cumplirlas.

3. Misión

(Prieto Herrera, 2011); Es el marco de referencia máximo de una organización, a corto plazo, para lograr sus propósitos. Es un enunciado preciso del tipo de negocio que nos lleva a identificar las ventajas competitivas en el mercado permitiendo saber qué papel desempeña la empresa, para quién lo hace, por qué existe la compañía y cómo realiza ese papel, además con este parámetro permite direccionar a los empleados en las actividades. (Pág.#96).

La misión nos permite indicar porque fue creada y su verdadera razón de existir de la organización, analizado sus principales clientes, el producto que ofrece, el mercado que está dirigido y cuál es su compromiso con la sociedad, además diferenciarnos ante la competencia, mediante el cumplimiento de las tareas a corto plazo podremos llegar al cumplimiento de la visión. Permite identificar con gran precisión la personalidad y el carácter de una entidad.

Características de la misión

- ✚ Debe de enfocarse al entorno que desea penetrar mediante la segmentación de los clientes.
- ✚ La investigación de mercado es una herramienta útil para conocer la posición de nuestra empresa frente a la competencia.
- ✚ Cada organización deberá generar sus propias expectativas sobre la función que cumple en un determinado sector.
- ✚ La imagen pública que maneje una institución dependerá del privilegio o el grado de responsabilidad que maneje en la coordinación de sus actividades. El talento humano será el motor indispensable durante el proceso de planeación, además es una manera donde el personal de la empresa se siente comprometido en realizar en realizar sus labores con eficiencia y eficacia.

4. Objetivos

(Chiavenato, 2010); Son el resultado que serán alcanzados en un determinado periodo. En toda organización existen diferentes objetivos ordenados de acuerdo con una compleja jerarquía de importancia, nivel y urgencia. Los objetivos que repercuten en la dirección o la viabilidad de la organización o en unidades se llaman objetivos estratégicos.(Pag.#44).

Los objetivos por lo general alcanzan diferentes grados como el de rentabilidad que persiguen la mayoría de las empresas e incluso las sin ánimo de lucro deberán tener un mínimo rendimiento para sobrevivir, afianzándose sobre el nivel de patrimonio, activos, ventas en la que persiguen expectativas diferentes pero siempre enlazados a mejorar el rendimiento de la organización, la flexibilidad sobre las adquisiciones dependerá de la situación real que afronta en el mercado en la incursión con el producto o servicio que ofrece.

5. Valores

(Prieto Herrera, 2011); Son las sumatorias de las creencias personales que una empresa tiene sobre su forma de hacer las cosas y son el soporte de la cultura empresarial y de su carta estratégica. (Pág.#50), los Valores establecen las guías íntimamente relacionado con la empresa que deben regirse los individuos que conforma el grupo de trabajo, para de esta forma llevar a cabo una actividad ordenada llena de responsabilidad, actitud positiva desempeñando eficazmente en cada labor establecida.

Dentro de los valores tradicionales que se puede considerar para poder adaptarlos y socializarlos tanto en la vida personal u organizacional se destacan los siguientes: honestidad, respeto, innovación, compromiso, cumplimiento, solidaridad, equidad, pertenencia, pasión, efectividad, confianza, rentabilidad, que al transformarlos propios de la empresa se gozará de un nuevo espíritu en las diferentes labores encomendadas.

1.2.7.2. Análisis situacional

1. Análisis pestle

El análisis Pestle está constituido por factores que afectan directa e indirectamente a las organizaciones en la disminución de los beneficios que obtiene en el entorno por la distribución del producto o prestación servicio tales siendo estos los aspectos de gran importancia como los macroeconómicos según: (Prieto Herrera, 2011);(Pág.#118).

Factores económicos. Toda organización está sujeta a los cambios económicos que surjan en el entorno, estos factores ejercen un impacto directo tanto en el ámbito interno de la empresa como en sus balances financieros y al carecer de buenas estrategias para contrarrestar estos sucesos podría desaparecer las empresas, los indicadores son el PIB, demanda, empleo, desempleo, tasa de interés y otros eventos futuros que notablemente deberá tenerlos en cuenta.

Factores tecnológicos. La tecnología actualmente avanza constantemente las empresas se están adaptando a ellas las cuales motivan a trabajar de una manera eficiente, eficaz, productiva además permite hacer competitivo en el mercado donde incursiona, esto también dependerá de la innovación que aplique la organización para satisfacer los requerimientos del cliente. En la actualidad el internet mediante las redes sociales ha causado un gran impacto en la humanidad moviendo grandes cantidades de dinero a través de la negociación.

Factores políticos y legales. La estabilidad del gobierno forma un papel importante para conseguir las negociaciones comerciales con otros países, la corrupción en un país imposibilita a veces invertir grandes cantidades de dinero donde las leyes pueden beneficiar o perjudicar a las organizaciones estos factores son considerados por países desarrollados y capitalistas para inyectar capital para la realización de proyectos.

Factores sociales culturales y demográficos. Tiene como propósito evaluar algunos parámetros sobre una sociedad por tales motivos que al realizar una investigación de mercado para lanzar un nuevo producto o darle realce al que se está ofreciendo se deberá analizar los diferentes segmentos ya sea por edad, sexo, estudios, creencia, costumbres, gustos y preferencias, nivel de instrucción, ingresos y obtener información pertinente que sea útil para el presente estudio.

Factores ambientales. Las empresas con las nuevas leyes ambientales deberán invertir grandes cantidades de dinero para contrarrestar la contaminación e implementar proyectos que ayuden a conservar el ambiente en el sector donde realiza su actividad en la actualidad toda institución debe aportar con ideas innovadoras sobre la reutilización de los recursos.

2. Matriz de evaluación de factores externos

- ✚ Enlistar cinco a diez amenazas y oportunidades que tengan representatividad en la organización.

- ✚ Para la evaluación se tendrá algunos indicadores con sus respectivas ponderaciones la cual varía desde sin importancia = 0.01, muy importante = 1.00, donde cada factor significara el grado de importancia que tiene para el desempeño de la empresa en el entorno, por cual el total de la ponderación deber ser = 1.00.

- ✚ Para medir el grado de impacto que tiene cada factor realizar una clasificación del 1- 4 con las siguientes variables: amenaza importante =1, amenaza menor = 2, oportunidad menor 3, oportunidad importante = 4.

- ✚ Luego hacer la respectiva multiplicación mediante la clasificación de cada factor, que nos permita obtener el resultado de cada variable.

- ✚ Con la obtención del resultado sumar cada variable y obtener la ponderación total para nuestra empresa.

La matriz muestra por lo general tres resultados en la cual permite medir la evaluación externa y que factores están afectando en desempeño de la empresa la cual detallamos: 4.00 representa que nuestra empresa se encuentra en un entorno competitivo y tiene grandes oportunidades de éxito, 2.5; indica que se encuentra en un límite promedio y puede seguir creciendo, 1.00; establece que nuestro negocio tiene graves problemas externos y deberá tomar correctivos.

CUADRO N° 3. Matriz de evaluación de factores externos

| Factores externos claves | Ponderación | Clasificación | Resultado ponderado |
|------------------------------------|-------------|---------------|---------------------|
| Tasas de intereses elevados | 0,2 | 1 | 0,2 |
| Estrategias de nuevos competidores | 0,1 | 4 | 0,4 |
| nuevas decisiones gubernamentales | 0,3 | 3 | 0,9 |
| Desplazamiento poblacional | 0,2 | 2 | 0,4 |
| Derogatorias del gobierno | 0,2 | 4 | 0,8 |
| Total | 1,00 | | 2,7 |

Fuente: Matriz de evaluación de factores externos
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

3. Matriz de evaluación de factores internos

Esta matriz permite analizar cada una de las áreas internas de la empresa como la directiva, tecnología, humana, competitiva y financiera con la finalidad evaluar las fortalezas y debilidades que afectan el progreso de la organización en periodo de trabajo.

- ✚ Realizar una lista de cinco a diez de fortalezas y debilidades de gran importancia para la organización.

- ✚ Mediante la asignación con la ponderación de las variables entre, sin importancia= 0.01; muy importante = 1,00.
- ✚ Los factores que se van a evaluar indicaran la importancia del éxito de la organización, donde las que obtengan la mayor cantidad de respuesta recibirán la ponderación más alta y el resultado final de la sumatoria debe ser en su totalidad a =1.00.
- ✚ Determinar una calificación del 1 al 4 para cada factor: debilidad importante =1, debilidad menor = 2, fortaleza menor = 3, fortaleza importante= 4. Se establece la multiplicación de cada factor con su respectiva variable y se obtiene el resultado.

Al obtener un resultado ponderado entre 1 bajo, 4 alto, 2.5 promedio, donde los mayores 2.5, demuestran que la entidad tiene posición fuerte en sus áreas y menores 2.5 demuestran debilidad, es el punto de implementar estrategias que aumente la productividad internamente se podrá demostrar que mediante el seguimiento continuo podemos resolver el problema en las diferentes áreas de la empresa.

CUADRO N° 4. Matriz de evaluación de factores internos.

| Factores internos claves | Ponderación | Clasificación | Resultado ponderado |
|---|-------------|---------------|---------------------|
| Desmotivación laboral | 0,22 | 1 | 0,22 |
| Buena atención al cliente | 0,18 | 4 | 0,72 |
| Deficiente administración de los recursos | 0,15 | 3 | 0,45 |
| Mala coordinación de las actividades | 0,3 | 2 | 0,6 |
| No existe una estructura organizativa | 0,15 | 2 | 0,3 |
| Total | 1,00 | | 2,29 |

Fuente: Libro de gestión estratégica organizacional.
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

4. Matriz F.O.D.A

(Lerma, 2012); Es un modelo o instrumento de gestión específico cuyo propósito es el desarrollo de estrategia para mejorar internamente y competir con ventaja, aprovechando el tiempo y lugar las circunstancias que puedan generar un beneficio, al tiempo que reduce o elimina el posible impacto de las adversidades.(Pág.#57).

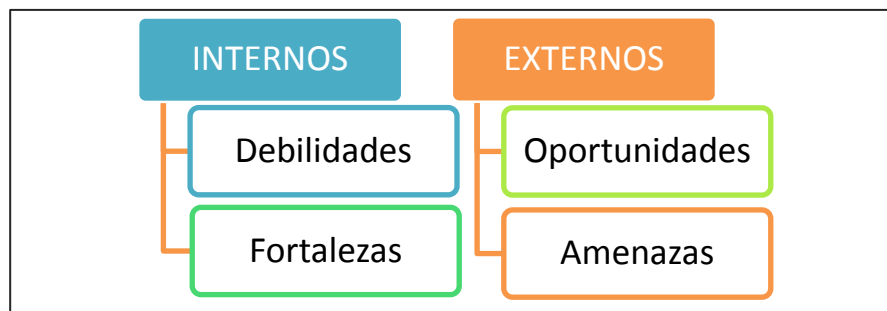
Debilidades. Son las situaciones que limitan o dificultan alcanzar las actividades con éxito y el cumplimiento de los objetivos en la organización.

Fortalezas. Mediante las actividades que mejor maneja la empresa colocándola como una ventaja ante la competencia y para conocer las fuerzas en necesario estudiar las diferentes áreas: producción, ventas, finanzas, gerencia,etc.

Oportunidades. Corresponden a los hechos o situaciones que ocurren en el entorno y mediante su aprovechamiento pueda conducir al desarrollo de la organización.

Amenazas. Es el riesgo que corre la entidad por las tendencias desfavorables que suceden en mercado llevándole en ocasiones a desaparecer sino se toman los correctivos necesarios.

GRÁFICO N° 3. F.O.D.A.



Fuente: F.O.D.A.
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

5. FODA Estratégico

(Prieto Herrera, 2011); Una herramienta de diagnóstico para enlazar estrategias. (Pág.#136). El F.O.D.A. estratégico nos permite realizar un diagnóstico mediante un programa estableciendo acciones para lograr los objetivos que se ha trazado la organización y mediante la fusión de algunas alternativas se obtenga la estrategia adecuada para afrontar eventos futuros.

✚ La estrategia FO. Las empresas en la actualidad están optando por utilizar este tipo de estrategia donde podemos analizar los factores positivos y enlazarlos con las oportunidades que hay en el entorno siendo una potencia en la organización.

✚ la estrategia FA. Se analiza cuando las empresas poseen recursos para afrontarlas necesidades aquí se convierte en una fortaleza (interna), pero cuando existe una competencia desleal aplicando estrategias la cual impiden ser contrarrestadas representa una amenazas (externa).

✚ Estrategia DA. Cuando una empresa tiene excesiva producción y carece de diversificación tiene una debilidad (interna), aun sabiendo que la industria pasa por una disminución en las ventas representa una amenaza (externa).

✚ Estrategia DO. La organización tiene una gran demanda de sus productos posee una oportunidad pero una obsoleta tecnología la cual impide cumplir.

Tener en cuenta estos factores al momento de analizar nuestra empresa conforman un papel de gran importancia por lo que sirven de base en el funcionamiento y supervivencia en el mercado donde se ofrece los productos o servicio. Esta matriz servira de base para armar las estrategias adecuadas de acuerdo con los requerimientos de la organización.

GRÁFICO N° 4. F.O.D.A. (Matriz estratégica)

| | | |
|--|--|--|
| | FORTALEZAS F1. F2. F3. F4. Fn. | DEBILIDADES D1. D2. D3. D3. Dn. |
| OPORTUNIDADES O1. O2. O3. O4. On. | Estrategia (FO) (Maxi-Maxi) Estrategia para Maximizar F y O | Estrategia (DO) (Mini-Maxi) Estrategia para Minimizar D y Maximizar O |
| AMENAZAS A1. A2. A3. A4. An. | Estrategia (FA) (Maxi-Mini) Estrategia para Maximizar F y Minimizar A | Estrategia (DA) (Mini-Mini) Estrategia para Minimizar D y A |

Fuente: Libro de gestión estratégica organizacional.
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

6. Análisis de porter

(Gallardo Hernández, 2012); Considera que es la operación conjunta de estas cinco fuerzas competitivas son las que van a determinar la rivalidad existente en los sectores. Los beneficios obtenidos por las distintas empresas van a depender directamente de la intensidad de la rivalidad entre las empresas: a mayor rivalidad, menor beneficio. La clave está en defenderse de estas fuerzas competitivas e inclinarlas a nuestro favor. (Pág.#5).

Poder de negociación de los clientes. Los compradores en mudo empresarial debido a la gran diversidad de productos o servicios compiten arduamente por adquirirlo, donde las estrategias que ejecuten las diferentes empresas influirán en el consumo siendo sensibles antes los cambios de precios, calidad, servicio.

Poder de negociación de los proveedores. En el mercado donde se incursiona se necesitan de varios insumos, para la elaboración de un producto o prestación de un servicio, por tal situación se requiere constar con proveedores responsables en la entrega de los materiales en el tiempo oportuno y en las mejores condiciones. Es considerada una amenaza por aprovecharse cuando los insumos que proveen son escasos imponiendo altos precios en la negociación.

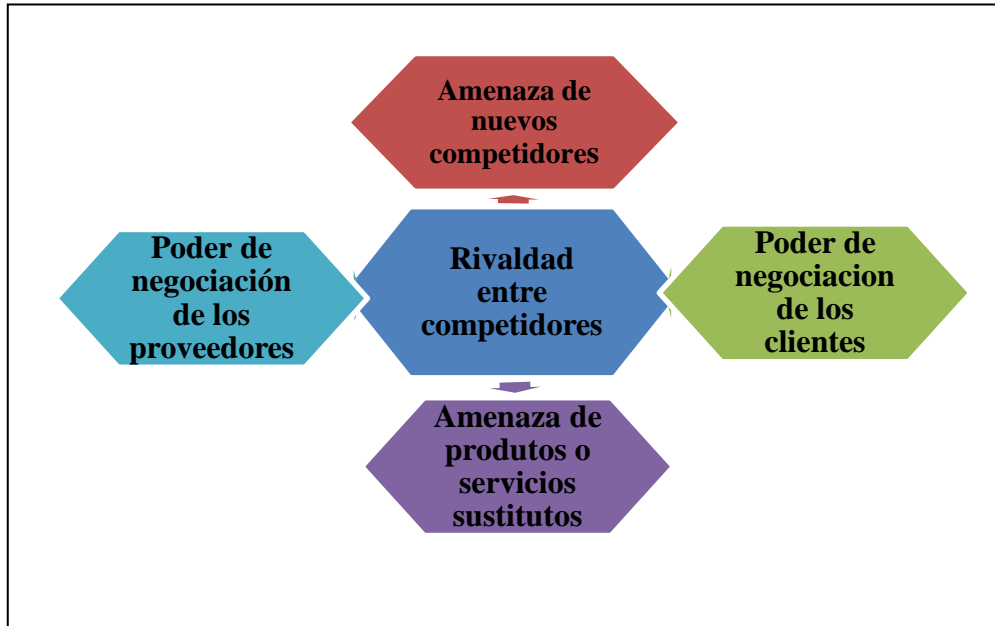
Amenaza nuevos entrantes. Se considera a las nuevas empresas que ingresan a la competencia en el mercado ya sea con un producto similar o sustituto, esto se debe por la carencia de productividad en economía a escala, satisfacer la demanda y los requerimientos del consumidor, aplicando las estrategias adecuadas quitar considerablemente la participación del mercado a las empresas existentes.

La diferenciación del producto considerándole como una barrera de entrada establece su identificación que tiene la empresa, por la lealtad de los clientes, marca, servicio al cliente o por ser uno de los primeros en el sector, al ingresar con nuestro producto deberemos sensibilizar la mente del consumidor gastando grandes cantidades de dinero en publicidad causando pérdidas de iniciación.

Amenaza de productos o servicios sustitutos. La mayoría de clientes de acuerdo con la situación económica que atraviesan optan por adquirir productos sustitutos donde las empresas ofertantes tienen precios diferenciados y en ocasiones una mejor tecnología en su elaboración, la competencia deberá contrarrestarlos para mantener sus márgenes de utilidad.

Rivalidad entre competidores. Las empresas al tener una alta presión sobre sus contrincantes le impulsan a mejorar continuamente en sus diferentes procesos, las represalias se establecen con tácticas como la competencia en servicio al cliente o aumento de la garantía, guerra de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones, entradas de nuevos productos entre otras.

GRÁFICO N° 5. Fuerzas competitivas de Porter.



Fuente: Fuerzas competitivas de Porter.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

7. Matriz BSC

(Lerma, 2012); La aplicación del Balance Score Card, permite a las organizaciones hacer innovaciones en productos servicios y procesos; invertir en recursos y sistemas para generar el crecimiento sustentable; generar propuestas de valor a los clientes; lograr mayores márgenes de rentabilidad y la identificación de clientes que generan verdadero valor a la compañía.(Pág.#169).

Algunos autores establecen las perspectivas e indicadores principales para el desarrollo del BSC:

Perspectiva financiera. Tiene como finalidad mediante las diferentes estrategias empleadas crear una rentabilidad para los propietarios de la empresa mediante una mejor administración de los recursos, medir la capacidad de endeudamiento y el retorno del capital en función de la producción y el volumen de ventas durante su proceso productivo.

Perspectiva al cliente. El conocimiento previo sobre nuestros clientes podra llevar a realizar un analisis profundo de los gustos y preferencias, precio, calidad, satisfacción del consumidor de los productos que actualmente se ofrecen en el mercado o buscar alternativas para mejorar nuestro servicio.

Procesos internos. Después de haber determinado los objetivos e indicadores de las perspectivas anterior, la cual interpreta el desarrollo que ha tenido la empresa en su actividad económica en innovación, renovación de procesos, mejoramiento de costos y excelencia de trabajo, teniendo está información sobre la situación actual podremos realizar ajustes en la producción reduciendo los costes, desempeño del trabajador en su área, eficiencia en la utilización de sus activos.

Aprendizaje organizacional. Se trata sobre la adpactación del talento humano en las nuevas formas de trabajo con una tecnologia avanzada, donde la capacidad y desempeño del empleado dependerá de su experiencia y capacidad intelectual de resolver las tareas encomendadas.

1.2.7.3. Formulación estratégica

1. Estructura

(Goya, 2010); Es la herramienta básica sobre el que se apoya el directorio administrativo de la organización, la estructura organizativa constituye el armazón sobre el que se construyen y articulan el conjunto de relaciones personales y actividades de la empresa, además define el esquema basico gerárquico de reparto de tareas y responsabilidades. (Pág.#27).

La estructura de una organización comprende coordinación de las tareas o actividades según la jerarquía, los responsables de los diferentes departamentos deberán administrar correctamente al personal según la función de trabajo encomendado y los enlaces de las áreas dependerán de la unión colectiva en la consecución de los objetivos.

2. Estrategias

(Lerma, 2012); Conjunto de orientaciones generales a las acciones que incluyen la asignación de recursos; si bien los objetivos constituyen aquello que desea lograr, las estrategias fijan las formas de cómo lograrlo. Dan pie a desarrollar las tácticas de planeación. Las estrategias son útiles para dar direccionalidad a las acciones y coordinar recursos físicos, económicos y personal en torno a los objetivos.(Pág.#47).

Para elegir una estrategia en una organización se debe realizar un respectivo análisis porque dependerá de las necesidades que tengan los departamentos para que tenga la efectividad esperada al momento de aplicarla, muchas empresas tratan de sobrevivir ante la competencia que aplican tanto estrategias ofensivas, crecimiento donde cada una cumple diferentes funciones en mejorar las actividades en los departamentos.

3. Cursos de acción

(Gallardo Hernández, 2012); Las líneas de acción especifican las actividades que se deben establecer por cada estrategia. Son actos específicos de una persona o de un grupo; es decir, cuáles son las acciones o pasos que nos permitan alcanzar los objetivos establecidos, las líneas de acción son inmediatas, a muy corto plazo. (Pág.#209).

El curso de acción es considerado como un componente básico en la implementación de las estrategias, en el mundo empresarial mientras existan competencias en el entorno se deberán coordinar todas las actividades involucrando al personal capacitado y comprometido con la institución sobre el cumplimiento de los objetivos.

Los planes de acción son los instrumentos sobre las acciones a seguir de las tareas, actividades que desarrolla el programa, los responsables con los recursos disponibles harán cumplimiento mediante la formulación de objetivos y estrategias a seguir.

4. Políticas

(Prieto Herrera, 2011); Las políticas son los canales de decisión a lo largo del camino hacia los fines de la organización y las pautas establecidas por la alta gerencia para respaldar los esfuerzos colectivos con el fin de lograr los objetivos propuestos, que sirven para facilitar la toma acertada de decisiones.(Pág.#82)

Se establecen como guías de acción en las tomas decisiones en las diferentes áreas de una empresa con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos, aprovechando de la mejor manera los recursos, donde el personal se rige bajo criterios sobre el desempeño de sus labores. Las políticas deben ser estableces, duraderas, precisas pero flexibles además permiten realizar un conjunto de regulaciones o normas y son utilizadas como base de control sobre el comportamiento y desenvolvimiento de las personas.

1.2.7.4. Implementación estratégica

1. Programas

(Palacios Acero, 2010); Es el desenvolvimiento analítico y temático del plan (pro: delante, gramma: escritura). Indica los pormenores de un proyecto determinado. Se debe hacer una lista detallada de las distintas partes del trabajo que ha de ejecutarse (checklist). Corresponde a campos de acción, áreas o frentes de trabajo propios de la organización. Un programa puede ser de tipo económico, político, social, cultural, ambiental, de infraestructura, etc. (Pág.#51).

Los programas se constituyen mediante la jerarquización de las tareas o actividades establecidas midiéndole el grado de importancia estableciéndoles su fecha de inicio y culminación. En este proceso se encuentran una gama de proyectos cada uno con la finalidad de mejorar la situación actual de la organización por lo que se fijan las acciones, directrices necesarias para conseguir los objetivos del plan asignando los responsables y el presupuesto.

2. Proyectos

(Palacios Acero, 2010); Es el conjunto de actividades concretas que se realizan con el propósito de producir determinados bienes o prestar servicios capaces de satisfacer necesidades o resolver problemas. En su desarrollo requieren recursos, planos y documentos relativos a la obra para realizarla de acuerdo con las instrucciones dadas en el programa. (Pág.#51).

Conforman un elemento del plan operativo en la realización de actividades interdependientes orientadas a un fin específico mediante la investigación del estrategia se podrá analizar qué tipo de proyecto podremos implementar en algún sector beneficiando a la empresa y a la comunidad en general ya que pueden ser de inversión, desarrollo, investigación, tecnológico y social.

El proyecto podría significar la búsqueda de solución de un problema determinado donde se requiere de inversión de capital, recurso humano, tecnológico, materiales la cual implica un tiempo determinado para conseguir los objetivos propuestos en la investigación.

3. Procedimientos

(Gallardo Hernández, 2012); Son módulos homogéneos en la que se detalla un proceso, en las que tienen un conjunto detallado sobre las operaciones o actividades determinadas secuencialmente a cargo de los responsables para la ejecución. Por el cual se deben cumplir políticas y normas establecidas en el tiempo determinado según el flujo del documento. (Pág.#150).

Los procedimientos describen los procesos operativos en la que se asignan responsables de las tareas o actividades según la cronología lógica a seguir rigiéndose a un documento donde se elaboren informes, registros de control mediante las instrucciones detalladas podremos medir los avances de los proyectos que se han ejecutado además permite tener una cronología de los pasos a seguir en una actividad.

4. Seguimiento y control

(Mendoza Guerra, 2011); Después que hemos aplicado el esfuerzo de dirección estratégica, moviendo la energía de la gente y aprovechando sus recursos, obtendremos resultados estratégicos concretos. El trabajo administrativo no para aquí se necesita verificar si la estrategia ha sido efectiva en caso de no serla hay que introducirle los ajustes que se requieran o remplazarla en sus totalidades; se requiere hacer un seguimiento en períodos más cortos sobre el rendimiento de la estrategia. (Pág.#330).

El desafío que cumplen las organizaciones tanto en sus procesos internos y externos en realizar sistemas de control para medir el rendimiento de sus procesos, proyectos ejecutados deberán monitorearlos en un periodo de corto plazo con la finalidad de hacer los ajustes necesarios por los cambios inesperados que surgen en el entorno del trabajo, es necesario contar con una matriz de seguimiento para medir los avances.

1.2.7.5. Planeación operativa

1. POA

(Gómez Serna, 2010); El plan operativo anual comprende un programa concreto de acción a corto plazo que emerge del plan a largo plazo y contiene los elementos (objetivo, estrategia, meta y acción) que permite la asignación de talento humano, recursos materiales a las acciones que harán posible al cumplimiento de las metas y objetivos de un proyecto específico determinado. (Pág.#45).

Se faculta en un documento dentro de la planificación estratégica en la que ha pasado por el proceso de aprobación donde la responsabilidad de ejecución se radica en las decisiones de la alta gerencia por lo que implica una revisión de las actividades silviculturales, de protección, restauración, aprovechamiento y otras que deben ejecutarse en un periodo de un año. Los planes deberán ser formulados detalladamente de forma ordenada, entendibles y específicos.

2. Presupuesto

(Palacios Acero, 2010); Es el que proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo, normalmente de un año. Es el que recoge las tendencias que presentan las entradas y salidas de recursos de las áreas operativas como ventas, producción, inversión, financiación y departamentos no productivos. El proceso presupuestario debe reflejar cuantitativamente, a través del presupuesto, los planes, programas y objetivos fijados donde estos temas dan como resultado la propuesta para la organización. (Pág.#55).

El administrador debe ser capaz de controlar y gestionar los recursos que posea la empresa al momento de elaborar un programa para la ejecución de proyectos se tomará en cuenta los recursos económicos, materiales, tecnológicos y humanos además el presupuesto es considerado como un plan de acción expresado en valores financieros que serán cumplidos en un determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas aplicables para cada área de la organización.

3. Plan de acción

(Prieto Herrera, 2011); Es la parte activa, operativa y dinámica del plan donde se refleja el cronograma detallado de los proyectos con sus actividades soportadas con sus recursos, responsables, procedimientos, resultados esperados, controles y evaluación. (Pág.#119), mediante su diagnóstico interno y externo se puede sacar las conclusiones pertinentes en la que permitan armar una cronología detallada de los proyectos que necesitan implantarse para el desenvolvimiento de la asociación.

La asociación con el plan de acción tendrá conocimiento sobre los recursos que se necesitan para cada proyecto y cuales serán los mecanismos de procedimiento para llegar a cumplirlos generan los beneficios esperados siempre y cuando se tenga el seguimiento y control de todas las actividades, comprende en un resumen de todas las operaciones que se realizarán cuyo propósito sea cambiar la situación que atraviesa una entidad.

1.3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA

(Chiavenato, 2010); Consiste en interpretar los objetivos de la empresa y transformarlos en acción empresarial mediante la planeación, dirección organización y control de las actividades realizadas en las diferentes áreas o niveles de la entidad aprovechando los recursos de manera eficiente para conseguir tales objetivos.(Pág.#3).

Tiene como propósito realizar las actividades básicas de la organización en el establecimiento de pasos sistemáticos con la importancia en desarrollar una práctica organizativa democrática y eficiente la misma que promueva una participación responsable de todos los actores, a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo.

La empresa tiene como propósito analizar los métodos que el administrador utiliza mediante las herramientas necesarias para negociar en el entorno donde se desenvuelve y asimilar los cambios circunstanciales que impiden su desarrollo económico

1.3.1. Elementos constitutivos

1. Historicidad

Breve historia de la Comuna San Pablo

La comuna San Pablo se ha caracterizado como un lugar donde se realizan la actividad de la pesca artesanal hace muchos años atrás desde haber obtenido su acuerdo ministerial N° 175, el 22 de febrero de 1978 desde entonces las personas han conformado agrupaciones barriales, deportivas y sobre comercio del pescado. En sus inicios era conocido como el cangrejo por las grandes cantidades de caparzones rojos que había en las orillas de la playa.

Entre sus principales actividades económicas está: el comercio, pesca, actualmente se ha desarrollado el turismo mediante la construcción del malecón y las cabañas que ofrecen su servicio de comidas convirtiéndose en uno de los destinos concurridos por turistas locales y extranjeros.

Antecedentes de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar.

El Sr. Arístides Suárez relata mediante una entrevista sobre los inicios de la asociación actualmente socio y fundador lo siguiente: en 1975 los habitantes de la comuna San Pablo poseían barcos, canoas con reles de arrastre que durante los días de oscura se dedicaban a la pesca artesanal.

Con la iniciativa de algunas personas construyó donde actualmente son las cabañas de San Pablo tres infraestructuras de caña llamadas casetas, el volumen de pescado que traían las embarcaciones (pinchagua, morenillo, pichaguillo) sean eviscerados en estos locales generando fuentes empleo para la comunidad y sectores aledaños.

En 1980 la contaminación de la playa de San Pablo era notable porque los residuos del pescado se botaban en el mar, la comuna impidió que realice el eviscerado, mediante una comisión de los dueños de las casetas conversaron con la directiva comunal sobre la reubicación de las nuevas infraestructuras en el barrio salitral se construyeron de madera.

El grupo tenía la convicción de formarse como una asociación en ese entonces se reunieron 15 personas para conformarla realizando gestiones pertinentes para su constitución crearon cabildos provisionales y viajando a Guayaquil, Quito para conocer cuál era el proceso que tenían que seguir con la ayuda del Ministerio de Bienestar Social elaboraron los estatutos.

A medida que ha pasado el tiempo las personas que se dedican a la pesca han querido formar parte de nuestra institución son aceptadas siguiendo un proceso de aprobación de los socios mediante una asamblea.

Con la elaboración de un proyecto en el año 2011, se consiguió obtener financiamiento por medio del Banco Nacional del Fomento por \$ 35000,00 a 5 años plazo para la construcción del local, el 29 de septiembre del 2012 se inauguró el local por medio del Viceministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca a través de la subsecretaria de recursos pesqueros y la dirección de pesca artesanal para continuar con la actividad.

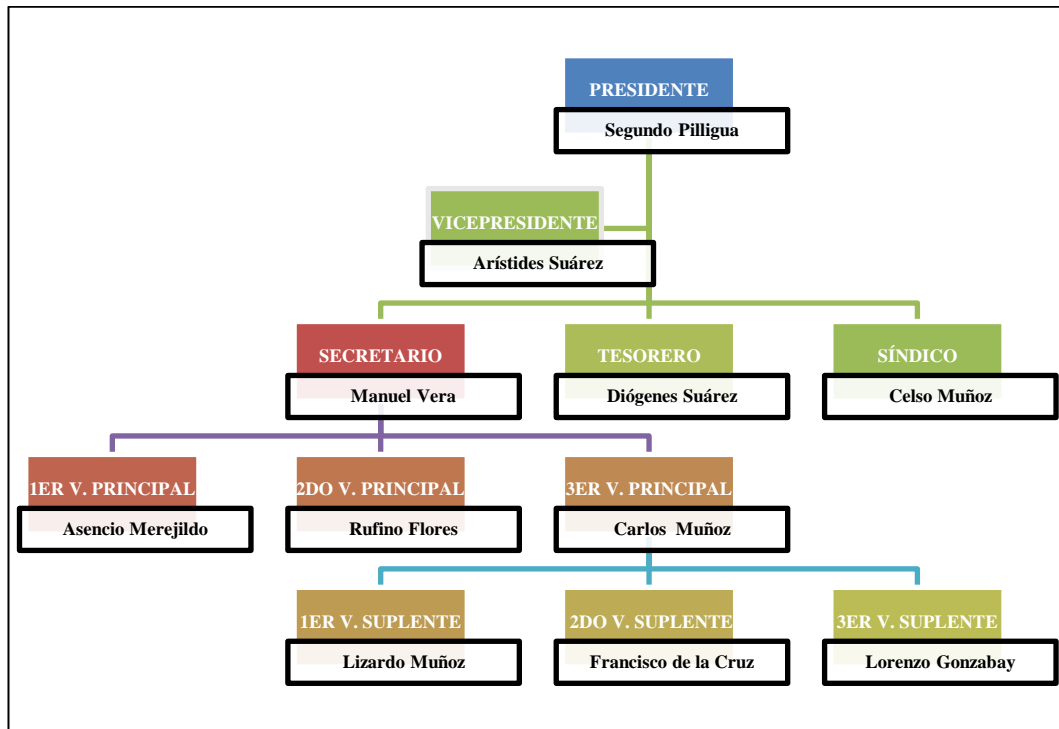
2. Constitución

La comuna San Pablo el 28 julio de 1981, a las 2 de la tarde en casa del Sr. Diógenes Suárez Reyes, se reúne un grupo que labora por sus propias cuentas en proveer productos el mar, desde los lugares de la pesca hasta los centros poblados de la provincia, con el objeto de constituirse en una organización que al amparo de la constitución y las leyes les brinde protección para realizar sus labores.

Teniendo la presencia del Sr. Inspector Provincial del Trabajo del Guayas, abogado Ivo Sánchez Montesinos, que fue invitado para el acto, además se designaron de un Director de la Asamblea y un secretario Ad-hoc, los cargos recayeron por compañeros del grupo a conformarse el Sr. Víctor Florencio Reyes Alejandro y Gabriel Montero Ortega aceptando sus cargos previamente juramentados.

El Sr. Segundo Pilligua Yagual, comenta al conocer el desempeño de nuestras lícitas labores, se necesita organizarnos como asociación, que al amparo de las leyes vigentes brinde la debida protección individual y colectiva en el desarrollo de la misma.

GRÁFICO N° 6. Organigrama de constitución de la asociación de 1981



Fuente: Organigrama de constitución de la asociación de 1981.
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez

Luego de haber debatido sobre los diferentes puntos relevantes para que la institución pueda ser inscribir los estatutos en el Ministerio de trabajo y recursos humanos al ser aprobado por la asamblea se disuelve a cada socio aportar S/. 100,00 para los gastos de constitución de la asociación a las 4: 05 pm se establece el acta de constitución de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar contando con la presencia del Inspector Provincial de trabajo del Guayas.

El 30 de marzo de 1982 después de haber analizado los estatutos por el Ministerio de Bienestar Social consigue su acuerdo Ministerial N° 000184 y con las gestiones de los directivos de la asociación. Se constituya la asociación de pequeños proveedores de productos del mar en la comuna san pablo con la finalidad de generar empleo directo e indirecto y contribuir en el desarrollo de la comunidad.

3. Actividades

- ✚ Impulsar el adelanto intelectual, moral y social de sus afiliados mediante gestiones para conseguir capacitaciones con las entidades gubernamentales además con el involucramiento de estudiantes universitarios ejecutar proyectos para el desarrollo de la asociación.

- ✚ Fomentar el desarrollo físico de sus asociados, mediante la práctica del deporte participando en campeonatos que desarrolla la comunidad para poder seguir desarrollando el trabajo en equipo.

- ✚ Realizar reuniones cada 15 de cada mes con la finalidad de informar la situación actual de la asociación. En marzo de cada año se elige la nueva directiva.

1.3.2. Gestión

1. Organización

(Gallardo Hernández, 2012); Es la coordinación de las actividades de todas las personas que integran una empresa con el propósito de obtener el máximo de aprovechamiento posible de elementos materiales, técnicos y humanos, en la realización de los fines que la propia empresa persigue durante el tiempo. (Pág.#10).

Tiene como propósito llevar de manera conjunta el proceso que cumple la organización en las tareas, acciones donde la comunicación que tengan en los diferentes departamentos permitirá ejecutarlas correctamente que conlleven a los cumplimientos de los objetivos.

Los empleados deberán ser conscientes hasta donde aborde cumplir con su función de trabajo de acuerdo con la jerarquía de la estructura organizacional por lo que a menor campos de acción del individuo mayor serán su eficiencia y destreza.

2. Dirección

(Gallardo Hernández, 2012); Trata de conseguir la meta de la mejor forma posible, no solo optimizando recursos sino obteniendo el mejor desempeño del personal. Tiene como principal herramienta la motivación y la adecuada supervisión, lo que traerá como consecuencia un clima laboral saludable para llegar al objetivo de la mejor forma y tratando de que no haya bajas en el camino.(Pág.#5).

Las empresas por lo general tienen responsables encargados de dirigir al personal cuyo objetivo que el plan o proyecto a ejecutar tenga el éxito esperado, porque mandar estrictamente podría significar obtener la obediencia total de los empleados, pero en la actualidad lo que está dando resultado es el liderazgo que tenga el administrador sobre la delegación de funciones en que los subordinados realicen un informe de las actividades que ejercen manteniendo la disciplina.

3. Control

(Goya, 2010); Considera que a medida que se van realizando las actuaciones y consiguiendo resultados, es necesario compararlos con lo que estaba previsto alcanzar según el proceso de planificación previo. Si todo transcurre como se había planificado, diremos que no hay desviaciones. En caso contrario, es preciso plantearse cómo van a afectar esas desviaciones a nuestra actuación futura. El Proceso de control, enciende señales de alarma que requieren alterar nuestras decisiones anteriores, y que convierten los procesos de planificación y de organización en procesos continuos. (Pág.#20).

Establecer proyecto, planes, capacitaciones implican a darle seguimiento continuo por lo que ha significado para la organización inversión de tiempo, dinero y los errores que presenten puedan ser corregidos de manera oportuna será importante priorizar las áreas que necesitan implementar mecanismos para verificar el cumplimiento adecuado de las responsabilidades. Las variaciones que se presenten en los programas deberá analizarse detalladamente la cual podamos conocer las causas que las originaron a fin de corregirlas y evitarlas en el futuro.

1.3.3. Recursos

1. Humanos







En la actualidad la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, cuenta con 25 socios cada uno comprometido en aportar significativamente con ideas, dinero y responsabilidad en el cumplimiento y delegación de las funciones donde el talento humano en una organización desarrolla habilidades que pueden ser útil aplicarlas para conseguir los objetivos.

El personal de la asociación carece de conocimientos sobre cómo aplicar correctamente las funciones administrativas esto se debe al nivel de estudio y al bajo grado de capacitación además tiene un empleado que se encarga de la limpieza del local, por lo que los socios tienen actividades diferentes debido a los pocos ingresos que genera la asociación.

2. Materiales

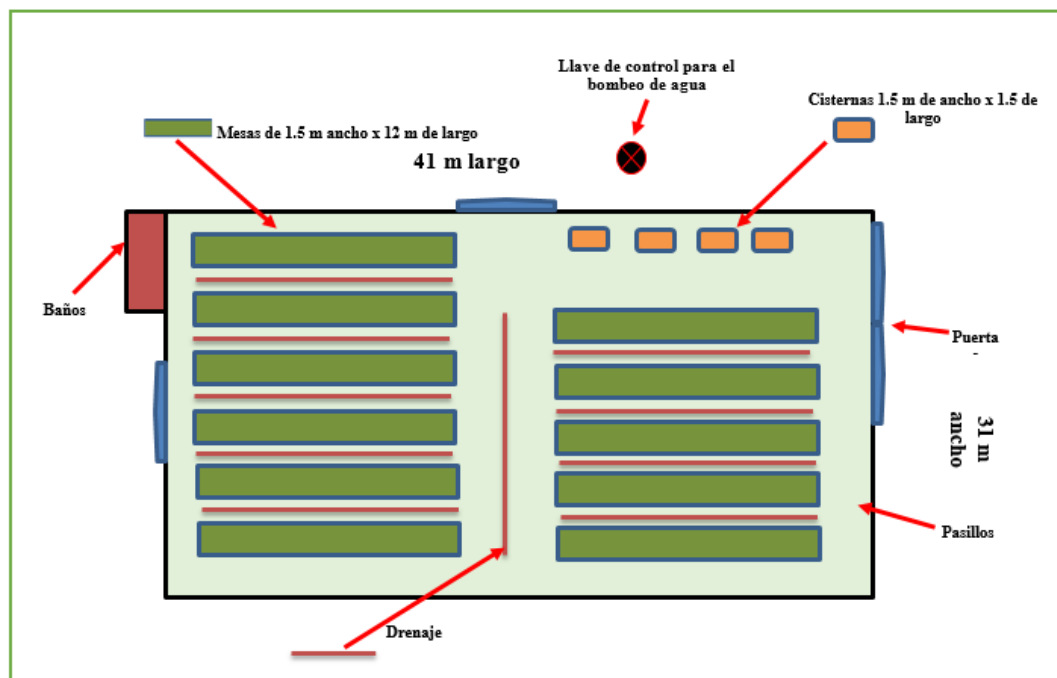
La asociación requiere tener algunos materiales útiles para los clientes que presten el servicio del alquiler de local la cual existe una gran diferencia de la competencia en el lugar donde incursiona.

Los siguientes materiales son:

-  Las Gavetas
-  Cuchillos
-  Guantes
-  Botas
-  Bomba
-  Luz, agua

1.3.4. Servicios que ofrece la asociación

GRÁFICO N° 7. Local para el eviscerado de pescado



Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

La infraestructura cuenta con las siguientes dimensiones 31 m de ancho x 41 m de largo, la cual en el sector donde tiene sus instalaciones es la que está en las mejores condiciones, en sus interiores hay 11 mesas teniendo 1.5 m de ancho x 12 m de largo, 4 cisternas de 1.5 m de largo x 1.5 m de ancho para el enjuague del pescado después de ser eviscerado, drenajes de agua para el aseo, baños y un sistema de bombeo de agua salada.

Es un local en un 80% equipado para que los habitantes de la comuna San Pablo y de otros sectores de la Provincia de Santa Elena realicen la prestación del servicio del alquiler de local. La asociación por carecer de recursos económicos para comprar la materia prima llega a un acuerdo con los clientes en cobrar el 30% por gavetas.

1.3.5. Impacto ambiental

1. Responsabilidad social

La asociación indirectamente está aportando considerablemente para el beneficio de la comunidad brindando trabajo a través del alquiler de local a los clientes de igual manera los socios tratan de realizar gestiones en la constantemente el local pase arrendado aunque la liquidez económica es inestable debido a las deudas que poseen.

En las festividades de la Comuna San Pablo con los contactos que poseen le permiten hacer peticiones con artistas para la noche de presentación de la reina y de esta manera cumplen con su aportación, consiguen esta gestión debido a las buenas relaciones que tienen con entidades públicas por el apoyo que se le brinda en la elecciones de mandatos municipales.

En las épocas navideñas a través de las gestiones por parte de los directivos tiene acercamientos con las autoridades de turno de la Provincia de Santa Elena, consiguen juguetes, caramelos y en ocasiones dinero con la cual permite realizar una pequeña fiesta en el sector alegrando a gran parte de los niños/as de la Comuna San Pablo.

2. Estudio ambiental o recursos naturales

La asociación actualmente carece de inversión en preservar y conservación del ambiente más bien está perjudicando la salud de los moradores que viven a los alrededores del local, por lo que el mantenimiento e higiene es inadecuado es notable evidenciar los residuos de escamas, vísceras causando malos olores en el sector donde desarrolla su actividad. La tecnología y constar con un personal técnico para realizar investigaciones sobre el tratamiento de aguas residuales.

1.4. Marco legal

1. Constitución de la República del Ecuador


En el presente trabajo de titulación hay que tomar en cuenta las leyes que faculta el proceso de nuestra investigación:

Artículo 66. Numeral 15, el derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental; reconociendo así, el derecho a la libre asociación para alcanzar un fin común.

Artículo 319. Expresa que se reconoce a las diversas formas de organización de la producción de la economía; entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domesticas, autónomas y mixtas.

2. Plan nacional del buen vivir

Política 10.1. Promover la organización colectiva y autónoma de la sociedad civil.

 Fortalecer la organización de cooperativas, asociaciones, productores, intermediarios y emprendedores.

Política 11.1. Impulsar la actividad de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas y fomentar la demanda de los bienes y servicios que generan.

El presente trabajo hace referencia al siguiente literal sobre el rol de las asociaciones que generan alguna actividad económica en los diferentes sectores del Ecuador:

f) Capacitar a las asociaciones de pequeños productores y productoras sobre las demandas internas de bienes y servicios a nivel local y regional para de esta manera puedan hacer mejor sus actividades.

3. Ley de economía popular y solidaria del sistema financiero

Artículo 1. Para efectos de la presente ley se entiende por economía popular y solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios para satisfacer necesidades y generar ingresos, basados en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir.

Artículo 18. Sector Asociativo. Es el conjunto de asociaciones construidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios.

4. Estatutos de la asociación pequeños proveedores de productos del mar

Artículo 1. Constituyese a los 28 días del mes de julio de 1981, en el Balneario San Pablo, cantón Santa Elena, provincia del Guayas, República del Ecuador la Asociación de pequeños proveedores de productos del mar, conformándose como una entidad productiva.

Artículo 6. Son miembros de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, balneario San Pablo, cantón Santa Elena, provincia del Guayas, todos los proveedores que se suscribieron el acta con sus respectivas firmas de fundación de los estatutos.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se tomó en consideración los enfoques cuantitativos - cualitativo en la que van enlazados para obtener resultados que beneficios para la investigación por tales motivos el enfoque cuantitativo establece sus características a continuación:

- ✚ Se utilizó muestras representativas del objeto de estudio donde se obtuvo información de gran importancia para realizar el respectivo análisis de los problemas que presenta la asociación pequeños proveedores de productos del mar, en sus diferentes áreas de trabajo y de esta manera poderlos analizar para sacar las conclusiones pertinentes.
- ✚ La medición objetiva de variables se utilizó para elaborar las respectivas técnicas e instrumentos de investigación para su posterior aplicación y obtener datos primarios de la presente investigación.
- ✚ En el análisis de datos se emplearon las funciones estadísticas y la hoja de cálculo de Excel donde se realizaron diferentes gráficos que sirven para interpretar la información obtenida en la técnica de investigación aplicada a la muestra establecida.

Porque mediante el enfoque cualitativo podemos estudiar los estilos del comportamiento, actitudes de las personas y de esta manera poder describir o generar una nueva teoría con los datos recolectados en la investigación planteando algunas características tales como:

- ✚ Para la presente investigación se recurrió a la aplicación de la muestra por criterio, por lo que permite al investigador obtener de manera subjetivas muestras pequeñas no probabilísticas.
- ✚ Mediante la interacción de parte del investigador con los socios se pudo conocer las dificultades que afrontan la asociación en el área donde incursiona su negocio analizando sus factores positivos y negativos para tomar las estrategias necesarias para un mejor desempeño la organización en sus diferentes áreas.
- ✚ En los gráficos estadísticos que se elaboró en Excel se pudo analizar los diferentes alternativas que escogieron los encuestados en el proceso investigativo.

2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Se realizó como proyecto factible porque estos consisten en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta asequible para satisfacer una necesidad o resolver un problema en algún sector.

(Cordero, 2011); Señala: Que se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad. Es indispensable que dicha propuesta se acompañe de una investigación, que demuestre su factibilidad o posibilidad de realización todo esto implica un tiempo determinado de trabajo. (Pág.#134).

Esta investigación busca resolver un problema en la que radica el estudio minucioso de la asociación mediante la propuesta del plan estratégico la cual tendrá como objetivo mejorar su manera de gestionar sus diferentes actividades que se genera en el periodo de trabajo tener nuevas alternativas en la prestación de su servicio de alquiler del local de eviscerado de pescado enfocados a obtener más clientela.

2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

2.3.1. Por el propósito

2.3.1.1. Investigación aplicada

Consiste en poner en práctica los conocimientos adquiridos durante el tiempo de estudios de un tema determinado con la finalidad de buscar diferentes alternativas de solución en beneficio de la sociedad. Durante los 5 años de estudios universitarios se ha adquirido conocimientos en diferentes áreas de las empresas u organizaciones en la que me faculta realizar este tipo de investigación.

Mediante la elaboración de una propuesta de plan estratégico para la asociación de pequeños proveedores de productos del mar en la Comuna San Pablo cuyo propósito darle los puntos clave en el mejoramiento de su gestión administrativa aplicando las estrategias adecuadas.

2.3.2. Por el nivel

2.3.2.1. Investigación descriptiva

(Lerma Gonzalez, 2010); Establece que su objetivo es describir el estado, las características, factores y procedimientos presentes en fenómeno y hechos que ocurren en forma natural, sin explicar las relaciones que se identifiquen, además también es muy conocida por lo que se dedica al análisis de datos. (Pág.#64),

Con este proceso se buscó de una manera global el impacto que han tenido los planes estratégicos en las organizaciones para su posterior priorizar las características principales que afectan o benefician a la asociación en el desarrollo de su actividad analizando el impacto económico, demográfico, social por lo que son variables cambiantes en los estudios investigativo.

2.3.3. Por el lugar

2.3.3.1. Investigación bibliográfica

Tiene como finalidad recabar información pertinente sobre documentos que ayuden a sustentar el tema de estudio, por lo que el investigador acude a bibliotecas virtuales, libros, revistas, editoriales y de esta manera establecer que algunos pensadores han desarrollado este tipo de investigación además constituye un paso importante en el aporte del marco teórico por la diversidad de fuentes que se consulta.

Para el desarrollo del plan estratégico se consultó libros de varios autores para ampliar el conocimiento sobre lo que implica su proceso por lo que se tomara en cuenta la estructura organizativa, personal involucrado además conocer sobre sus ventajas y desventajas en la aplicación.

2.3.3.2. Investigación de campo

La investigación estuvo situada en la asociación de pequeños proveedores de productos del mar en la que se pudo conocer la realidad que atraviesa mediante las opiniones de los actores involucrados hay una necesidad de aplicar la propuesta del plan estratégico enlazado a mejorar su gestión administrativa debido a los diferentes problemas en las áreas de trabajo en la que se le hace difícil debido a su nivel de preparación académica.

En la recolección de datos extraídos de la investigación provenientes de la aplicación de los instrumentos se obtuvo información primaria útil la cual servirán de guía para el desarrollo de la propuesta ya son fenómenos o hechos que se obtuvieron de una manera natural en la interacción de varias personas investigadas según la muestra.

2.4. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

2.4.1. Método inductivo

Permite analizar de una manera global a lo general de un tema determinado para poder descubrir toda la evolución que ha tenido la cual nos brindará las pautas necesarias en la realización de nuestro estudio. Se partió del proceso evolutivo que ha tenido el plan estratégico desde los inicios en su aplicación de las guerras luego las empresas modificaron su estructura y en la actualidad es aplicada por muchas organizaciones.

La finalidad de una empresa consiste mejorar su rendimiento económico, tecnológico, administrativo, producción, entre otras. El estudio que se realizó en la asociación tuvo la prioridad analizar su gestión administrativa y que parámetros se utilizan para genere los cambios esperados en el tiempo determinado.

2.4.2. Método analítico

Comprende en analizar el tema en general descomponiéndole en diferentes partes o elementos, para conocer su naturaleza o esencia y comprenderlo de la mejor manera ya que nos permite hacer comparaciones con otros temas y establecer nuevas teorías que sin duda darán una mayor claridad al momento de analizar un tema determinado.

El método sirvió de gran ayuda para descomponer la magnitud del proceso que implica el plan estratégico y de esta manera poder adaptar un modelo que genere beneficio para la asociación por lo que han sucedido casos que algunas empresas han aplicado planes de otras entidades generando problemas y pocos beneficios en la actualidad. También se llevó a cabo el proceso de análisis de los gráficos estadísticos provenientes del instrumento de investigación.

2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

2.5.1. Entrevista

Consiste en la obtención de información mediante un diálogo previamente acordado entre una o varias personas donde los involucrados podrán expresar sus perspectivas en concordancia sobre el tema de estudio o en desacuerdos según la preparación que hayan tenido.

La entrevista se aplicó a la directiva de la asociación con el propósito de conocer el diagnóstico situacional que afronta en el medio donde incursiona con su actividad en la que permita analizar los factores de éxito o fracaso para darle el uso respectivo en la organización además se pudo despejar algunas dudas sobre el funcionamiento del local para el eviscerado de pescado, el nivel de endeudamiento y la capacidad de ingresos.

2.5.2. Encuesta

La encuesta es una herramienta la cual permite la recolección de datos en la que proporcionada por los individuos de una determinada población entendida como muestra con la que podemos identificar las actitudes, opiniones, intereses o experiencias, además los cuestionarios deberán ser diseñados de una manera entendible para que los investigados puedan elegir una alternativa que brinde buenos resultados para la investigación.

Las encuestas se aplicaron a los socios y trabajadores de la asociación para la recolección de información utilizando preguntas concretas mediante la escala de Likert en la que dio mayor confiabilidad porque el investigado tuvo 5 alternativas de respuesta obteniendo resultados favorables para la realización de la propuesta del plan estratégico.

2.6. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

2.6.1. Guía de entrevista

Al realizar una investigación cuyo propósito es conocer una naturaleza cualitativa es necesario constar con una guía de referencia al momento de realizar la entrevista pueda entenderse como un diálogo según el grado de análisis del entrevistado se tiene que ser cuidadoso en formular las preguntas que sean entendibles, donde obtengamos una información oportuna que lleve a la construcción de estrategias para la propuesta del plan estratégico.

Es importante ser cautelosos al momento de construir el guión, exceso de preguntas puede terminar aburriendo al entrevistado donde la información que vamos a recolectar servirá de poca ayuda para la investigación. Se entiende que la herramienta más utilizada es estar atento en la entrevista y tomar pocos apuntes, esto impide que el entrevistado se distraiga, ser muy cautos en las grabaciones por lo que pueden intimidarlo.

2.6.2. Cuestionario

El cuestionario consiste en la elaboración de preguntas estructuradas por lo que es un instrumento de recogida de información y son comúnmente utilizados en una entrevista o encuesta. Además, es una tarea compleja porque requiere de inteligencia, esfuerzo, paciencia y tiempo para poder formular las preguntas correctas que nos brinden la información necesaria.

Mediante el cuestionario se seleccionó las preguntas correspondientes a las técnicas que se utilizó en la investigación para la asociación de pequeños proveedores de productos del mar teniendo como referencia la operacionalización de las variables.

2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.7.1. Población

(Lerma Gonzalez, 2010); La población es el conjunto de todos los elementos de la misma especie que presentan una característica determinada o que corresponde a una misma definición y a cuyos elementos se le estudiarán sus características y relaciones. Es definida por el investigador y se puede estar integrada por personas o por unidades diferentes a personas: viviendas, ventanas, tornillos, pacientes de pediatría, computadoras, historias clínicas, entre otros. (Pág.#72).

La población se define como el conjunto de unidades individuales o unidades elementales compuestas por personas o cosas, que se deben de considerar para que el objeto de estudio y de esta manera brinde los resultados esperados nos permita analizar los posibles problemas que presenta y buscar las soluciones pertinentes que mejore el rendimiento de la asociación principalmente en sus áreas de gestión administrativa la cual apunta el problema de investigación.

La población a la que se orienta el presente estudio, estuvo establecida por los directivos, socios y trabajadores indirectos de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, estos elementos serán importantes considerarlos para nuestra presente investigación.

CUADRO N° 5. Población

| Elementos | Ni |
|----------------------------|------------|
| Directiva de la asociación | 5 |
| Socios | 20 |
| Trabajadores (indirectos) | 150 |
| Total | 175 |

Fuente: Población.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

2.7.2. Muestra

(Cordero, 2011); Es un proceso habitual que se realiza, con mayor o menor fortuna, por parte de los investigadores. Lo ideal es obtener muestras representativas, es decir, un subconjunto de la población. (Pág.#264), considerada como una de las partes más representativa de la población y conocida como un subconjunto del conjunto de la misma, el cual nos permitirá visualizar dos puntos de vista; con enfoque cualitativo y con enfoque cuantitativo.

Estos dos puntos de vista en la actualidad son herramientas importantes para la realización de diagnóstico de la presente investigación y nos permita obtener buenos resultados al momento de tabular la información correspondiente a la investigación en el tiempo y espacio.

Tipos de muestra

En la investigación plantean dos tipos de muestras probabilísticas y no probabilísticas donde cada una de ellas tienen sus ventajas y desventajas las cuales deberán ser analizados por el investigador para escoger la mas adecuada para la presente investigación.

Muestra no probabilística

(Cordero, 2011); Son las mas practicas para muchos proyectos de investigación con las pruebas de significación estadística se basan en el supuesto de que se haya utilizado una muestra probabilística.(Pág.#264), este tipo de muestreo plantea una clasificación la cual para nuestro estudio se ha escogido la muestra por criterios donde el investigador selecciona los elementos que a su juicio son representativos, lo cual exige un conocimiento previo de la población que se investiga para poder determinar categorías o elementos que se investiga.

CUADRO N° 6. Muestra

| Elementos | ni |
|----------------------------|------------|
| Directiva de la asociación | 5 |
| Socios | 20 |
| Trabajadores (indirectos) | 150 |
| Total | 175 |

Fuente: Muestra.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Para el estudio según el muestreo por criterio escogimos a 150 personas que serán encuestados para los socios y trabajadores cada uno con su cuestionario además de una respectiva entrevista a la directiva de la asociación.

2.8. PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS

2.8.1. Procedimientos

La presente investigación se desarrollará tomando en cuenta el siguiente procedimiento:

1. Planteamiento del problema
2. Revisión bibliográfica
3. Definición de la población, Selección de la muestra
4. Consecución del sistema de variables
5. Elaboración del instrumento
6. Ensayo piloto del instrumento
7. Estudio de campo
8. Proceso y análisis de datos
9. Conclusiones y recomendaciones

Los procesos que se desarrollan en este estudio, cuenta con conjunto de estrategias, políticas, técnicas y habilidades que permiten emprender este tipo de investigación, el cual tiene como objetivo comunicar a las personas interesadas los resultados de una manera clara y sencilla, de tal forma que haga posible al lector comprender los datos para determinar por sí mismo la validez y confiabilidad de las conclusiones pertinentes al estudio.

2.8.2. Procesamiento

En este proceso el investigador finalmente tiene la tarea de recolectar los datos en las cuales será posible sacar las respectivas conclusiones generales las cual apunten a resolver el problema planteado en la investigación. La cantidad de datos recolectados permitirá dar una idea sobre lo que queremos averiguar, pero se tendrá que realizar una síntesis de los valores la cual implique una serie de actividades para organizarlas todo en un conjunto las siguientes acciones son:

- ✚ **Organización de datos.** La cual comprendió en ordenar todo el material recolectado de acuerdo con el instrumento que utilizamos en la entrevista las grabaciones y apuntes más importantes sobre las opiniones de la directiva de la asociación. En la encuesta separar las de los socios y trabajadores para obtener datos verídicos y evitar la confusión.

- ✚ **Codificación.** Este paso comprendió en establecer números a las variables de las preguntas con la finalidad de hacer más fácil al momento de tabular los datos.

- ✚ **Tabulación.** Comenzamos a realizar un listado con tablas la cual nos facilitó para la contabilización de los datos obtenida de la encuesta de los socios y trabajadores además con la sintonización de la información en cuadros o gráfico permitió un mejor análisis e interpretación de los resultados obtenidos con los instrumentos de investigación.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En el presente trabajo se tomó en consideración realizar 5 entrevistas a los directivos de la asociación pequeños proveedores de productos del mar, la cual expresaron sus opiniones según las preguntas establecidas, por el consiguiente se aplicaron las encuestas a los socios y trabajadores indirectos que sin duda forman del estudio investigativo.

En la entrevista se pudo analizar cada opinión de los directivos mediante la organización de los datos a través de las grabaciones de audio y visión que dieron resultados sobre la situación actual que atraviesa la asociación además sobre sus aspiraciones en aplicar otros proyectos o recibir ayuda de parte de entidades públicas o privadas con capacitaciones que mejoren el desempeño de los socios y de todos los involucrados.

La inquietud de la directiva es que mecanismo utilizar para hacer más productiva a la asociación y que tácticas se podría implementar para generar nuevas fuentes de ingresos para que socios se encuentren conforme con el rendimiento de la inversión en la infraestructura dedicada al alquiler para el eviscerado de pescado en la Comuna San Pablo.

Mediante las encuestas aplicadas a los socios y trabajadores indirectos se conoció mediante los resultados obtenidos pautas para la elaboración de la misión, visión, objetivos, proyectos, programas, etc. Cuya finalidad conduzca un mejor desenvolvimiento de la asociación en el entorno donde incursiona con su actividad económica. Al requerir cada uno de indicadores se hará necesario proponer la implementación del plan estratégico para la asociación.

3.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A LA DIRECTIVA DE LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR.

1. ¿Tienen elaborado la misión y visión la cual direccione mejor sus actividades?

Las opiniones vertidas por la directiva consideran que ellos si tienen propósito de trabajo además saben cuál es la función que cumple la asociación en la comunidad pero son conscientes que cada socio tiene un pensamiento diferente sobre la verdadera razón de existir de la asociación.

Entrando a una conversación más profunda con nuestro conocimiento hicimos saber que la organización para que este encaminada a un fin deberán constar con metas estratégicas donde los involucrados se identifiquen a través de estos parámetros cuya finalidad sea conseguir el futuro deseado mediante la aplicación de tácticas en los diferentes proceso que implica una actividad.

2. ¿Realizan algún diagnostico situacional de la asociación durante el periodo de trabajo?

Durante los 35 años de trabajo solo saben que si la asociación en una buena situación es porque está generando ingresos suficientes pero realidad es otra ya que atraviesa una crisis y el déficit de dinero es notable ante los socios de igual manera ellos tienen conocimiento de cuáles son los factores y el principal es la deuda que mantienen al Banco de Fomento.

Consideran que nunca han tenido un análisis profundo donde el profesional a través de los informes puedan concluir cual es diagnóstico de nuestra organización. Plantemos una idea sobre el diagnóstico en la que consiste en analizar la situación actual y encontrar los posibles problemas.

3. ¿Cuáles son las principales fortalezas que cuenta la asociación?

La directiva manifiesta que la infraestructura es una de las fortalezas de la asociación aun considerando que carecen de equipos para que el local de alquiler para el eviscerado de pescado cumpla con los requerimientos del cliente. El compromiso de trabajo que tienen los socios es otro de los factores a pesar del déficit financiero tratan de permanecer unidos en las diferentes actividades que se les encomiendan.

El cumplimiento en las aportaciones que se estipulan en los estatutos la cual este dinero debería estar en stop para una emergencia que se presente en la asociación pero son utilizados para pagos pendientes. Se orientó que una buena planificación podría traer mejoras ya que se va apriorizar los problemas planteando soluciones a través de estrategias delegando responsables, recursos para poder medir los avances.

4. ¿Están definidas las responsabilidades que tienen los socios en los cargos que se le han establecido?

La directiva tiene claro cuáles son las funciones que cumplen, los socios también tienen el rol que desempeñan en la asociación en el cumplimiento de sus deberes y obligaciones, consideran que las actitudes que toman los socios en la delegación de las responsabilidades en ocasiones son inmaduras porque manifiestan que para eso se creó una directiva para que resuelva todos los problemas que ocurran en la asociación.

La estructura organizativa viene trabajando desde muchos años con el mismo modelo, sería necesario que se le realice algunas modificaciones donde todos los involucrados tengan la oportunidad de participar cuando se lo requiera y estén predispuestos a trabajar en conjunto.

5. ¿Coordinan trabajos en grupo al momento de realizar alguna actividad?

Al considerarse asociación debería considerarse que existe trabajo en grupo coordinado pero la realidad es otra porque cuando se delega algún socio que participe como líder en la gestión de una actividad salen con excusas y al designar a otro debido a la anterior actitud rehúsa también en asumir la responsabilidad

La relación entre los compañeros es uno de los factores que impiden que el trabajo tenga el éxito esperado por lo que casi nunca están de acuerdo con las responsabilidades que se les encomiendan siempre están buscando las cosas que les convienen y están más fáciles de cumplirlas donde algunos expresan que quieren trabajar mejor solos porque la rivalidad entre los socios atrasa el cumplimiento de las actividades

6. ¿Genera ingresos suficientes el servicio de alquiler de local de eviscerado de pescado para cubrir sus obligaciones?

El local de alquiler de eviscerado de pescado sus ingresos brutos promedios mensuales está alrededor de \$ 400,00, que es destinado directamente para el pago las cuotas del préstamo que ascienden a \$ 500,00 donde la participación de los socios es evidente a pesar de su desmotivación por ver como se hunde la asociación sin contar con una estrategia que permita darle un nuevo giro económico o realizar una alianza con otra entidad que inyecten inversión generando cambios positivos y la estabilidad de todos los involucrados.

Sus ingresos se deben también que solo generan una actividad el alquiler estando a las expectativas que haya buena pesca en el mes de oscura pero en ocasiones pasa días entre semanas cerrado, los clientes prefieren acudir a la competencia aunque su local este en malas condiciones pero es requerido porque tiene precios bajos en la prestación del servicio.

7. ¿Considera que las políticas existentes deberían ser mejoradas para el cumplimiento de las actividades?

La asociación cuenta con políticas internas que deberían ser sometidas algunas reformas donde sean más estrictas para que todos los socios tomen en serio sus responsabilidades y compromisos que tienen con la entidad. Tienen incertidumbre por lo que en el mundo de los negocios es cambiante y requerirán de restricciones para los clientes que alquilen el local, durante el tiempo de funcionamiento se han manejado de forma empírica.

Estipulan que al existir políticas para el personal de trabajo puedan cumplir de forma ordenada sus tareas planteadas donde el administrador se pueda orientar y tomar las mejores decisiones la cual tengan beneficios en común. Le establecimos que las políticas en una organización consisten como la orientación de directrices que debe ser trascendida, entendida y aceptada por todos los involucrados, en ella contemplan normas y responsabilidades en cada área de trabajo.

8. ¿Qué tipos de estrategia han aplicado para generar mayores beneficios?

Ha sido una ardua batalla en conseguir lo poco que actualmente tenemos pero se debe al esfuerzo, dedicación, empeño en las gestiones que han realizado para mantener la asociación, quizá los socios están inconformes pero reconocen en las reuniones que las directivas anteriores solo han dejado valores pendientes de pago la cual impide conseguir otros objetivos.

La asociación solo está sobreviviendo en el tiempo sin crear beneficios para los socios, comunidad plantea que pueden haber aplicado estrategias pero desconocen si le han traído bueno o malos resultados. Aludimos que la estrategia genera una ventaja competitiva sostenible obteniendo resultados extraordinarios toda empresa la aplican cuya finalidad es contrarrestar los cambios en el entorno.

9. ¿Será necesario implementar proyectos a futuros en la asociación?

Toda organización que genere una actividad requiere de proyectos para mejorar su situación económica por tal razón la asociación necesita inversión en alguna área específica, pero tendrá que ser sometida a un diagnóstico previo donde todo dinero que ingrese cree utilidad, comentan que estudiantes de la UTE elaboraron un proyecto para convertir el local en una planta para enlatar las sardinas.

La directiva es inexperta en armar proyectos por esos en años anteriores necesitaron la ayuda de estudiantes universitarios para crearle la propuesta de financiamiento para la remodelación del local para el eviscerado de pescado donde satisfactoriamente accedieron al crédito son conscientes que sin su ayuda fuera sido un fracaso lo que se habían propuesto.

10. ¿Qué tipo de capacitaciones han recibido por entidades públicas o privadas?

Las instituciones públicas y privadas se han olvidado que la asociación existe por lo que son varios años que no reciben capacitaciones de ningún tema en específico, al parecer creen que todos tenemos los conocimientos necesarios para asumir las responsabilidades. Además, por estar preocupados por los problemas financieros de la asociación han realizado pocas gestiones para conseguir cursos que enriquezcan las ideas de los involucrados donde a través de lo aprendido se refleje en las actividades que realicen.

En el diálogo pudimos aportar que una capacitación consiste en un proceso educativo a corto plazo la cual requiere de un procedimiento planeado y sistemático en la cual un personal adquirirá conocimientos y habilidades para desarrollar su eficiencia en cada una de las tareas planteadas y de manera se pueda ver cambios en la asociación con el porte técnico de los socios.

11. ¿Tienen mecanismo de control para las actividades que se planifica?

La directiva considera que tener las herramientas adecuadas es indispensable para medir los avances de un proyecto pero son aplicadas por organizaciones grandes por lo que invierten dinero y mediante estos sistemas controlar las actividades donde se asignan responsables para su correcta ejecución además manejan programas de medición de avances de proyectos.

Las acciones que se generan en la asociación se planifican en ocasiones de un día para otro por lo que carecen de un flujo de procesos, cronograma en la que puedan realizar trabajos coordinados y bien ejecutados. Tienen conocimientos que existen planes anuales la cual direccionan al administrador las gestiones que tiene que cumplir para conseguir los objetivos que plantea la asociación en un tiempo determinado.

12. ¿Considera que mediante la elaboración de un plan estratégico mejoraría la situación actual de la asociación?

Toda propuesta de proyecto o plan sin se hacen los estudios adecuados traerá beneficios para una entidad, la directiva está dispuesta que si hay una alternativa para mejorar su situación sea aplicada donde darán la facilidad necesaria para el investigador obtenga la información pertinente y el estudio tenga el éxito esperado.

Después de haber escuchado lo que implica el plan estratégico tiene la seguridad que la asociación le hace falta muchos parámetros la cual le facilite tener una mejor dirección de lo que desea conseguir en el futuro, pero esto se lograra si existe un compromiso de todos los socios y que ellos puedan trabajar para conseguir objetivos para lograr su cumplimiento deberán contar con un presupuesto disponible.

3.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN.

1. ¿Considera que al implementar Las metas estratégicas mejorara el direccionamiento de la asociación?

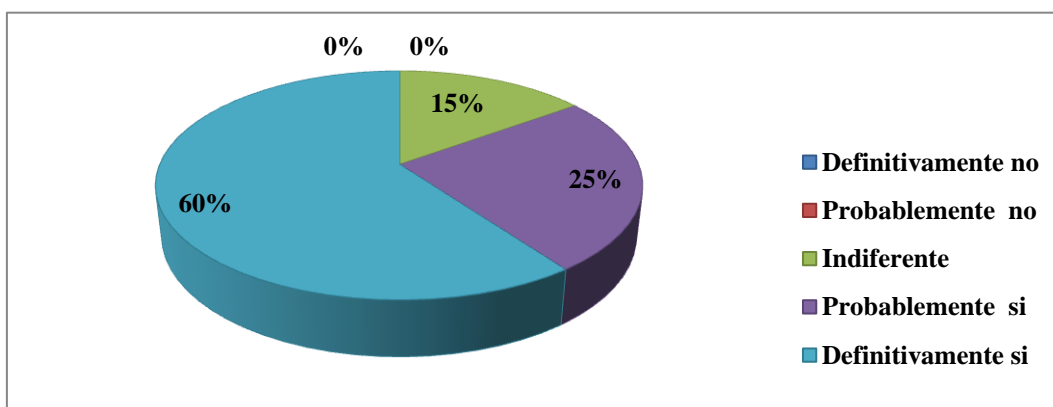
CUADRO N° 7. Metas estratégicas

| 1 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------------|------------|-------------|
| | 5 | Definitivamente no | 0 | 0 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 3 | 0,15 |
| | 2 | Probablemente sí | 5 | 0,25 |
| | 1 | Definitivamente sí | 12 | 0,60 |
| | TOTAL | | 20 | 1,00 |

Fuente: Metas estratégicas.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 8. Metas estratégicas



Fuente: Metas estratégicas.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Con respecto a las metas estratégicas. La mayoría de los encuestados establecieron que definitivamente si necesitan implementar estos parámetros por lo que le permite mejorar el cumplimiento de sus actividades a través del direccionamiento la filosofía, misión, visión, mientras otros están probablemente si de acuerdo en la que le parecen temas que necesitan las organizaciones para alcanzar sus objetivos en el futuro.

2. ¿Establece la directiva los objetivos que persigue la asociación?

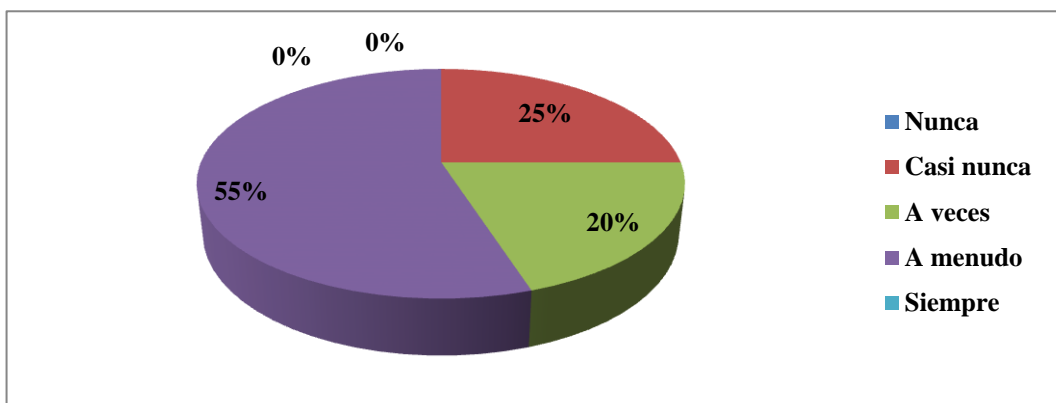
CUADRO N° 8. Objetivos

| 2 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 0 | 0 |
| | 4 | Casi nunca | 5 | 0,25 |
| | 3 | A veces | 4 | 0,20 |
| | 2 | A menudo | 11 | 0,55 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Objetivos.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 9. Objetivos



Fuente: Objetivos.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

El objetivo corresponde un proceso de planificación que se puede plantear de manera abstracta al inicio, pero se puede hacer realidad mediante el compromiso en las actividades por parte de los involucrados casi nunca porque en las reuniones se plantean pero son poco realistas porque demandan demasiado tiempo y dinero, a veces la directiva considera útil pero formar un grupo que lidere cada tarea planteada, al formular un objetivo se debe tomar en cuenta la madurez que tiene la entidad mediante la actividad que realiza y aplicar la estrategia adecuadas para cada área.

3. ¿Piensa usted que los valores son acciones que reflejan las actitudes y motivación en una institución?

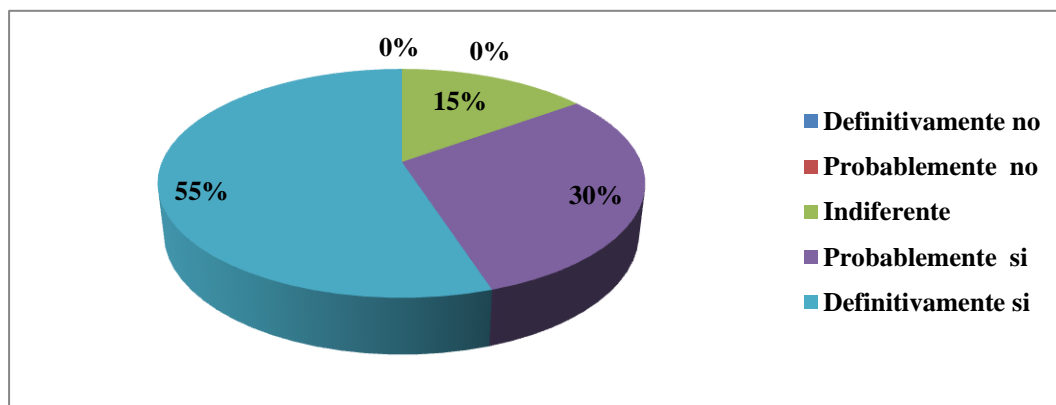
CUADRO N° 9. Valores

| 3 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 0 | 0 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 3 | 0,15 |
| | 2 | Probablemente sí | 6 | 0,30 |
| | 1 | Definitivamente sí | 11 | 0,55 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Valores.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 10. Valores



Fuente: Valores

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Los valores representan la motivación y cultura en una organización, por ende en su totalidad dijeron que probablemente sí, la asociación mediante la aplicación de valores creen una diferencia ante la competencia algunos demuestran una actitud indiferente debido a los conflictos entre socios que se subsistan mediante la organización de tareas, probablemente no consideran que la inexistencia de valores hacen difícil en llegar a acuerdos entre los miembros de la asociación, por tal situación estos parámetros corresponden al grado de madurez de las personas.

4. ¿Cómo considera el estado situacional de la asociación?

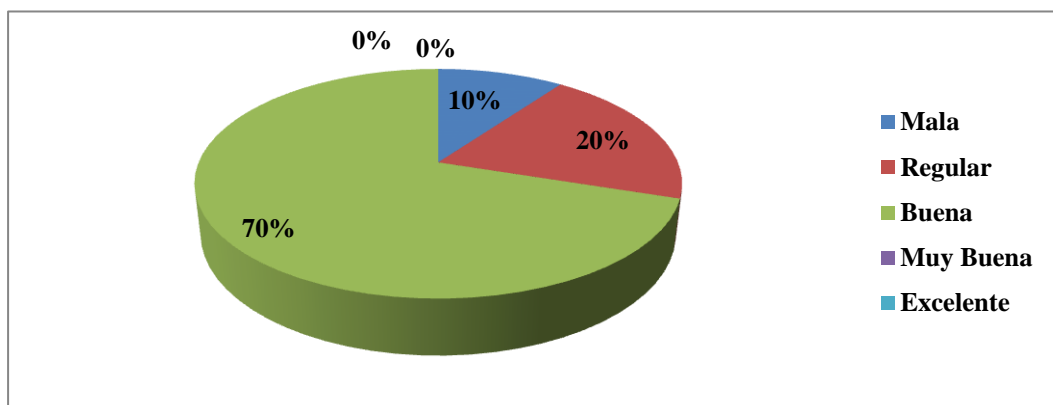
CUADRO N° 10. Estado situacional

| 4 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Mala | 2 | 0,10 |
| | 4 | Regular | 14 | 0,20 |
| | 3 | Buena | 4 | 70 |
| | 2 | Muy Buena | 0 | 0 |
| | 1 | Excelente | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Estado situacional.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez

GRÁFICO N° 11. Estado situacional



Fuente: Estado situacional

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

El estado situacional permite analizar algunos factores que benefician o afectan el desarrollo de la organización, en su totalidad escogieron la alternativa mala por que en los últimos 6 años los ingresos que se obtienen a través del alquiler del local han tenido pocas reparticiones para los socios por el endeudamiento que tienen al Banco de Fomento en la que el dinero es destinado a los pagos de la cuotas, además, algunos establecen que es buena por la infraestructura está en mejores condiciones que los otros locales que prestan el mismo servicio, ya que se encuentran insatisfechos por el desempeño de la asociación.

5. ¿Cree usted qué se deberán implementar estrategias para mejorar el desarrollo de la asociación?

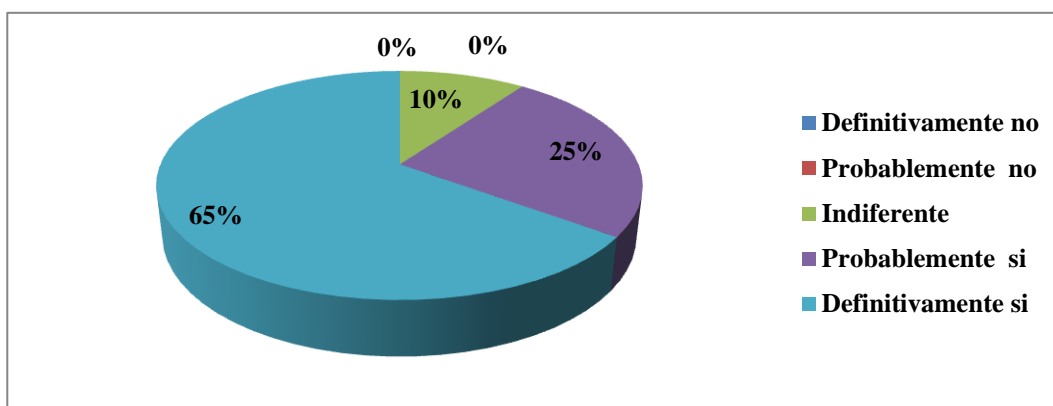
CUADRO N° 11. Implementar estrategias

| 5 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----------|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 0 | 0 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 2 | 0,10 |
| | 2 | Probablemente si | 5 | 0,25 |
| | 1 | Definitivamente si | 13 | 0,65 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Implementar estrategias.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 12. Implementar estrategias



Fuente: Implementar estrategias.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Las estrategias corresponden a un conjunto de tareas planificadas con anticipación, cuyo propósito es alinear los recursos y potencialidades de la organización, definitivamente y probablemente si hace necesario constar con diferentes tácticas para conseguir mejores beneficios para la asociación además permitirá estar a la vanguardia de la competencia y poder aplicarlas cuando sea necesario para ser competitivos en el entorno donde se incursiona con el servicio o producto que ofrece.

6. ¿Piensa usted que en la asociación se hacen cumplir las políticas?

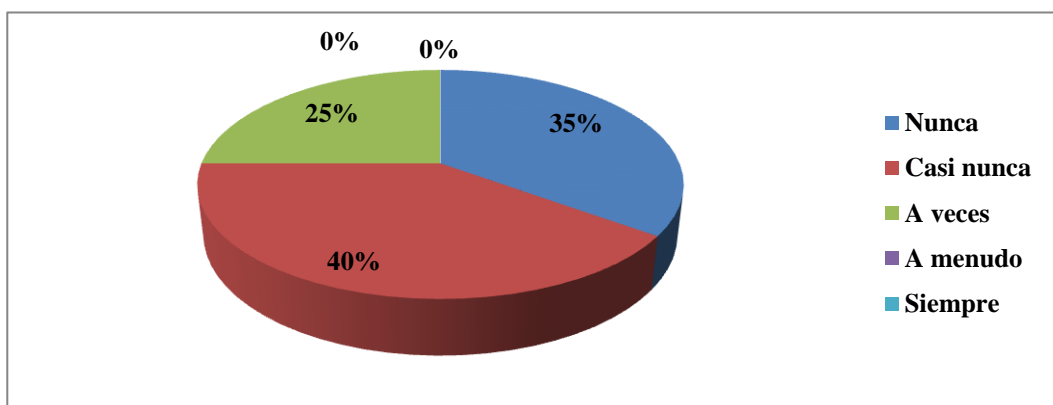
CUADRO N° 12. Políticas

| 6 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 5 | 0,35 |
| | 4 | Casi nunca | 8 | 0,40 |
| | 3 | A veces | 7 | 0,25 |
| | 2 | A menudo | 0 | 0 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Políticas.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 13. Políticas.



Fuente: Políticas.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Las políticas forman parte de los planes como guías de acción para la toma de decisiones, ciertos socios consideran que casi nunca en la asociación se hacen cumplir las políticas existentes en la que necesitan reformarse con otros requisitos, la directiva deja pasar por alto el cumplimiento de las políticas internas a algunos socios causando inconformidad en otros las cuales en ocasiones han incumplido teniendo que asumir la sanción, también la preferencia existente con algunos socios, este tema establece una gran importancia en una organización donde permite al líder a tomar decisiones.

7. ¿Mejorara la situación económica de la asociación al implementarse proyectos?

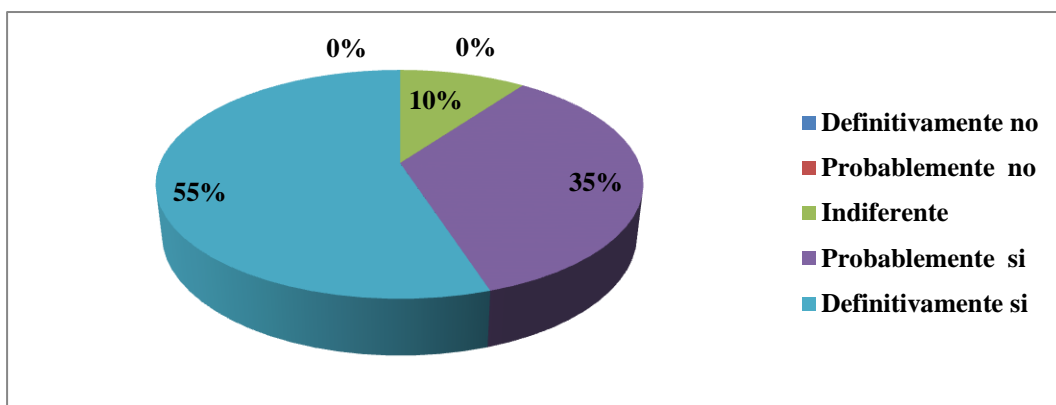
CUADRO N° 13. Implementar proyectos

| 7 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----------|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 0 | 0 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 2 | 0,10 |
| | 2 | Probablemente si | 7 | 0,35 |
| | 1 | Definitivamente si | 11 | 0,55 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Implementar proyectos.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 14. Implementar proyectos



Fuente: Implementar proyectos.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Los proyectos se pueden aplicar a varios niveles de la organización, definitivamente y probablemente sí; en su totalidad los socios manifiestan que existen algunas necesidades en la asociación y con su aplicación podría mejorar la situación económica además, deberían ejecutarse, pero realizarle un debido seguimiento donde algunas entidades le ha elaborado proyectos pero nunca le han explicado a profundidad en que mejoraría la entidad con el estudio realizado, consideran que un proyecto genera beneficios existiendo compromiso de trabajo.

8. ¿Cuál de estos temas es de mayor prioridad para recibir una capacitación?

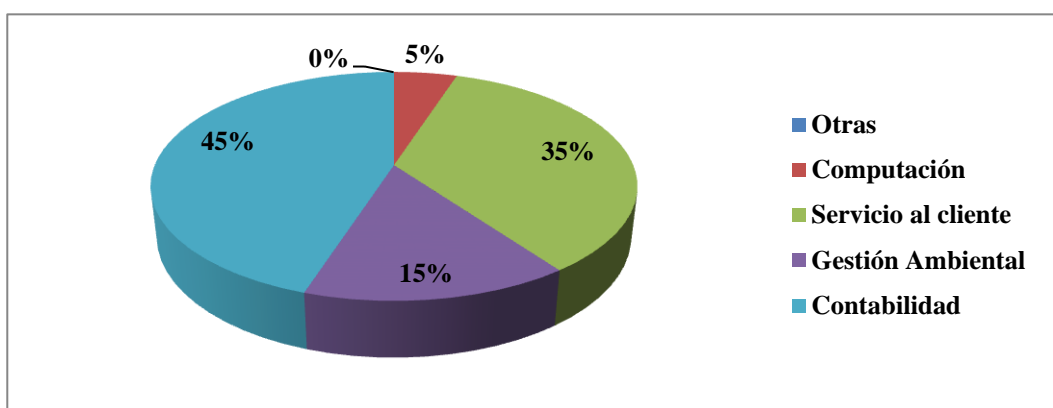
CUADRO N° 14. Capacitación

| 8 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|---------------------|------------|------------|
| | 5 | Otras | 0 | 0 |
| | 4 | Relaciones humanas | 1 | 0,05 |
| | 3 | Servicio al cliente | 7 | 0,35 |
| | 2 | Gestión Ambiental | 3 | 0,15 |
| | 1 | Contabilidad | 9 | 0,45 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Capacitación.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 15. Capacitación.



Fuente: Capacitación.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

La capacitación tiene la capacidad ilustrar de conocimiento a las personas que conforman una entidad, establecen los socios al contar con un personal capacitado en el área contable podrá buscare alternativas para mejorar la situación económica de la asociación, servicio al cliente es otra alternativa requerida en la que tienen deficiencia en llegar acuerdos concretos con los clientes debido a la capacidad negociadora que poseen, gestión ambiental en lo que carecen de un sistema de control para contrarrestar la contaminación ambiental por la actividad que realizan.

9. ¿Cubren las obligaciones financieras con el presupuesto actual la asociación?

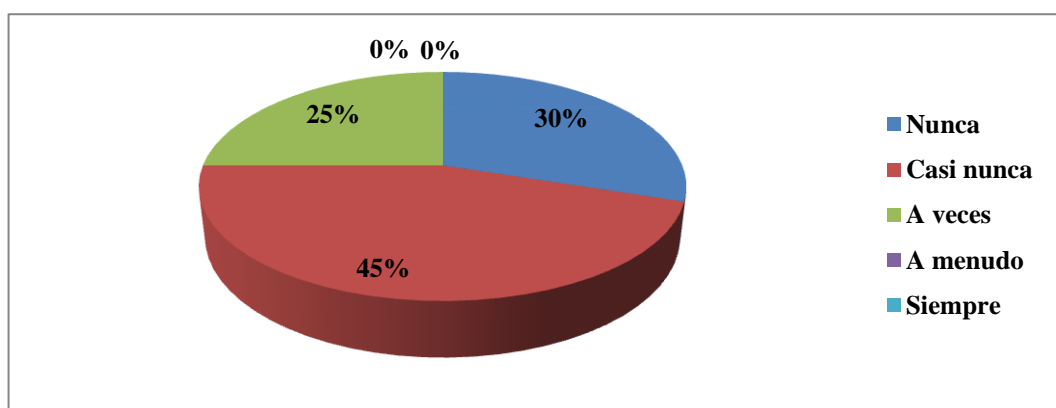
CUADRO N° 15. Obligaciones financieras

| 9 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 6 | 0,30 |
| | 4 | Casi nunca | 9 | 0,45 |
| | 3 | A veces | 5 | 0,25 |
| | 2 | A menudo | 0 | 0 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Obligaciones financieras.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 16. Obligaciones financieras



Fuente: Obligaciones financieras.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

El presupuesto consiste un plan que lo que se desea alcanzar en un futuro designado dinero para el cumplimiento de las actividades, casi nunca han realizado proyecciones sobre los requerimientos de la asociación durante el periodo de trabajo, además cuentan con el déficit financiero la cual le impide cubrir sus obligaciones, por lo general a veces cumplen, pero con las aportaciones de los socios, será necesario realizar un estudio sobre cuánto dinero necesita la asociación para que tenga un ritmo de trabajo adecuado.

10. ¿Existe seguimiento y control de las actividades que se planifica la asociación?

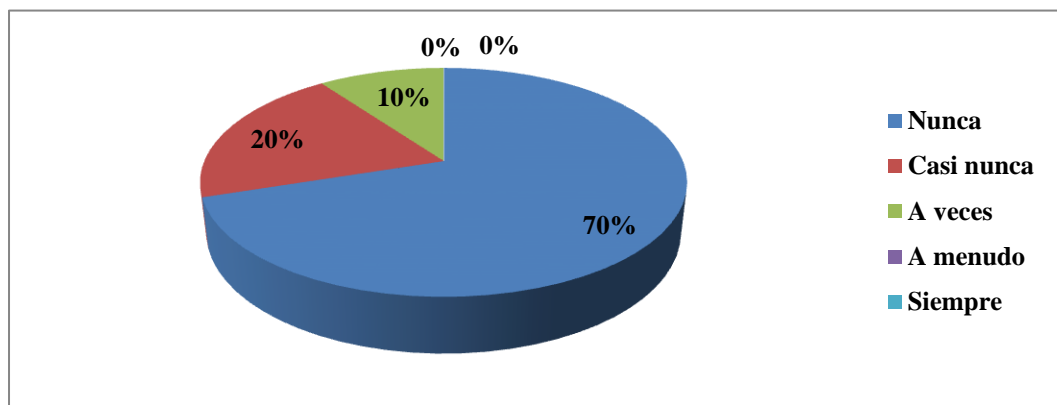
CUADRO N° 16. Seguimiento y control

| 10 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 14 | 0,70 |
| | 4 | Casi nunca | 4 | 0,20 |
| | 3 | A veces | 2 | 0,10 |
| | 2 | A menudo | 0 | 0 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Seguimiento y control.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 17. Seguimiento y control



Fuente: Seguimiento y control.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

El seguimiento y control comprende en las secuencias ordenadas en el cumplimiento de una actividad o proyecto, por la inexistencia de un proceso donde se pueda observar de forma oportuna los problemas y poder adoptar las medidas necesarias la cual permita controlar la ejecución del proyecto, casi nunca se mide el rendimiento a través de un sistema de una actividad determinada, a veces se planifica pequeños trabajos entre los socios pero sin debido sistema de control.

11. ¿Cómo establece la evolución que ha tenido la asociación durante el desarrollo de su actividad económica?

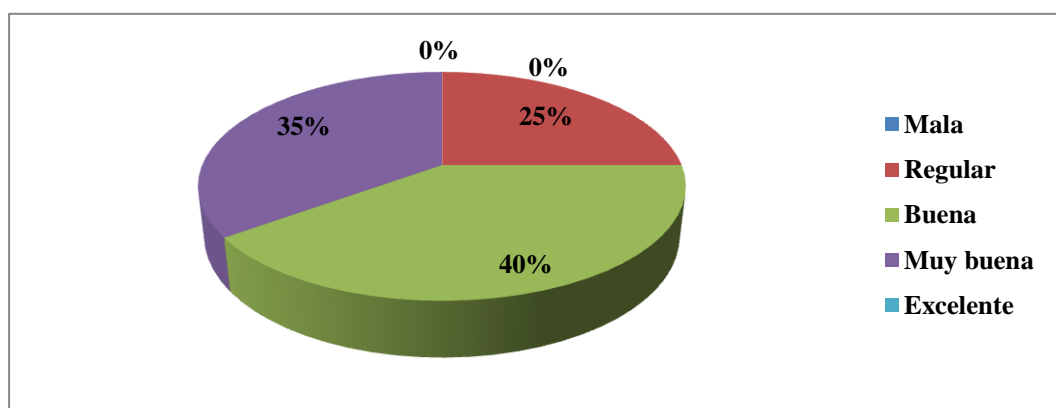
CUADRO N° 17. Desarrollo de la asociación

| 11 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Mala | 0 | 0 |
| | 4 | Regular | 5 | 0,25 |
| | 3 | Buena | 8 | 0,40 |
| | 2 | Muy buena | 7 | 0.35 |
| | 1 | Excelente | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Desarrollo de la asociación.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez

GRÁFICO N° 18. Desarrollo de la asociación



Fuente: Desarrollo de la asociación.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

La evolución se mide mediante la tasa de crecimiento económico y niveles de competitividad de una organización, consideran buena y muy buena su desarrollo aunque exista pequeños inconvenientes entre los socios la asociación permanece después de 32 años constituida, pesar de su inexperiencia en el mundo de los negocios luchan constantemente para que funcione la asociación prestando el servicio de alquiler del local, algunos manifiestan que lo único bueno es la infraestructura aunque sus ingresos sean insuficientes.

12. ¿Tiene el local de eviscerado de pescado los implementos necesarios para el desarrollo de la actividad?

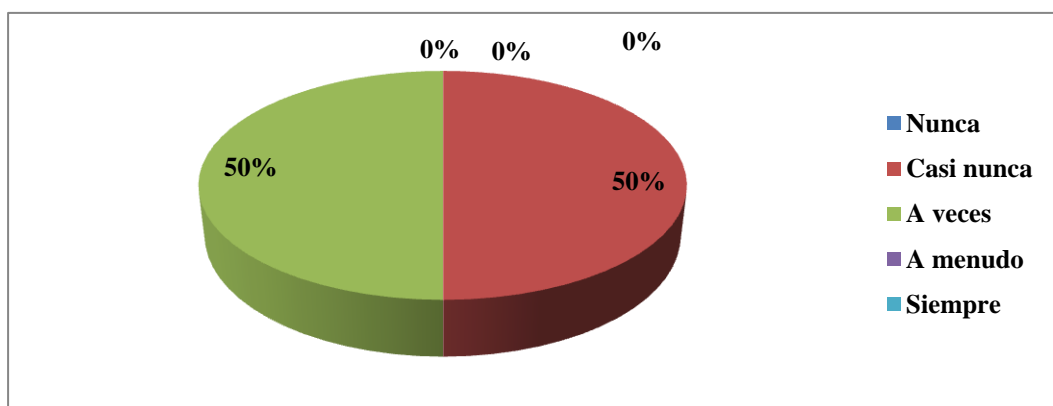
CUADRO N° 18. Implementos necesarios

| 12 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 0 | 0 |
| | 4 | Casi nunca | 10 | 0,50 |
| | 3 | A veces | 10 | 0,50 |
| | 2 | A menudo | 0 | 0 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Implementos necesarios.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 19. Implementos necesarios



Fuente: Implementos necesarios.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Contar con implementos o materiales en una entidad posibilita a cumplir con los requerimientos del cliente, a veces la asociación trata de cumplir con todos los implementos que necesita el local pero siempre y cuando el cliente de un anticipo de dinero, casi nunca por lo que el stock de materiales es insuficiente para el desarrollo de la actividad. Los implementos consisten en un conjunto de elementos importantes y útiles para desempeñar una acción, donde deberán ser utilizados de una manera conjunta para obtener el éxito esperado.

13. ¿Elabora la directiva informes financieros sobre la situación actual de la asociación?

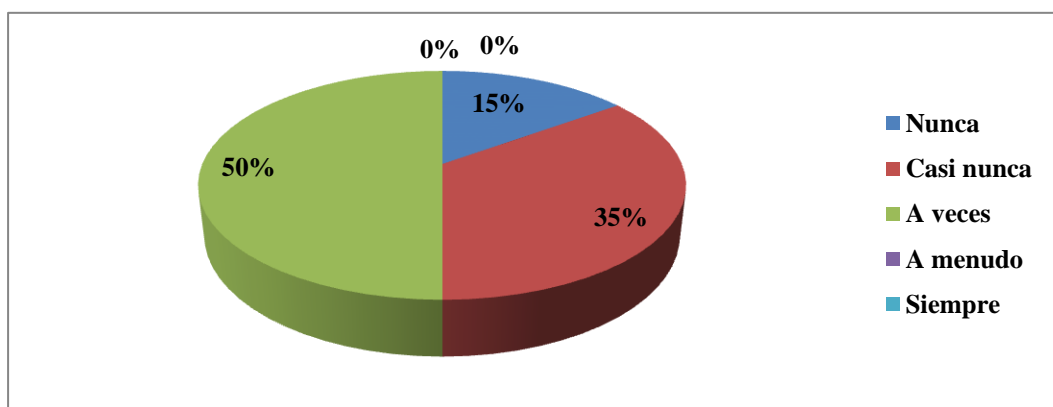
CUADRO N° 19. Informes financieros

| 13 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 3 | 0,15 |
| | 4 | Casi nunca | 7 | 0,35 |
| | 3 | A veces | 10 | 0,50 |
| | 2 | A menudo | 0 | 0 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Informes financieros.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 20. Informes financieros



Fuente: Informes financieros.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Tener una buena estabilidad financiera se puede sacar beneficio en la organización: como acceder a créditos o nuevas inversiones, a veces la directiva presentan un listado poco comprensible de los ingresos y gastos que incurren en la actividad de la asociación, casi nunca consideran que se hallan elaborado unos informes de finanzas exactas, por lo que la directiva carece de conocimiento en este tema, los estados financieros dan a conocer la manera cuantitativa que la empresa distribuye sus fondos monetarios.

14. ¿Cumple la asociación mediante el apoyo social en la comunidad?

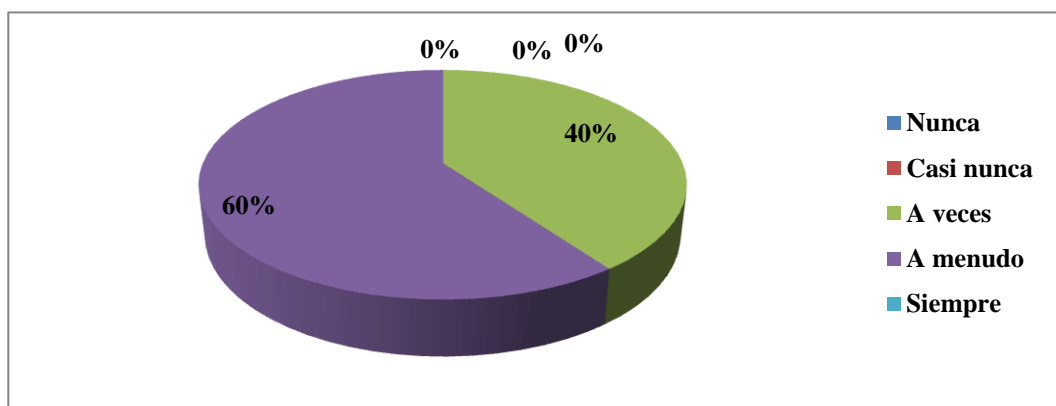
CUADRO N° 20. Apoyo social

| 14 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 0 | 0 |
| | 4 | Casi nunca | 0 | 0 |
| | 3 | A veces | 8 | 0,40 |
| | 2 | A menudo | 12 | 0,60 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Apoyo social.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 21. Apoyo social



Fuente: Apoyo social.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

El apoyo social corresponde a devolver desinteresadamente mediante el aporte al sector por el trabajo que vienen realizando, a menudo la mayoría de los socios contribuyen en las cruzadas mortuorias o enfermedad con una cantidad significativa para cubrir estos eventos se pide la colaboración de cada integrante de la asociación, algunos manifiestan que casi nunca colaboran en el sector debido al déficit financiero que atraviesan aunque tienen claro que es un deber de ellos por la actividad que realizan. En la asociación tendría que tener una comisión que se encargue de gestionar proyectos a beneficio de los empleados y la comunidad.

15. ¿Mejorará la gestión administrativa de la asociación con la implementación del plan estratégico?

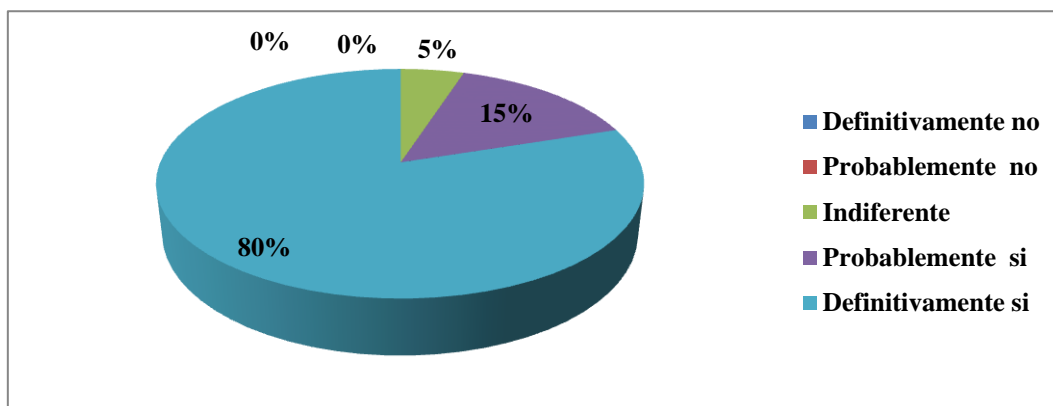
CUADRO N° 21. Implementación del plan estratégico

| 15 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 0 | 0 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 1 | 0,05 |
| | 2 | Probablemente si | 3 | 0,15 |
| | 1 | Definitivamente si | 16 | 0,80 |
| | TOTAL | | 20 | 100 |

Fuente: Implementación del plan estratégico.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 22. Implementación del plan estratégico



Fuente: Implementación del plan estratégico.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

El plan estratégico comprende el futuro deseado de la organización, con definitivamente y probablemente si debería implementarse por lo que existe una deficiencia en la gestión administrativa, en la que requieren de un plan que organice y diseñe estrategias para un realce competitivo de la asociación, algunos son indiferentes por lo que desconoce de este tema la cual le impidió opinar, los planes estratégicos incidirán en el análisis profundo de toda la entidad con la finalidad de armar estrategias acordes a cada departamento.

3.3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA A LOS TRABAJADORES INDIRECTOS DE LA ASOCIACIÓN.

1. ¿Tienen rótulos en local donde se evidencie la misión y visión en la asociación?

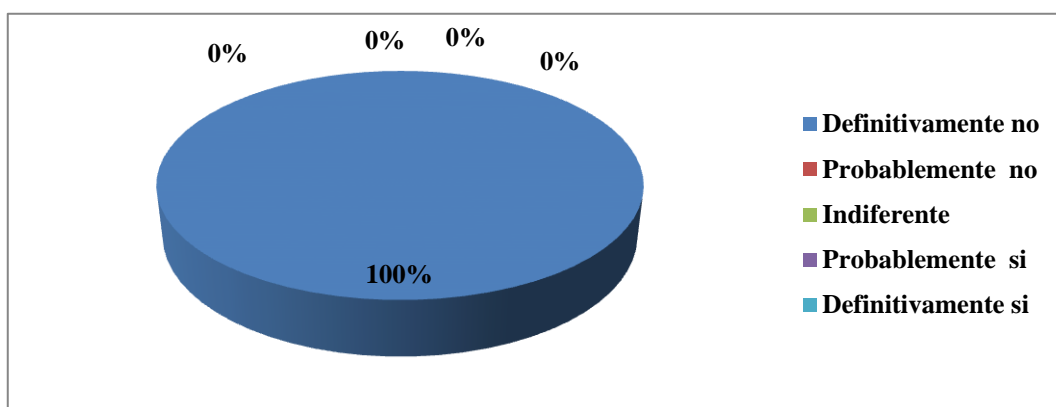
CUADRO N° 22. Misión y visión

| 1 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 150 | 100 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 0 | 0 |
| | 2 | Probablemente si | 0 | 0 |
| | 1 | Definitivamente si | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Misión y visión.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 23. Misión y visión



Fuente: Misión y visión.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

La misión y la visión son guías para el establecimiento de las estrategias, todos los trabajadores escogieron la alternativa definitivamente no por lo que hay una inexistencia de rótulos en el local en la cual se pueda apreciar la razón de existir de la asociación y el futuro deseado que desean conseguir, manifestaron que le gustaría conocerlas también para trabajar con el mayor esfuerzo en cada labor encomendada, por tal razón que una empresa sin dirección con el tiempo tiende a desaparecer.

2. ¿Existe en la comunidad vallas publicitarias que oferten el alquiler del local para el eviscerado de pescado?

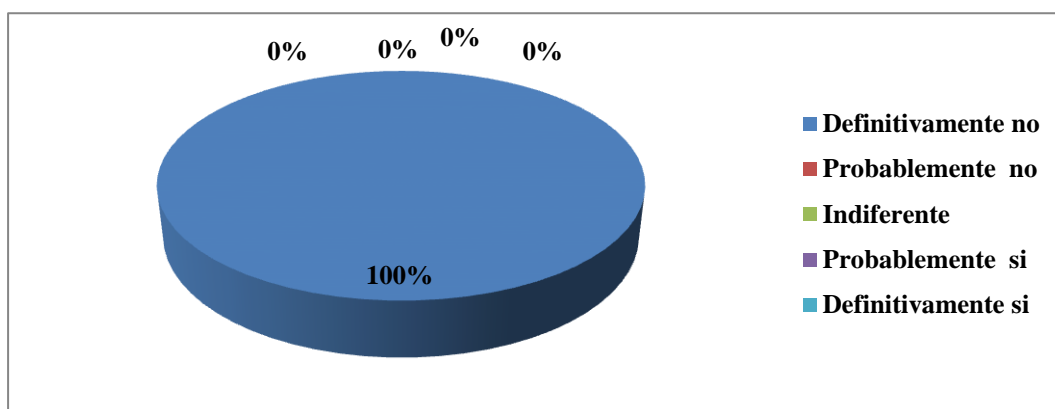
CUADRO N° 23. Vallas publicitarias

| 2 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 150 | 100 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 0 | 0 |
| | 2 | Probablemente si | 0 | 0 |
| | 1 | Definitivamente si | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Vallas publicitarias.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 24. Vallas publicitarias



Fuente: Vallas publicitarias.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

las estrategias de publicidad tienen como finalidad promocionar y vender productos o servicios de una entidad, todos los encuestados consideran que definitivamente no han evidenciado algún tipo de publicidad en la Comuna San Pablo en la oferta del alquiler de local de eviscerado de pescado, consideran que puede que la parte administrativa de la asociación desconoce del tema o carecen de recursos para implementarla, esta temática actualmente utilizada por pequeñas, medianas, grandes empresas con la finalidad de captar nuevos clientes.

3. ¿Reciben cursos o programas de inducción sobre el proceso que cumple el eviscerado de pescado?

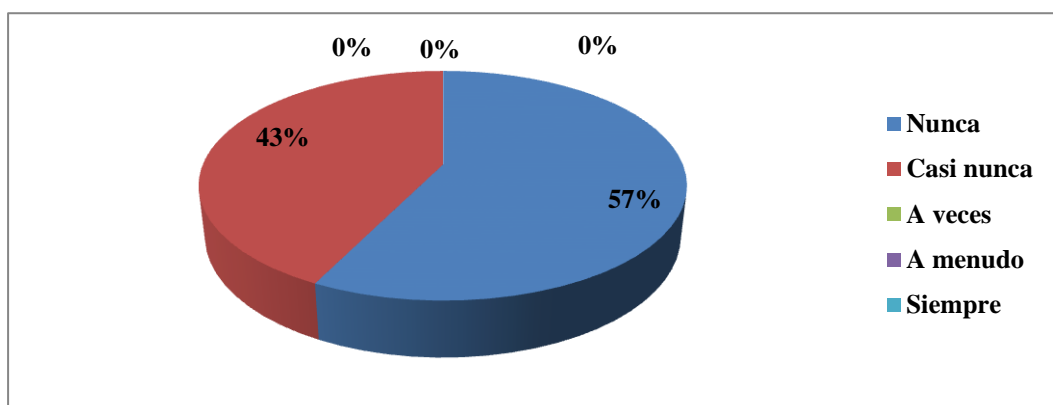
CUADRO N° 24. Cursos o programas de inducción

| 3 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----------|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 86 | 0,57 |
| | 4 | Casi nunca | 54 | 0,43 |
| | 3 | A veces | 0 | 0 |
| | 2 | A menudo | 0 | 0 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Cursos o programas de inducción.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 25. Cursos o programas de inducción



Fuente: Cursos o programas de inducción.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Los cursos o programas de capacitación ayudan a los empleados a obtener o reforzar su conocimiento realizando sus labores con eficiencia, eficacia y productividad al momento de aplicarlas en sus áreas, algunos establecen que nunca han recibido capacitaciones de ningún tema durante su tiempo de trabajo, otros trabajadores solo en dos ocasiones han recibido por parte de la UTE, MAGAP, reciclaje, trabajo en equipo, será necesario armar un programa sobre cuál es el proceso adecuado para eviscerar el pescado.

4. ¿Tienen conocimiento sobre algún sistema de control que hayan implementado para contrarrestar la contaminación ambiental?

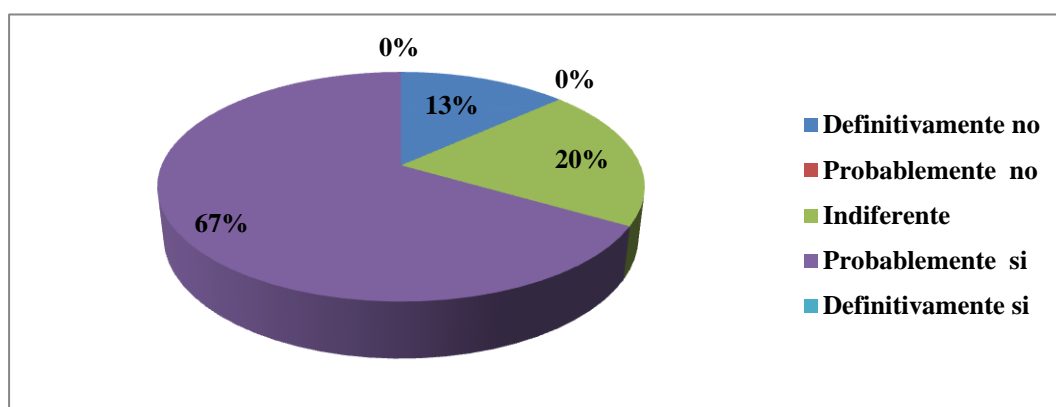
CUADRO N° 25. Sistema de control

| 4 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 20 | 0,13 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 30 | 0,20 |
| | 2 | Probablemente si | 100 | 0,67 |
| | 1 | Definitivamente si | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Sistema de control.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 26. Sistema de control



Fuente: Sistema de control.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Las empresas en la actualidad en su presupuesto anual destinan un rubro para contrarrestar la contaminación ambiental mediante la ejecución de proyectos, la mayoría considera probablemente si tenían mecanismo de control cuando el MAGAP, capacito a los socios sobre la reutilización de las aguas residuales pero solo por un tiempo determinado existe indiferencia por lo que desconoce del tema tratado, además algunos consideran que el local necesita sistemas por lo que está contaminando el ambiente.

5. ¿Considera que las dirigentes actuales han realizado gestiones para conseguir proyectos?

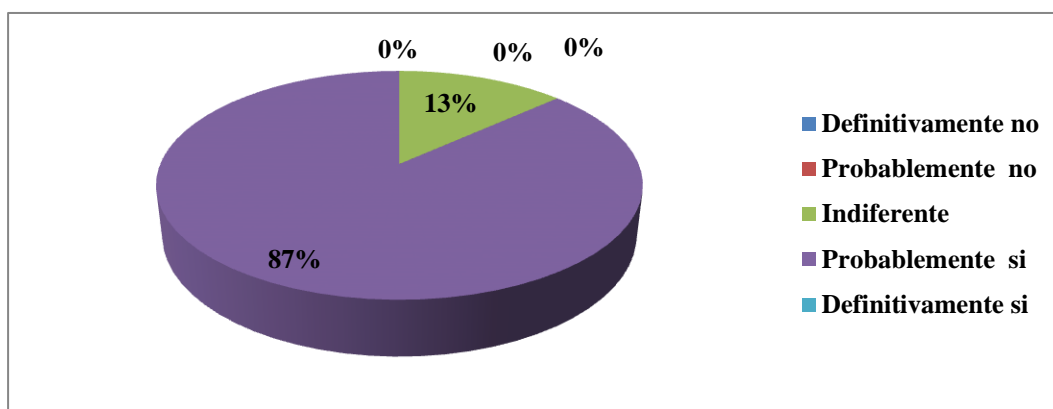
CUADRO N° 26. Gestionar proyectos

| 5 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 0 | 0 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 20 | 0,13 |
| | 2 | Probablemente si | 130 | 0,87 |
| | 1 | Definitivamente si | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Gestionar proyectos.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 27. Gestionar proyectos



Fuente: Gestionar Proyectos.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

los proyectos por su naturaleza tienen la capacidad de resolver problemas mediante la creación de un producto o prestación de un servicio, en su totalidad los trabajadores establecen que probablemente si la directiva ha gestionado proyectos la cual se refleja en la infraestructura que cuentan en la actualidad a diferencia de los otros locales que se dedican a la misma actividad, algunos son indiferentes en la que comentan que solo han conseguido un solo proyecto pero deberían estar en mejores condiciones debido a su trayectoria de trabajo.

6. ¿Cree usted que la asociación es un ente productivo en la Comuna San Pablo?

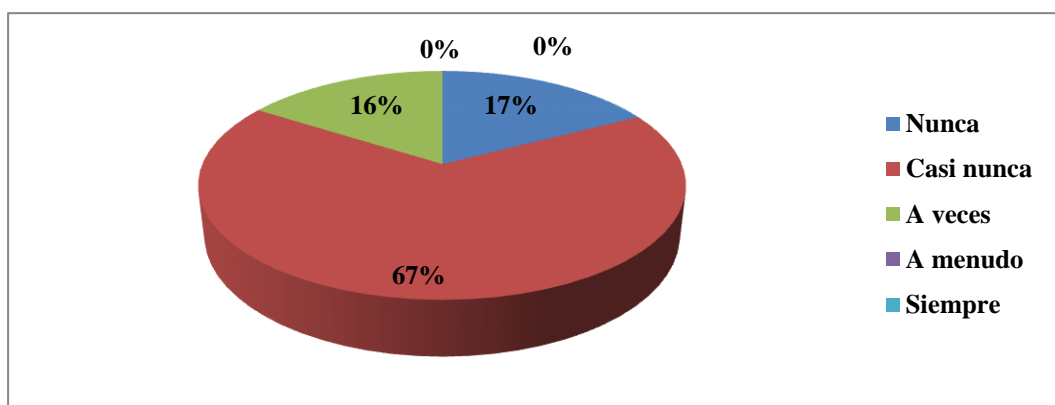
CUADRO N° 27. Asociación ente productivo

| 6 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 26 | 0,17 |
| | 4 | Casi nunca | 100 | 0,67 |
| | 3 | A veces | 24 | 0,16 |
| | 2 | A menudo | 0 | 0 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 75 | 100 |

Fuente: Asociación ente productivo.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 28. Asociación ente productivo



Fuente: Asociación ente productivo.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Toda entidad que elabore un producto, preste servicio o ayude a la sociedad en un territorio es un ente productivo, la mayoría de los trabajadores consideran que casi nunca porque genera poco empleo mediante el alquiler del local, además la mala administración solo le está perjudicando y podría desaparecer con el tiempo, a veces porque es una entidad a pesar de contar con pocos socios se han visto cambios significativos y por ende está contribuyendo notablemente con la Comuna San Pablo.

7. ¿Cómo considera la administración del local de eviscerado de pescado por la directiva actual?

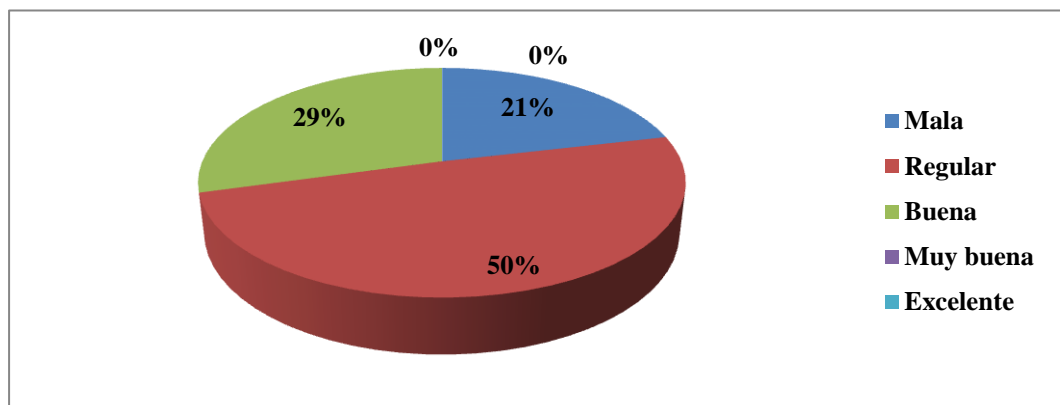
CUADRO N° 28. Administración del local

| 7 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----------|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Mala | 32 | 0,21 |
| | 4 | Regular | 74 | 0,50 |
| | 3 | Buena | 44 | 0,29 |
| | 2 | Muy buena | 0 | 0 |
| | 1 | Excelente | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Administración del local.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 29. Administración del local



Fuente: Administración del local.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

La administración comprende algunas funciones como la planeación, dirección y control las cuales son desempeñadas a través del uso de seres humanos para alcanzar los objetivos propuestos, consideran su desempeño regular porque en el mes de oscura el local pasa varios días entre semana cerrado al carecer de clientela para alquilar el local, también hay sugerencias malas porque los socios son conformistas con los pocos ingresos que genera el local, tener una excelente administración requiere de un líder comprometido la cual gestione proyectos.

8. ¿Considera que la higiene del local es la adecuada para su funcionamiento?

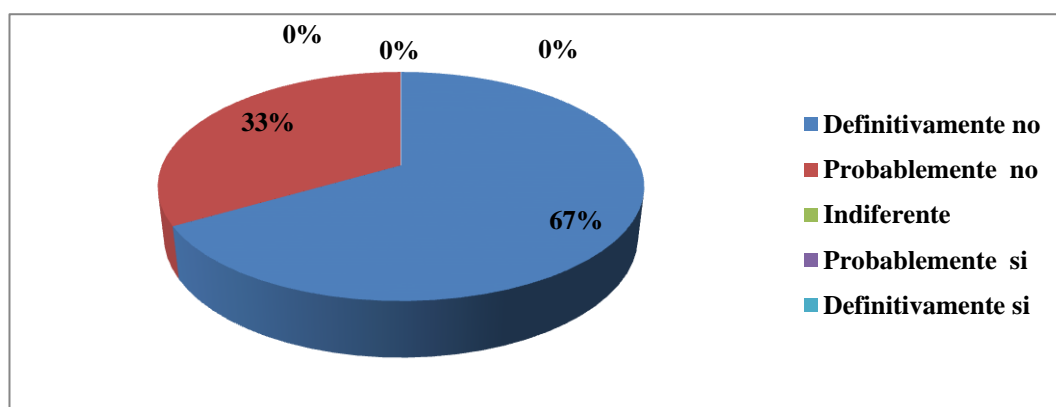
CUADRO N° 29. Higiene del local

| 8 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 100 | 0,67 |
| | 4 | Probablemente no | 50 | 0,33 |
| | 3 | Indiferente | 0 | 0 |
| | 2 | Probablemente si | 0 | 0 |
| | 1 | Definitivamente si | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Higiene del local.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 30. Higiene del local



Fuente: Higiene del local.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

La higiene es una parte primordial que debe tener una institución la cual permite cumplir con los requisitos de funcionamiento y evitar sanciones por las autoridades competentes además el cliente podrá tener una imagen diferente de la empresa. Definitivamente y probablemente no hay una limpieza adecuada en la que se evidencia grandes cantidades de escamas y vísceras de pescado a los alrededores de local, la inexistencia de una persona encargada para que realice el aseo cada vez que el local sea alquilado.

9. ¿Cuenta el local de alquiler para el eviscerado de pescado con las señaléticas de prevención de accidentes?

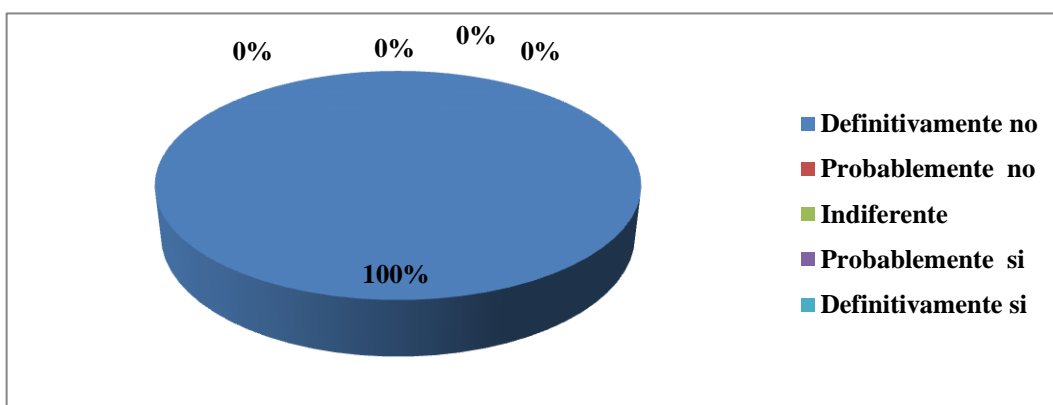
CUADRO N° 30. Señaléticas de prevención

| 9 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|---|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 100 | 100 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 0 | 0 |
| | 2 | Probablemente si | 0 | 0 |
| | 1 | Definitivamente si | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 100 | 100 |

Fuente: Señaléticas de prevención.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 31. Señaléticas de prevención



Fuente: Señaléticas de prevención.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Las señaléticas de prevención de accidentes en una entidad ayudan a direccionar al trabajador en el cumplimiento correcto de las actividades, definitivamente no cuentan con sistemas de seguridad en el local en todas sus áreas de trabajo consideran que los socios quizá desconocen o la creen innecesario al estipular que la actividad que los trabajadores realizan es poco riesgosa aun así será necesario hacerle conocer estas medidas y tengan una idea clara sobre la función que cumplen en una empresa.

10. ¿Trabaja en otra actividad en los tiempos de veda?

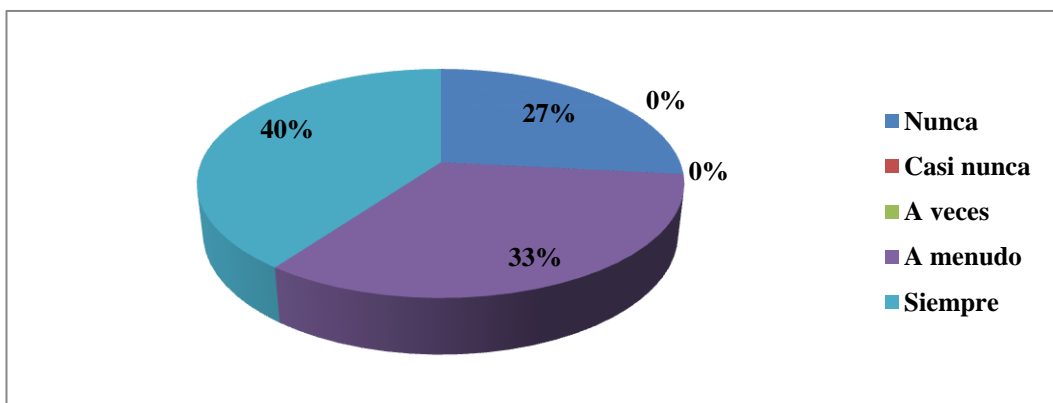
CUADRO N° 31. Trabajar en otra actividad

| 10 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|-------|--------------|------------|------|
| | 5 | Nunca | 40 | 0,27 |
| | 4 | Casi nunca | 0 | 0 |
| | 3 | A veces | 0 | 0 |
| | 2 | A menudo | 50 | 0,33 |
| | 1 | Siempre | 60 | 0,40 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Trabajar en otra actividad.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 32. Trabajar en otra actividad



Fuente: Trabajar en otra actividad.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Según el MAGAP estipulo la veda de pelágicos pequeños durante dos periodos el primero comprende 1 al 31 marzo, el segundo entre 1 al 30 septiembre cuya finalidad es evitar la depredación de los recursos naturales y permitir la reproducción de los peces, la mayoría siempre busca otra alternativas de trabajo por lo que tienen que abastecer las necesidades básicas, algunos se dedican a laborar en las cabañas de San Pablo, construcción, las amas de casa que solo están a la espera que termine la veda y dedicarse al eviscerado de pescado.

11. ¿Existe conflictos en las áreas entre los compañeros de trabajo?

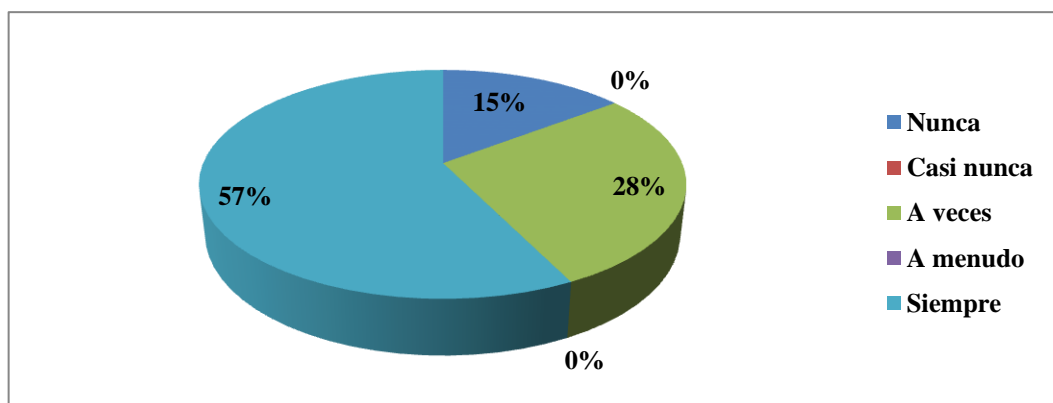
CUADRO N° 32. Conflicto entre compañeros de trabajo

| 11 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 22 | 0,15 |
| | 4 | Casi nunca | 0 | 0 |
| | 3 | A veces | 42 | 0,28 |
| | 2 | A menudo | 0 | 0 |
| | 1 | Siempre | 86 | 0,57 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Conflictos entre compañeros de trabajo.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 33. Conflicto entre compañeros de trabajo



Fuente: Conflictos entre compañeros de trabajo.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Lo primordial en una empresa es crear una relación de compañerismo y solidaridad donde el trabajo en equipo se apoye en cada tarea y sea capaz de lograr los objetivos en común, siempre existen conflictos porque hay grupos que se unen para coger más gavetas de pescado y obtener mayores beneficios, a veces cuando el repartidor de gavetas tiene preferencia con algunos empleados, algunos evitan tener problemas amarrando discusiones conformándose con la cantidad de pescado que le dan en sus áreas de trabajo. Deberían existir responsables serios y equitativos.

12. ¿Satisface sus necesidades básicas con la remuneración obtenida del trabajo en el local de eviscerado de pescado?

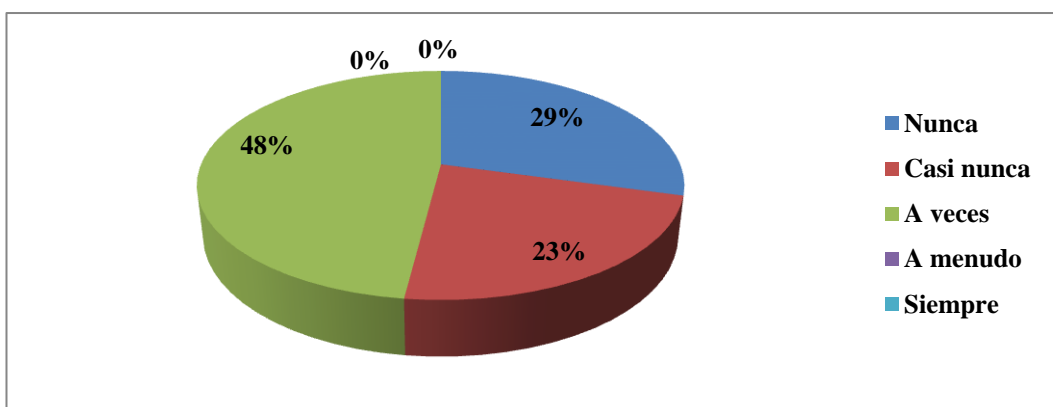
CUADRO N° 33. Remuneración obtenida del trabajo

| 12 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | Nunca | 44 | 0,29 |
| | 4 | Casi nunca | 34 | 0,23 |
| | 3 | A veces | 72 | 0,48 |
| | 2 | A menudo | 0 | 0 |
| | 1 | Siempre | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 150 | 100 |

Fuente: Remuneración obtenida del trabajo.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 34. Remuneración obtenida del trabajo



Fuente: Remuneración obtenida del trabajo.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

La remuneración por la actividad realizada motiva al trabajador a realizar con mayor empeño su actividad diaria, establecen a veces cuando el local consigue alquilar toda la semana obtienen un monto establecido que en parte satisface sus necesidades básicas, algunos manifiestan que nunca porque la pesca que traen los clientes es poca obteniendo ingresos menores con actividad del eviscerado de pescado, además debido a la gran cantidad de mano de obra esperando en los alrededores del local para trabajar.

13. ¿Cree usted que se están aprovechando al máximo los recursos que cuenta la asociación?

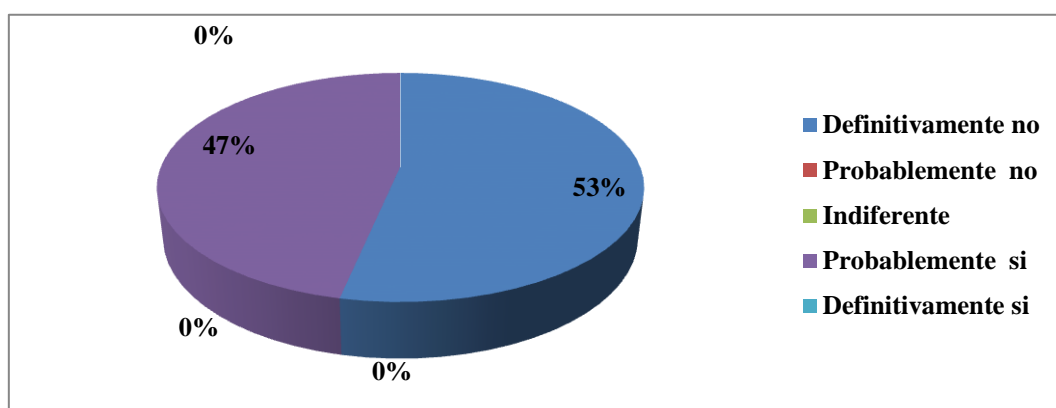
CUADRO N° 34. Aprovechamiento de los recursos

| 13 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|-----------|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 80 | 0,53 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 0 | 0 |
| | 2 | Probablemente si | 70 | 0,47 |
| | 1 | Definitivamente si | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 75 | 100 |

Fuente: Aprovechamiento de los recursos.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 35. Aprovechamiento de los recursos.



Fuente: Aprovechamiento de los recursos.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Para muchas empresas enfrentarse a un mundo globalizado requiere de una planificación y estrategia mediante la optimización de los recursos, definitivamente no porque los locales que están en peores condiciones de funcionamiento tienen mejor clientela e ingresos considerables esto puede ser porque estas instituciones tienen precios bajos en el alquiler, algunos establecen que probablemente sí pero considera que su rendimiento puede mejorar requiere de iniciativa por parte por parte de los socios en gestionar proyectos.

14. ¿Cuántos días trabaja en local de la asociación en el mes de oscura?

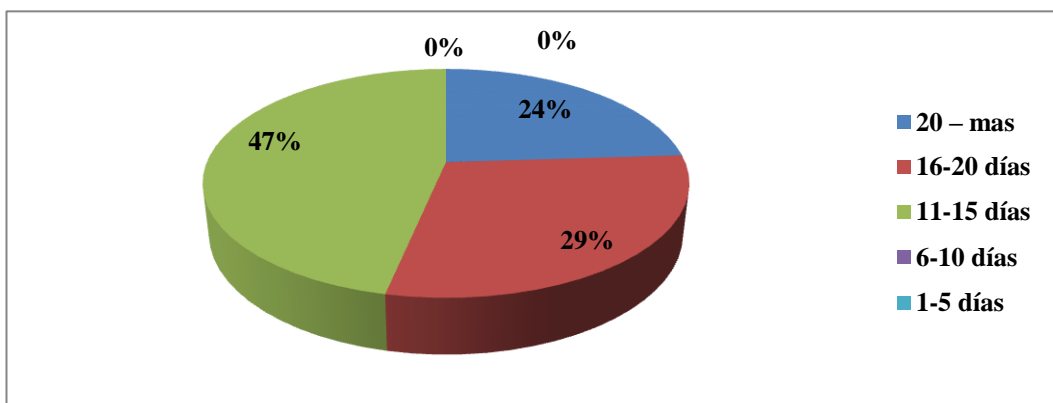
CUADRO N° 35. Días de trabajo en el local

| 14 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------|------------|------------|
| | 5 | 20 – mas | 36 | 0,24 |
| | 4 | 16-20 días | 44 | 0,29 |
| | 3 | 11-15 días | 70 | 0,47 |
| | 2 | 6-10 días | 0 | 0 |
| | 1 | 1-5 días | 0 | 0 |
| | TOTAL | | 75 | 100 |

Fuente: Días de trabajo en el local.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 36. Días de trabajo en el local.



Fuente: Días de trabajo en el local.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

La asociación para que tenga un excelente rendimiento deberá realizar cambios significativos en sus áreas la mayoría labora entre 11-15 días obteniendo 27 dólares semanales porque son de 2 a 3 horas de trabajo diario, algunos de 16-20 la cual están pendientes cuando la pesca llegue al local de la asociación obteniendo entre 45 dólares, otros 25-más son las personas que viven a los alrededores del local aprovechando trabajar más tiempo y obtener mejores beneficios a pesar de ganar dinero su inconformidad existe debido a que hay inestabilidad del empleo solo obtienen ingresos cuando el mes de oscura.

15. ¿Mejorara la gestión administrativa con el plan estratégico la asociación?

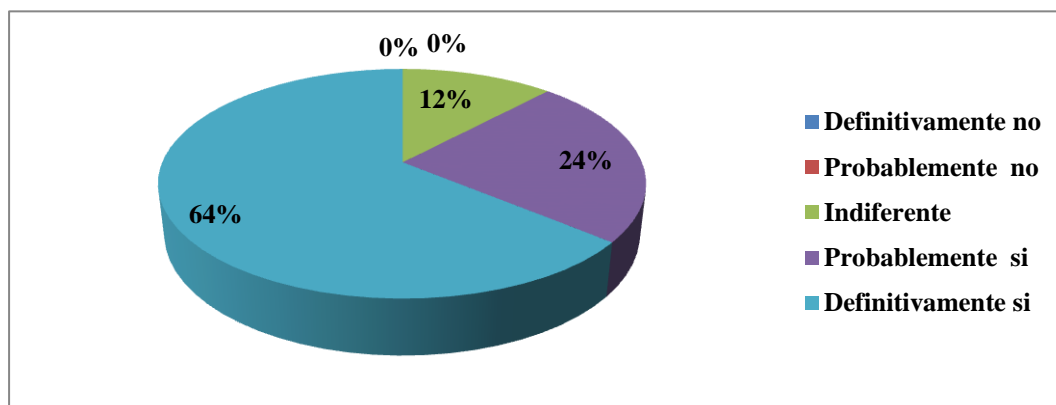
CUADRO N° 36. Mejorar gestión administrativa

| 15 | N° | ALTERNATIVAS | FRECUENCIA | % |
|----|--------------|--------------------|------------|------------|
| | 5 | Definitivamente no | 0 | 0 |
| | 4 | Probablemente no | 0 | 0 |
| | 3 | Indiferente | 18 | 0,12 |
| | 2 | Probablemente si | 36 | 0,24 |
| | 1 | Definitivamente si | 96 | 0,64 |
| | TOTAL | | 75 | 100 |

Fuente: Mejorar gestión administrativa.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

GRÁFICO N° 37. Mejorar gestión administrativa.



Fuente: Mejorar gestión administrativa.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

La gestión administrativa consiste coordinar los recursos disponibles para alcanzar los objetivos trazados, consideran la mayoría definitivamente y probablemente si mediante la aplicación de tácticas empresariales se podría tener cambios positivos en la organización además con un nuevo diseño administrativo se direccione a las metas propuestas, mejoraría la forma de organizar los trabajos que genera la asociación, además será de gran utilidad un plan que tenga como prioridad estudiar el futuro deseado de una entidad.

3.3. CONCLUSIONES

- ✚ Mediante la aplicación de la entrevista a la directiva de la asociación se pudo evidenciar que carecen de una misión, visión y objetivos bien definidos que dirección en las actividades que se realizan en el ámbito de trabajo.
- ✚ Los socios manifestaron su inconformidad con el actual desempeño de la asociación debido al déficit financiero que atraviesan, la deficiente administración de los recursos debido al desconocimiento en temas financieros y tienen un buen tiempo sin capacitación por entidades públicas y privadas.
- ✚ Inexistencia de publicidad en sector cuya finalidad promocióne el local de alquiler para el eviscerado de pescado y de manera hacerla conocer para obtener nueva clientela e ingresos satisfactorios para la asociación de pequeños proveedores de productos del mar.
- ✚ Endeudamiento con el Banco del Fomento dinero destinado a la remodelación del local, pero su capacidad de ingresos es insuficientes y por ende mantiene obligaciones pendientes de pago.
- ✚ Las reuniones se planifican, pero el incumplimiento impide llegar a acuerdos importantes donde el propósito radica mejorar la situación económica de la asociación.
- ✚ Consideran las señaléticas de prevención de accidentes como medidas incensarías que debe tener una empresa, porque esto permite prevenir riesgos en desempeño de las labores.
- ✚ La asociación de pequeños proveedores de productos del mar carece de un plan estratégico la cual le permita conocer su futuro deseado mediante la elaboración de un diagnostico situacional.

3.4. RECOMENDACIONES

- ✚ Diseñar cursos o programas de capacitación la cual ilustren de conocimientos al personal involucrado en la asociación donde puedan demostrar sus destrezas y habilidades en su entorno de trabajo.
- ✚ Realizar un diagnóstico situacional a la asociación en la que le permita conocer la realidad que atraviesa y mediante un análisis de sus factores internos y externos establecer que cuan competitiva es en el mercado donde desarrolla su actividad económica.
- ✚ Mantener reuniones mensuales donde se pueda informar a los socios todas las gestiones que ha realizado la directiva, además tendrán la oportunidad de opinar con ideas de cambios para mejorar el rendimiento de la asociación.
- ✚ Motivar al personal mediante programas de integración donde el objetivo primordial será crear el espíritu de compañerismo entre los socios fomentando el trabajo en equipo de las actividades encomendadas.
- ✚ Implementar estrategias empresariales en la asociación para estar a la vanguardia de la competencia asignando los recursos necesarios en logro de los objetivos y el crecimiento continuo.
- ✚ Proponer proyectos que ayuden a contrarrestar la contaminación ambiental debido provenientes de las aguas residuales que se obtiene en local durante el proceso de eviscerado de pescado para buscarle una alternativa de reutilización.
- ✚ Implementar un plan estratégico para la asociación de pequeños proveedores de productos del mar con la finalidad de mejorar su gestión administrativa organizando las tareas de cada departamento para conseguir las metas propuestas.

CAPÍTULO IV

PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR, EN LA COMUNA SAN PABLO, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2015-2019.

4.1. PRESENTACIÓN

Ser competentes en el mundo globalizado donde las empresas están adoptando estrategias que le permitan tener un ritmo adecuado en el medio donde incursionan con su actividad económica mediante la elaboración o prestación de un servicio, mediante la propuesta del plan estratégico para la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, además el plan deberá estar diseñado de acuerdo con las necesidades y a los objetivos que desea cumplir.

En este proceso se aplicaran tácticas empresariales la cuales les guíen a conseguir objetivos propuestos y además mejorar la gestión administrativa la cual sirva como soporte de los diferentes problemas que atraviesan para buscar las mejores alternativas de solución donde los involucrados tendrán la oportunidad de conocer temas de gran importancia para el desarrollo de su conocimiento tales como liderazgo, finanzas, gestión ambiental, entre otros.

El plan estratégico es una herramienta primordial la cual es utilizada por organizaciones donde le sirve como guías de respaldo mediante la implementación de tácticas y pueda conseguir sus fines en un tiempo determinado, por tal situación la asociación se le hace necesario contar con un documento que al implementarlo tenga la oportunidad de mejorar el rendimiento de sus actividades en el periodo de trabajo esto es una tarea de todos socios en realizar sus tareas con eficiencia, eficacia y productividad.

4.2. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Razón Social: “ASOPEPROMA”

GRÁFICO N° 38. Logo de “ASOPEPROMA”



Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Actividad Económica: Alquiler de local para el eviscerado de pescado.

Institución: Asociación de pequeños proveedores de productos del mar

Socios: 25

Dirección: San Pablo, Barrio Salitral

Horario de atención: 24:00 horas

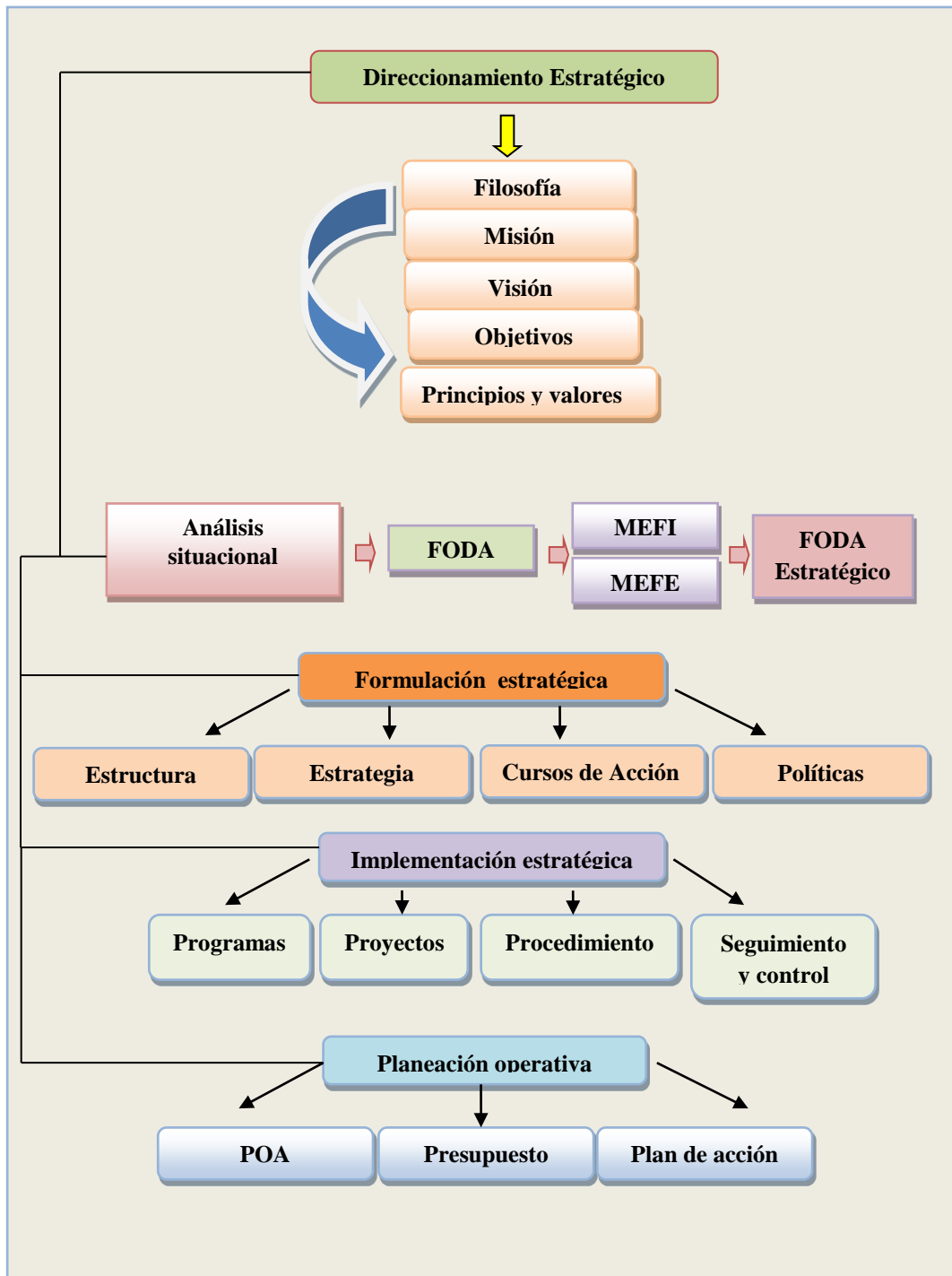
Acuerdo Ministerial: # 000184

Representante legal: Sr. Walter Merejildo

Correo Electrónico: aso-peq-mar@hotmail.com

4.3. MODELO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

GRÁFICO N° 39. Modelo de plan estratégico para “ASOPEPROMA”.



Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

4.4. COMPONENTES DEL PLAN ESTRATÉGICO

4.4.1. Direccionamiento estratégico

4.4.1.1. Filosofía

La filosofía institucional de “ASOPEPROMA” se fundamenta en un excelente servicio al cliente cumpliendo sus requerimientos y contar con los materiales necesarios en el local de alquiler para el eviscerado de pescado.

4.4.1.2. Misión

“ASOPEPROMA” se constituye como un local de arrendamiento para el eviscerado de pescado que trabaja con responsabilidad social y cuidado ambiental, genera empleo y contribuye al desarrollo socioeconómico de los habitantes de la Comuna San Pablo y sus alrededores.

4.4.1.3. Visión

“ASOPEPROMA” lidera las ventas de pescado y otras especies marinas procesados en local de arrendamiento, cumpliendo en la entrega a las diferentes empresas de la Comuna San Pablo y la Provincia de Santa Elena.

4.4.1.4. Objetivos

4.4.1.4.1. Objetivo general

Fortalecer la actividad económica institucional mediante el diseño de un plan estratégico que contenga cursos de acción, programas, proyectos que contribuyan al mejoramiento de la gestión administrativa de la asociación.

4.4.1.4.2. Objetivos específicos

- ✚ Elaborar estrategias teniendo como patrón el análisis F.O.D.A. que dirija el cumplimiento adecuado de las tareas.
- ✚ Evaluar las actividades de la asociación mediante un sistema de seguimiento y control que facilite las correcciones oportunas de los avances del trabajo.
- ✚ Diseñar políticas efectivas en referencia a grandes empresas del entorno cuya finalidad sea la fidelización de los clientes con la asociación de pequeños productores de productos del mar.
- ✚ Instruir constantemente a los involucrados de la asociación mediante programas de capacitación, que forme personal competente en la aplicación de conocimientos de las áreas estratégicas.
- ✚ Realizar gestiones oportunas para la consecución de proyectos sostenibles con apoyo de las entidades gubernamentales que mejore la situación actual de la asociación.

4.4.1.5. Principios y valores corporativos

4.4.1.5.1. Principios corporativos

- ✚ **Colaboración.** Para lograr sus objetivos se requerirá de la participación de todos los que conforman la asociación mediante la contribución individual y en equipo la cual mejoren el rendimiento de sus actividades.
- ✚ **Respeto.** Se harán cumplir las normas establecidas por la asociación, comprometidos hacer el bien común si ofender o que se sientan afectados en su persona o en sus bienes.

- ✚ **Calidad.** Cumplir con los requerimientos de los clientes a través de un local totalmente equipado para el desarrollo de la actividad y de esta manera ganar más clientela.
- ✚ **Equidad.** Ser con la comunidad donde está realizando su actividad económica mediante la ayuda social, además distribuir correctamente a los socios beneficios que obtiene la asociación mediante el alquiler del local.
- ✚ **Relación con el entorno.** Vincularse con otras entidades que desempeñen la misma función cuya finalidad sea obtener conocimientos para aplicarlos en la asociación.

4.4.1.5.2. Valores

- ✚ **Honestidad.** El comportamiento de los socios debe ser correctamente responsable, con respeto, imparcialidad, sinceridad, estableciendo la verdad en sus actos apegados a los estatutos de la asociación.
- ✚ **Lealtad.** Cuidar las relaciones de trabajo para fortalecer las negociaciones con los clientes, siendo fieles en los compromisos y cuidar nuestra imagen.
- ✚ **Confianza.** Tenemos una seguridad firme en cada uno de los socios y con el apoyo mutuo se podrá resolver cualquier inconveniente suscitado en la asociación.
- ✚ **Servicio al cliente.** Cumplir en su totalidad los requerimientos de los clientes y mantener las negociaciones durante un largo periodo.
- ✚ **Trabajo en equipo.** La asociación por lo general cada día se genera una actividad diferente donde los socios deberán involucrarse cuya finalidad es conseguir mejoras en sus objetivos propuestos, gozando de armonía y compañerismo.

4.4.2. Análisis situacional

La planificación estratégica comprende el análisis situacional como un modelo relevante e importante, de tal manera nos permite analizar la situación actual de la institución. Además, tener en cuenta cuál es el presente y futuro alcanzado los logros y metas planteados por la asociación.

Mediante la aplicación del análisis F.O.D.A. tiene como finalidad evaluar ambiente interno y externo de la organización en el periodo de trabajo, establecer la situación actual de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, al implementar estrategias acordes a la necesidad del entorno y capacitar al personal de la entidad se podrá atender eficientemente al cliente cuando visite nuestras instalaciones para llegar a un acuerdo de negociación importante para el desarrollo de la entidad.

Para tal situación se analizara el ambiente interno la cual nos da como resultado conocer los factores que han favorecido o han limitado el desarrollo de la asociación en mercado donde compiten con su actividad el alquiler de local para el eviscerado de pescado por lo que en la Comuna San Pablo existen organizaciones que se dedican a la misma labor, pero tienen más deficiencias por esto tenemos que estar a la vanguardia e implementar estrategias para generar alternativas de cambio en la entidad.

El ambiente externo también debe considerar analizar la organización en la que se tomara en cuenta cuales parámetros están beneficiando y se puede potencializar para crear mayores beneficios y esto radica el apoyo de entidades públicas para asociaciones que generen una actividad productiva además aporten con empleo para los habitantes de las comunidades, también será necesario realizar comparaciones con la competencia que estrategias están utilizando y poder contrarrestarlas a tiempo para ser competitivas con el servicio que ofrece en la actualidad la asociación.

4.4.2.1. F.O.D.A

CUADRO N° 37. Matriz F.O.D.A. de ASOPEPROMA

| FACORES INTERNOS | |
|--|---|
| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
| 1. Infraestructura propia | 1. Gestión administrativa deficiente |
| 2. Asociación constituida legalmente | 2. Carece de liquidez para solventar sus gastos |
| 3. Socios comprometidos con la asociación | 3. Delegación incorrecta en los trabajos en equipo. |
| 4. Buenas relaciones con entidades públicas | 4. Precios altos en el alquiler del local. |
| 5. Buenas relaciones con los clientes | 5. Inexistencia de publicidad |
| | 6. Carencias de señaléticas de prevención de accidentes |
| | 7. Escasa capacitación al personal. |
| | 8. Monitoreo y control deficiente de sus actividades. |
| FACTORES EXTERNOS. | |
| OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
| 1. Incursionar en una nueva línea en la prestación del servicio | 1. Inestabilidad económica. |
| 2. Acceso al financiamiento. | 2. Locales con tecnología para programar sus actividades. |
| 3. Apoyo gubernamental para las asociaciones. | 3. Aumento de nuevos competidores |
| 4. Colegios y universidades preparadas para brindar capacitación | 4. Competidores con precios más económicos. |
| 5. Nuevas formas publicitarias. | |

Fuente: Matriz F.O.D.A. de ASOPEPROMA

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

4.4.2.2. MEFI.

CUADRO N° 38. Matriz de evaluación de factores internos (MEFI).

| Factores críticos de éxito | Peso | Calificación | Total Ponderado |
|--|-------------|---------------------|------------------------|
| Fortalezas | | | |
| 1. Infraestructura propia | 0,11 | 3 | 0,33 |
| 2. Asociación constituida legalmente | 0,12 | 4 | 0,48 |
| 3. Socios comprometidos con la asociación | 0,09 | 4 | 0,36 |
| 4. Buenas relaciones con entidades publicas | 0,09 | 4 | 0,36 |
| 5. Buenas relaciones con los clientes | 0,10 | 3 | 0,30 |
| Debilidades | | | |
| 1. Gestión administrativa deficiente | 0,04 | 1 | 0,04 |
| 2. Carece de liquidez para solventar sus gastos | 0,08 | 1 | 0,08 |
| 3. Delegación incorrecta en los trabajos en equipo | 0,06 | 2 | 0,12 |
| 4. Precios altos en el alquiler del local | 0,04 | 1 | 0,04 |
| 5. Inexistencia de publicidad | 0,08 | 2 | 0,16 |
| 6. Carencias de señaléticas de prevención de accidentes | 0,08 | 2 | 0,16 |
| 7. Escaza capacitación al personal. | 0,04 | 1 | 0,04 |
| 8. Monitoreo y control deficiente de sus actividades. | 0,07 | 1 | 0,07 |
| TOTAL | 1 | | 2,54 |

Fuente: Matriz de evaluación de factores internos (MEFI).
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Mediante la matriz MEFI se obtuvo como resultado 2,54 lo que establece que la asociación es internamente fuerte pero debería tomar en cuenta mejorar sus debilidades para ser sólidamente fuerte.

4.4.2.3. MEFE

CUADRO N° 39. Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)

| Factores críticos De Existo | Peso | Calificación | Total Ponderado |
|---|-------------|---------------------|------------------------|
| Oportunidad | | | |
| 1. Incursionar en una nueva línea en la prestación del servicio | 0,14 | 2 | 0,28 |
| 2. Acceso al financiamiento. | 0,12 | 3 | 0,36 |
| 3. Apoyo gubernamental para las asociaciones. | 0,10 | 2 | 0,20 |
| 4. Colegios y universidades preparadas para brindar capacitación | 0,13 | 3 | 0,39 |
| 5. Nuevas formas publicitarias. | 0,09 | 2 | 0,18 |
| Amenazas | | | |
| 1. Inestabilidad económica. | 0,09 | 3 | 0,27 |
| 2. Locales con tecnología para programar sus actividades. | 0,10 | 2 | 0,2 |
| 3. Aumento de nuevos competidores | 0,12 | 4 | 0,48 |
| 4. Competidores con precios más económico | 0,11 | 3 | 0,33 |
| TOTAL | 1 | | 2,69 |

Fuente: Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Con el resultado obtenido de la matriz MEFE que es 2,69 permite conocer que tiene oportunidades para seguir creciendo en el entorno donde desarrolla su actividad económica mediante respuestas con estrategias cursos de acción, proyectos la cuales den un giro en la economía de la asociación.

4.4.2.4. Matriz estratégica

CUADRO N° 40. Matriz estratégica

| FACTORES INTERNOS | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|--|--|--|
| | FACTORES EXTERNOS | 1. Infraestructura propia |
| 2. Asociación constituida legalmente | | 2. Carece de liquidez para solventar sus gastos |
| 3. Socios comprometidos con la asociación | | 3. Delegación incorrecta en los trabajos en equipo. |
| 4. Buenas relaciones con entidades públicas | | 4. Precios altos en el alquiler del local. |
| 5. Buenas relaciones con los clientes | | 5. Inexistencia de publicidad |
| OPORTUNIDADES. | ESTRATEGIA FO | ESTRATEGIA DO |
| 1. Incursionar en una nueva línea en la prestación del servicio | Adecuación del local con los implementos necesarios para el desarrollo de las actividades mediante el financiamiento. F1, O2. | Capacitación al personal haciendo una evaluación en las respectivas áreas de menor desempeño. D7, O4. |
| 2. Acceso al financiamiento. | | |
| 3. Apoyo gubernamental para las asociaciones. | | |
| 4. Colegios y universidades preparadas para brindar capacitación | | |
| 5. Nuevas formas publicitarias | Gestión a entidades públicas para conseguir proyectos en beneficio de ASOPEPROMA. F4, O3. | Elaboración de publicidad del local de alquiler de ASOPEPROMA. D5, O6. |
| AMENAZAS | ESTRATEGIA FA | ESTRATEGIA DA |
| 1. Inestabilidad económica. | Implementación de un programa de recaudación efectiva de las aportaciones de los socios. F3, A1. | Análisis sobre los precios actuales en la prestación del servicio del alquiler de local para realizar las comparaciones con la competencia. D4, A4. |
| 2. Locales con tecnología para programar sus actividades. | | |
| 3. Aumento de nuevos competidores | | |
| 4. Competidores con precios más económico | Diversificación de la oferta del alquiler del local para el eviscerado de pescado que incluya el proceso de otras especies marinas. F5, A3. | Aplicación de un sistema de seguimiento y control de las actividades para trabajar eficientemente. D8, A2. |

Fuente: Matriz estratégica

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez

4.4.3. Formulación estratégica

4.4.3.1. Estructura organizacional

La estructura organizacional establecida para la asociación de pequeños proveedores de productos del mar se tomó como modelo de las organizaciones formales en la que representan un orden jerárquico para cada función, es considerable donde los involucrados mantengan una comunicación abierta mediante un liderazgo democrático con la estructura orgánica funcional y de esta manera trabajen de una forma conjunta para alcanzar los objetivos trazados.

GRÁFICO N° 40. Estructura organizacional



Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

4.4.3.1.1. Orgánico funcional

Asamblea general de socios

Perfil

- ✚ Sexo indistinto.
- ✚ Capacidad de liderar grupos.
- ✚ Tener conocimiento en elaborar cronogramas de trabajo.
- ✚ Organizador eficientemente sus actividades.
- ✚ Toma decisiones después de haber analizado las propuestas.

Funciones de la asamblea general de socios

- ✚ Designar a los directivos de acuerdo con el estatuto.
- ✚ Realizar vinculaciones con todo el personal de trabajo
- ✚ Hacer conocer los informes que presenta la directiva.
- ✚ Aprobar los planes de trabajo que se presentan anualmente.
- ✚ Elaborar calendarios para la elección del directorio de la asociación.
- ✚ Informar cual es el presupuesto anual de trabajo de la asociación.
- ✚ Elegir a los asesores que ayuden a un mejor desenvolvimiento en las actividades que ejerce la asociación.
- ✚ Realizar las reparticiones de las utilidades que genera la asociación durante el periodo de trabajo.
- ✚ Establecer sanciones a los administradores.
- ✚ Corresponde a la asamblea, resolver las funciones, atribuciones y los asuntos cuyo propósito sea llegar a conseguir los fines propuestos.
- ✚ Realizar auditorías en la asociación cuando sea necesario.
- ✚ Apartar mediante un consenso a los socios problemáticos que impiden el avance de la asociación.

Directorio

Perfil

- ✚ Tener capacidad para resolver problemas que presente la entidad.
- ✚ Compromiso institucional.
- ✚ Responsabilidad en asumir el cargo correspondiente.
- ✚ Conocimientos en comunicación efectiva entre departamentos.
- ✚ Ser cumplido en los compromisos.
- ✚ Dominio en el área establecida.
- ✚ Analizador de propuestas y proyectos.
- ✚ Investigador constante.
- ✚ Generadores de ideas innovadoras.
- ✚ Coordinador de trabajos en grupos.

Funciones del directorio

- ✚ Planificar las actividades que emerge la asociación, así como someterse a la revisión de proyectos y programas que se necesiten.
- ✚ Velar por el buen funcionamiento correcto de las actividades de la institución.
- ✚ Conocer a las entidades que regulan a las asociaciones.
- ✚ Administrar los recursos que fuesen obtenidos por entidades gubernamentales y privadas.
- ✚ Controlar a la parte administrativa.
- ✚ Monitorear los avances de los proyectos.
- ✚ Aprobar la contratación de los empleados que requiera la asociación.
- ✚ Sugerir a los socios la reforma de los estatutos si es necesario.
- ✚ Decir la ejecución de los proyectos para mejoras en la asociación.
- ✚ Tomar decisiones oportunas en mejoramiento de la asociación.
- ✚ Llevar un registro del cumplimiento de las actividades planificadas.
- ✚ Demás atribuciones, normas que por ley deben cumplir.

Presidente

Descripción del puesto

El presidente de la asociación será el representante legal, que tendrá a cargo el mando mediante las gestiones que realice, teniendo la autonomía en asignar tareas a los socios que ayuden al cumplimiento.

Perfil

- ✚ 27 años en adelante.
- ✚ Planificación constante de las actividades.
- ✚ Generador de ideas innovadoras.
- ✚ Liderar grupos de trabajos.
- ✚ Capacidad de negociación y toma de decisiones.
- ✚ Conocimiento en administración.
- ✚ Deseo de superación.
- ✚ Fomentador del compañerismo.

Funciones del presidente

- ✚ Autoridad de representación legal de la entidad.
- ✚ Firmar las actas y toda documentación correspondiente.
- ✚ Hacer las convocatorias a las reuniones ordinarias y extraordinarias y fijar el orden del día.
- ✚ Proponer a la asamblea la plantilla de los posibles empleados que necesita la asociación.
- ✚ Presentar los informes a la asamblea sobre las actividades que se planifica.
- ✚ Estipular el cumplimiento de las sanciones.
- ✚ Vigilar todos los procesos monetarios que requiera la asociación.
- ✚ Monitorear los avances de los proyectos.

Vicepresidente

Descripción del puesto

La actividad principal del vicepresidente es estar a cargo de las funciones que ejerza la presidencia durante su ausencia por motivos de gestiones u otras situaciones y de esta manera la asociación siga con su ritmo de actividad económica.

Perfil

- ✚ 27 años en adelante.
- ✚ Iniciativa propia.
- ✚ Tener sentido de responsabilidad y honorabilidad.
- ✚ Orientación al logro y resultados.
- ✚ Ser eficiente en sus operaciones.
- ✚ Capacidad para gestionar proyectos.
- ✚ Orientación al cliente.

Funciones del vicepresidente

- ✚ En la ausencia de la presidencia será el encargado de asumir las funciones.
- ✚ Realizar las actividades que sean encomendadas por el presidente.
- ✚ Será participe en la toma de decisiones conjuntamente con la asamblea general de socios y el presidente.
- ✚ Regular y dar seguimiento y control de las actividades ejecutadas
- ✚ Capacidad negociadora con los clientes.
- ✚ Autorizar su firma en los documentos de los trámites correspondientes.
- ✚ Presentar los informes requeridos por la presidencia.
- ✚ Comunicar y motivar a las acciones que genere la asociación.

Síndico

Descripción del puesto

Su labor consiste en fiscalizar el funcionamiento de la institución, con el fin de proteger los intereses de sus representados y buscar las alternativas convenientes para solucionar los problemas.

Perfil

- ✚ Experiencia en el área legal.
- ✚ Capacidad para resolver conflictos.

Funciones del síndico

- ✚ Asistir a las reuniones ordinarias y extraordinarias.
- ✚ En las anomalías deber facultar los reglamentos.
- ✚ Defender todos los procesos legales que estuviese inmiscuida la asociación.
- ✚ Elaborar las políticas, normas departamentales.
- ✚ Tener conocimiento sobre las entidades que regulan a las asociaciones.
- ✚ Dar una iniciativa para derogar o reformar los estatutos.
- ✚ Actualizarse mediante capacitaciones las reformas de las leyes.
- ✚ Informar al directorio sobre los cambios de la asociación según las leyes.
- ✚ Pedir al secretario informe de los socios vivos y fallecidos para realizar trámite correspondiente.
- ✚ Realizar los trámites correspondientes a legalizaciones y regulaciones.
- ✚ Podrán intervenir y ampliar las reuniones sobre algún tema en discusión en beneficio o perjuicio de la asociación.
- ✚ Su asistencia a las reuniones es obligatoria en caso de faltar presentar la justificación por escrito al cabildo.

Asesor

Descripción del puesto

Asesorar y dirigir a las diferentes áreas de la asociación mediante las gestiones del directorio para dar cumplimiento a los objetivos institucionales y mejorar el rendimiento económico.

Perfil

- ✚ Entre 22-35 años.
- ✚ Estudiante o Egresado Universitario en Administración.
- ✚ Conocimiento en varias áreas de una organización.
- ✚ Actitud positiva.
- ✚ Capacidad para realizar negociaciones.

Funciones del asesor

- ✚ En aspectos técnicos o científicos brindar su apoyo profesional a la asociación.
- ✚ Ser un guía en las actividades para un mayor fortalecimiento de las tareas.
- ✚ Estudiar los proyectos implementara la asociación.
- ✚ Revisar los presupuestos anuales de la asociación.
- ✚ Aportar con ideas mediante el análisis profundo de un tema determinado para la toma de decisiones.
- ✚ Fomentar el emprendimiento en las áreas.
- ✚ Demostrar la transparencia en sus acciones.
- ✚ Acompañar a los directivos a reuniones con otras entidades.
- ✚ Cumplir con las políticas institucionales.
- ✚ Estar intercomunicado con altos directivos.
- ✚ Pedir informes sobre los avances de los proyectos.

Secretario

Descripción del puesto

Su función es ser encargado de redactar los documentos pertinentes de la asociación, además llevar un listado sobre los socios activos y procesar, ordenar la información.

Perfil

- ✚ Tener cursos de computación.
- ✚ Capacidad de analizar información.
- ✚ Buenas relaciones interpersonales.
- ✚ Rapidez y recepción de la información en el conmutador.
- ✚ Orientación al cliente.

Funciones del secretario

- ✚ Se encarga de conceder toda documentación de la asociación con el presidente
- ✚ Redacta las actas de las reuniones o asamblea general.
- ✚ Tener organizado todos los documentos de la asociación.
- ✚ En las asambleas se encargará de anotar los puntos más relevantes.
- ✚ Mantener un listado de todos los afiliados.
- ✚ Tener una listado de todos los clientes de la asociación.
- ✚ Tener conocimiento en computación.
- ✚ Atender cuando sea necesario los recados telefónicos.
- ✚ Enviar los memorándum a las respectivas áreas que solicite el órgano funcional.
- ✚ Emitir los informes o certificados que sean requeridos por el presidente de la asociación.

Tesorero

Descripción del puesto

Tendrá el control de todos los recursos financieros que genere la asociación y presentación de los balances sobre la situación actual y manteniendo solvencia económica para algún imprevisto.

Perfil

- ✚ Manejo en programas básicos de computación.
- ✚ Ser honesto y transparente en sus actividades.
- ✚ Tener habilidad para sacar cálculos financieros.
- ✚ Experiencia en el área contable (Bachiller).

Funciones del tesorero

- ✚ Manejar correctamente el patrimonio social.
- ✚ Llevar al día la información contable.
- ✚ Recaudar las aportaciones de los socios.
- ✚ Informar sobre los ingresos y gastos que se ha incurrido en el periodo de trabajo.
- ✚ Elabora una planificación presupuestaria en conjunto de la directiva.
- ✚ Establecer su firma conjuntamente con la del presidente de los desembolsos de dinero de la caja.
- ✚ Revisar periódicamente los estados de cuentas bancarias y emitir los informes respectivos.
- ✚ Realizar la evaluación periódica del presupuesto.
- ✚ Hacer los pagos correspondientes de los endeudamientos financieros que tiene la asociación.

Comisión social

Descripción del puesto

Estará encargada de la vinculación social a través de eventos e integraciones con jóvenes para sacarlos de mundo de alcohol y de las drogas para buscar su regeneración en una actividad productiva.

Perfil

- ✚ Conocimiento sobre los problemas sociales de la Comuna San Pablo.
- ✚ Tener experiencia en liderar grupos.
- ✚ Capacidad de organización.
- ✚ Ser disciplinado en sus labores.
- ✚ Transmitir confianza.

Funciones de la comisión social:

- ✚ Comunicar a la directiva de los eventos sociales que hay en la comunidad y realizar su aporte.
- ✚ Realizar propuestas para realizar integraciones.
- ✚ Tomará la iniciativa buscar soluciones sobre en caso de accidente de algún socio.
- ✚ Realizara una planificación sobre las actividades que genere.
- ✚ Realizar un presupuesto de sus operaciones para presentárselo a la directiva.
- ✚ Presentar informe de los proyectos sociales ejecutados.
- ✚ Monitorear y supervisar los avances de los proyectos.
- ✚ Fomentar la motivación entre compañeros.
- ✚ Desarrollar actividades de talento humano con todos los miembros de la Asociación.

Comisión cultural

Descripción del puesto

Su función será vincularse a los eventos culturales que organice la Comuna San Pablo y de sectores que sea invitado haciendo sobresalir a la asociación mediante el apoyo e integración.

Perfil

- ✚ Organizador de eventos.
- ✚ Responsabilidad.
- ✚ Transmitir espíritu motivacional.
- ✚ Ser proactivo.
- ✚ Capacidad de vincularse a otros grupos.

Funciones de la comisión cultural:

- ✚ Participar en eventos culturales que se desarrollen en la comunidad para impulsar la unión de los socios.
- ✚ Buscar alternativas de cambio para el cumplimiento en la asistencia puntual de las reuniones o actividades que planifique la asociación.
- ✚ Influir en las decisiones de los socios siempre y cuando sean de beneficio para la asociación.
- ✚ Sustituir los cargos en la ausencia de personas en las reuniones o asamblea general.
- ✚ Realizar planificación para los eventos que se generen en la localidad.
- ✚ Informar a la directiva sobre los presupuestos para incursionar con un tema cultural en las fiestas patronales de la Comuna San Pablo.
- ✚ Difundir valores entre los socios.

Atención al cliente

Descripción del puesto

Responder por la satisfacción completa del usuario, ofreciendo una atención personalizada que supere las perspectivas en la prestación del servicio, a través de un sistema de información y personal capacitado.

Perfil

- ✚ Señorita entre 20-25 años.
- ✚ Bachiller en contabilidad o especialidades afines.
- ✚ Buena presencia.
- ✚ Preferencia del sector.
- ✚ Conocimientos en atención al cliente.

Funciones de encargado de atención al cliente:

- ✚ Atender las llamadas de los clientes e informales sobre el alquiler de local y sus promociones.
- ✚ Informar y estructurar los turnos de alquiler para los clientes.
- ✚ Tener en cuenta los reclamos y sugerencias de los clientes para su posterior buscar las soluciones.
- ✚ Sugerir alternativas de comunicación para obtener mejor clientela.
- ✚ Presentar los informes de los clientes.
- ✚ Comunicar a través de correos electrónicos los turnos de los clientes.
- ✚ Dar información oportuna sobre las ofertas y promociones que ofrece el local.
- ✚ Enviar a la parte administrativa informe sobre los sucesos del día.
- ✚ Emitir el comprobante de pago del cliente.
- ✚ Entregar a tesorería los ingresos del día.

Mantenimiento

Descripción del puesto

Efectuar el aseo en las instalaciones, equipo, que posee la asociación además darle un mantenimiento constante de los alrededores del local que es producido mediante la actividad que desarrolla.

Perfil

- ✚ Bachiller mecánica o especialidades afines.
- ✚ Tener entre 25-35 años.
- ✚ Conocimientos en arreglos de bombas.
- ✚ Responsabilidad.
- ✚ Compromiso Institucional.
- ✚ Orientación de atención al cliente.

Funciones del encargado de mantenimiento

- ✚ Tener aseado el local de alquiler de la asociación.
- ✚ Verificar que todo lo relacionado con el funcionamiento este en óptimas condiciones.
- ✚ Ordenar los materiales de trabajo.
- ✚ Mantener el cumplimiento de las normas de seguridad de local.
- ✚ Hacer conocer las políticas del local.
- ✚ Dar un asesoramiento de prevención a los trabajadores.
- ✚ Tener inventarios sobre los implementos que se utiliza en la limpieza de la infraestructura.
- ✚ Entregar a los clientes sus requerimientos de materiales.
- ✚ Hacer un informe sobre los materiales requeridos.

4.4.3.2. Estrategias y cursos de acción

4.4.3.2.1. Estrategia de crecimiento

Estrategia 1. Capacitación al personal haciendo una evaluación en las respectivas de menor desempeño.

- ✚ Definir los problemas y las necesidades de cursos o capacitaciones.
- ✚ Preparar el material y la metodología a utilizar en la capacitación.
- ✚ Realizar una evaluación sobre las áreas que se necesita capacitar.
- ✚ Seleccionara el personal para la capacitación.
- ✚ Conseguir mediante las gestiones el apoyo logístico.
- ✚ Evaluar al personal sobre los temas impartidos y entregar los certificados.

Estrategia 2. Diversificación de la oferta del alquiler del local para el eviscerado de pescado que incluya el proceso de otras especies marinas.

- ✚ Convocar a una reunión a todos los asociados con la finalidad de plantarles en qué consiste nuestra diversificación.
- ✚ Establecer las posibilidades de inversión para adecuar algunas salas para el proceso de pelado de camarón, concha, entre otras.
- ✚ Gestionar el financiamiento mediante el apoyo público.
- ✚ Ofertar el local con la nueva prestación de servicio de alquiler con precios acordes a la competencia.

Estrategia 3. Gestión a entidades públicas para conseguir proyectos en beneficio de **ASOPEPROMA**.

- ✚ La directiva realizara una reunión para generar ideas de mejoras para la asociación.

- ✚ Elegir a los responsables para elaborar la propuesta del proyecto.
- ✚ Mantener conversaciones con las entidades para plantearle la propuesta.
- ✚ Realizar una reunión con los socios para informarle sobre la aceptación o negación del proyecto por parte de la entidad pública.

4.4.3.2.2. Estrategia de mejoramiento

Estrategia 4. Análisis sobre los precios actuales en la prestación del servicio del alquiler de local para realizar las respectivas comparaciones la competencia.

- ✚ Evaluar las condiciones de infraestructura para establecer un precio correspondiente.
- ✚ Realizar una investigación previa de los precios de la competencia y sobre los servicios que ofrece.
- ✚ Tener un precio de alquiler similar a la competencia la cual nos permita obtener más ingresos.

Estrategia 5. Implementación de un programa sobre la recaudación efectiva de las aportaciones de los socios.

- ✚ La directiva investiga parámetros para realizar un programa de recaudación.
- ✚ Elaborar el programa.
- ✚ Comunicar a los socios sobre la nueva metodología de cobro de sus aportaciones.
- ✚ En las reuniones elaborar un listado de los deudores.
- ✚ El tesorero será el encargado de recaudar el dinero.
- ✚ Realizar el informe para la directiva.

Estrategia 6. Aplicación de un sistema de seguimiento y control de las actividades para trabajar eficientemente.

- ✚ Realizar un cronograma sobre las actividades de la asociación concernientes al mes en curso.
- ✚ El directorio realizará el análisis de las gestiones mediante el resultado de los avances de la actividad.
- ✚ El presidente de la asociación mediante la presentación del análisis desarrollara medidas de corrección en busca del desarrollo de la organización.
- ✚ Evaluación de resultados a través de la matriz.
- ✚ Buscar la mejor alternativa de solución y corregir las tareas.

Estrategia 7. Elaboración de publicidad para alquiler del local de la **ASOPEPROMA.**

- ✚ Organizar a la asociación para qué tipo de publicidad se realizará.
- ✚ Realizar gestiones para conseguir patrocinadores para que creen la estructura publicitaria y la financien.
- ✚ Determinar los sitios para promocionar el local de alquiler de la asociación.
- ✚ Elegir el objetivo de la publicidad.
- ✚ Elegir las actividades publicitarias para ofertar el local.
- ✚ Evaluar el rendimiento mediante la visita de los clientes para adquirir nuestro servicio de alquiler del local.

Estrategia 8. Adecuación del local con los implementos necesarios para el desarrollo de las actividades mediante el financiamiento.

- ✚ Realizar una reunión para elegir comisiones para conseguir convenios.
- ✚ Realizar un presupuesto de los equipos y materiales.
- ✚ Convocar a los socios para el apoyo en la adecuación del local.
- ✚ Elegir los responsables de cada actividad.
- ✚ Supervisar la obra.
- ✚ Medir a través de la matriz de seguimiento y control de los avances de las obras ejecutadas.

4.4.3.3. Políticas

4.4.3.3.1. Políticas de la junta general de socios

- ✚ Velar por los intereses de la asociación pequeños proveedores de productos del mar.
- ✚ Tomar como base principal el fortalecimiento de la planificación estratégica de la asociación considerando los objetivos, misión visión.
- ✚ Participar con voz y voto en la asamblea general mediante sugerencias que contribuyan al desarrollo de la entidad.
- ✚ Con los cargos establecidos por la asamblea general cumplir a cabalidad sus funciones.
- ✚ Ser participante de los beneficios que reciba la asociación por otras entidades. públicas o privadas.
- ✚ Ser cumplidos en las reuniones que planifica la directiva.
- ✚ Estar vinculado a las gestiones en la consecución de proyectos.

4.4.3.3.2. Políticas del directorio

- ✚ Definir las funciones y responsabilidades de cada unidad administrativa.
- ✚ Proveer un ambiente de trabajo seguro para todo el personal.
- ✚ Asegurar y facilitar al personal de la organización la información necesaria para un mejor desempeño en sus labores.
- ✚ Seleccionar el nuevo personal que ingrese a trabajar y facilitarle y los implementos necesarios para su desempeño.
- ✚ Regular el estudio y publicar las modificaciones que incurren en la asociación.
- ✚ Estar en capacitación constante en la que sirva de base para el adiestramiento del personal.
- ✚ Determinar las responsabilidades de cada uno de los puestos de trabajos.
- ✚ Ser éticos con la información confidencial de la asociación.
- ✚ Mantener conversaciones con otras entidades para fortalecer su conocimiento.

- ✚ Realizar auditorías sobre informes financieros dudosos.
- ✚ Ser puntuales en el área de trabajo.

4.4.3.3.3. Políticas de servicio al cliente

- ✚ **Calidad de Servicio.** Garantiza la calidad en la prestación de su servicio de alquiler de local, cumpliendo con los requerimientos del cliente y asegurando su compromiso con la asociación.
- ✚ **Relación con el cliente.** Mantiene sus relaciones de negociación de largo plazo con los clientes, fundamentándose en comprender las necesidades mediante un trato con amabilidad, respetuoso y libre de discriminación.
- ✚ **Gestión de reclamos.** La asociación aceptara los reclamos sobre las anomalías presentadas en la prestación del servicio y buscar las soluciones inmediatamente si fuera posible.
- ✚ **Asesoría personalizada.** El personal de atención al cliente tendrá la obligación de brindar asesoría sobre las disipaciones en la prestación del servicio de alquiler.

4.4.3.3.4. Políticas de mantenimiento

- ✚ la persona encargada de mantenimiento deberá tener el uniforme adecuado de a la función que cumple el local (Tanto para la limpieza interna como para el arreglo de las bombas).
- ✚ Tendrá que entregar un reporte de todas las actividades que realizo durante la semana.
- ✚ Realizar los recorridos de supervisión para detectar los ajustes preventivo y correctivo del local.
- ✚ Supervisar a los clientes que cumplan con los requisitos estipulados en el contrato de alquiler.
- ✚ Realizar otras actividades que sean solicitadas por el directorio administrativo de la asociación.

4.4.4. Implementación estratégica

4.4.4.1. Programas

CUADRO N° 41. Programa N° 1. Capacitación para ASOPEPROMA

| PROGRAMA 1 | OBJETIVO | PROYECTOS | FECHA | INDICADORES | IMPACTO |
|---|---|---------------------------------|--|--|--|
| Capacitación del personal según las áreas de desempeño de los socios. | Mejorar la capacidad intelectual de los socios mediante las capacitaciones que contribuyan al desempeño eficiente de sus actividades. | 1. Capacitación de contabilidad | Junio y Agosto 2015 Marzo y Agosto 2016 | Contar con el 90% de un personal altamente capacitado en el área contable y servicio al cliente. | Permitirá potencializar sus destrezas y habilidades con la aplicación de sus conocimientos en sus diferentes áreas de trabajo. |
| | | 2. Servicio al cliente | Mayo y Octubre del 2016 Mayo y Octubre del 2017 | | |
| COSTO | | | 5684,77 | | |

Fuente: Programa N° 1. Capacitación para "ASOPEPROMA".

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 42. Programa N° 2. Incursionar en otra línea de servicios

| PROGRAMA 2 | OBJETIVO | PROYECTOS | FECHA | INDICADORES | IMPACTO |
|--|---|---|-------------------------------|--|--|
| Incursión en otra línea de prestación del servicio de arrendamiento del local. | Ofrecer alternativas de prestación de servicio del alquiler del local mediante la inversión para obtener nuevos clientes. | 3. Conseguir un cupo para la entrega de de pescado y otras especies marinas procesadas. | Enero 2017 | Ganar en un 60% de participación del mercado a través de la investigación y mayor oferta publicitaria. | Reconocimiento de la asociación en la provincia de Santa Elena por las nuevas prestaciones de servicio de alquiler en su infraestructura donde la publicidad jugará un papel importante. |
| | | 4. Elaboración de publicidad para la oferta del local. | 2016 hasta 2019 Publicidad | | |
| COSTO | | | 22229,28 | | |

Fuente: Programa N° 2. Incursionar en otra línea de servicios.
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 43. Programa N° 3. Gestionar convenios con entidades.

| PROGRAMA 3 | OBJETIVO | PROYECTOS | FECHA | INDICADORES | IMPACTO |
|--|--|---|--|---|---|
| Convenios con entidades públicas o privada para conseguir proyectos. | Reunirse con entidades públicas con la propuesta de apoyo en la institución que mejore la situación económica. | 5. Implementación de las señaléticas Para prevención de accidentes en la infraestructura. | Agosto 2017, Agosto 2019 | Contar en un 90% con un local con nuevas salas equipadas y remodeladas con sus diferentes señaléticas de división departamental, prevención de accidentes | Constar con una adecuada infraestructura segura con las actividades que desarrolla. |
| | | 6. Remodelación de 4 salas para el nuevo procesamiento de otras especies marinas | Enero hasta Junio 2017 Enero hasta Junio 2019 | | |
| COSTO | | | 36960,31 | | |

Fuente: Programa N° 3. Gestionar convenios con entidades.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

3.4.4.2. Proyecto.

CUADRO N° 44. Proyecto N° 1. Capacitación de contabilidad

| PROYECTO 1 | OBJETIVO | ACTIVIDADES | FECHA | INDICADORES | RESPONSABLE | IMPACTO. |
|-------------------------------|---|---|---|--|--|---|
| Capacitación de contabilidad. | Profundizar sus conocimientos en el área contable mediante el estudio de la contabilidad para mejorar sus registros de los ingresos y egreso de dinero. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Comunicar a los directivos sobre el proyecto ✚ Elaborar el proyecto de capacitación ✚ Buscar financiamiento para el proyecto. ✚ Conseguir el personal técnico para la capacitación ✚ Implementar la capacitación ✚ Dar seguimiento y control | <p>Junio y Agosto 2015</p> <p>Marzo y Agosto 2016</p> | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Los socios aprenderán en un 30% de los principios básicos de la contabilidad. ✚ Dotar de conocimientos un 70% sobre registros contable que tienen las empresas. ✚ Profundizar su conocimiento en 70% sobre los estados financieros básicos ✚ Tener experiencia el 80% a través de ejemplos sobre el análisis financiero de una entidad. | Presidente de la asociación pequeños proveedores de productos del mar. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Mantener en orden todos los movimientos financieros que genere la asociación durante el periodo de trabajo. |
| COSTO | | 2195,96 | | | | |

Fuente: Proyecto N° 1. Capacitación de contabilidad.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 45. Proyecto N° 2. Capacitación de servicio al cliente

| PROYECTO 2 | OBJETIVO | ACTIVIDADES | FECHA | INDICADORES | RESPONSABLE | IMPACTO. |
|----------------------------------|--|--|---|--|-----------------------------------|---|
| Capacitación servicio al cliente | Fortalecer el conocimiento a través de las técnicas de servicio que contribuya al mejoramiento de atención al cliente. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Realizar el programa de capacitación ✚ Buscar entidades que impartan la capacitación ✚ Convocar al personal correspondiente. ✚ Ejecutar el programa de capacitación. ✚ Hacer un seguimiento y evaluar durante la capacitación y después para medir lo aprendido por los involucrados | <p>Mayo y Octubre 2016</p> <p>Mayo y Octubre 2017</p> | <ul style="list-style-type: none"> ✚ instruir en un 70 % los componentes básicos que influyen en la atención al cliente ✚ Conocer en un 75% sobre los perfiles profesionales que debe poseer el encargado de atención al cliente | Encargado de servicio al cliente. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Mediante la capacitación el personal obtiene nuevas formas de atención al cliente las cuales se verán reflejados durante la aplicación de sus conocimientos |
| COSTO | | 3488,81 | | | | |

Fuente: Proyecto N° 2. Capacitación de servicio al cliente.
 Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 46. Proyecto N° 3. Conseguir un cupo para la entrega

| PROYECTO 3 | OBJETIVO | ACTIVIDADES | FECHA | INDICADORES | RESPONSABLE | IMPACTO. |
|---|---|--|------------|--|--|---|
| Conseguir un cupo para la entrega de pescado y otras especies marinas procesadas. | Obtener nuevos ingresos mediante la diversificación de la actividad en el mejoramiento de la situacional actual de la asociación. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Elaborar un presupuesto de las principales especies marinas requeridas por las empresas del sector y la Provincia de Santa Elena ✚ Conseguir el financiamiento ✚ Comprar el pescado y las otras especies. ✚ Procesarlo ✚ Entregarlos a las diferentes empresas | Enero 2017 | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Obtener en un 80% de ingresos más con respecto a los años anteriores de actividad. ✚ Captar 30% de clientes por la diversificación de la actividad. | Vicepresidente de la asociación pequeños proveedores de productos del mar. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Obtener nuevos clientes. ✚ Tener otro nivel de competitividad en el entorno donde desarrolla la actividad. |
| COSTO | | 9000,00 | | | | |

Fuente: Proyecto N° 3. Conseguir cupo de entrega de especies marinas.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 47. Proyecto N° 4. Elaboración de publicidad

| PROYECTO 4 | OBJETIVO | ACTIVIDADES | FECHA | INDICADORES | RESPONSABLE | IMPACTO. |
|---|---|--|-----------------|---|---|---|
| Elaboración de publicidad para la oferta del local. | Difundir el alquiler de local a través de estrategias publicitarias para ser reconocidos a nivel provincial | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Elaborar el proyecto publicitario. ✚ Presentar el proyecto a la directiva de la asociación. ✚ Seleccionar las mejores estrategias de comunicación. ✚ Ejecutar las diferentes estrategias publicitarias en internet y otros medios. ✚ Informar a la junta general de socios los resultados obtenidos. | 2016 hasta 2019 | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Difundir el local en un 60% en las radios populares de la Provincia de Santa Elena sobre la prestación del servicio. ✚ Verificar en un 90% si ha existido aumento de clientes debido a la implementación de estrategias publicitarias. | Comisión social de la asociación pequeños proveedores de productos del mar. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Ser reconocido a nivel provincial. ✚ Difundir a través de las redes sociales. ✚ Obtener nueva clientela ✚ Crear una imagen de la asociación en la mente de los clientes. |
| COSTO | | 13229,28 | | | | |

Fuente: Proyecto N° 4. Elaboración de publicidad.
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 48. Proyecto N° 5. Implementación de las señaléticas

| PROYECTO 5 | OBJETIVO | ACTIVIDADES | FECHA | INDICADORES | RESPONSABLE | IMPACTO. |
|---|--|--|------------------------------------|---|--|---|
| Implementación de las señaléticas para prevención de accidentes en la infraestructura | Contar con las señaléticas adecuadas en la infraestructura mediante el apoyo de empresas privadas para su elaboración para que el personal este orientado a las funciones que hay que cumplir. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Comunicara a los socios sobre el proyecto ✚ Buscar asesoría a las empresas de sector ✚ Hacer el presupuesto para la elaboración de las señaléticas. ✚ Comprar los materiales ✚ Elaborar las señaléticas ✚ Ubicarlas en áreas respectivas. | Agosto del 2017 Agosto del 2019 | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Señalizar el 80% de todas las áreas del local. ✚ Ubicar el 70% de las señaléticas de las 2 salas remodeladas. ✚ Verificar en un 90% sobre las señaléticas faltantes en las áreas. | Directiva de la asociación pequeños proveedores de productos del mar | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Prevenir riesgos en el local de la asociación. ✚ Ser una entidad en constante cambios. ✚ Establecer un orden en las divisiones departamentales del local. |
| COSTO | | 1511,64 | | | | |

Fuente: Proyecto N° 5. Implementación de las señaléticas.
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 49. Proyecto N° 6. Remodelación de 4 salas

| PROYECTO 6 | OBJETIVO | ACTIVIDADES | FECHA | INDICADORES | RESPONSABLE | IMPACTO. |
|--|--|--|--|--|---------------|---|
| Remodelación de 4 salas para el nuevo procesamiento de otras especies marinas. | Remodelar 2 salas para el procesamiento de otras especies mediante el apoyo municipal para obtener nuevos ingresos para la asociación. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Proponer la remodelación de las 4 salas. ✚ Realizar un presupuesto sobre los materiales que se necesitan. ✚ Gestionar el apoyo municipal ✚ Invertir el dinero ✚ Supervisar la obra ✚ Inauguración de la obra. | Enero hasta junio 2017 Enero hasta junio 2019 | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Tener remodelado el 85% de las dos nuevas salas ✚ Las salas equipadas en un 90% | Mantenimiento | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Tener a disposición otro espacio para alquilar en otro proceso diferente al eviscerado de pescado. ✚ Colaboradores motivados. ✚ Obtener otros ingresos. |
| COSTO | | 35448,67 | | | | |

Fuente: Proyecto N° 6. Remodelación de 4salas.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.







4.4.4.3. Procedimientos

Los procedimientos para la asociación de pequeños proveedores de productos de mar, se establece de acuerdo a las acciones que genera dentro de su actividad económica y las gestiones que realiza durante el periodo de trabajo.

4.4.4.3.1. Diagramación

Para considerar este proceso se tiene la opción de utilizar una diagramación donde describe las actividades que se establece para su realización hasta darle el cumplimiento correspondiente además se tomara como modelos las figuras para elaboración de los procedimientos.

CUADRO N° 50. Diagramación

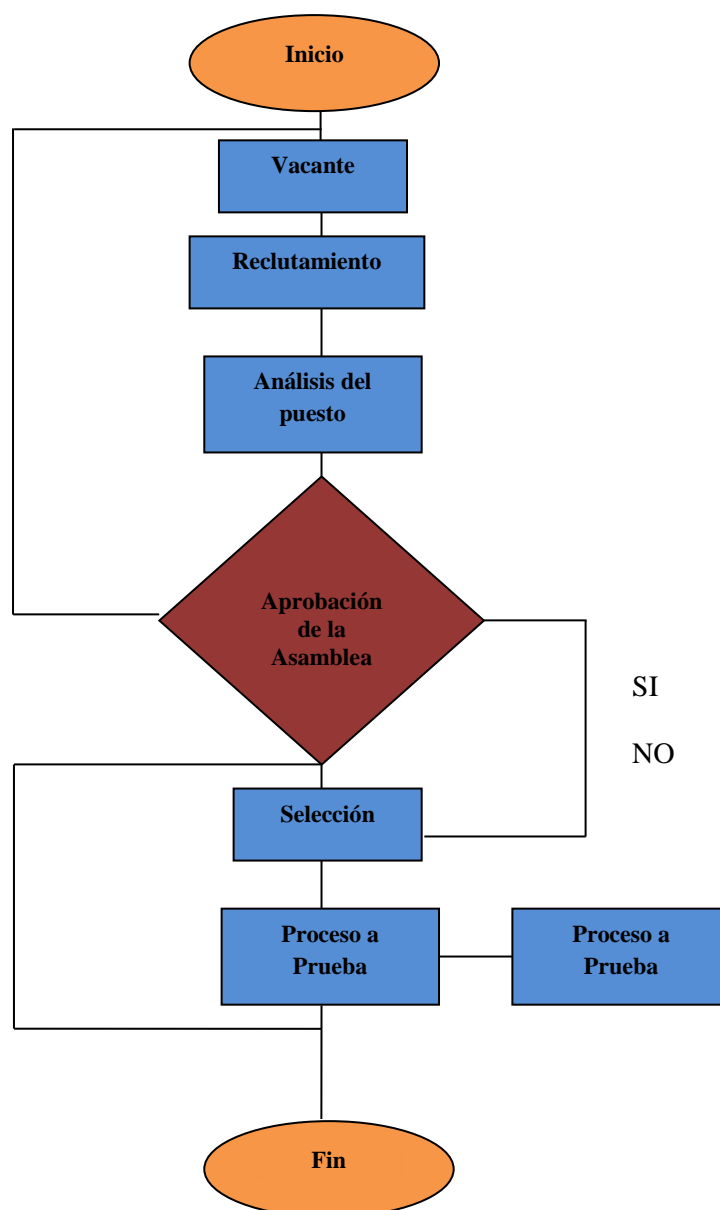
| SÍMBOLO | REPRESENTA |
|---|-------------------------------|
|  | Inicio o termino |
|  | Actividad |
|  | Documento |
|  | Decisión o alternativa |
|  | Archivo |
|  | Conector de pagina |

Fuente: Diagramación.
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Dentro del área administrativa: gestión administrativa

- **Selección del personal.** Siempre que se genera una actividad existe la posibilidad de requerir a un personal y esto permite la realización de un procedimiento para que sea contratado.

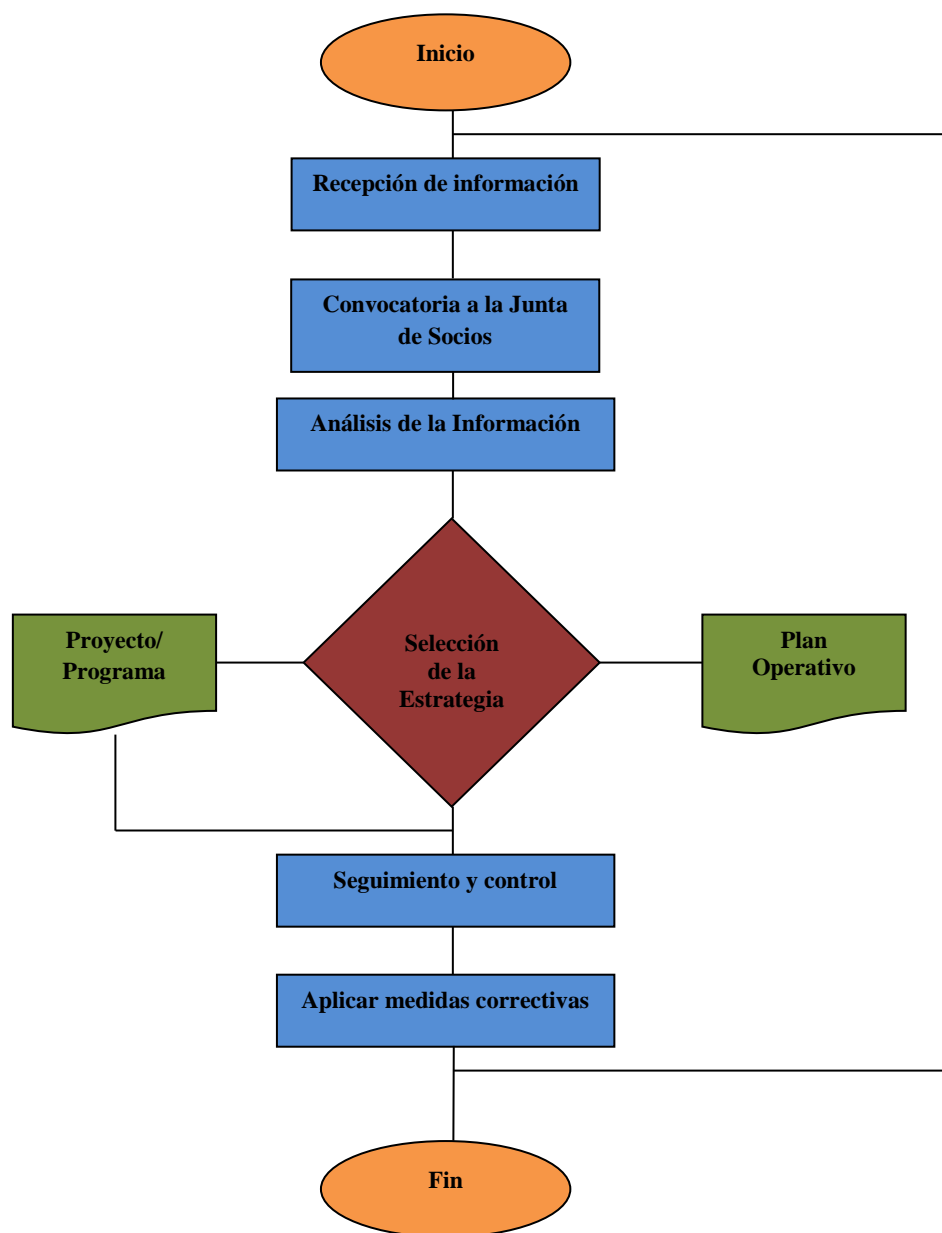
GRÁFICO N° 41. Diagrama de selección del personal



Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Análisis de la gestiones de la asociación de pequeños proveedores de productos de mar. Mediante este procedimiento la organización tendrá un esquema a seguir para la realización de una actividad que gestione la directiva o el personal recomendado.

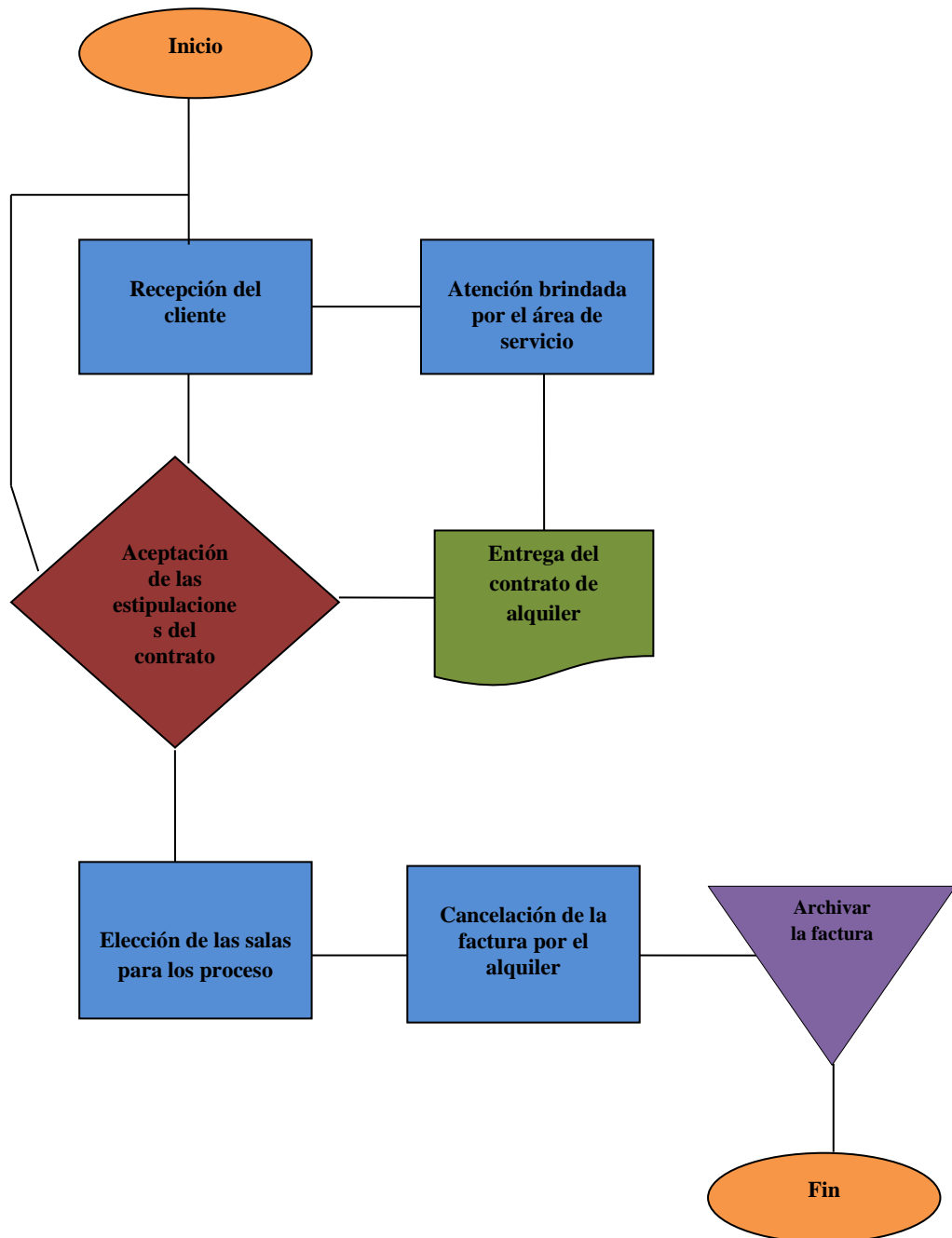
GRÁFICO N° 42. Análisis de las gestiones



Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

Servicio de atención al cliente. Esta figura demostrará el procedimiento que tiene que seguir el cliente para contratar nuestro servicio de alquiler del local cuáles son sus estipulaciones para acceder a trabajar en las instalaciones.

GRÁFICO N° 43. Servicio de atención al cliente



Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

4.4.4.4. Seguimiento y control

El seguimiento y control se realizara en las diferentes áreas en la que ejerce su actividad la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, donde se llevara a cabo un proceso de lo que implica un plan estratégico y el cumplimiento de los objetivos que se han propuestos.

Para esto se deberá tomar varios indicares en cuenta donde a través de los controles se podrán tomar las medidas correctivas dentro del área administrativa durante su largo recorrido han tenido varios inconvenientes en la realización o ejecución de una función habiendo descoordinación en el manejo de la información provenientes de las actividades que genera la asociación por lo que se destinan diferentes responsabilidades.

El seguimiento y control integra algunos indicadores la cual permiten establecer el rendimiento de los programas proyectos que se han ejecutado estos indicadores son los siguientes:

Indicador de efectividad. Tiene como finalidad establecer la relación de los resultados que estamos obteniendo actualmente con la ejecución de un programa, proyecto con que estamos logrando mediante esta comparación se establecerá si hemos realizado una buena planificación.

$$\text{Efectividad} = \frac{\text{Meta lograda}}{\text{Meta programada}} \times 100$$

Indicador de eficacia. Comprenden el grado las cuales son alcanzados los objetivos de un programa, actividad u organización. Establece la relación entre las metas logradas y programadas, en esto se tiene en cuenta el tiempo real de implementación de la actividad o proyecto.

$$\text{Eficacia} = \frac{(\text{Meta lograda})(\text{Tiempo programado})}{(\text{Meta Programada})(\text{Tiempo real})} \times 100$$

La eficacia se puede expresar en relación de la efectividad planteando el tiempo que realmente se ha utilizado para cumplir la meta.

Indicador de efectividad* Tiempo planteado/ Tiempo real

Indicador de eficiencia. Aquí consideran si los servicios que genera una entidad se realizan con un rendimiento adecuado, por tal razón en este proceso debe cuestionarse la relación que existe entre los recursos, las operaciones y procedimientos realizados en el servicio que como entidad debemos proporcionar por la actividad que realizamos la cual se entiende como el tiempo, los recursos invertidos, y los logros alcanzados.

$$\text{Eficiencia} = \frac{(\text{Meta lograda})(\text{Tiempo programado})(\text{Gasto programado})}{(\text{Meta programada})(\text{Tiempo real})(\text{Gasto utilizado})} \times 100$$

Mediante el monitoreo las personas encargas en las actividades vienen estableciendo los avances de cada grupo de trabajo de acuerdo a las responsabilidades encomendadas. La asociación durante su desarrollo de trabajo deberá realizar revisiones o monitoreo de las actividades que se han establecido durante el año.

La organización tiene planificado programas, capacitaciones, talleres, festividades y entre otras actividades, en la cual tendrán que realizar una supervisión para de esta manera poder dar cumplimiento eficientemente de las tareas, asignando responsables donde en las reuniones se informe a los socios los objetivos que se van alcanzando. Será importante poder dar un seguimiento constante realizando una autoevaluación sobre la etapa real que tenía la entidad y sobre los avances que se ha realizado en tiempo de trabajo

4.4.5. Planeación operativa

4.4.5.1 POA

CUADRO N° 51. POA de ASOPEPROMA 2015-2019

| PROGRAMA | PROYECTOS | CRONOGRAMA | | COSTO ESTIMADO | FINANCIAMIENTO | | COMPROMISO | |
|---|--|------------|----------|----------------|----------------|-------------|---|----------------------------|
| | | INICIO | FINAL | | PROPIO | AUTOGESTIÓN | RESPONSABLES | INVOLUCRADOS |
| Capacitación del personal según las áreas de desempeño de los socios | Capacitación de Contabilidad | | | | | | Directorio de la Asociación. Presidente: | Personal de la Asociación. |
| | Módulo 1 | 01/06/15 | 30/06/15 | 533,00 | | | | |
| | Módulo 2 | 01/08/15 | 30/06/15 | 533,00 | x | x | | |
| | Módulo 3 | 01/03/16 | 30/03/16 | 564,98 | | | | |
| | Módulo 4 | 01/08/16 | 30/08/16 | 533,98 | | | | |
| | Capacitación de servicio al cliente. | | | | | | | |
| | Módulo 1 | 01/05/16 | 30/05/16 | 846,80 | x | x | | |
| | Módulo 2 | 01/10/16 | 30/10/16 | 846,80 | | | | |
| Módulo 3 | 01/05/17 | 30/05/17 | 897,61 | | | | | |
| Módulo 4 | 01/10/17 | 30/10/17 | 897,60 | | | | | |
| Incurción en otra línea de prestación de servicio de arrendamiento del local. | Conseguir un cupo para la entrega de pescado y otras especies marinas procesadas. | 01/01/17 | ----- | 9000,00 | x | x | Vicepresidente: . | Personal de la Asociación. |
| | Elaboración de publicidad para la oferta del local | 2016 | 2019 | 13229,28 | x | x | Presidente: . | Personal de la Asociación. |

| PROGRAMA | PROYECTOS | CRONOGRAMA | | COSTO ESTIMADO | FINANCIAMIENTO | | COMPROMISO | |
|---|---|------------|------------|-----------------|----------------|-------------|----------------------------|----------------------------|
| | | INICIO | FANAL | | PROPIO | AUTOGESTIÓN | RESPONSABLES | INVOLUCRADOS |
| Convenios con entidades públicas o privadas para conseguir financiamiento de proyectos. | Implementación de las señaléticas para prevención de accidentes en la infraestructura | 01/08/17 | 30/03/17 | 741,00 | x | x | Directiva de la asociación | Personal de la Asociación. |
| | Primera remodelación de 2 salas ubicación de señaléticas | 01/08/17 | 01/08/17 | 770,64 | | | | |
| | Remodelación de 2 salas para el nuevo procesamiento de otras especies marinas | Enero 2017 | Junio 2017 | 17376,80 | x | x | Mantenimiento | Personal de la Asociación. |
| | 2 salas más remodeladas | Enero 2019 | Junio 2019 | 18071,87 | | | | |
| TOTAL POA 2015-2019 | | | | 64874,36 | | | | |

Fuente: POA ASOPEPROMA 2015.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

4.4.5.2. Presupuesto

CUADRO N° 52. Presupuesto general programas y proyectos

| DESCRIPCIÓN | COSTO TOTAL ANUAL | | | | |
|--|-------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| PROGRAMA 1. CAPACITACIÓN DEL PERSONAL SEGÚN LAS ÁREAS DE DESEMPEÑO DE LOS SOCIOS. | | | | | |
| Proyecto 1. Capacitación de contabilidad | 1066,00 | 1129,96 | | | |
| Proyecto 2. Servicio al cliente | | 1693,60 | 1795,21 | | |
| PROGRAMA 2. INCURSIÓN EN OTRA LÍNEA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DEL LOCAL. | | | | | |
| Proyecto 3. Conseguir un cupo para la entrega de pescado y otras especies marinas procesadas. | | | 9000,00 | | |
| Proyecto 4. Elaboración de publicidad para la oferta del local. | | 4110,00 | 2682,60 | 3563,08 | 2873,60 |
| PROGRAMA 3. CONVENIOS CON ENTIDADES PÚBLICAS PARA CONSEGUIR PROYECTOS. | | | | | |
| Proyecto 5. Implementación de las señaléticas de divisiones departamentales y prevención de accidentes en la infraestructura. | | | 741,00 | | 770,64 |
| Proyecto 6. Remodelación de 4 salas para el nuevo procesamiento de otras especies marinas. | | | 17376,80 | | 18071,87 |
| TOTAL ANUAL | 1066,00 | 6933,56 | 31595,61 | 3563,08 | 21716,11 |
| TOTAL 2015-2019 | | | 64874,36 | | |

Fuente: Presupuesto general para programas y proyectos.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

4.4.5.3. Plan de acción

CUADRO N° 53. Plan de acción 2015-2019

| Programa | Proyecto | Objetivo | Actividades | Fecha de Ejecución | | Indicador | Responsable | Convenio | Recursos Financieros |
|---|-------------------------------|---|--|--------------------|-------------------|--|----------------------------|----------------|----------------------|
| | | | | Inicio | Final | | | | |
| Capacitación del personal según las áreas de desempeño de los socios. | Capacitación de contabilidad. | Profundizar sus conocimientos en el área contable mediante el estudio de la contabilidad para mejorar sus registros de los ingresos y egreso de dinero. | Comunicar a los directivos sobre el proyecto | 1 de Junio 2015 | 30 de Junio 2015 | Los socios aprenderán en un 30% los principios básicos de la contabilidad. | Directiva de la asociación | Colegio Palmar | 533,00 |
| | | | Elaborar el proyecto de capacitación | | | | | | |
| | | | Buscar financiamiento para el proyecto. | | | | | | |
| | | | Conseguir el personal técnico para la capacitación | | | | | | |
| | | | Implementar la capacitación | | | | | | |
| Dar seguimiento y control | | | | | | | | | |
| | | | Módulo 2 | 1 de Agosto 2015 | 30 de Agosto 2015 | Dotar de conocimientos un 70% sobre registros contables que tienen las empresas. | | | 533,00 |
| | | | Módulo 3 | 1 de Marzo 2016 | 30 de Marzo 2016 | Profundizar su conocimiento en 70% sobre los estados financieros básicos. | | | 564,98 |
| | | | Módulo 4 | 1 de Agosto 2016 | 30 de Agosto 2016 | Tener el 80% de pericia a través de talleres prácticos sobre análisis financiero de una entidad. | | | 564,98 |

| Programa | Proyecto | Objetivo | Actividades | Fecha de Ejecución | | Indicador | Responsable | Convenio | Recursos Financieros |
|--|----------------------------------|--|--|--------------------|--------------------|--|----------------------------|----------------|----------------------|
| | | | | Inicio | Final | | | | |
| Capacitación del personal según las áreas de desempeño de los socios. | Capacitación servicio al cliente | Fortalecer el conocimiento a través de las técnicas de servicio que contribuya al mejoramiento de atención al cliente. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Realizar el programa de capacitación ✚ Buscar entidades que impartan la capacitación ✚ Convocar al personal correspondiente. ✚ Ejecutar el programa de capacitación. ✚ Hacer un seguimiento y evaluar durante la capacitación y después para medir lo aprendido por los involucrados | 1 de Mayo 2016 | 30 de Mayo 2016 | Instruir en un 70 % los componentes básicos que influyen en la atención al cliente | Directiva de la asociación | Colegio Palmar | 846,80 |
| | | | Módulo 2 | 1 de octubre 2016 | 30 de octubre 2016 | Conocer en un 75% sobre los perfiles profesionales que debe poseer el encargado de atención al cliente | | | 846,80 |
| | | | Módulo 3 | 1 de mayo 2017 | 30 de mayo 2017 | | | | 897,605 |
| | | | Módulo 4 | 1 de octubre 2017 | 30 de octubre 2017 | | | | 897,605 |

| Programa | proyecto | Objetivo | Actividades | Fecha de ejecución | | Indicador | Responsable | Convenio | Recursos financieros |
|---|---|---|--|--------------------|-------|---|---------------------------------|--|----------------------|
| | | | | Inicio | Final | | | | |
| Incursión en otra línea de prestación del servicio de arrendamiento del local. | Conseguir un cupo para la entrega de pescado y otras especies marinas procesadas. | Obtener nuevos ingresos mediante la diversificación de la actividad en el mejoramiento de la situacional actual de la asociación. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Elaborar un presupuesto de las principales especies marinas requeridas por las empresas del sector y la Provincia de Santa Elena ✚ Conseguir el financiamiento ✚ Comprar el pescado y las otras especies. ✚ Procesarlo ✚ Entregarlos a las diferentes empresas | Enero 2017 | ----- | <p>Obtener en un 80% de ingresos más con respecto a los años anteriores de actividad.</p> <hr/> <p>Captar 30% de clientes por la diversificación de la actividad.</p> | Vicepresidente de la asociación | Comuna San Pablo, Municipio de Santa Elena | 9000,00 |
| | Elaboración de publicidad para la oferta del local. | Difundir el alquiler de local a través de estrategias publicitarias para ser reconocidos a nivel provincia | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Elaborar el proyecto publicitario. ✚ Presentar el proyecto a la directiva de la asociación. ✚ Seleccionar las mejores estrategias de comunicación. ✚ Ejecutar las diferentes estrategias publicitarias en internet y otros medios. ✚ Informar a la junta general de socios los resultados obtenidos. | 2016 | 2019 | <p>Difundir en un 60% en las radios populares de la provincia de santa Elena</p> <hr/> <p>Verificar en un 90% si ha existido aumento de clientes debido a la implementación de estrategias publicitarias.</p> | Presidente de la asociación | UTE | 13229,28 |

| Programa | Proyecto | Objetivo | Actividades | Fecha de Ejecución | | Indicador | Responsable | Convenio | Recursos financieros |
|--|---|---|--|--------------------|-------------------|---|----------------------------|---------------------|----------------------|
| | | | | Inicio | Final | | | | |
| Convenios con entidades públicas o privadas para conseguir financiamiento de proyectos. | Implementación de las señaléticas para prevención de accidentes en la infraestructura | Contar con las señaléticas adecuadas en la infraestructura mediante el apoyo de empresas privadas para su elaboración para que el personal este orientado a las funciones que hay que cumplir | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Comunicara a los socios sobre el proyecto ✚ Buscar asesoría a las empresas de sector ✚ Hacer el presupuesto para la elaboración de las señaléticas. ✚ Comprar los materiales ✚ Elaborar las señaléticas ✚ Ubicarlas en áreas respectivas. | 1 de Agosto 2017 | 30 de Agosto 2017 | Señalizar el 80% de todas las áreas del local | Directiva de la asociación | Empresa CELEDAR S.A | 741,00 |
| | | | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Implementación de nuevas señaléticas para la nueva remodelación de las 2 salas | 1 de Agosto 2019 | 30 de Agosto 2019 | Verificar en un 90% sobre las señaléticas faltantes en las áreas. | | | 770,64 |

| Programa | Proyecto | Objetivo | Actividades | Fecha de Ejecución | | Indicador | Responsable | Convenio | Recurso Financiero |
|---|---|--|--|--------------------|---------------|---|---------------|--------------------------|--------------------|
| | | | | Inicio | Final | | | | |
| Convenios con entidades públicas o privada para conseguir financiamiento de proyectos. | Remodelación de 2 salas para el nuevo procesamiento de otras especies marinas | Remodelar 2 salas para el procesamiento de otras especies mediante el apoyo municipal para obtener nuevos ingresos para la asociación. | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Proponer la remodelación de las 2 salas. ✚ Realizar un presupuesto sobre los materiales que se necesitan. ✚ Gestionar el apoyo municipal ✚ Invertir el dinero ✚ Supervisar la obra ✚ Inauguración de la obra. | Enero de 2017 | Junio de 2017 | Tener remodelado el 85% de las dos nuevas salas | Mantenimiento | Municipio de Santa Elena | 17376,80 |
| | | | <ul style="list-style-type: none"> ✚ Remodelación de 2 salas más en el local | Enero de 2019 | Junio de 2019 | Las salas equipadas en un 90% | | | 18071,87 |
| TOTAL PRESUPUESTO PLAN DE ACCIÓN 2015-2019 | | | | | | | | | 64874,36 |

Fuente: Plan de acción 2015-2019.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CONCLUSIONES

1. El plan estratégico contiene una matriz de seguimiento y control de las actividades ejecutadas cuyo propósito será mejorar el rendimiento de las tareas que se han planificado.
2. Las capacitaciones establecidas en la propuesta fomentarán al personal con nuevas destrezas y habilidades las cuales harán diferencia en aplicar lo aprendido en sus diferentes áreas de trabajo además se tendrá un ritmo competitivo en los puestos de trabajo.
3. La asociación cuenta con una estructura propia con la cual se podrá darle un nuevo giro en la prestación del servicio del local mediante la remodelación de algunas salas cuyo propósito será la diversificación en la prestación del servicio del local de alquiler.
4. Tener unas buenas relaciones con entidades públicas o privadas dará como resultado buscar alternativas de alianzas o conseguir convenios para la realización de proyectos que mejoren la situación de la asociación además por que el plan contiene un esquema de seguimiento y control de actividades.
5. Mediante las estrategias publicitarias permitirá a la asociación hacerse conocer en el mercado local y provincial con la finalidad de captar clientes de los nuevos nichos de mercado.
6. La organización de la asociación trae como resultado el cumplimiento correcto de las actividades durante el año de trabajo causando la motivación de los socios porque consideran que la directiva posee liderazgo.

RECOMENDACIONES

1. Realizar una capacitación en el área contable cuyo propósito sea profundizar el conocimiento de los socios y tenga la oportunidad de evaluar sus ingresos y egresos que genera su actividad económica además le permitan tener alternativas de solución sobre los cambios bruscos de la globalización.
2. Remodelar las salas e incursionar en una nueva línea de prestación de servicio la cual generen otros ingresos para solventar las deudas pendientes y que la asociación goce de una salud económica esto permitirá atraer nuevos clientes de otros sectores de la provincia de Santa Elena.
3. Conseguir convenios con entidades pública y privadas dará el paso a conversaciones sobre el financiamiento para los proyectos que se han planteado durante el año de actividad de la asociación.
4. Realizar estrategias publicitarias con la finalidad de promocionar el servicio que brinda la asociación de pequeños proveedores del mar en la comuna San Pablo para su reconocimiento a nivel local y provincial además permita captar nuevos clientes potenciales.
5. Implementar el POA que sirva de guía sobre las actividades que deben ejecutar durante el año y sobre los recursos que deben obtener para implementar los proyectos y que tipos de gestiones realizar para conseguir convenios con otras entidades.
6. Realizar una planificación coordinada de las actividades estableciendo los responsables y a través del seguimiento y control medir los avances aplicando los indicadores de efectividad, eficiencia, eficacia de las tareas programadas y obtener mayores beneficios.

BIBLIOGRAFÍA

Chiavenato, I. (2010). *Administracion Proceso Administrativo*, cuarta edición. Colombia: McGrawHill Interamericana S.A.

Chiavenato, I. (2010). *Planeación Estratégica Fundamentos y Aplicación*, segunda edición. Mexico: McGRAW-HILL.

Cordero, P. (2011). *Tecnica y Metodos de investigacion*. España: Glossa.

Gallardo Hernández, J. R. (2012). *Administración Estratégica de la visión a la ejecución*, primera edición. México: Alfaomega Grupo editor S.A.

Gómez Serna, H. (2010). *Gerencia Estratégica*, tercera edicion. Bogotá: Panamericana Editorial Ltda.

Gonzalez, P. (2013). *Planificación Estregica para la mediana y pequeña empresa*. Quito.

Goya, N. A. (2010). *Organizacion de Empresas*, Tercera Edición. México: Deusto publicaciones.

Lerma Gonzalez, H. D. (2010). *Metodología de Investigación; propuesta anteproyecto y proyecto* cuarta edición. Bogotá: Eco Ediciones.

Lerma, A. E. (2012). *Planeacion Estrategica por areas funcionales*, segunda edicion. Mexico: Alfaomega.

Limas Suárez, S. J. (2012). *Marketing empresarial, Dirección como estrategia competitiva*, primera edición. Bogotá: Ediciones de la U.

Maldonado Aculdía, A. V. (2010). *Estrategias Organizacionales de Competitividad: Enfoques Regionales*, primera edición. Méxixo: Plaz y Valdez.

Mendoza Guerra, J. M. (2011). *Desiciones Estratégicas Macroadministración*, primera edición. Bogotá: Ediciones de la U.

Murillo Vargas, G. (2009). Teorías contemporaneas de la organización y el management. Bogota: Ecoe Ediciones.

Palacios Acero, L. C. (2010). Dirección Estratégica, primera edición. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Prieto Herrera, J. E. (2011). Gestión Estratégica Organizacional, tercera edición. Bogotá: Ecoe Ediciones.

LINKOGRAFÍA:

1. www.planeacionestartegica.com.ec
2. www.plandeacciones.gov.ec
3. www.planeacionreingenieriaproyectos.com
4. www.marketingplanesorganizacionale.com
5. www.dgii.gov.do/.../Plan%20EstrategicoyAlinemaientoEstrategicodeIniciativas
6. www.gestiopolis.com/.../proceso-para-la-elaboración-de-un-plan-estratégico
7. www.buenastareas.com/.../tesis...plan-estratégico
8. www.ucm.es/BUCM/Plan-Estrategico-2004-2006-0411
9. www.plan-estrategico.com/
10. www.gestiopolis.com/.../estrategias-para-retener-al-talento-humano
11. www.viceministerioap.gob.ec/subpesca1924-magap-anuncia-veda-de-peces-pelagicos-para-marzo.html
12. www.viceministerioap.gob.ec/subpesca492-pescadores-artesanales-se-benefician-con-proyectos.html
13. www.buenvivir.gob.ec/
14. www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf
15. www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=4d879bbc-2bbc-47db-a27d-09642ef8a0c7

ANEXOS

ANEXO N° 1. Formato de entrevista a la directiva de la asociación



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



Entrevista dirigido a la directiva de la asociación que intervienen en proceso investigativo sobre las gestiones que realiza para su desarrollo económico

El objetivo: conocer los criterios de la directiva de la situación actual de la Asociación de Pequeños Proveedores de Productos del Mar, en la Comuna San Pablo, sobre las actividades que realiza en el entorno.

ENTREVISTA

1. **¿Tienen elaborado la misión y visión la cual direcciona mejor sus actividades?**
2. **¿Realizan algún diagnóstico situacional de la asociación durante el periodo de trabajo?**
3. **¿Cuáles son las principales fortalezas que cuenta la asociación?**
4. **¿Están definidas las responsabilidades que tienen los socios en los cargos que se le han establecido?**
5. **¿Coordinan trabajos en grupo al momento de realizar alguna actividad?**
6. **¿Genera ingresos suficientes el servicio de alquiler de local de eviscerado de pescado para cubrir sus obligaciones?**
7. **¿Considera que las políticas existentes deberían ser mejoradas para el cumplimiento de las actividades?**
8. **¿Qué tipos de estrategia han aplicado para generar mayores beneficios?**
9. **¿Será necesario implementar proyectos a futuros en la asociación?**
10. **¿Qué tipo de capacitaciones ha recibido por entidades públicas o privadas?**
11. **¿Tienen mecanismo de control para las actividades que se planifica?**
12. **¿Considera que mediante la elaboración de un plan estratégico mejoraría la situación actual de la asociación**

ANEXO N° 2. Formato de encuesta a los socios de la asociación



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



Encuesta dirigido a los socios que intervienen en proceso investigativo de la Asociación de Pequeños Proveedores de Productos del Mar, en la Comuna San Pablo.

El objetivo: Conocer los criterios de los socios de la situación actual de la Asociación de Pequeños Proveedores de Productos del Mar, en la Comuna San Pablo, sobre las actividades que realiza en el entorno.

ENCUESTA

1. ¿Considera que al implementar Las metas estratégicas mejorara el direccionamiento de la asociación?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

2. ¿Establecen los directivos los objetivos que persigue la asociación?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

3. ¿Piensa usted que los valores son acciones que reflejan las actitudes y motivación en una institución?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

4. ¿Cómo considera el estado situacional de la asociación?

Excelente Regular
Muy buena Mala
Buena

5. ¿Cree usted que se deberán implementar estrategias para mejorar el desarrollo de la asociación?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

6. ¿Piensa usted que en la asociación se hacen cumplir las políticas?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

7. ¿Mejorará la situación económica de la asociación al implementarse proyectos?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

8. ¿Cuál de estos temas es de mayor prioridad para recibir una capacitación?

Contabilidad Relaciones Humanas
Gestión Ambiental Otras
Servicio al cliente

9. ¿Cubren las obligaciones financieras con el presupuesto actual la asociación?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

10. ¿Existe seguimiento y control de las actividades que se planifica la asociación?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

11. ¿Cómo establece la evolución que ha tenido la asociación durante el desarrollo de su actividad económica

Excelente Regular
Muy Buena Mala
Buena

12. Tiene el local de eviscerado de pescado los implementos necesarios para el desarrollo de la actividad

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

13. ¿Elabora la directiva informes financieros sobre la situación actual de la asociación?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

14. ¿Cumple la asociación mediante el apoyo social en la comunidad?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

15. ¿Mejorará la gestión administrativa de la asociación con la implementación del plan estratégico?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

ANEXO N° 3. Formato de trabadores indirectos de la asociación



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



Encuesta dirigida a los trabajadores indirectos que intervienen en proceso investigativo de la Asociación de Pequeños Proveedores de Productos del Mar, en la Comuna San Pablo.

El objetivo: Conocer los criterios de los trabajadores indirectos sobre la situación actual de la Asociación de Pequeños Proveedores de Productos del Mar, en la Comuna San Pablo, sobre las diferentes actividades que realiza en el entorno.

ENCUESTA

1. ¿Tienen rótulos en local donde se evidencie la misión y visión en la asociación

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

2. ¿Existe en la comunidad vallas publicitarias que oferten el alquiler del local para el eviscerado de pescado?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

3. ¿Reciben cursos o programas de inducción sobre el proceso que cumple el eviscerado de pescado?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

4. ¿Tienen conocimiento sobre algún sistema de control que hayan implementado para contrarrestar la contaminación ambiental?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

5. ¿Considera que las dirigentes actuales han realizado gestiones para conseguir proyectos?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

6. ¿Cree usted que la asociación es un ente productivo en la Comuna San Pablo?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

7. ¿Cómo considera la administración del local de eviscerado de pescado por la directiva actual?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

8. ¿Considera que la higiene del local es la adecuada para su funcionamiento?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

9. ¿Cuenta el local de alquiler para el eviscerado de pescado con las señaléticas de prevención de accidentes?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

10. ¿Trabaja en otra actividad en los tiempos de veda?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

11. ¿Existe conflictos en las áreas entre los compañeros de trabajo?

Siempre Casi nunca
A menudo Nunca
A veces

12. ¿Satisface sus necesidades básicas con la remuneración obtenida del trabajo en el local de eviscerado de pescado?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

13. ¿Cree usted que se están aprovechando al máximo los recursos que cuenta la asociación?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente no
Indiferente

14. ¿Cuántos días trabaja en local de la asociación en el mes de oscura?

1-5 días 16-20 días
6-10 días 20 – más días
11-15 días

15. ¿Mejorara la gestión administrativa con el plan estratégico la asociación?

Definitivamente si Probablemente no
Probablemente si Definitivamente si
Indiferente

ANEXO N° 4. Matriz de consistencia

CUADRO N° 54. Matriz de consistencia.

| TITULO | PROBLEMA | TEMA | OBJETIVO | HIPÓTESIS | VARIABLES |
|-------------------------|--|--|---|---|--|
| PLAN ESTRATÉGICO | ¿De qué manera incide las estrategias organizacionales en el mejoramiento de la gestión administrativa de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena en el año 2015? | Incidencia de las estrategias organizacionales en el mejoramiento de la gestión administrativa de la asociación de pequeños proveedores de productos del mar | Elaborar las estrategias organizacionales pertinentes mediante un análisis situacional con enfoque participativo que facilite el mejoramiento de la gestión administrativa en base al diseño del plan estratégico para la Asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la comuna San Pablo, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena en el año 2015. | La aplicación de las estrategias organizacionales permitirá el mejoramiento de la gestión administrativa en la Asociación de pequeños proveedores de productos del mar, en la Comuna San Pablo. | Variable Independiente |
| | | | | | Estrategias Organizacionales |
| | | | | | Variable Dependiente |
| | | | | | Gestión Administrativa Asociación de Pequeños de Proveedores de Productos del Mar, |

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

ANEXO N° 5. Matriz seguimiento y control de actividades ejecutas

CUADRO N° 55. Seguimiento y control de actividades ejecutas

| PROGRAMA | PROYECTO | ACTIVIDAD | ÁREA | TIEMPO | | % | |
|--------------------|----------|-----------|------|--------|-------|--------------|--------|
| | | | | INICIO | FINAL | CUMPLIMIENTO | AVANCE |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| OBSERVACIÓN | | | | | | | |

Fuente: Seguimiento y control de actividades.
 Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

ANEXO N° 6. Matriz monitoreo y control de los programas y proyectos

CUADRO N° 56. Monitoreo y control de los programas y proyectos

INSTITUCIÓN:.....

PERIODO DE EVALUACIÓN
DESDE.....HASTA.....

| N° | Proyecto | Nivel de cumplimiento | Grado de dificultad | Resultados Alcanzados | Fuente de verificación |
|-----------|-----------------|------------------------------|----------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Fuente: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

ANEXO N° 7. Matriz de Evaluación de planes operativos anuales (POA)

CUADRO N° 57. Matriz de evaluación de planes operativos anuales (POA)

INSTITUCIÓN:.....

PERIODO DE EVALUACIÓN.
DESDE.....HASTA.....

| N° | Proyecto/ Programa | Metas | | Tiempo | | Presupuesto | | Indicadores | | | Observación |
|----|-----------------------|-------------|------------|-------------|-----------|---------------|---------------|------------------|------------------|------------------|-------------|
| | | Programadas | Ejecutadas | Programados | Ejecutado | Programado | Ejecutado | Efectividad | Eficiencia | Eficacia | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Total: | Total: | Promedio: | Promedio: | Promedio: | |

Fuente: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

**ANEXO N° 8. Presupuesto detallado de los programas-proyectos.
CUADRO N° 58. Presupuesto capacitación de contabilidad**

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|--|----------|----------------|---------------|
| RECURSO HUMANO | | | |
| Facilitadores o expositores | 4 | ----- | ----- |
| ÚTILES DE OFICINA | | | |
| Caja de esferos | 2 | 6,00 | 12,00 |
| Remas de papel | 1 | 4,00 | 4,00 |
| Folletos | 25 | 2,50 | 62,50 |
| Impresión de certificados | 25 | 0,50 | 12,50 |
| Carpetas folder | 30 | 0,50 | 15,00 |
| Caja de marcadores de pizarra | 2 | 3,50 | 7,00 |
| EQUIPOS DE OFICINA | | | |
| Alquiler de infocus | 1,00 | 60,00 | 60,00 |
| ALIMENTACIÓN | | | |
| Refrigerios | 30 | 2,00 | 60,00 |
| INSTALACIONES | | | |
| Alquiler de local | 1 | 300,00 | 300,00 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO | | | 533,00 |
| 1. Capacitación marzo del 2015 | | | 533,00 |
| 2. Capacitación agosto del 2015 | | | 533,00 |
| Total Presupuesto 2015 | | | 1066,00 |
| Total capacitación 2016(incrementa 6% en los precios) | | | 1129,96 |
| Total 2015-2016 | | | 2195,96 |

Fuente: Presupuesto de capacitación para la asociación
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 59. Presupuesto capacitación servicio al cliente

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|---|----------|----------------|---------------|
| RECURSO HUMANO | | | |
| Facilitadores o expositores | 2 | 100,00 | 200,00 |
| ÚTILES DE OFICINA | | | |
| Caja de esferos | 3 | 6,00 | 18,00 |
| Remas de papel | 3 | 4,40 | 13,20 |
| Folletos | 25 | 3,00 | 75,00 |
| Impresión de certificados | 25 | 0,60 | 15,00 |
| Carpetas folder | 30 | 0,60 | 18,00 |
| Caja de marcadores de pizarra | 2 | 3,80 | 7,60 |
| EQUIPOS DE OFICINA | | | |
| Alquiler de infocus | 1 | 75,00 | 75,00 |
| ALIMENTACIÓN | | | |
| Refrigerios | 30 | 2,50 | 75,00 |
| INSTALACIONES | | | |
| alquiler del local | 1 | 350 | 350,00 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO | | | 846,80 |
| 1. Capacitación Mayo del 2016 | | | 846,80 |
| 2. Capacitación Octubre del h2016 | | | 846,80 |
| Total Presupuesto 2016 | | | 1693,60 |
| Total capacitación 2017 (incrementa 6% en los precios) | | | 1795,21 |
| Total 2016-2017 | | | 3488,81 |

Fuente: Presupuesto de capacitación para la asociación
Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 60. Presupuesto cupo de entrega

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|---|----------|----------------|----------------|
| ESPECIES MARINAS | | | |
| Pescado gavetas | 500 | 12,00 | 6000,00 |
| Camarones libras | 200 | 4,50 | 900,00 |
| MANO DE OBRA | | | |
| Para el eviscerado | | | 900,00 |
| Para el pelado de camarón | | | 300,00 |
| Para lavar el pescado | 2 | 25,00 | 50,00 |
| Contabilizadora del pescado | 1 | 30,00 | 30,00 |
| OTROS | | | |
| Transportes | 1 | 500 | 500,00 |
| Imprevistos | | | 320,00 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO ENERO 2017 | | | 9000,00 |

Fuente: Presupuesto cupo de entrega de especies marinas procesadas

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 61. Presupuesto publicidad

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|--|----------|----------------|-----------------|
| RECURSO HUMANO | | | |
| Equipo de coordinación y logística | 3 | 200,00 | 600,00 |
| OTROS IMPLEMENTOS | | | |
| Rótulos publicitarios | 2 | 400,00 | 800,00 |
| Resmas de papel (para elaboración de Hojas volantes (300 cada 3 meses) y tarjetas de presentación (100 cada 3 meses) | 10 | 4,00 | 40,00 |
| Litros de tinta para impresora | 20 | 14,00 | 280,00 |
| Instalación de tinta continua | 1 | 80,00 | 80,00 |
| Transportes | 2 | 100,00 | 200,00 |
| Difusión en la radio (50 cuñas cada 3 meses) | 4 | 250,00 | 1000,00 |
| Compra de una computadora e impresora | 1 | 600,00 | 600,00 |
| Mantenimiento de los equipos de computación (cada 2 meses) | 6 | 25,00 | 150,00 |
| Internet CNT (promocionar a través del Facebook) 30 mensual | 12 | 30,00 | 360,00 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO AÑO 2016 | | | 4110,00 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO AÑO 2017 (reducimos la compra de rótulos, computadora, instalación tinta continua) y aumentan en un 2 % los precios en los materiales, recursos utilizados | | | 2682,60 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO AÑO 2018 (elaboramos los rótulos y consideramos los mismos materiales y recurso utilizados en el 2016 los precios aumentan en 3%) | | | 3563,08 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO AÑO 2019 (reducimos los rótulos y consideramos los mismos materiales y recurso utilizados en el 2017, los precios aumentan en 4%) | | | 2873,60 |
| TOTAL PRESUPUESTO 2016-2019 | | | 13229,28 |

Fuente: Presupuesto publicidad

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 62. Presupuesto elaboración de señaléticas.

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|---|----------|----------------|----------------|
| RECURSO HUMANO | | | |
| Diseñador de las señaléticas | 1 | 400,00 | 400,00 |
| OTROS IMPLEMENTOS | | | |
| Pinturas unidas galones (colores rojo, negro, azul, amarillo) | 15 | 12,00 | 180,00 |
| Diluyente | 10 | 1,50 | 15,00 |
| Pleibot | 1 | 50,00 | 50,00 |
| Pinceles | 20 | 1,10 | 22,00 |
| cartulinas | 10 | 0,50 | 5,00 |
| vidrio metros | 5 | 12,00 | 60,00 |
| Tornillo | 100 | 0,05 | 5,00 |
| taco fiches | 100 | 0,04 | 4,00 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO Agosto del 2017 | | | 741,00 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO Agosto del 2019 incremento en los precios 4% en los materiales y recursos. | | | 770,64 |
| TOTAL PRESUPUESTO 2017-2019 | | | 1511,64 |

Fuente: Presupuesto elaboración de señaléticas

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez.

CUADRO N° 63. Remodelación de 4 salas

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|---|----------|----------------|-----------------|
| RECURSO HUMANO | | | |
| Maestro Albañil \$ 150,00 semanal por seis meses | 2 | 3600,00 | 7200,00 |
| Oficial \$ 100,00 semanal por cuatro meses | 2 | 2400,00 | 800,00 |
| Pintor \$150,00 semanal por un mes | 1 | 600,00 | 600,00 |
| MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN | | | |
| Baldosas M2 | 200 | 13,00 | 2600,00 |
| Bondex | 100 | 7,25 | 725,00 |
| Cemento Rocafuerte | 80 | 7,10 | 568,00 |
| Arena Metros | 2 | 15,00 | 30,00 |
| Piedra 3/4 Metros | 3 | 24,00 | 72,00 |
| Bloques 9mm | 150 | 0,33 | 49,50 |
| Tubo de Agua 1/2 6 Metros | 20 | 7,24 | 144,80 |
| Lavamanos | 8 | 45,00 | 360,00 |
| Teflón | 40 | 0,40 | 16,00 |
| Permatex | 5 | 2,30 | 11,50 |
| Empaste Interior | 5 | 8,00 | 40,00 |
| Pintura Caneca | 2 | 80,00 | 160,00 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO AÑO ENERO-HASTA JUNIO 2017 | | | 17376,80 |
| TOTAL DEL PRESUPUESTO ENERO HASTA JUNIO DEL 2019 se incrementan 4% de los precios de los recursos y materiales | | | 18071,87 |
| TOTAL PRESUPUESTO 2017-2019 | | | 35448,67 |

Fuente: Presupuesto remodelación de 4 salas.

Elaborado por: Jimmy Galdea Chávez

ANEXO N° 9. Fotos

Fotos del local de alquiler de ASOPEPROMA



Fotos de entrevista a la directiva.



Fotos de encuesta a los socios



FOTOS DE ENCUESTA A LOS TRABAJADORES



ANEXO N° 10. Carta aval



**ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES
DE "PRODUCTOS DEL MAR"**
Fundada el 15 de marzo de 1980.
Acuerdo Ministerial N° 000184 del 30 de marzo de 1982
San Pablo- Santa Elena- Ecuador

San Pablo, 24 de Febrero del 2015.

Sra.
Ing. Mercedes Freire.
Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas.
De la Universidad Estatal Península de Santa Elena (UPSE).

En su despacho.

YO, WALTER MEREJILDO GONZÁLEZ, Presidente de la **ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES DE "PRODUCTOS DEL MAR"**, autorizo al Sr. **JIMMY LEONEL GALDEA CHÁVEZ**, Cédula de Ciudadanía N° 092708072-1, que trabaje en la institución con el siguiente Tema; **PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR, EN LA COMUNA SAN PABLO, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2015**; con fines académicos.

Con este documento el estudiante puede trabajar sin ningún inconveniente en nuestra institución.

Atentamente,

Walter Merejildo González
Presidente.
C.I. 090131676-0
Cel. 0984713588



ANEXO N° 11. Certificado del Gramatólogo

CERTIFICADO DE REVISIÓN DE LA REDACCIÓN Y ORTOGRAFÍA

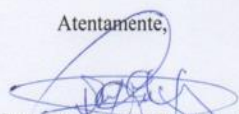
Yo, Magíster, Oswaldo Flavio Castillo Beltrán. Certifico: Que he revisado la redacción y ortografía del contenido del proyecto educativo. **PLAN ESTRATÉGICOS PARA LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PROVEEDORES DE PRODUCTOS DEL MAR, EN LA COMUNA SAN PABLO CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, 2015-2019**, elaborado por el egresado. Galdea Chávez Jimmy Leonel, previo a la obtención del título de: **INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**.

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

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

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

Atentamente,


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