



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

**OPORTUNIDADES EN LAS ASOCIACIONES DE APICULTORES DE LA
PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020.**

TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

AUTOR:

HELEN MADELINE SUÁREZ GONZÁLEZ

PROFESOR GUÍA:

ING. JESSICA LINZÁN RODRÍGUEZ, MGT

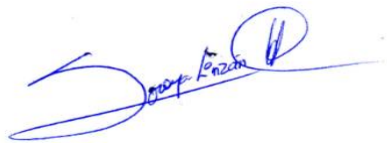
LA LIBERTAD – ECUADOR

2020

Aprobación del profesor guía

En mi calidad de Profesor Guía del Ensayo titulado “Oportunidades en las asociaciones de apicultores de la parroquia Coloche, provincia de Santa Elena” elaborado por la señorita Suárez González Helen Madeline de la Carrera Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, con la modalidad examen complejo, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estudios académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Soraya Linzán Rodríguez', written over a horizontal line.

Ing. Soraya Linzán Rodríguez, Mgt

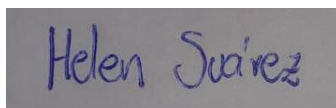
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Helen Madeline Suárez González, con CI: 240002625-4, por medio de la presente, declaro que, las conceptualizaciones, ideas, análisis y resultados desarrollados en este tema de investigación son de mi absoluta propiedad y responsabilidad.

Con el tema de:

“OPORTUNIDADES EN LAS ASOCIACIONES DE APICULTORES DE LA PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020”.

Reconozco y acepto el derecho de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, en base al Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior a que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual.



Firma de estudiante: _____

Nombre: Helen Madeline Suárez González

C.I: 240002625-4

Fecha:

Santa Elena 25, Septiembre de 2020

AGRADECIMIENTO

Mi mas sincero agradecimiento a todos los docentes inmersos en ampliar nuestros conocimientos en el ámbito empresarial y referente a la carrera Administración de Empresa, agradecerle a mi guía tutora la Ing. Linzán Soraya por su paciencia y dedicación en este trabajo de titulación que gracias a tan posible comprensión se ha logrado un eficaz y eficiente resultado, agradeciendo también a los directivos de las asociaciones por la comprensión y la ayuda en el desarrollo del presente trabajo.

Infinitas gracias a mi familia por siempre apoyarme y darme motivación para seguir con mis proyectos y por ultimo pero no menos importante agradecerle a Dios por bendecirme en todo momento con salud, inteligencia y entendimiento para lograr todo lo que soy y seré en un futuro, bendiciones, agradecimiento y amor infinito para cada uno de ellos.

Suárez González Helen Madeline

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a mis padres en especial a mi madre, que con esfuerzo, sacrificio, dedicación y un trabajo honrrado logró darme los estudios cuando papá no estaba, porque gracias a sus enseñanzas y a que es un gran ejemplo de mujer he logrado comprender el valor de cada persona y de cada trabajo que se presenten en las etapas de nuestras vidas.

Dedico este trabajo a toda mi familia en especial a mi abuelita amada quienes me han apoyoda en cada etapa de mi vida, enseñándome a respetar, valorar y sobre todo a ser humilde para así siempre seguir en los proyectos que me he planteado y que anhelo cumplir, porque con el apoyo económico, emocional y social que me han prestado he logrado culminar esta meta que me había propuesto, dedicando todas mis fuerzas y resultados fructíferos plasmados en este trabajo y en la persona que me convertiré gracias a ellos ya que sin su ayuda económica, consejos y motivación no hubiera logrado culminar mis estudios Universitarios, mi más profundo amor para toda mi familia.

Suárez González Helen Madeline

TRIBUNAL DE GRADO



Lcdo. José Xavier Tomalá Uribe, MSc
**DIRECTOR (E) DE LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

A blue ink signature in cursive script.

Ing. Jessica Linzán Rodríguez, MSc.
DOCENTE GUÍA

A blue ink signature in cursive script.

Ing. Sabina Villón Perero, MSc.
DOCENTE TUTOR

A blue ink signature in cursive script.

Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc.
DOCENTE ESPECIALISTA

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN.....	8
ABSTRACT.....	8
INTRODUCCIÓN	9
DESARROLLO	10
CONCLUSIONES	24
RECOMENDACIONES	25
BIBLIOGRAFÍA	26
ANEXOS	28

TÍTULO DE ENSAYO

OPORTUNIDADES EN LAS ASOCIACIONES DE APICULTORES DE LA PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020.

RESUMEN

El presente ensayo está enfocado en las oportunidades de las asociaciones orientadas a la apicultura en la parroquia Colonche, provincia Santa Elena, tomando como referencia a tres comunas específicas Las Balsas, San Marcos y La Aguadita el cual estas poseen una estructura adecuada para procesar y distribuir la miel de abeja con la calidad que el cliente merece. Como objetivo central es Identificar las oportunidades en las asociaciones de apicultores de la Parroquia Colonche, como objetivos específicos se establecieron los siguientes: analizar la situación actual de las asociaciones, determinar los factores que influyen en los niveles de producción de la miel y analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Por ultimo se tuvo como conclusión que por efectos de la pandemia la producción de la miel de abeja tuvo mayor demanda en el mercado debido a las recetas que se realizaban de manera casera para prevenir enfermedades y posibles contagios.

Palabras claves: oportunidades, producción, demanda.

ABSTRACT

This essay is focused on the opportunities of the associations oriented to beekeeping in the Colonche parish, Santa Elena province, taking as reference three specific communes Las Balsas, San Marcos and La Aguadita wich they have an adequate structure to process and distribute honey with the quality that the customer deserver. The main objective is to identify the opportunities in the beekeepers associations of the Colonche parish, as specific objetives the following were established: analyze the current situation of the associations, determine the factors that influence the levels of honey production anda analyze the strengths, opportunities, weaknesses

and threats. Finally, the conclusión was that due to the effects of the pandemic, the production of bee honey had a greater demand in the market due to the recipes that were made at home to prevent diseases and possible infections.

Keywords: opportunities, production, demand.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad Ecuador se ve afectado por varios aspectos tecnológicos, ambientales, culturales, sociales sin embargo a pesar de las circunstancias que ha venido atravesando el país los emprendimientos a nivel nacional han logrado obtener un rendimiento no estable sino mas bien para el beneficio de familia propia y su sostenibilidad económica, las asociaciones y los negocios en general también se han visto afectadas por la pandemia del covid-19 al principio esta situación fue algo catastrofico, pero uno de los productos que han logrado mayor reconocimiento y mayor distribución ha sido la miel de abeja pura.

La provincia de Santa Elena posee asociaciones productoras de miel de abeja, la demanda de este producto entre los meses de Marzo, Abril, Mayo y Junio fue alta, esto es debido a que la mayor parte de los remedios casero para lograr tener una salud estable y contrarestar cualquier gripe y fiebre es realizado por la miel de abeja, y como se establecieron recetas caseras con miel de abeja fue uno de los productos que mas se vendió en estos meses.

En la zona norte de la Provincia de Santa Elena- Parroquia Colonche se encuentra la Asociación Agroforestal Apícola Miel de Esperanza, en esta asociación se encuentran 18 comités conformados en diferentes comunas entre ellas las comunas Las Balsas, San Marcos y la Aguadita, estas comunas poseen infraestructura para la elaboración de la miel de abeja y han obtenido mayor

demanda entre los meses ya antes mencionados debido a la pandemia y a los factores externos han logrado mayor reconocimiento entre la población y la provincia.

La oportunidad de las asociaciones de miel se orientó en el reconocimiento de estas, ya que si bien es cierto las ventas antes de la pandemia eran bajas y pocos conocían los lugares donde vendían el producto, se tiene como objetivos analizar la situación actual de las asociaciones, también poder determinar los factores que influyen en los niveles de producción de miel y por último lograr analizar el FODA que cada organización posee en cuanto a la situación actual.

DESARROLLO

Marco teórico

Para lograr un mejor entendimiento se han establecido tesis de varios autores que se redactan de manera Nacional e Internacional para disipar dudas y también para aclarar de manera eficiente el tema enfocado a la variable Oportunidad, a continuación se visualizan los antecedentes Nacionales:

En su informe Pico Versoza en el año 2017 en el informe “El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios” presenta que cada emprendimiento los cuales surgen por una necesidad ayudan a que pongan en práctica nuevas oportunidades que surgen por diversas situaciones que muchos enfrentan, sin embargo a pesar de que muchos emprendimientos tienden a irse a la ruina después de los tres primeros meses, han logrado que otros tomen en cuenta las estrategias y tácticas que deben poseer para enfrentarse a cualquier situación adversa que se presente en el negocio, se

manifiesta como objetivo las oportunidades de mercado, las mismas que se deben identificar con facilidad, rapidez y oportunamente, como resultado se obtiene que las oportunidades crearan una ventana hacia la planificación de estrategias que ayuden a configurar el emprendedor hacia un posicionamiento y el éxito que se estima en todo negocio. (Pico Versoza, 2017)

La finalidad del tema “Tendencias de consumo y las oportunidades de negocios” según Galante en el año 2010, es lograr ser un disparador, esto es para pensar sobre la relación de las empresas con algunas de las principales tendencias que se tiene ya sean sociales y el reflejo que se da en los hábitos de consumo. También que cada compañía, asociación, empresa, negocio o emprendimiento sin importar origen o tamaño, necesita adaptarse a cambios y requerimientos de los decisores de compra, ya sea en cualquier situación del entorno que se este atravesando, y dichas exigencias se deberán atender con innovación, estrategias y fortalezas, como resultado se obtuvo la identificación del desarrollo de oportunidades de negocios en las situaciones que se presente la empresa o cliente, para el crecimiento y éxito. (Galante, D., 2010)

En el siguiente informe “Oportunidad dilucidando el concepto” por Canales en el año 2010, presenta que es fundamental que en el mundo de los negocios se establezca el concepto de oportunidad. Muchas veces como se manifiestan en muchos otros términos, se atribuyen diversos y divergentes significados y se le usa desde las perspectivas diferentes y contradictorias. Se atribuyen diferentes significados para cada ámbito donde se generan oportunidades, como resultado se ha logrado especificar que se debe concentrar en las oportunidades de negocios primordialmente que se dan de acuerdo con la situación que se presentan en el

entorno social, económico y medioambiental, los cuales son factores que influyen en el rendimiento, producción, intercomunicación de una organización o empresa. (Canales, Cristian A. Muñoz, 2010)

En el artículo de La Melífera sobre “La Apicultura en el Ecuador: Antecedentes Historicos” en el año 2018, se manifiesta que, Ecuador en el sector de la apicultura está pasando por un momento muy difícil por la poca o ninguna actividad de los gremios, la total demotivación y la falta de apoyo del estado, el manejo de un perfil muy bajo de sus actores, que no han hecho oír su voz para lograr un adecuado desarrollo de la apicultura. Las oportunidades de la apicultura es un factor primordial para su desarrollo ya que si bien es cierto en esta investigación se obtuvo como resultado el: análisis de los factores que incluyen en el sector, el análisis FODA y también las estrategias previas para la exportación de la miel de abeja. (La Melífera, J. C. L., 2018)

A continuación se redactan los antecedentes Internacionales para obtener una mejor comprensión generalizada sobre la variable estudiada:

En este artículo de “Oportunidades de negocios de Colombia en los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático” los autores Carmona, Mayorga y Murillo en el año 2018 presentan que ,desde 1990 que se ha desarrollado la apertura económica ha conllevado a que Colombia de a poco busque ampliar la participación en comercio internacional esto se desarrolla diversificando sus socios, aunque este factor realmente se establecen muchos resultados. Las principales condiciones económicas, comerciales y políticas de cada país influyen en el desarrollo de Colombia, se identifica que un país primordial y óptimo para la

diversificaron de socios es Singapur, es un país óptimo para generar relaciones comerciales, la oportunidad de negocios se puede lograr en productos agrícolas específicamente frutas exóticas y producidas en Colombia para importar a Singapur, como resultado se obtuvo que las oportunidades se identifican en las fortalezas que cada país posee, identificando así que se tiene riquezas en tierra, capital y trabajo para reconocimiento de cualquier sector que este especializado en producir un bien o servicio. (Carmona Galindo, M. F., Mayorga Pulido, A. P., & Quevedo Murillo, A. P., 2018)

En el siguiente tema “Desarrollo de especies de abejas y oportunidades para la apicultura ecológica en la Península de Yucatán” del autor Guemes Ricalde en el año 2005 se presenta que el desarrollo de especies de abejas es fundamental para análisis de un sector económico, la relación que existe entre las abejas explotadas desde los antiguos mayas hasta la fecha ha logrado tener un impacto económico para el desarrollo productivo de un país o región. Como resultado se obtuvo que las oportunidades dentro del sector de apicultura ecológica es de vital importancia mantenerlas ya que estas oportunidades se dan en cuestiones de tiempos y periodos y es allí donde se deben aprovechar las oportunidades productivas que este sector de la miel de abeja genera. (Guemes Ricalde, F. J., 2005)

En el informe “Análisis FODA de la apicultura en pequeña escala en el litoral de Yucatán” de los autores Uc, y Magaña en el año 2018 se presenta el análisis las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas las cuales influyen en las actividades apícolas en pequeña escala es primordial. Los indicadores de estudios deben basarse en el análisis FODA, el resultado evidencian las respuestas estratégicas que la organización deben poseer, la apicultura es una

actividad pecuaria con ventajas para su práctica. La actividad posee implicaciones socioeconómicas: es rentable y con apoyo institucional. El análisis que se presenta consiste también en presentar propuestas de mejora, las cuales son el fortalecimiento de la actividad apícola en la región, la capitalización de la apicultura va a favorecer su modernización tecnológica y empresarial, y esto proporcionara una mayor competitividad. (Uc, L. C. C., & Magaña, M. A. M., 2018)

Esta investigación “Estrategia de desarrollo productivo y competitivo de la Red de Apicultores Las Segovias” de Benavidez en el año 2010, se realizó con el propósito de analizar el estado actual de ña red de apicultores, identificar sus oportunidades y diseñar un modelo estratégico de integración de la misma. Se generan también estrategias las cuales son ofensivos, defensivas, adaptativas y supervivencia; y sus respectivas metas estratégicas crucialmente importantes que permitieron dar salida al diseño de un modelo estratégico de integración y cohesion. (Benavidez Torres, P. P., 2010)

Desarrollo de teorías y conceptos

Oportunidad: El termino oportunidad es central en el ámbito de negocios ya que las actividades de identificación, evaluación y explotación de oportunidades son fundamentales para la actividad empresarial en general.

El reconocimiento de cada oportunidad de los negocios debe ser entendido como los procesos cognitivos de los cuales los individuos concluyen con la identificación de una oportunidad. (Baron, 2016)

El reconocimiento de una oportunidad de negocios se puede constituir en el núcleo de la investigación en *entrepreneurship*, aportando un carácter distintivo, diferente y poco común a este campo de estudio. (Shane, 2000)

Las oportunidades subyacen de los procesos relativos a la creación, crecimiento y diversificación o diferenciación de empresas como a los procesos de mejoramiento e innovación inherentes cada negocio, organización u empresa. Las oportunidades emergerían debido a la presencia o aparición de ciertas condiciones o situaciones de mercado independientes del hecho que las personas sean capaces o no de darse cuenta de su existencia. (Canales, Cristian A. Muñoz, 2010)

Las oportunidades empresariales van de la mano con la chispa del crecimiento económico junto con la innovación, esto ocurre en las regiones o localidades que posee una materia prima abastecedora que logre rendir a la producción de las empresas, las acciones de gestión sustentable también son atendidas junto con las perspectivas de la innovación que cada oportunidad se le presenta a la empresa. (Rivera & Mavil Aguilera, 2017)

Las oportunidades para cada empresa o negocio se puede impulsar y maximizar con un plan de marketing, estableciendo las oportunidades y las debilidades de cada negocio ya que siempre se considera el entorno empresarial, aquí se visualiza la demanda del mercado y se definirán las estrategias. (Zallas Espinoza & Figueroa Flores , 2018)

Actividad empresarial: La actividad empresarial dentro de las empresas o negocios porvoca mas esfuerzos que el de grandes organizaciones o corporaciones, esto se debe a que en la mayoría de los casos el coste de oportunidad de estas

grandes corporaciones de las decisiones incorrectas o de la rectificación del procedimiento que no sea efectivo ni productivo puede suponer un esfuerzo económico que el negocio no es capaz de asumir. (Hinojo, 2018)

Cuando una empresa inicia sus actividades toma en cuenta que deben poseer una guía o manual de funciones que se llevaran a cabo, procesos legales y reclutamiento de personas sin embargo actualmente los negocios han evolucionado y representan e integran una amplia cantidad de oportunidades para quienes conforman o se dedican a una actividad empresarial. (Solis, 2019)

“Las empresas logran ofrecer servicios y productos que cubran una necesidad permitiendo así reducir costes operativos, esto se hace mediante la aplicación de la tecnología y la eficiencia de la gestión de cada actividad empresarial de los recurso”. (Vélez, 2017)

Los comerciantes que surgen de acuerdo a una actividad empresarial se las denomina como emprendedores predominante, siendo su negocio de cualquier naturaleza ya sean tiendas, farmacias, ferreterías, asociaciones con fines de lucro entre otros, cada uno de estos negocios cuentan con la actividad empresarial en la que se han establecido ayudando así a cubrir las necesidades de cada cantón u provincia. (Brenes Bonilla & Bermúdez Mesén , 2016)

Procesos relativos (creación, crecimiento y diversificación): Los elementos importantes que toda empresa, negocio o asociación debe poseer son: la tierra, trabajo y capital, estos ayudan a el funcionamiento de forma similar que ayudan a definir el factor productivo, el esfuerzo y dedicación de los seres humanos y el conjunto de bienes y derechos respectivamente. (Solis, 2019)

La gestión de la competencia empresarial es una propuesta específica que se basa en la competitividad que se tiene en los resultados de los empleados en un determinado proceso de cada gestión, ayudando a mejorar la productividad y la organización de cada área de los procesos productivos. (Jimenez Correa, 2017)

La capacidad de adaptación consiste en un proceso relativo de acuerdo al crecimiento ya que los cambios que se dan en cada empresa son de suma importancia manejarlos ya sea por factores internos o externos, de igual manera los emprendedores deben tener la capacidad de mutar los aspectos “problemas” a oportunidades estratégicas para lograr aplacarse al ámbito que lo rodea y lograr tener el crecimiento que espera. (Cardona, D., Rada, A. M., & Palma, H. G. H., 2017)

La relación entre el crecimiento y la rentabilidad es de primordial magnitud debido al cumplimiento de los principales objetivos empresariales, con esto se logrará una ventaja competitiva específica de cada empresa o negocio, evitar así la limitación y la entrada de empresas nuevas, obteniendo una ventaja de crecimiento rentable y ser competitivos frente al mercado en general. (Izquierdo, 2017)

Mejora e innovación: La innovación y mejora obtiene resultados positivos dependiendo del liderazgo por el propietario y directivos para lograr la gestión de nuevas ideas, motivando la creatividad y la gestión empresarial ante los cambios que se requieren en las actividades de cada negocio, esto también menciona a la actitud adecuada que cada líder tenga ante los trabajadores frente a los cambios o la innovación para la creatividad empresarial. (Pérez, 2019)

Actualmente en la sociedad que se vive, el crecimiento económico y el bienestar social se han logrado determinar por la capacidad que poseen los diferentes individuos para adaptarse, esto ha logrado que se aplique y desarrolle nuevos conocimientos tecnológicos e innovación empresarial, ayudando a una mejora tanto de la sociedad como de una organización. (Castro Martínez & Sutz, 2017)

Para realizar una innovación no tecnológica se considera que la actividad se caracteriza por tener un valor agregado y una diferenciación de mano de obra en lo comercial u organizativa, es decir abriendo nuevos canales de comercialización o distribución del producto o servicio establecido y por otro lado gestionando que la organización permita una mayor eficacia en la gestión de recursos de la empresa de acuerdo a las condiciones que se encuentre en el entorno. (Cerverón, 2016)

El vínculo entre la orientación del mercado y el éxito en la innovación es estrechamente relacionado para llegar al planteamiento de una mejora continua, tanto del mercado interno como moderadora de la orientación que pueda lograr centrarse en el cliente o en el mercado al cual se está ofreciendo el servicio o producto. (Osorio García, Quintero Quintero, & Arias Pérez, 2017)

Condiciones de mercado: En lo que consiste con el mercado cada año surgen diversos desafíos, implican nuevos paradigmas de pensamientos no tan solo en términos empresariales, sino en términos académicos, en ambientales y económico, sin embargo se crean de estos factores la creación de valor de cada empresa, las condiciones del mercado también consiste y se ven afectadas a los medios naturales y climáticos. (Cardona, D., Rada, A. M., & Palma, H. G. H., 2017)

Cada condición del mercado varía de acuerdo al producto o servicio que la empresa ofrece, estos serán grupos de interés que compran y también venden, sin embargo, se establece que las condiciones de cada mercado según la proyección de ventas varían de acuerdo a la situación económica que atraviesa cada país, provincia o cantón. (Ramírez Freire & Santamaría Barvo, 2020)

Los consumidores y productores se deben basar a los planes de consumo y producción que poseen, bajo la respectiva curva de la demanda del mercado y la oferta en particular, ambos factores deben estar coordinados, las ventas y compras tienen cambios de acuerdo a las apreciaciones y percepciones de los negocios, las condiciones del mercado también varían de acuerdo a estas percepciones. (Narváez, 2019)

Se debe considerar entre la competencia más demandada entre las organizaciones que prestan el producto o el servicio al mercado común, se sostiene que las habilidades de poseer relaciones interpersonales con el cliente y equipos de trabajo orientan a que el mercado tenga un interés diferente por ese valor agregado que la empresa está otorgando. (Becerra & La Serna, 2019)

Metodología

Para la ejecución de la presente investigación se utilizó el método exploratoria, la definición de este método indica que se efectuó sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyeron una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos, dicha investigación se empleó en las Asociaciones de Apicultores en la Parroquia Colonche provincia de Santa Elena, permitió que se logren identificar la

importancia de aprovechar las oportunidades en situaciones empresariales del entorno, en este caso sería la oportunidad que se dio sobre el conocimiento de la calidad de miel de abeja de la parroquia Coloche. (Fidias G. Arias, 2012)

Población y muestra

Los datos de la Asociación Agroforestal Apícola Miel de Esperanza se han obtenido según (Servicio de Rentas Internas, 2016) la asociación se constituye en el 2014 con 260 socios distribuidos en 18 comités de las parroquias Colonche, Manglaralto y Simón Bolívar. Se trabajó con la parroquia COLONCHE, y aquí se establecieron las comunas en las que se realizó el levantamiento de la información que son: “Las Balsas, San Marcos y la Aguadita”. Como la provincia está atravesando una crisis Global de la pandemia del Covid-19 se llegó a un consenso de que la muestra es por conveniencia y por esto se eligió la muestra de 3 Comunas ya antes mencionadas, por el bienestar de estudiantes y trabajadores. A cada dirigente de los emprendimientos de las comunas que se han elegido que conforman la Asociación Miel de Esperanza se le aplicaron el instrumento de recolección.

Instrumento y recolección de datos

Para realizar el levantamiento de información de la presente investigación, se aplicó como instrumento de recolección la encuesta.

La encuesta es un instrumento de captura de la información estructurado, lo que puede influir en la información recogida y no puede o debe utilizarse más que

en determinadas situaciones en las que la información que se quiere capturar esta estructurada en la población objeto de estudio, por ende se realizó la encuesta a cada dirigente que pertenece a los comité de la asociación Miel de Esperanza tomando como referencia a las 3 comunas principales que son Las Balsas, San Marcos y la Aguadita, por motivo de la pandemia y el distanciamiento junto con las medidas de precaución esta tecnica se realizó vía telefónica, correo electrónico, WhatsApp con la finalidad de cumplir con el objetivo de investigación y también prevenir un contagio. (Martín, F. A., 2011)

Ánàlisis de resultados

El impacto del tiempo de cada asociación que está inmersa en la producción de miel de abeja es fundamental ya que con las respuestas obtenidas de cada dirigente de las mismas se visualiza que se han logrado estabilizar en cuanto al tiempo de la creación de la asociación, así mismo la producción de miel varía en cuanto al clima que se tenga y en cuanto a los factores que puedan influenciar en la compra y venta de la misma los meses mas factibles y rentables son Abril, Mayo, Junio y dirigentes de las asociaciones encuestadas manifestaron también que los mese para ellos de más productividad son Enero, Febrero, Marzo al menos en este año estos han sido los meses que más ventas han obtenido ya que por factor pandemia y varias enfermedades que se han presentado por el cambio de clima, realizaban remedios caseros con la miel pura de abeja.

Con el covid-19 que afectó psicológica, social y económicamente a todo el país, lograron muchas asociaciones y negocios darse a conocer mucho más, las asociaciones de miel de abeja tuvieron una producción alta, el reconocimeiento de

estas asociaciones productoras de miel de abeja según los dirigente fue excelente y bueno. La bioseguridad es primordial en los procesos de producción y más en los procesos de producción de miel de abeja sin embargo, aquí se presentan si las asociaciones poseen la bioseguridad que toda organización y todo negocio debería de poseer en este tiempo de pandemia, dichas asociaciones mencionaron que si cuentan con la bioseguridad que se necesita ya que es de vital importancia.

En cada organización influyeros diversos factores por las cuales el rendieinto se vio afectado tras la pandemia, entre ellos las asociaciones consideran que el mayor factor que afceto en la producción de la miel de abeja son dos con el mismo porcentaje el cual es Distanciamiento y el Miedo, la Fatiga y la adaptación al cambio son también factores que influyeron pero en un menor porcentaje.

Al transcurrir la encuesta se analiza si las asociaciones identificaron las fortalezas y estrategias para lograr obtener una producción optima, los dirigentes han mencionado que sí han identificado las fortalezas y estrategias con respecto a las situación que se está viviendo en el país con esto la producción de miel aumento, en cuanto a las frotalezas que cada asociación posee mayormente las cuales erna por medio de las capacitaciones que se han establecido luego de la pandemia, seguido de la motivación es otra de las fortalezas que le ha ayudado a seguir en la producción y por ultimo los planes de contingencia debido a la situación que se está pasando toda la provincia.

Cada negocio se visualizan diversas fortalezas y debilidades, si embargo la oportunidad aquí es de vital importancia identificarlas y más en el sector de producción de miel de abeja, los dirigentes mencionaron que si consideran que la

pandemia fue oportunidad de innovación y mejora en esa situación ya que como se mencionó la miel de abeja fue utilizada para productos y recetas caseras para contrarrestar toda gripe, tos y fiebre síntomas que podrían ser del covid-19. De acuerdo con los dirigentes de las asociaciones se menciona que todos los trabajadores han logrado adaptarse al cambio que la pandemia ha dejado sin embargo no logran la productividad de acuerdo a los procesos de producción de la miel que ellos esperan, poco a poco todos los que forma la organización han logrado un cambio y mejora, para el bien de ellos y de la asociación.

CONCLUSIONES

- ✓ Cada asociación productora de miel cuenta con ventajas y desventajas que al momento de iniciar la pandemia en el país reflejaron en los procesos de producción, sin embargo, se presentaron oportunidades en este tiempo ya que como las recetas caseras se realizaban con miel de abeja, se organizaron las asociaciones y tuvieron mayor demanda del producto.
- ✓ Cuando se estableció que por motivo de la pandemia se debe tomar distanciamiento, cada negocio debió tomar bioseguridad en los procesos de producción, sin embargo se concluye que uno de los factores que afectó mayormente a los colaboradores de la asociación fue el miedo junto con el distanciamiento, esto hizo que haya saturación de pedidos de miel y que los niveles de producción de miel disminuyan.
- ✓ Por último las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de cada asociación se afectaron gravemente con un cambio totalmente drástico con la llegada del covid-19 sin embargo, una de las fortalezas que se estableció en las asociaciones fue el reconocimiento del producto a nivel nacional la debilidad que más afectó fue el miedo y distanciamiento probando así un bajo rendimiento en producir la miel de abeja.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se debe considerar que cada proceso de producción debe tener la bioseguridad necesaria en este tiempo de pandemia que el país esta atravesando, la situación actual de cada negocio es deficiente, pero se recomienda que la asociación tenga un reconocimiento no solo físico sino tecnológico, es decir, que aplique las estrategias de marketing o las estrategias virtuales para obtener reconocimiento y también un incremento en ventas.
- ✓ Los factores que mayormente han influenciado en los niveles de producción de la miel de abeja han sido causa de la pandemia, se recomienda que las capacitaciones de la bioseguridad y motivación que se necesita para la producción deben realizarse una vez por mes para que los niveles de producción de miel no disminuyan.
- ✓ Las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se han presentado en cada negocio no son un obstáculo para dejar de producir y vender, por ende se recomienda que cada debilidad se busque una solución y convertirla en oportunidad y cada amenaza se realicen estrategias y así convertirlas en fortalezas, con esto se logrará un equilibrio en la producción de miel, junto con los colaboradores y la organización de los dirigentes en la asociación.

BIBLIOGRAFÍA

- Baron, R. A. (2016). Opportunity recognition as pattern recognition. How entrepreneurs 'connect the dots' to identify new business opportunities. *Academy of Management Perspectives*.
- Becerra, A., & La Serna, K. (2019). *Las competencias que demanda el mercado laboral de los profesionales del campo económico-empresarial en la actualidad*.
- Benavídez Torres, P. P. (2010). *Estrategia de desarrollo productivo y competitivo de la Red de Apicultores Las Segovias*. Tropicó Seco .
- Brenes Bonilla, L., & Bermúdez Mesén , L. (2016). *Análisis de la actividad empresarial cantonal: hacia el crecimiento inclusivo*.
- Canales, Cristian A. Muñoz. (2010). *Oportunidad dilucidando el concepto*. Reino Unido: TREND MANAGEMENT.
- Canales, Cristian A. Muñoz. (2010). *Oportunidad Dilucidando el Concepto*. Santiago de Chile: TREND MANAGEMENT.
- Cardona, D., Rada, A. M., & Palma, H. G. H. (2017). Creación de empresa como pilar para el desarrollo social e integral de la región caribe en Colombia. Saber, ciencia y libertad,.
- Carmona Galindo, M. F., Mayorga Pulido, A. P., & Quevedo Murillo, A. P. (2018). *Oportunidades de negocio de Colombia en los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático*.
- Castro Martínez, E., & Sutz, J. (2017). *Universidad, conocimiento e innovación*. Ciencia, tecnología y universidad en Iberoamérica.
- Cerverón, V. &. (2016). *La innovación empresarial en Ontinyent y su entorno*. (Eds.).
- Fidias G. Arias. (2012). Investigación Exploratoria.
- Galante, D. (2010). *Tendencias en el consumo y las oportunidades de negocios*. Obtenido de https://www.palermo.edu/economicas/PDF_2009/PBR4/4_Business02.pdf.

- Guemes Ricalde, F. J. (2005). *Desarrollo de especies de abejas y oportunidades para la apicultura ecológica en la Península de Yucatán*.
- Hinojo, E. J. (2018). *Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresas*. ADGD0210 : IC Editorial.
- Izquierdo, J. (2017). *Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño*. Contaduría y administración.
- Jimenez Correa, S. (2017). *Incidencia de la Gestión por Competencias en el Crecimiento Empresarial*. NNOVA Research Journal.
- La Melífera, J. C. L. (2018). *La Apicultura en el Ecuador: Antecedentes Históricos*.
- Martín, F. A. (2011). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. CIS.
- Narváez , L. (2019). *Oferta y demanda del mercado minorista de papelerías de la provincia del Carchi*. Carchi: Doctoral dissertation, Universidad Politécnica Estatal del Carchi.
- Osorio García, O., Quintero Quintero, J., & Arias Pérez , J. (2017). *Capacidades de innovación, desempeño innovador y desempeño organizacional en empresas del sector servicios*. Cuadernos de Administración.
- Pérez, C. M. (2019). *Innovación empresarial al servicio de la micro y pequeña empresa nortesantandereana: por la competitividad regional*. ECONÓMICAS CUC,.
- Pico Versoza, L. M. (2017). *El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios*. Ecuador.
- Ramírez Freire, M., & Santamaría Barvo, I. (2020). *Análisis de oferta y demanda del mercado del arte colombiano en Bogotá*.
- Rivera, C., & Mavil Aguilera, J. (2017). *Las micro, pequeñas y medianas empresas ante la oportunidad de la sustentabilidad*.
- Servicio de Rentas Internas. (2016). *Información Básica de la Empresa/Compañía*. Obtenido de <https://sri-en-linea.com/ruc/2490014317001>
- Shane, S. y. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research *Academy of Management Review*. 217-226.
- Solis, M. G. (2019). *La actividad empresarial en México*. México: Derecho & Opinión Ciudadana.
- Uc, L. C. C., & Magaña, M. A. M. (2018). Análisis FODA de la apicultura en pequeña escala en el litoral centro de Yucatán. *Revista de El Colegio de San Luis*, 8(16), 295-310.
- Vélez, C. (2017). *Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresas*. Editorial Elearning, SL.

Zallas Espinoza, F., & Figueroa Flores, J. (2018). *Estrategias de comercio electrónico: oportunidad de negocios en las empresas del sur de Sonora.*

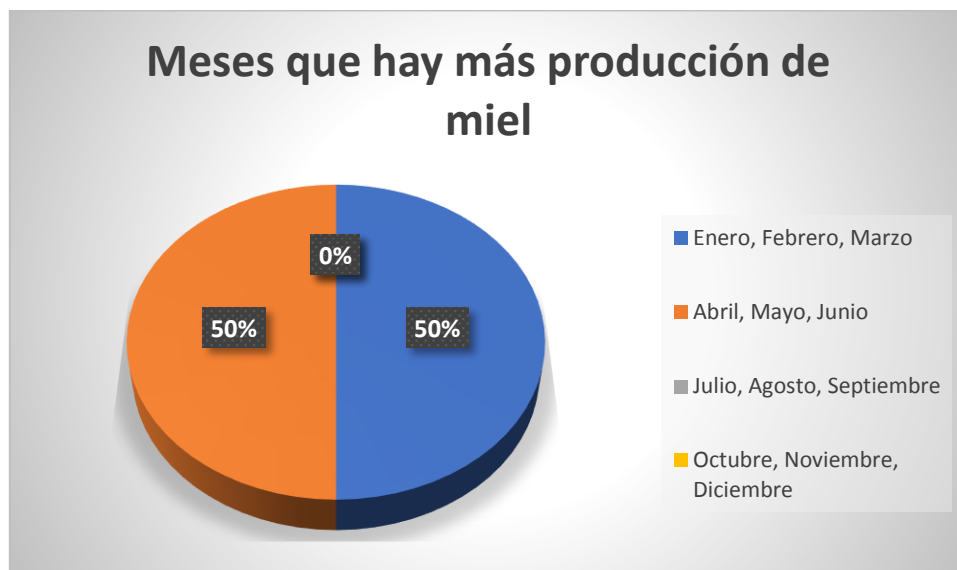
ANEXOS

DETALLE	VALOR INICIAL MUESTRA	VALOR ACTUAL MUESTRA
Muestreo No Probabilístico Aleatorio	18 comités	3 comités

Muestra no probabilística aleatoria

Meses que hay más producción

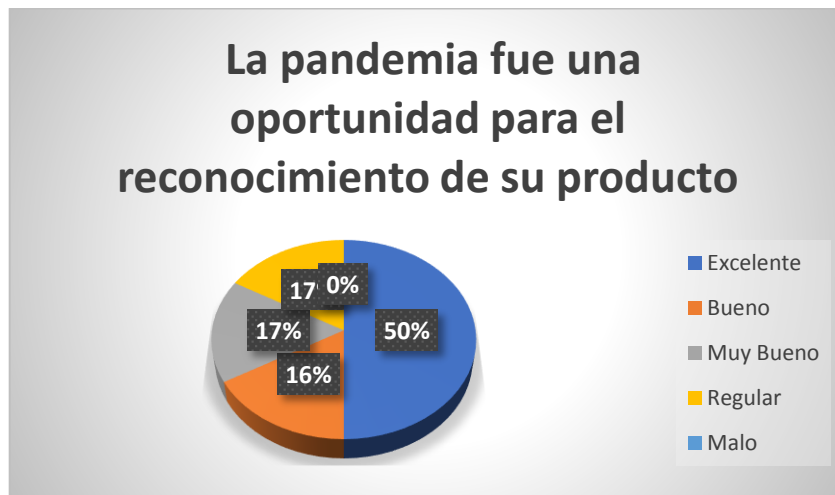
Orden	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1	Enero, Febrero, Marzo	3	50%
2	Abril, Mayo, Junio	3	50%
3	Julio, Agosto, Septiembre	0	0%
4	Octubre, Noviembre, Diciembre	0	0%
TOTAL		6	100%



Meses que hay más producción

La pandemia como oportunidad de reconocimiento

Orden	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1	Excelente	3	50%
2	Bueno	1	17%
3	Muy Bueno	1	17%
4	Regular	1	17%
5	Malo	0	0%
TOTAL		6	100%

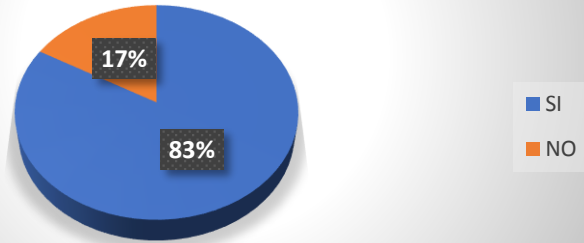


La pandemia como oportunidad de reconocimiento

Bioseguridad para el proceso de producción

Orden	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1	SI	5	83%
2	NO	1	17%
TOTAL		6	100%

Bioseguridad necesaria para el procesos de producción

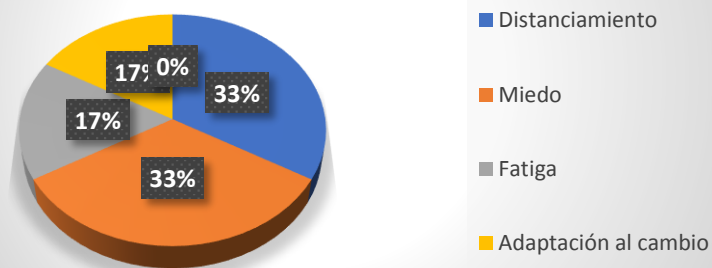


Bioseguridad para el proceso de producción

Factores que influyeron al inicio de pandemia

Orden	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1	Distanciamiento	2	33%
2	Miedo	2	33%
3	Fatiga	1	17%
4	Adaptación al cambio	1	17%
5	Desconocimiento de bioseguridad	0	0%
TOTAL		6	100%

Factores que influyeron al inicio de pandemia

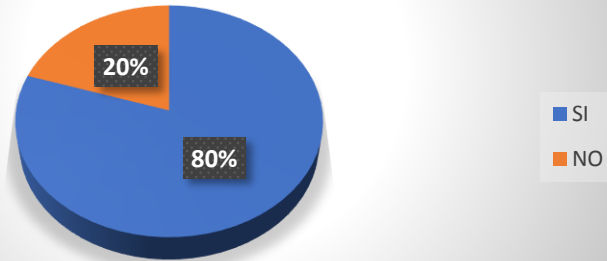


Factores que influyeron al inicio de pandemia

Identificación de estrategias y fortalezas

Orden	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1	SI	5	83%
2	NO	1	17%
TOTAL		6	100%

Identificación de estrategias y fortalezas

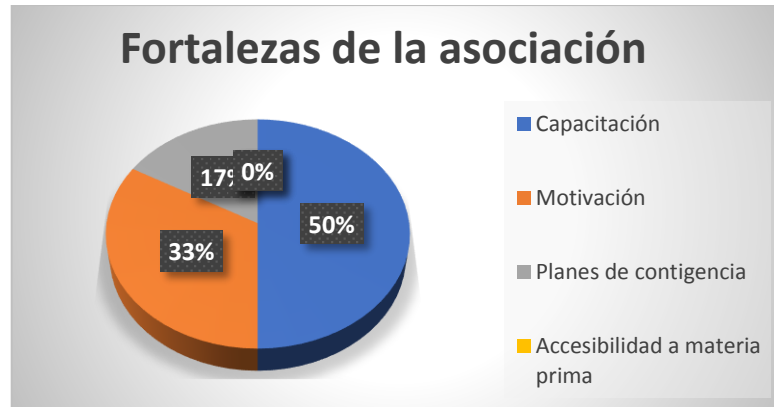


Identificación de estrategias y fortalezas

Fortalezas de la asociación

Orden	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1	Capacitación	3	50%
2	Motivación	2	33%
3	Planes de contingencia	1	17%
4	Accesibilidad a materia prima	0	0%
5	Entorno (clima)	0	0%
TOTAL		6	100%

Fortalezas de la asociación

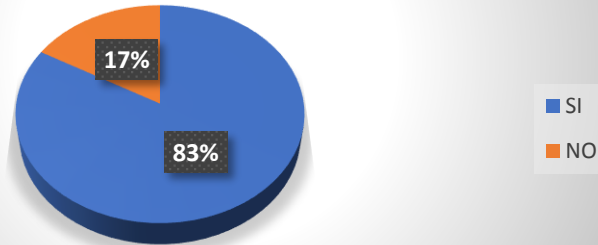


Fortalezas de la asociación

Pandemia como oportunidad de innovación y mejora

Orden	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1	SI	5	83%
2	NO	1	17%
TOTAL		6	100%

Pandemia como oportunidad de innovación y mejora

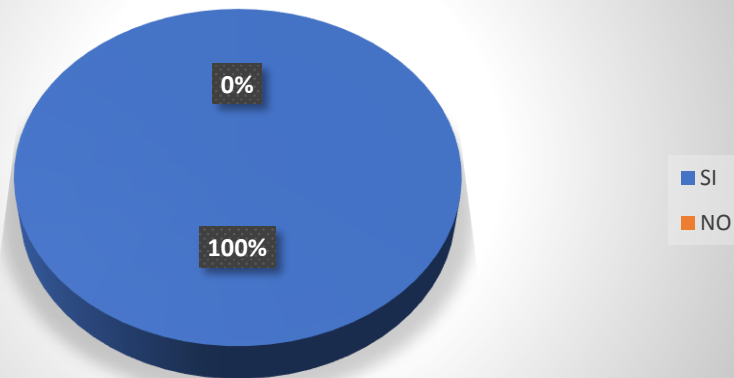


Pandemia como oportunidad de innovación y mejora

Adaptación al cambio

Orden	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1	SI	6	100%
2	NO	0	0%
TOTAL		6	100%

Adaptación al cambio



Adaptación al cambio



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



Tema: “OPORTUNIDADES EN LAS ASOCIACIONES DE APICULTORES DE LA PARROQUIA COLONCHE, PROVINCIA SANTA ELENA”

Objetivo: Identificar las oportunidades en las asociaciones de apicultores de la parroquia Colonche, Provincia Santa Elena.

1. ¿Cuánto tiempo tiene la asociación inmersa en la producción de miel?

- De 1 a 2 años
- De 2 a 4 años
- De 4 a 6 años

2. ¿Cuáles son los meses que hay más producción de miel?

- Enero, Febrero, Marzo
- Abril, Mayo, Junio
- Julio, Agosto, Septiembre
- Octubre, Noviembre, Diciembre

3. En la escala del 1 al 5 ¿Cómo considera usted que la pandemia fue una oportunidad para el reconocimiento de su producto?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

1: Excelente 2: Muy Bueno 3: Bueno 4: Regular 5: Malo

4. ¿Considera que posee la bioseguridad necesaria en los procesos de producción?

SI
NO

5. ¿Cuáles fueron los factores que influyeron en la eficiencia laboral al principio de pandemia?

Distanciamiento	<input type="checkbox"/>
Miedo	<input type="checkbox"/>
Fatiga	<input type="checkbox"/>
Adaptación al cambio	<input type="checkbox"/>
Desconocimiento de bioseguridad	<input type="checkbox"/>

6. ¿Considera que cuenta con los planes de contingencia necesarios para enfrentar situaciones como la pandemia?

Siempre	<input type="checkbox"/>
Frecuentemente	<input type="checkbox"/>
Algunas veces	<input type="checkbox"/>
Ocasionalmente	<input type="checkbox"/>
Nunca	<input type="checkbox"/>

7. ¿Identificó las estrategias y fortalezas para el crecimiento de su asociación?

SI
NO

8. ¿Cuáles considera que fueron las fortalezas de la asociación para adaptarse a la situación actual?

Capacitación	<input type="checkbox"/>
Motivación	<input type="checkbox"/>
Planes de contingencia	<input type="checkbox"/>
Accesibilidad a materia prima	<input type="checkbox"/>
Entorno (clima)	<input type="checkbox"/>

9. ¿Considera que la pandemia fue una oportunidad de innovación y mejora en procesos de producción?

SI
NO

10. ¿Su personal se ha logrado a adaptar a los cambios provocados por la pandemia?

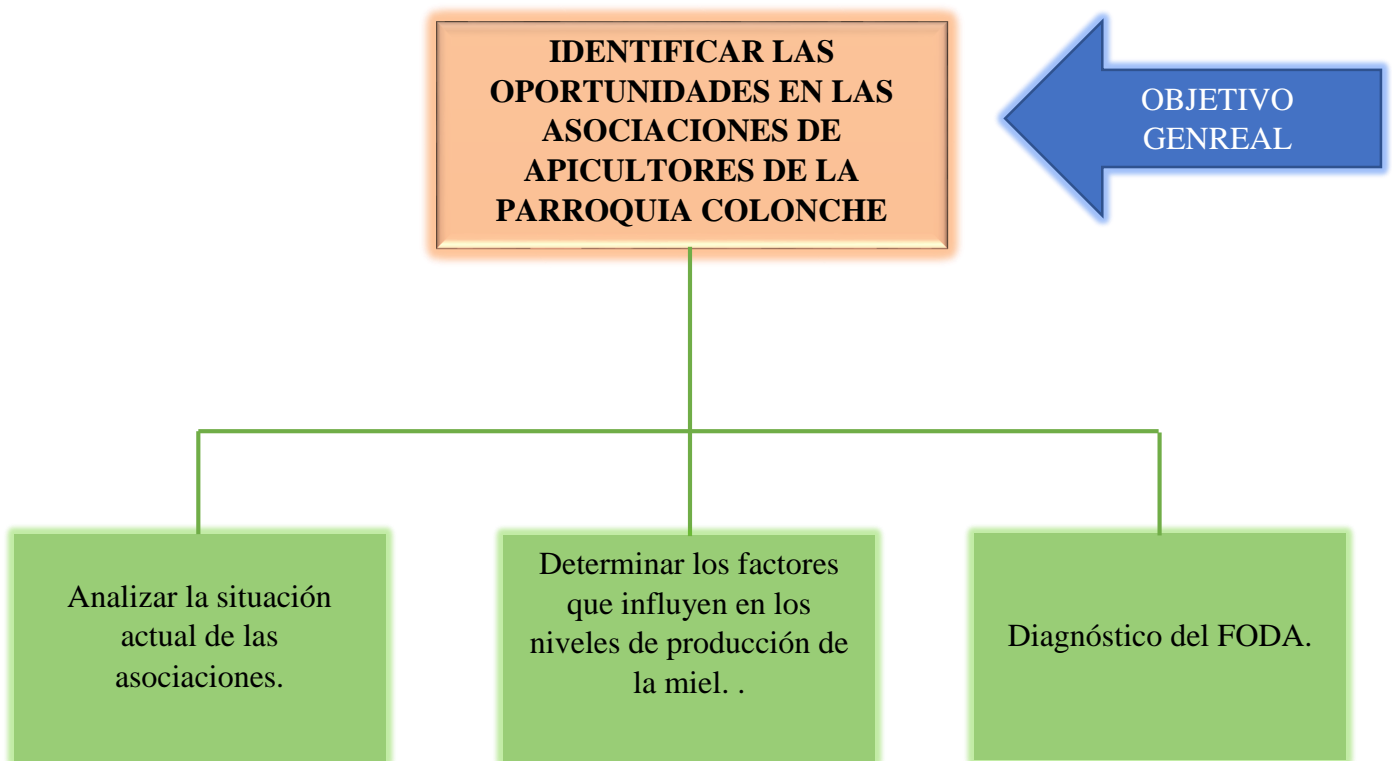
SI

NO

Árbol de problemas



Árbol de objetivos



Operacionalización de variable.

VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTO
Oportunidades	<p>El termino oportunidad es central en el ámbito de negocios ya que las actividades de identificación, evaluación y explotación de oportunidades son fundamentales para la actividad empresarial en general.</p> <p>Las oportunidades subyacen los procesos relativos a la creación, crecimiento y diversificación de empresas como a los procesos de mejoramiento e innovación inherentes a estas. Las oportunidades emergerían debido a la presencia o aparición de ciertas condiciones de mercado independientes del hecho que las personas sean capaces o no de darse cuenta de su existencia.</p>	<p>Identificación, evaluación y explotación de oportunidades.</p> <p>Actividad empresarial</p> <p>Procesos relativos (creación, crecimiento y diversificación)</p> <p>Mejora e innovación</p> <p>Condiciones del mercado</p>	<p>Identificación en estrategias y oportunidades.</p> <p>Conocimiento en procesos evaluativos (bioseguridad)</p> <p>Eficiencia laboral</p> <p>Planes de contingencia</p> <p>Procesos de producción, estrategias y fortalezas.</p> <p>Innovación – bioseguridad</p> <p>Adaptación al cambio</p>	<p>¿Considera usted que la pandemia fue una oportunidad para el reconocimiento de su producto?</p> <p>¿Considera que posee la bioseguridad necesaria en los procesos de producción?</p> <p>¿Cuáles fueron los factores que influyeron en la eficiencia laboral?</p> <p>¿Considera que cuenta con los planes de contingencia necesarios para enfrentar situaciones como la pandemia?</p> <p>¿Identifico las estrategias y fortalezas para el crecimiento de su asociación?</p> <p>¿Cuáles considera que fueron las fortalezas de la asociación para adaptarse a la situación actual?</p> <p>¿Considera que la pandemia fue una oportunidad de innovación y mejora en procesos de producción?</p> <p>¿Su personal se ha logrado a adaptar a los cambios provocados por la pandemia?</p>	ENCUESTA